



DIE ACATIS-GANÉ-STORY – SHOULD I STAY, OR SHOULD I GO?

Die für alle Seiten vorteilhafte Geschäftsbeziehung zwischen ACATIS und GANÉ hielt 15 Jahre und damit fünf Jahre länger als die Band „The Clash“. Nun heißt es für die Anleger: „Should I stay, or should I go?“. Einer der größten Hits der Band, so wie der ursprünglich benannte ACATIS GANÉ Value Event Fonds der größte Hit für die ACATIS Investment KVG mbH und die GANÉ Aktiengesellschaft war.



Im Dezember 2008 begannen die beiden Vorstände der GANÉ AG Henrik Muhle (rechts im Bild) und Dr. Uwe Rathausky – beide damals Anfang 30 – in Zusammenarbeit mit der Investmentgesellschaft ACATIS und weiteren Partnern die Erfolgsstory des Fonds. Dieser wuchs bis Anfang 2024 von einem zweistelligen Millionenbetrag auf stattliche 8 Mrd. EUR Fondsvolumen an. Dies war das Ergebnis der durchdachten Anlagestrategie von GANÉ, also der Herren Muhle und Dr. Rathausky, die als Berater des Fonds fungierten. Im Laufe der Jahre wurde dieser Ansatz immer weiter verbessert.

Nun wurde ohne vorherigen Austausch der Beratungsvertrag einseitig von ACATIS gekündigt und damit die für alle Seiten – Anleger, Kapitalanlagegesellschaft und Berater des Fonds – einträgliche Kooperation ohne klar ersichtlichen Grund beendet. GANÉ musste reagieren und bietet nun die erfolgreiche Strategie in einem neuen Fonds, dem GANÉ Value Event (bislang noch GANÉ Global Balanced), an.

2011 empfahlen wir in unserem Investment im Fokus erstmalig die Strategie der damals noch jungen Berater. 2015 war Dr. Uwe Rathausky erstmalig auf unserem VermögensVerwalter-Diolog vertreten und auch im letzten Jahr geschätzter Teilnehmer der hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion zusammen mit Dr. Ulrich Kaffarnik und Luca Pesarini.

Unsere Kunden, die 2011 unserer Empfehlung folgten, erfreuen sich heute über 150% Zuwachs – und fragen sich wie alle Anleger in der aktuellen Situation: „Should I stay, or should I go?“

Hierauf wollen wir eine Antwort, eine Basis für diese Entscheidung liefern. Kurz jedoch zur Erinnerung die Einordnung der Strategie:

Der Ansatz des offensiven Mischfonds vereint die beiden Investmentstile Value-Investing und Event-Orientierung. Value-Investing bedeutet, durch den Kauf von Unternehmen mit sehr hoher Business-Qualität, gutem Management und einer attraktiven Bewertung, fundamentale Risiken zu vermeiden. Die Event-Orientierung mindert zusätzlich Risiken durch positive Ereignisse, die das Investment beflügeln sollten, wie die Veränderung der Kapital- und Aktionärsstruktur oder operative Katalysatoren. Dies hat sich bis heute nicht geändert.

„Es ist unzutreffend, dass das Value Event-Investmentkonzept von Herrn Leber entwickelt oder auch nur mitentwickelt wurde“, erklärte GANÉ auf Anfrage von Citywire Deutschland. „Tatsächlich haben Uwe Rathausky und J. Henrik Muhle das Value Event-Investmentkonzept mit seiner Kombination der Investmentstile des Value Investing und der Event-Orientierung bereits Ende 2007 entwickelt, und zwar zeitlich deutlich vor der Auflegung des ACATIS GANÉ Value Event Fonds im Sommer 2008“.

Diese Strategie erhielt in den letzten Jahren eine Vielzahl an Auszeichnungen, Höchstbewertungen und Preise – wie zum Beispiel der „Fondsmanager des Jahres“ 2019 und 2024.

Dass die Art und Weise die Zusammenarbeit aufzulösen aus unserer Sicht keinem partnerschaftlichen Geschäftsgebaren entspricht, ist sicherlich nachzuvollziehen. Es entsteht der Eindruck, dass ACATIS das finanzielle Eigeninteresse über die Interessen der Anleger stellt: Einer stabilen Fortführung der erfolgreichen Strategie mit den Beratern, die den bisherigen Erfolg verantworten, ohne steuerliche Nachteile.

Die Darstellung von ACATIS, die kürzliche Auflage eines eigenen defensiven Mischfonds von GANÉ hätte das Zerwürfnis verursacht, erscheint uns vorgeschoben. Zum Zeitpunkt der Kündigung lag das Volumen dieses Fonds bei 11 Millionen EUR mit einer maximalen Aktienquote von 50%, während der ACATIS Value Event Fonds ein Fondsvolumen von 8 Mrd. EUR aufwies und die Aktienquote bis 100% ausreizen konnte. Auch die Mittelzuflüsse vor dem Zerwürfnis lagen im Flaggschifffonds ungleich höher als bei GANÉ selbst.

Vielmehr gehen wir davon aus, dass die üblicherweise am Fondsvolumen und damit am Erfolg orientierte Beratervergütung von GANÉ bei 8 Mrd. Fondsvolumen das Haus ACATIS zunehmend schmerzte. Man sah offenbar aus finanziellem Eigeninteresse den Austausch von GANÉ gegen einen bei ACATIS angestellten Fondsmanager als eine margenträchtiger Alternative.



Ein wohl 2019 vorausgehender Versuch von ACATIS, den schon jahrelang geschützten Namen GANÉ in Kombination mit dem Fondsnamen für sich selbst schützen zu lassen, machen die vorgebrachten Beweggründe von ACATIS nicht glaubwürdiger. Am Ende stehen vermutlich wirtschaftliche Interessen im Vordergrund. Eine gütliche Einigung sei mehrfach seitens GANÉ angestrebt, aber von ACATIS abgelehnt worden.

Aus unserer Sicht wäre dies Grund genug, die Zusammenarbeit mit ACATIS zu beenden und den ACATIS Value Event Fonds zu verkaufen. Zumal GANÉ selbst mittlerweile einen neuen, selbst aufgelegten Fonds im Repertoire anbietet, der die gewohnt verlässliche Anlagestrategie fortsetzen soll. Und da wir in den ACATIS Value Event investiert hatten, um von der Expertise von GANÉ zu profitieren, spricht auch dies für eine Umschichtung in den Nachfolgefonds, der durch das nun geringere Volumen flexibler agieren und kleinere, spannendere Anlagechancen nutzen kann.

Doch müssen wir diese Entscheidung differenziert betrachten: „Should I stay, or should I go?“

Zum einen ist der neue Fondsmanager des ACATIS Value Event, Johannes Hesche, zumindest im Aktienbereich erfolgreich. Er ist bereits seit Jahren verantwortlich für den reinen Aktienfonds ACATIS Value und Dividende mit einem Fondsvolumen von 120 Mio. EUR und wurde für die Ergebnisse zu Recht bereits ausgezeichnet.

Die bei GANÉ erwiesene Expertise auf der Anleihe Seite, die Steuerung der Aktienquote und die „Event-Orientierung“ muss Herr Hesche mit seinem Team erst unter Beweis stellen. Die große berufliche Chance ein Milliarden-Portfolio zu übernehmen, wird ihn und sein Team sicherlich hoch motivieren. Das Portfolio ist zunächst in guten Händen, die auszufüllenden Fußstapfen sind groß. Erwiesene Erfahrung und hierauf basierende Erfolge sind aus unserer Sicht mittel- und langfristig vorzuziehen.

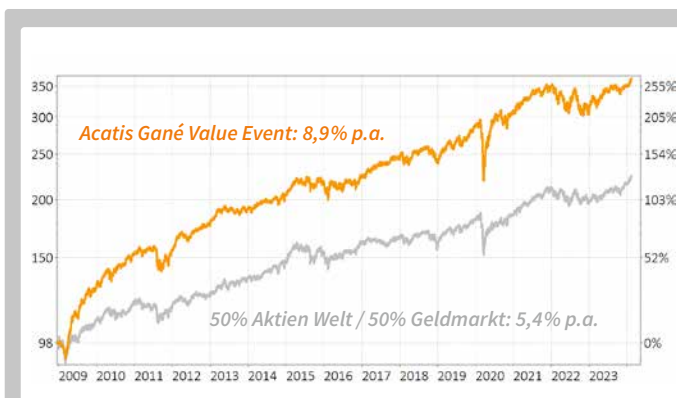
Auf die Frage des Finanznachrichten-Portals Citywire, wie sich Hesche auf der Aktienseite positionieren will, antwortete er: „Wir haben den Anspruch, Unternehmen so gut wie möglich zu verstehen. Dadurch gibt es ganz automatisch Unterschiede zu den von Muhle und Rathauský ausgewählten Aktien.“ So hätte Hesche, wenn er

den Fonds früher gemanagt hätte, bereits in Unternehmen aus der Halbleiterbranche investiert. „Auch familiär habe ich Bezug zur Branche. Ich identifiziere mich mit dieser Industrie.“ Ob ein familiärer Bezug zu Investorserfolgen führt, wird sich herausstellen.

Mit „if I go, there will be trouble“ geht es im Song und auch für Anleger weiter: Wir müssen berücksichtigen, dass die Positionen im ACATIS Value Event bei vielen Investoren hohe Kursgewinne erzielt haben. Eine Umschichtung von ACATIS zu GANÉ würde also bedeuten, diese Gewinne versteuern zu müssen, außer es existieren größere Verlustvorträge aus anderen Investmentfondsanlagen, welche die Steuerlast lindern oder gar aufheben. Zu finden sind diese bei deutschen Lagerstellen im Verlustverrechnungstopf oder allgemein in Ihrem Steuerbescheid.

Es stellt sich damit die Frage: GANÉ treu bleiben und die steuerlichen Nachteile akzeptieren oder dem Nachfolger zunächst eine Chance geben? Should I stay, or should I go? Einige Investoren haben diese Entscheidung bereits gefällt: 1,2 Mrd. EUR wurden bereits aus dem ACATIS Value Event abgezogen, Liquiditätsgpässe drohen bisher unserer Ansicht nach nicht.

Gerne wägen wir dies zusammen mit Ihnen ab. Die Anfangszeiten der 15 Jahre alten Strategie mit seinerzeit geringem Volumen und hoher Flexibilität waren die einträglichsten in der Fondshistorie wie Sie am nachstehenden Chart nachvollziehen können.



Zeitraum seit 15.12.2008
Stand 12.02.2024
(Auflösung Beratungsvertrag Acatis / Gané)



HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?

Gerne erläutern wir Ihnen alle Details in einem persönlichen Gespräch.

WWW.VERMOEGENSWERK.COM

BÜRO MÜNCHEN

Tel.: (089) 215 299 933
Fax: (089) 215 299 930
muenchen@vermoegenswerk.com

BÜRO HAMBURG

Tel.: (040) 794 163 66
Fax: (040) 794 163 67
hamburg@vermoegenswerk.com

BÜRO BERLIN

Tel.: (030) 450 866 11
Fax: (030) 450 866 12
berlin@vermoegenswerk.com

HINWEIS

Datenstand: 12.02.2024, Quelle: VWD. Die vorliegenden Unterlagen wurden von VermögensWerk AG auf Grundlage öffentlich zugänglicher Informationen, intern entwickelter Daten und Daten aus weiteren Quellen, die von uns als zuverlässig eingestuft werden, erstellt. VermögensWerk AG hat keine Garantie für die Richtigkeit der Daten erhalten. Alle Aussagen und Meinungen stellen eine Einschätzung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar und können sich jederzeit ändern. VermögensWerk AG übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile sowie das Einkommen aus Anteilen können schwanken und nicht garantiert werden. Diese Unterlage stellt kein Angebot zum Kauf von Investmentfondsanteilen oder Aktien dar. Die Grundlage für den Kauf von Investmentfondsanteilen sind die jeweiligen gültigen Verkaufsprospekte und aktuellen Halbjahres- und Jahresberichte. Diese können jederzeit bei VermögensWerk AG, Ludwig-Ganghofer-Str. 1, 82031 Grünwald angefordert werden. Im Prospekt sind wichtige Angaben zu Risiko, Kosten und Anlagestrategie enthalten.



VERMÖGENSWERK AG
VERMÖGEN | VERWALTER | AUSWAHL