

# Talentierte Schwaben

**Am Finanzplatz Stuttgart** findet man eine auffällige Konzentration von überregional erfolgreichen mittelständischen Vermögensverwaltungen und Fondsboutiquen vor. Gar nicht so wenige davon sind auch für institutionelle Anleger von Interesse.

Besser hätte Starfondsmanager Dietmar Zantke den Zeitpunkt für seine Selbstständigkeit nicht wählen können: Sein Spezialgebiet Investment Grade Corporate Bonds hat in den vergangenen Monaten viele andere Assetklassen outperformt; der von ihm gemanagte Unternehmensanleihenfonds schwoll auf ein Volumen von 1,3 Milliarden Euro an, und er managte zwei weitere Publikumsrentenfonds sowie 23 Spezialfonds, ebenfalls erfolgreich. Am 24. August 2009 verließ Zantke schließlich seinen bisherigen Arbeitgeber LBBW Asset Management. Zu diesem Schritt meint der 43-Jährige: „Absolute Unabhängigkeit war für mich immer die grundsätzliche Voraussetzung einer erfolgreichen Investmentphilosophie. Diese Freiheiten kann ich meinen Kunden nun auch für die Zukunft garantieren.“ Um gleich operational tätig sein zu können, heuerte er zunächst beim Stuttgarter Vermögensverwalter Röcker & Walz an, der in einem kleinen Schloss nahe der Stuttgarter Innenstadt residiert. Die beiden Gründer Uwe Röcker und Karl-Heinz Walz kannte er gut: Sie waren früher Kollegen bei der ehemaligen Privatbank Baden-Württembergische Bank (BW-Bank), die 2005 von der LBBW übernommen wurde.

## Zantke & Cie. / Röcker & Walz

Es bedurfte keiner prophetischen Fähigkeiten, um zu vermuten, dass Zantke nach seinem Weggang wohl bald wieder einen Corporate-Bond-Fonds auf den Markt bringen würde. Am 19. Oktober war es so

weit: Bei der Fondsgesellschaft Ampeggerling wurde der Zantke Euro Corporate Bonds AMI aufgelegt. Berater ist Dietmar Zantke, zunächst als Angestellter bei Röcker & Walz, in Kürze dann mit seiner eigenen Gesellschaft Zantke & Cie. Asset Management GmbH. „Der Lizenzierungsprozess bis zum Status Finanzdienstleister nach § 32 KWG ist hochkomplex, und ich bin froh, dass sich Röcker & Walz um alle organisatorischen und regulatorischen Dinge kümmern, damit ich den Rücken freihabe, mich um das Asset Management kümmern zu können“, erklärt Zantke. Sei-



» Absolute Unabhängigkeit war für mich eine grundsätzliche Voraussetzung. Diese kann ich meinen Kunden nun auch garantieren.«

Dietmar Zantke, Zantke & Cie. Asset Management

nen bewährten Top-down-Ansatz und die mittel- bis langfristige Anlageausrichtung will er beibehalten. Vor dem Managen kam allerdings noch die Akquise. Immerhin 25 Millionen Euro Seed-Capital konnte Zantke mobilisieren. Kapitalgeber waren neben Röcker & Walz auch die Sauren Fondservice AG, andere folgten. Mittlerweile liegt das Fondsvolumen des Publikumsfonds bei mehr als 60 Millionen Euro, und es konnten auch schon erste Spezialfondsmandate gewonnen werden. Nun wird der Fondsmanager beweisen müssen, dass er auch in dem neuen Umfeld so erfolgreich agieren kann wie bei der LBBW.

Karl-Heinz Walz, Geschäftsführer bei Röcker & Walz, schätzt den prominenten Neuzugang: „Wir freuen uns über den Leuchtturmeffekt von Herrn Zantke, aber

auch über den Wissensaustausch, der jetzt stattfindet. Herr Zantke ist für das Fondsgeschäft verantwortlich, er erhält hierfür unsere volle Unterstützung.“ Sein schwäbisch-solider Geschäftssinn ermöglichte ihm durch die Partnerschaft mit Zantke eine Ausdehnung seines Geschäfts in den institutionellen Bereich, denn bisher war Röcker & Walz schwerpunktmäßig für gehobene Privatkunden tätig, für die man auch zwei Fonds – RW Rentenstrategie und RW Portfolio Strategie UI – aufgelegt hatte. Röcker & Walz wird eine 45-prozentige Beteiligung an der Zantke & Cie. Asset Ma-

agement halten, die bis Dezember 2009 lizenziert sein soll. 55 Prozent wird Dietmar Zantke selbst innehaben. Das Fondsgeschäft soll dann in der Zantke AM zusammengefasst werden, während das Privatkundengeschäft bei Röcker & Walz verbleibt. Für die nähere Zukunft plant das Team noch die Auflage eines High-Yield-Fonds. „Der Mittelstand wird sich zukünftig stärker über den Markt finanzieren. Daher wird sich nach dem Investment-Grade-Markt auch der High-Yield-Markt entwickeln“, ist Zantke optimistisch und fügt hinzu: „Wir machen aber einen Schritt nach dem anderen. Zunächst steht in naher Zukunft eine personelle Verstärkung an.“

Zantke Asset Management ist nun weder die erste noch die einzige Fondsboutique in Stuttgart, die überregional Aufmerksamkeit



Die Hauptstadt Baden-Württemberg versteht sich selbst als Finanzplatz, immerhin hat man Deutschlands zweitgrößte Börse vor Ort und etliche namhafte Banken und Versicherungen.

erregt. Eine mögliche Erklärung dafür, warum es in der nur 600.000 Einwohner zähl-

stehung der Asset-Management-Boutiquen im Stuttgarter Raum.“ Diese Initiative dient

ze und Repräsentanzen von mehr als 100 weiteren Bankinstituten bringen die Stadt auf Platz drei in der Hitliste der deutschen Finanzzentren. Die Allianz betreibt ihren weltweit zweitgrößten Standort in Stuttgart und hier auch den Sitz der Allianz Lebensversicherungs-AG. Und schließlich ist die Börse Stuttgart AG nach der Deutschen Börse AG der führende Wertpapierhandelsplatz des Landes.

## » Seit Bestehen der smart-invest hatten wir keine personellen Abgänge.«

Arne Sand, Geschäftsführer smart-invest und Sand und Schott



lenden schwäbischen Metropole so auffällig viele erfolgreiche Vermögensverwalter gibt, hat Dirk Sturz, Leiter von Stuttgart Financial: „Das unternehmerische Umfeld und die gute Vernetzung am Finanzplatz spielen eine förderliche Rolle bei der Ent-

als Kommunikationsplattform der Schwabenmetropole, die sich selbst durchaus als Finanzplatz sieht. Mit der Landesbank Baden-Württemberg hat man die größte und ertragsstärkste öffentliche Bank und Sparkasse Deutschlands an Ort und Stelle. Sit-

### Sand und Schott

Ein weiteres Beispiel für ein erfolgreiches kleineres Vermögensverwaltungshaus,

das ein ähnliches Konzept verfolgt wie Zantke, ist die Sand und Schott GmbH, ein Vermögensverwalter, der in einem historischen Bürokomplex in Stuttgarts Süden beheimatet ist. Die Gründer Arne Sand und Max Schott haben mit smart-invest Asset Management im Jahr 2007 ebenfalls eine eigene Gesellschaft für die Verwaltung und Vermarktung ihrer Investmentfonds ausgegründet, während die Betreuung der Privatkunden bei der Schwestergesellschaft Sand und Schott verblieb.

Smart-invest fokussiert seine Vertriebsbemühungen auf Stiftungen, Family Offices und Versorgungseinrichtungen. „Mit 350 Millionen Euro Assets under Management sind wir groß genug, um institutionellen Vorgaben gerecht zu werden, und klein genug, um individuelle Wünsche kundenspezifisch umsetzen zu können“, meint Geschäftsführer Arne Sand.

Der bekannteste Fonds der Gesellschaft dürfte der smart-invest Helios AR sein, der im Juli 2003 aufgelegt wurde. Dieser Absolute-Return-Fonds strebt eine absolut positive Wertentwicklung pro Kalenderjahr an, die er – anders als viele andere Absolute-Return-Fonds – auch weitgehend erreichte. Der Fondsmanager Arne Sand verwendet

ein proprietäres, momentum-basiertes Trendfolgesystem. „Sicherlich hat mir bei der Entwicklung der Handelsstrategie mein Ingenieurstudium der Datenverarbeitung und der Regelungstechnik geholfen. Mein Ziel ist es, an mittel- bis langfristigen Aufwärtstrends zu partizipieren und mittel- bis langfristige Abwärtstrends zu meiden“, erklärt Sand. Jede Position im Portfolio ist mit einer dynamischen Stopp-Loss-Marke versehen, um Verlustgrenzen dynamisch nachzuziehen. Sand erläutert, wie das Handelssystem an sich eventuell verändernde Marktbedingungen angepasst wird:



» Wir wollen künftig als Vermittler innovativer Finanzprodukte wie Private Equity, Hedgefonds und Commodity-Produkte tätig sein.«

Wolfgang Rück, Vorstand der SAB-Bank

„Das Handelssystem wird nach außergewöhnlichen Marktereignissen, spätestens aber alle sechs Monate durch einen Optimierungslauf neu parametrisiert.“

Als jüngstes Mitglied der smart-invest-Fondsfamilie wurde im September 2009 der smart-invest Global Alternative C aufgelegt, ein Fonds nach Teil II des luxemburgischen Investmentgesetzes. Er investiert in Multi- und Single-Strategy-Hedgefonds, Rohstoffe

und andere alternative Anlagen.

## Süddeutsche Aktienbank AG

Diesen Trend verfolgt auch die Süddeutsche Aktienbank AG, die kürzlich in das Geschäft mit alternativen Assetklassen eingestiegen ist. Die Wertpapierhandelsbank in unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs und der Stuttgarter Börse konnte Karl Justus gewinnen, der inzwischen designierter Vorstand der Bank ist. Justus hatte zuvor für Lehman Brothers das Geschäft im Bereich Equities in Deutschland auf-

gebaut. Zusätzlich hat Justus alternative Investments von Lehman Brothers an institutionelle Kunden platziert. Hierbei handelte es sich um eine breite Produktpalette an Private-Equity-Fonds, Hedgefonds und Commodities-Fonds. 2008 hat Justus in diesem Bereich rund eine Milliarde Dollar eingesammelt. Noch dieses Jahr will er einen Vertrag zur Unterschriftsreife bringen, der der Süddeutschen

## Ausgewählte Finanzinstitute in Stuttgart mit Konzentration auf institutionelle Anleger

Asset Manager	Schwerpunkt (Assetklasse)	Gründungsdatum	AUM in Fonds (in Mio. Euro)	AUM in der Vermögensverwaltung	Gründer
LBBW Asset Management	Aktien + Renten Europa, Rohstoffe	1988 (Vorläufer)	12.500	k. A.	LBBW
Röcker & Walz	Individuelle Vermögensverwaltung	2006	60	250	Uwe Röcker, Karl-Heinz Walz
smart-invest (aus Sand u. Schott)	Trendfolge-Ansätze	1994	350	120***	Arne Sand, Dr. Max Schott
Steinhart & Stahl	Renten, Aktien, Rohstoffe	2007	k. A.	k. A.	Karl Steinhart, Dr. Markus Stahl
Sotrada AG	Globale Arbitrage (computergest. System)	2005	k. A.	k. A.	Christoph Metzger
Süddeutsche Aktienbank AG	Corp. Finance / Emissionsgesch. / Altern.	2006	Abwickler	Abwickler	Wolfgang Rück, Hartwig Traber, Volker Wild
Tiberius Services AG	Rohstoffe + Rentenfonds	Ende 2005	1.200	k. A.	Christoph Eibl, Markus Mezger
W&W, Wüstenrot & Württemb.	Corp. Bonds, Aktien, ABS, Dachfonds	2000	25.300	k. A.	Wüstenrot Bausparkasse, Württembergische Leben
Zantke AM	Renten, Total Return	Aug. 2009*	230**	0	Dietmar Zantke, Uwe Röcker, Karl-Heinz Walz

**Viele der Boutiquen-Gründer** haben sich aus der LBBW heraus selbstständig gemacht, sodass die LBBW in der Schwabenmetropole durchaus als Eliteschmiede gilt. Zirn begründet dies so: „Wir haben hervorragende Leute in unserem Unternehmen, die auch gute unternehmerische Fähigkeiten haben. Diese können sie bei uns testen, denn wir lassen unseren Mitarbeitern einen hohen Grad an Freiheiten.“ Eine gewisse Rolle dürfte gespielt haben, dass die Kulturen einer ehemaligen Privatbank wie der BW-Bank und einer Landesbank wie der LBBW mit starkem politischem Geflecht unterschiedlich sind. Wie bei jeder Umstrukturierung sind einige nach der Übernahme 2005 gegangen, andere fanden in der neuen Umgebung ihren Platz.

Aktienbank das exklusive Vertriebsrecht für einen der größten unabhängigen Asset Manager der Welt sichert. Dieser verwaltet derzeit rund 160 Milliarden Dollar, zirka zehn Prozent davon in alternativen Assetklassen. „Diese Vertriebsvereinbarung ist für die Bank ein wesentlicher Schritt, um das bestehende Equity-Geschäft weiter auszubauen und zukünftig zusätzlich hochwertige Fondsprodukte zu vertreiben“, meint Wolfgang Rück, Vorstand der Süddeutschen Aktienbank. Bisher ist die Süddeutsche Aktienbank insbesondere in den Bereichen Corporate Finance und Trading

auf Rohstoffe spezialisiert. Beide arbeiteten zuvor in der BW-Bank, wobei Eibl noch eine Zwischenstation als Vice President im Rohstoffteam bei DresdnerKleinwortWasserstein eingelegt hat.

## Tiberius

Die Tiberius Gruppe verwaltet rund ein Dutzend Rohstoff- und Rentenfonds, wobei sie das Rohstoffthema durch ein fundamentales Fixed-Income-Research und -Fondsmanagement ergänzt. „Wir haben neben der Expertise im Rohstoffbereich auch eine

gensverwaltern. Die Tochter der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) verwaltet Assets im Wert von rund 12,5 Milliarden Euro, davon etwa drei Viertel für institutionelle und ein Viertel für Retailkunden. „Der Trend geht in Richtung kleinere und mittelgroße Asset Manager, und dort wollen wir uns klar positionieren. Als mittelgroßer Verwalter wäre es nicht glaubwürdig, alle Assetklassen abdecken zu wollen. Daher fokussieren wir uns auf Aktien und Renten Europa sowie auf Rohstoffe“, erklärt Jürgen Zirn, Geschäftsführer LBBW Asset Management. Hier war sie Vorreiter

mit speziell ausgerichteten Fonds: Seit September 2002 verwaltet die Gesellschaft den irischen Gold-Fonds Aureus Fund Gold, der physisch in Gold investiert, und im Sommer 2008 legte die LBBW mit dem LBBW Rohstoffe 1 den ersten Rohstoff-Fonds



Jürgen Zirn, Geschäftsführer LBBW Asset Management

## » Ein mittelgroßer Verwalter kann nicht alle Assetklassen abdecken. Wir fokussieren uns auf Aktien und Renten Europa und Rohstoffe.«

& Sales tätig. „Auch hier wird Herr Justus zukünftig seine vielfältigen Kontakte zu Unternehmungen in ganz Deutschland einbringen“, ist Rück zufrieden.

Eine weitere Boutique mit Stuttgarter Wurzeln hat ihren Hauptsitz allerdings in die schweizerische Rohstoffdrehscheibe Zug verlegt. Christoph Eibl und Markus Mezger gründeten dort bereits Ende 2005 die Tiberius Asset Management AG, die sich

Expertise im Staatsanleihenbereich aufgebaut, während andere Rohstoffhäuser diesen Teil auslagern. Dadurch wollen wir Synergieeffekte erreichen. Portfolios aus Staatsanleihen dienen nämlich als Collateral für unsere Rohstoff-Futures“, erklärt Christoph Eibl.

Aktuell verwalten er und sein Team rund 1,8 Milliarden Schweizer Franken (zirka 1,2 Milliarden Euro), wovon rund 70 Prozent von institutionellen Anlegern und 30 Prozent von semi-institutionellen Anlegern, wie Family Offices oder Vermögensverwaltungen von Banken kommen. In Bezug auf seine Zukunftspläne vertritt Eibl: „Wir haben in den letzten Jahren ein starkes Wachstum erlebt. Es gilt dieses zum einen zu konsolidieren, aber auch neue Märkte zu erschließen. Der physische Rohstoffhandel steht da bei uns ganz oben auf der Agenda.“

nach deutschem Recht auf. Furore machte die LBBW AM mit ihrem Corporate-Bond-Fonds Rentamax, der bis August dieses Jahres von Dietmar Zantke gemanagt wurde. „Da lagen wir vom Timing her optimal: Der Fonds hatte Anfang 2008 noch ein Vermögen von rund 60 Millionen Euro. Im Mai 2008 haben wir eine institutionelle Tranche aufgelegt, und im November brachte Daimler eine dreijährige Anleihe mit einem Coupon von neun Prozent heraus. Dies war die Initialzündung für ein enormes Anlegerinteresse an Corporate Bonds“, erklärt Zirn, und weiter: „Ende 2008 hatte der Fonds bereits ein Volumen von 450 Millionen Euro, um im August 2009 auf über 1,3 Milliarden Euro anzuwachsen.“ Den aktuellen Rückgang auf gut 900 Millionen Euro begründet er überwiegend mit Gewinnmitnahmen institutioneller Investoren aufgrund der überdurchschnittlichen Performance des Corporate Bond Marktes. Als eine wesentliche Zielrichtung im institutionellen Geschäft betrachtet Zirn das Themenfeld der betrieblichen Altersvorsorge: „So sind wir zum Beispiel bereits stark vertreten in berufsständischen Versorgungswerken in Baden-Württemberg. Dies ist aber bundesweit ein Wachstumsfeld für uns.“

## LBBW Asset Management

Während die oben genannten Finanzhäuser relativ klein sind, rangiert die LBBW Asset Management (LBBW AM) im deutschlandweiten Vergleich eher unter den mittelgroßen Vermö-

### Herkunft d. Gründer

Nicht darstellbar

LBBW / BW-Bank

MLP / McKinsey

LBBW / BW-Bank

LBBW / BW-Bank

KSC Beteiligungsgesellschaft, Hypovereinsbank, Raiffeisenbank

BW-Bank / DresdnerKleinwortWasserstein

Nicht darstellbar

LBBW / BW-Bank

\* operativ ab 2010

\*\* bis Lizenzierung bei R&W

\*\*\* teilweise Überschneidungen

Quelle: Eigene Recherchen