

# „Wir sind derzeit zu mehr als 95 Prozent investiert.“

Uwe Rathausky gehört zu den erfolgreichsten Mischfondsmanagern. Zusammen mit Henrik Muhle managt er den Acatis Value Event Fonds. Vor kurzem haben die beiden Erfolgsmanager mit dem GANÉ Global Equity ihren ersten Aktienfonds aus der Taufe gehoben. Wir sprachen exklusiv mit Rathausky über seine Strategie.

**TiAM FundResearch: Herr Rathausky, im September haben Sie den GANÉ Global Equity Fund lanciert. Was war der Grund dafür?**

**Uwe Rathausky:** Wir haben in den vergangenen 15 Jahren gesehen, welche hohen Renditen das Aktienportfolio unseres Mischfonds liefert. Daher spukte uns schon lange die Idee im Kopf herum, dass wir auf Basis dieser Strategie auch einen reinen Aktienfonds auflegen könnten. Auch von Kundenseite wurden wir immer wieder danach gefragt. Denn es gibt zahlreiche Anleger, die nicht in Mischfonds investieren oder ein weiteres Produkt mit unserem GANÉ-Investmentansatz wünschen.

**Dann ist der Fonds im Grunde ein Klon des Value Event Fonds, der auf Anleihen verzichtet?**

Der GANÉ Global Equity Fund basiert auf dem gleichen Konzept wie unser Mischfonds. Auch der Aktienfonds setzt auf Unternehmen, die über ein nachhaltiges Geschäftsmodell, eine solide Bilanz und hohe Margen verfügen. Und es wird ebenso nur dann investiert, wenn bestimmte relevante Ereignisse die Entwicklung eines Unternehmens günstig beeinflussen. Darüber hinaus haben wir aber unsere Performance der letzten 15 Jahre sehr genau analysiert. Dabei stellten wir fest, dass wir mit Ideen aus unserer 3. Event-Kategorie - der operativen Katalysatoren - die beste Performance erzielten. Deshalb konzentrieren wir uns im Aktienfonds ausschließlich auf diese spezielle Kategorie.

**Wie groß sind dann die Überschneidungen mit den Aktien im Value Event Fonds?**

Da sich die Investmentphilosophie nicht groß unterscheidet, gibt es natürlich manche Überschneidungen. Durch die geringere Größe des Fonds sind wir jedoch flexibler, wenn es um kleinere Unternehmen geht. Die Überschneidung mit dem Aktienportfolio des Acatis Value Event Fonds beträgt derzeit etwas weniger als 50 Prozent. Wir setzten im GANÉ Global Equity auf eine gesunde Mischung aus dem Mid- und Large-Cap-Bereich und fühlen uns damit sehr wohl. Nebenwerte spielen in unserem aktuell 26 Titel umfassenden Portfolio keine Rolle.

**Sind Sie aufgrund der vielen weltweiten Krisenherde aktuell eher im Risk-on oder im Risk-off Modus?**



## Dr. Uwe Rathausky

studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hohenheim. Während des Studiums arbeitete er als Analyst bei der Capital Management Wolpers GmbH, Pullach, und der Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG, Pullach. 2007 gründete er gemeinsam mit J. Henrik Muhle die GANÉ Aktiengesellschaft.

Wir sind derzeit zu mehr als 95 Prozent investiert. Das beantwortet sicher die Frage.

**Haben Sie keine Angst vor der anhaltenden Inflation und einer möglichen Rezession?**

Da wir nur in langfristige Compounder, in die weltbesten Geschäftsmodelle mit den höchsten Rohertragsmargen und Kapitalrentabilitäten investieren, ist es unwahrscheinlich, über längere Zeiträume Geld zu verlieren. Unser Portfolio weist eine um 100 Prozent höhere Kapitalrentabilität und eine um 50 Prozent höhere Rohertragsmarge gegenüber dem Durchschnitt der Unternehmen im MSCI World Index oder DAX auf. Natürlich darf man auch die weltbesten Unternehmen nicht zum falschen Zeitpunkt kaufen, denn sie werden manchmal mit einem hohen Premium bewertet. Letztes Jahr wurden viele jedoch aufgrund der Zinssorgen deutlich günstiger und wir haben einen guten Zeitpunkt gewählt, um den Fonds zu lancieren. Wenn man diese Unternehmen zu attraktiven Kursen kauft, wird man damit langfristig Erfolg haben.

**Können Sie Beispiele nennen?**

Ein Unternehmen wie Straumann aus der Schweiz, Weltmarktführer bei Dentalimplantaten, gehört dazu. Die Baseler konnten im

vergangenen Jahr die Preise um vier Prozent erhöhen und dieses Jahr abermals um vier Prozent. Damit decken sie problemlos die gestiegenen Kosten. Auch Unternehmen mit Abo-Modellen wie Hubspot, Microsoft und Apple konnten die Preise ohne Schwierigkeiten anheben. Es macht daher Sinn, sie in der Krise zu besitzen. Wichtig ist, dass die Firmen innovativ bleiben, dass sie Produkte und Dienstleistungen anbieten, die unverzichtbar sind oder von den Kunden geliebt werden. Dann erholen sich solche Titel fast zwangsläufig.

**Sie verwenden gerne den Begriff „Spawner“. Was verbirgt sich dahinter?**

Spawnen stammt aus dem Englischen und bedeutet „laichen“ oder „hervorbringen“. Es geht dabei um Firmen, die aufgrund bestimmter systematischer Methoden in der Lage sind, immer wieder etwas Neues hervorzubringen, also ihre Geschäftsmodelle systematisch weiterentwickeln und verbreitern. Das machen bekannte Unternehmen wie Microsoft, Amazon oder Alphabet sehr erfolgreich, wenngleich mit unterschiedlichen Methoden. Aber auch weniger bekannte Firmen wie Thule sind gut darin. Die Schweden entwickeln immer wieder neue Produktkategorien für Transportsysteme wie Dachboxen, Fahrradanhänger und Reisegepäck. Hinzu kommen nun modulare Lösungen für Kindersitze und Hundeboxen in PKW-Kofferräumen. Solche Unternehmen mit einer Spawning-DNA gefallen uns sehr gut. Aber nur die allerwenigsten besitzen sie. Und die Bewertung? Thule hatte während der Corona-Pandemie eine zweijährige Outdoor-Sonderkonjunktur. Diese ist vorüber, weswegen der Titel heute wieder attraktiv bewertet ist.

**Was können Anleger langfristig von dem GANÉ Global Equity erwarten?**

In einer Simulation hätte das Aktienportfolio unseres Mischfonds seit der Auflage bis Ende 2021 vor Kosten rund 18 Prozent Performance pro Jahr erzielt. Das entspricht einer Outperformance von vier Prozentpunkten zum MSCI World. Für ein solches Ergebnis muss natürlich auch der Markt mitspielen, 2022 sah es anders aus. Wir sind ambitioniert und wollen langfristig ein zweistelliges Ergebnis abliefern. Zumal wir auch selbst mit nennenswerten Beträgen investiert sind. Wir sitzen also mit den Anlegern auch in diesem Fonds wieder in einem Boot.