



Uwe Rathausky, Henrik Muhle und Marcus Hüttinger (von links) leiten gemeinsam die Gané AG.

Foto Michael Braunschädel

Sich ausgerechnet inmitten einer Finanzkrise mit einem neuen Fonds an den Markt zu wagen klingt nach einer schlechten Idee.

Genauso sahen das auch die versammelten Finanzprofis in Frankfurt, denen die Freunde Uwe Rathausky und Henrik Muhle an einem Dezembertag im Jahr 2008 ihre Idee schmackhaft machen wollten. Das Publikum habe sie damals mit Zwischenrufen unterbrochen, erinnern sich die beiden noch heute, die Stimmung war düster: Wenige Monate zuvor war die Investmentbank Lehman Brothers pleitegegangen und hatte in der Finanzwelt Angst und Schrecken ausgelöst. „Einer der Zuhörer rief: Investiert das Geld lieber in Konserven und Zigaretten“, erzählen Rathausky und Muhle.

Heute können die beiden Wirtschaftswissenschaftler darüber lachen. Schließlich ist die Sache trotz mancher Zweifel gut ausgegangen. „Unser Vorteil damals war: Wir hatten als Newcomer nichts zu verlieren“, sagt Henrik Muhle. Ihre Furchtlosigkeit hat sich ausgezahlt. Die Freunde, zu denen Anfang 2020 noch als dritter im Bunde der frühere Goldman-Sachs-Banker Marcus Hüttinger hinzustieß, haben etwas Erstaunliches geschafft: Mit ihrem Drei-Mann-Team sind sie zu einer echten Größe im deutschen Finanzgeschäft aufgestiegen. Ihr wichtigster Fonds – der Acatis Value Event Fonds – kommt mittlerweile auf ein Volumen von mehr als sieben Milliarden Euro. Es ist ausgerechnet jener Fonds, auf dessen Vor-

Drei Mann, sieben Milliarden Euro

Das schafft nicht jeder: Im beschaulichen Aschaffenburg gründen Freunde eine Investmentgesellschaft und sammeln von Sparern Milliarden ein. Dabei hilft ihnen eine gewisse Sturheit.

Von Dennis Kremer

stellung die Leute damals im Jahr 2008 mit irritierten Zwischenrufen reagierten.

Die Geschichte der drei Männer mit Firmensitz im beschaulichen Aschaffenburg zeigt, was alles gut laufen muss, um im Finanzgeschäft ohne Unterstützung eines großen Vertriebs Erfolg zu haben. Und sie verdeutlicht auch, welche unerwartete Hürden dabei auftreten können.

Eine große Hürde, die es in diesen Zeiten für Fondsmanager zu überwinden gilt, sind kostengünstige ETFs, die einen Index wie den Dax einfach nachbilden. Um sich davon abzuheben, bedarf es vor allem einer gewissen Originalität. Dazu gehört, dass der Value-Event-Fonds gerade einmal in 22 Aktien und 18 Anleihen investiert. „Wir konzentrieren uns auf ganz wenige Titel“, sagt Marcus Hüttinger. Das ist der krasse Gegenentwurf zu populären Indexfonds auf den MSCI World, in dem mehr als 1500 Wertpapiere enthalten sind. „Ein Unternehmen, in das

wir investieren, muss Produkte herstellen, die im besten Fall nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken sind“, assistiert Rathausky. „Und es muss aus unserer Sicht eine plausible Antwort auf die Frage haben, wo es in fünf bis sieben Jahren stehen wird.“ Für Banken beispielsweise lasse sich die Frage angesichts der vielen Umbrüche in der Branche nicht beantworten, darum finden sie im Fonds keinen Platz.

Nicht alle Aktien im Fonds mögen überraschen. Die amerikanischen Technologiekonzerne Apple, Alphabet, Microsoft und Amazon sind auch bei anderen Managern beliebt. Aber die Aktie der niederländischen Prosus-Holding zum Titel mit dem größten Gewicht im Portfolio zu machen ist dann doch ungewöhnlich: Die Ausgliederung des südafrikanischen Naspers-Konzerns verwaltet im Wesentlichen dessen Beteiligung am chinesischen Internetgiganten Tencent. Durch eher technische Manöver wie geschickte

Aktienrückkäufe versucht Prosus, den eigenen Wert zu steigern.

Solch vertrackte Situationen lieben Rathausky und Co. Sie suchen nicht nur nach günstig bewerteten Aktien („Value“), sondern auch nach Titeln, bei denen besondere Ereignisse eine positive Dynamik zugunsten der Investoren auslösen („Event“). Wenn sie sich für eine Aktie entschieden haben, halten sie lange daran fest. Im Durchschnitt trennen sie sich gerade einmal von zwei Papieren pro Jahr.

Dies weist auf die zweite Eigenschaft des Trios hin: Ist eine Aktie einmal ausgewählt, ziehen sie die Sache eisern durch. Als 2016 der Kurs der dänischen Gesundheitsfirma Novo Nordisk brutal verlor und manche Anleger deswegen schon bei Rathausky und Muhle nachfragten, reagierten die beiden cool. Man prüfte, ob sich an der fundamentalen Situation der Firma tatsächlich etwas

geändert habe, und zeigte den nervösen Anlegern in einer nüchternen Präsentation, warum man die Aktie trotzdem behalten wollte. „Gerade wenn der Wind von vorne bläst, geht es darum, zu seinen Ideen zu stehen“, sagt Rathausky. „Das ist eine Art Charaktertest.“ Diese Art des Arbeitens hat auch anfangs skeptische Kunden überzeugt. Die Novo-Nordisk-Aktie ist seitdem übrigens deutlich gestiegen, und der Fonds hat im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre eine jährliche Rendite von 5,9 Prozent erzielt – das sind rund drei Prozentpunkte mehr als vergleichbare Fonds.

Abgeschaut haben sich die drei ihren Durchhaltewillen von Starinvestor Warren Buffett, den sie bewundern. Auch in Aktien seiner Firma Berkshire Hathaway haben sie investiert. Dies heißt nicht, dass sie alle Entscheidungen des mittlerweile 92-Jährigen für richtig halten. Aber die vollkommene Hingabe, mit der Buffett

hinter seinen Investments steht, beanspruchen sie auch für ihre eigene Arbeit. Persönlich getroffen haben sie den Starinvestor nie, aber dafür sind sie seit Langem mit einem seiner wichtigsten deutschen Anhänger verbandelt, dem Frankfurter Fondsmanager Hendrik Leber von Acatis. Leber ermöglicht es dem Trio überhaupt erst, in so schmaler Besetzung zu arbeiten. Denn die regulatorischen Anforderungen für das Auflegen eines Fonds und einen Teil des Vertriebs haben die drei an Lebers Firma Acatis ausgelagert, was erklärt, warum der Fonds „Acatis“ als Namensbestandteil hat.

Bis vor Kurzem gehörte auch noch der Name „Gané“ dazu, eine Anlehnung an die indische Gottheit Ganesha – und bis heute der offizielle Name der Aschaffener Firma von Rathausky, Muhle und Hüttinger. Doch von einem auf den anderen Tag war der Zusatz „Gané“ aus den Fondsprospekten verschwunden. Acatis hat den Zusatz kürzlich tilgen lassen, weil man ihn nicht markenrechtlich schützen konnte. Die Gründe dafür sind kompliziert und juristischer Natur, aber klar ist: Glücklicherweise ist das Aschaffener Trio mit der Entfernung des Namens nicht. Am Fondskonzept ändert das aber nichts.

Trotzdem haben sich die drei und Acatis-Chef Leber zusammengerauft, angesichts von Gebühren von nahezu zwei Prozent verdienen alle Beteiligten gut an dem Fonds. Auch das nächste Etappenziel hat man schon ausgerufen: Zehn Milliarden Euro will Gané bald verwalten.