

FONDS

professionell



HENRIK MUHLE
Portfoliomanager

DR. UWE RATHAUSKY
Portfoliomanager

MARCUS HÜTTINGER
Kapitalmarktstrategie

GANÉ Global Equity Fund

ERPROBTE OUTPERFORMANCE: NACH DEM MISCHFONDS
FOLGT DER AKTIENFONDS

DAS ZIEL
Überrendite mit
bewährtem Investmentansatz

DIE KOMBINATION
Value-Investing
plus Event-Orientierung

DAS INSTRUMENT
Wunderbare Geschäftsmodelle
mit operativen Katalysatoren

Ertragreiche Synthese

Mit der Kombination aus Value-Investing plus Event-Orientierung haben Dr. Uwe Rathausky und Henrik Muhle von der Aschaffener GANÉ AG einen geradezu einzigartigen Investmentansatz entwickelt. Überdurchschnittliche Performanceerfolge sind das Ergebnis.



Hans Heuser
Herausgeber
FONDS professionell

Einen so fulminanten Start würde sich manch anderer Fondsiniciator wünschen: Nur gut zwölf Monate nach Auflage des GANÉ Global Equity Fund verzeichnet dieser bereits ein Fondsvolumen von über 100 Millionen Euro, mehr als beachtlich für ein neu aufgelegtes Produkt. Den Grundstein dafür legte das Fondsmanger-Duo Dr. Uwe Rathausky und Henrik Muhle bereits mit Gründung der GANÉ AG im Jahr 2007. Wobei die Idee zu dieser Gründung sogar schon acht Jahre zuvor geboren wurde – nämlich zu der Zeit, als beide sich während eines Praktikums bei der DJE Kapital AG kennengelernt haben. Schon damals war ihnen klar, dass es noch eine Weile dauern würde, bis beide genügend Erfahrung gesammelt haben, um eine erfolgreiche Investmentfirma zu gründen. Aber was sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren, die hinter einer Investmentleistung stehen, aufgrund derer das Unternehmen inzwischen mehr als acht Milliarden Euro für private und institutionelle Investoren betreut? Was Rathausky und Muhle von anderen wertorientierten Fondsmanagern unterscheidet, ist recht schnell erklärt. Die beiden sind keine konventionellen Value-Investoren im landläufigen Sinne. Zwar spielt die Bewertung auch beim GANÉ-Konzept eine wesentliche, um nicht zu sagen entscheidende Rolle. Wie im Übrigen auch die Analyse des jeweiligen

Geschäftsmodells, das hinter einer Aktie steht, nicht zu vergessen die Struktur und die Art und Weise der Unternehmensführung. In dieser Beziehung fühlen sich die beiden Fondsmanager erfolgreichen Value-Investing-Ikonen wie Warren Buffett und Charlie Munger durchaus verbunden. Die Einzigartigkeit eines Investmentansatzes aber, wie ihn die GANÉ-Gründer seit jeher verfolgen, macht etwas anderes aus. Das ist die sogenannte Event-Orientierung, die sich in ihrem gemeinsam mit Acatis aufgelegten Value-Event-Mischfonds sogar im Namen wiederfindet, aber auch für den im September 2022 aufgelegten GANÉ Global Equity Fund eine zentrale Rolle spielt. Dahinter steht die Erkenntnis, dass positive Ereignisse nicht nur das Marktrisiko begrenzen, sondern auch das jeweils eingegangene Investment beflügeln können.

Performance hoch, Risiko runter

Aber was ist überhaupt mit Events gemeint? Nach der GANÉ-Definition können das zum Beispiel anstehende Veränderungen in der Kapital- oder Aktionärsstruktur sein, etwa die Ankündigung von Aktienrückkäufen, die Verschmelzung oder Abspaltung von Unternehmensteilen oder auch die Übernahme eines Mitbewerbers. Es kann aber auch eine besondere operative Dynamik sein, die das Unternehmen zu einem langfristigen Gewinner macht.

Wichtig ist die Kombination von beidem – Value-Investing und Event-Orientierung. Dies führt zu einer überdurchschnittlich hohen Performance, begrenzt aber gleichzeitig das Fundamental- wie auch das Marktrisiko. Für jeden Beobachter erkennbar wird das am Erfolg des Mischfondsklassikers, der seit seiner Auflage eine mehr als beachtliche Performance von rund zehn Prozent bei einer nur ähnlich hohen Volatilität erzielt hat.

Von außen betrachtet klingt das nachvollziehbar, ja geradezu logisch. Simpel ist es jedoch keineswegs. Denn das Aufspüren von Unterbewertungen bei Unternehmen, die gleichzeitig vor vielversprechenden Ereignissen stehen, ist das eigentlich Aufwendige eines Ansatzes, der in seinem Investmentmodell insgesamt 30 qualitative und quantitative Faktoren berücksichtigt. Das haben auch Rathausky und Muhle erkannt und Anfang 2020 den früheren Investmentbanker Marcus Hüttinger als Partner und Kapitalmarktstrategen zur Verstärkung an Bord geholt. Was die GANÉ-Manager selbst über ihren Investmentansatz sagen, vor allem was die Besonderheit des jungen GANÉ Global Equity Fund ausmacht, erklären die drei im Interview ab Seite 3. **FP**

Herzlichst, Ihr

GANÉ Global Equity Fund

Im Interview erklären **Dr. Uwe Rathausky, Henrik Muhle** und **Marcus Hüttinger** den erfolgreichen GANÉ-Investmentansatz und die Besonderheiten ihres neu aufgelegten Aktienfonds.

Sie stehen mit Ihrer Anlagestrategie weit oben in der Gunst der Anleger. Als kleines Team verwalten und betreuen Sie ein Vermögen von acht Milliarden Euro. Worauf führen Sie diesen Erfolg in erster Linie zurück?

Uwe Rathausky: Wir möchten, dass GANÉ für Fokussierung, Leistung, Transparenz und Vertrauen steht. Dafür arbeiten wir jeden Tag, und auf dieser Basis haben wir mit unserem Investmentansatz aus Value-Investing und Event-Orientierung einen langfristigen Track Record aufgebaut, der unsere Investoren ruhig schlafen lässt und ihnen dennoch eine ordentliche Rendite ermöglicht. Ich denke, wir ernten mit dem Zuspruch die Früchte unserer Arbeit aus den letzten Jahren und wir bekommen gleichzeitig einen Vorschuss auf das, was wir in den kommenden Jahren hoffentlich zu leisten imstande sein werden.

Was ist das Besondere an Ihrem Investmentansatz aus Value-Investing und Event-Orientierung?

Henrik Muhle: Wir möchten eine stetige Wertentwicklung mit einer geringeren Volatilität als der Aktienmarkt erzielen. Dafür kombinieren wir mit Value-Investing und Event-Orientierung zwei Investmentstile. Value bedeutet für uns, dass wir in wunderbare Geschäftsmodelle mit einem guten Management zu einem attraktiven

Preis investieren. Und Events sind positive unternehmensspezifische Ereignisse, die unsere Investments beflügeln oder zumindest das Abwärtsrisiko begrenzen. Mit der Kombination aus beidem versuchen wir also, sowohl das fundamentale als auch das marktpreisbedingte Risiko einer Investition zu reduzieren. So können wir auf Fondsebene die sogenannten Maximum Drawdowns, die wir als Stress bezeichnen, im Vergleich zum Gesamtmarkt systematisch reduzieren, ohne dass wir dabei auf eine ansprechende Rendite verzichten müssten.

Dabei gilt: Nicht jedes Investment geht auf, aber in der Summe funktioniert unser Konzept sehr gut.

Mit dem GANÉ Global Equity Fund haben Sie im vergangenen Jahr einen reinen Aktienfonds aufgelegt. Warum ausgerechnet jetzt?

Marcus Hüttinger: Von vielen Kunden wurden wir immer wieder nach einem Aktienfonds gefragt. Zum einen weil gewisse Kundengruppen reine Aktienfonds bevorzugen, zum anderen weil Uwe und Henrik mit dem Aktienanteil unseres Mischfonds in den vergangenen 15 Jahren isoliert betrachtet sehr hohe Renditen erzielen konnten. Seit Auflage des Fonds im Jahr 2008 bis Ende des Jahres 2021 lag die Rendite im Schnitt bei 18 Prozent pro Jahr vor Kosten.

Investmentphilosophie

Der Ansatz von GANÉ vereint zwei erfolgreiche Investmentstile.

Value-Investing

Kaufe Unternehmen mit sehr guter Businessqualität und gutem Management zu attraktiven Preisen.

Business

Management

Valuation



Event-Orientierung

Positive Ereignisse (Events) begrenzen das Marktrisiko und beflügeln das Investment.

Event



Niedriges Fundamentalarisiko und begrenztes Marktpreisrisiko

Die von GANÉ entwickelte erfolgreiche Kombination aus Value und Event kommt seit dem Jahr 2008 im Mischfonds und nun auch im Aktienfonds zum Einsatz.



Das sind vier Prozentpunkte pro Jahr mehr als der MSCI Weltaktienindex, jeweils auf Euro-Basis gerechnet. Das Jahr 2022 war für uns dann ein geeigneter Startzeitpunkt nach den diversen Zinserhöhungen der Notenbanken, denn die Börsenbewertungen boten für viele Titel wieder sehr attraktive Einstiegsmöglichkeiten. Die antizyklische Herangehensweise betrifft also nicht nur das Investieren in schwachen Marktphasen, sondern auch den Zeitpunkt unserer Fondsaufgabe.

Wie groß sind die Überschneidungen zu Ihrem bestehenden Mischfonds?

Muhle: Beiden Fonds liegt der gleiche Value- und Event-Ansatz und Research-Prozess zugrunde, daher gibt es einige Überschneidungen, und sie liegen bei etwa 50 Prozent des Portfolios. Mit dem GANÉ Global Equity Fund können wir aber auch wieder

in kleinere Unternehmen investieren, und wir konzentrieren uns ausschließlich auf einen Teilaspekt unserer Event-Strategie, nämlich auf die dritte unserer drei Event-Kategorien. Darunter fallen langfristige Gewinnerunternehmen mit großer operativer Dynamik. Der Grund ist, dass wir unsere Performance aus den letzten 15 Jahren sehr genau analysiert und dabei festgestellt haben, dass wir mit Ideen aus dieser dritten Event-Kategorie, also den sogenannten langfristigen Compoundern, die beste Performance erzielten. Zudem wurden unsere Erfahrungen von empirischen Untersuchungen bestätigt, die wir im Vorfeld der Fondsaufgabe durchgeführt haben. Deshalb konzentrieren wir uns im Aktienfonds ausschließlich auf unsere dritte Event-Kategorie. Sie hat uns über die vergangenen 15 Jahre die höchsten Renditen geliefert und sollte

das auch in den kommenden 15 Jahren leisten können. Die Volatilität mag etwas stärker ausfallen als in unserem Mischfonds, das wird aber durch eine höhere Erwartungsrendite kompensiert.

Das macht neugierig. Wie wählen Sie die Unternehmen für Ihren Aktienfonds auf Basis dieser speziellen Event-Kategorie aus?

Rathausky: Wir suchen Geschäftsmodelle, die sich durch eine langfristige Margen- und Wachstumsdynamik auszeichnen. Dabei sind drei Margenparameter ausschlaggebend. Zum einen die Kapitalrentabilität und die Rohertragsmarge eines Unternehmens. Bei beiden gilt: je höher, desto besser. Zum anderen schneiden weniger kapitalintensive Geschäftsmodelle besser ab als kapitalintensivere. Das lässt sich anhand des MSCI Weltaktienindex seit 1990 sehr gut



Die Anlageentscheidungen geben in schöner Regelmäßigkeit Anlass zur Freude im GANÉ-Team.

Value-Event-Analyse

GANÉ-Scoring-Model (GSM)[®]

	Business										Management				Valuation		Event		
	60	59	58	56	55	54	53	52	51	30	29	28	27	26	10	9	10	9	Kauf
70%	50	49	48	47	46	45	44	43	42	25	24	23	22	21	8	7	8	7	
	41	40	39	38	37	36	35	34	33	20	19	18	17	16	6	5	6	5	Neutral
40%	32	31	30	29	28	27	26	25	24	15	14	13	12	11	4	3	4	3	
	23	22	21	20	19	18	17	16	15	10	9	8	7	6	2	1	2	1	Verkauf
	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0	-1	0	-1	
	5	4	3	2	1	0	-1	-2	-3	0	-1	-2	-3	-4	-2	-3	-2	-3	

Das GANÉ-Scoring-Model erlaubt eine regelmäßige Überprüfung neuer und bestehender Investments.

darstellen. Die Performanceunterschiede, gemessen am jeweiligen besten und schlechtesten Dezil des Index, sind für diese drei Parameter geradezu gravierend. Es sind also handfeste Outperformance-Parameter, auf die wir setzen. Zudem sollen unsere Unternehmen langfristig, organisch und überdurchschnittlich wachsen können. Auf die Schnittmenge dieser insgesamt sechs Parameter fokussieren wir uns. Auf diese Weise haben wir 25 Titel für das Portfolio zusammengestellt.

Wie hoch sind die Margen Ihrer ausgewählten Unternehmen?

Hüttinger: Die durchschnittliche Kapitalrentabilität im Portfolio beträgt 23 Prozent und liegt damit 100 Prozent über dem Durchschnittswert für den MSCI Weltaktienindex. Unsere durchschnittliche Roh-

ertragsmarge im Portfolio beträgt 64 Prozent gegenüber nur 44 Prozent im Index. Wir sprechen also von einem qualitativ wirklich sehr hochwertigen Portfolio.

In welchen Regionen und in welche Branchen investieren Sie?

Muble: Die USA und die Schweiz sind derzeit die beiden wichtigsten Regionen für uns. Zusätzlich sind wir noch in Westeuropa und in Deutschland investiert. Den Rest der Welt decken wir indirekt mit unseren Portfoliounternehmen und ihren Produkten und Dienstleistungen ab. Wir sind aber nicht direkt dort engagiert.

Warum nicht?

Rathausky: Zum einen bieten uns die USA und Europa genügend Investmentmöglichkeiten. Zum anderen sind wir vorsichtig,

was die Compliance und Corporate Governance in Regionen wie China, Indien oder auch in Afrika angeht. Und wir benötigen ein ausreichend gutes Verständnis für die Rechnungslegung. Teilweise gibt es einfach riesige Bilanzierungsunterschiede zwischen IFRS und der bloßen „adoption“ und „convergence“ von IFRS in manchen Teilen der Welt. Also, wir möchten gar nicht ausschließen, dass wir nicht auch einmal an einem exotischeren Ort ein Investment eingehen. Aber es gibt gute Gründe, warum wir uns mit den USA und Europa derzeit sehr wohl fühlen.

Und was die Branchen angeht? Wo sind Sie engagiert?

Muble: Hier liegen unsere Schwerpunkte in den Bereichen Software, Informationstechnologie, Konsum- und Luxusgüter, Gesund- ➤

heitswesen und Finanzen. Das unterscheidet sich nicht vom dem, worauf wir bereits in den letzten Jahrzehnten am liebsten ein Augenmerk gelegt haben.

Können Sie Einzeltitel nennen?

Hüttinger: Gern. Von A wie Adobe bis Z wie Zegna sind wir ausreichend diversifiziert. Einige große und sehr bekannte Titel wie Apple, Alphabet und Microsoft sind vertreten. Aber auch einige weniger bekannte wie Belimo, Hubspot, Moncler, Nemetschek, Sika, Thule, Straumann und VAT.

Neben den hohen Margen und dem Wachstumspotenzial: Gibt es weitere Eigenschaften, die Ihre Unternehmen auszeichnen?

Rathausky: Absolut. Das Zahlenwerk ist ja nur das Ergebnis einer richtig guten Geschäftspolitik, in der die Kundenorientierung, also die angebotenen Produkte und Dienstleistungen, im Zentrum des Handelns steht. Dafür muss das Unternehmen dauerhaft relevant bleiben. Deswegen setzen wir auf sogenannte „Spawner“ – nach dem englischen „to spawn something“, also „etwas hervorbringen“ oder „entstehen lassen“. Das sind Unternehmen, die aufgrund bestimmter systematischer Methoden in der Lage sind, immer wieder etwas Neues hervorzubringen, die also ihre Geschäfts-

modelle systematisch weiterentwickeln und verbreitern. Eine solche Spawning-DNA ist eher selten anzutreffen. Vertreter sind bekannte Unternehmen wie Alphabet und Microsoft, die darauf ihren Erfolg aufbauen, wenngleich mit unterschiedlichen Spawning-Methoden. Aber auch unsere weniger bekannten Unternehmen sind darin ziemlich gut. Thule entwickelt zum Beispiel kontinuierlich neue Produktkategorien für Transportsysteme, Hubspot ergänzende CRM-Hubs, die Tausenden von Unternehmen auf einer integrierten Plattform ein immer nachhaltigeres und effektiveres Wachstum ermöglichen. Oder Straumann: Der Weltmarktführer für Dentalimplantologie bietet mittlerweile auch Produkte und Lösungen für transparente Zahnschienen, Biomaterialien und Zahnprothetik an – also Segmente, in denen Straumann noch relativ kleine Marktanteile besitzt. Die besten Unternehmen der Welt schaffen sich neue Märkte in angrenzenden Bereichen.

Ihr Fonds ist nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung eingestuft. Schränkt Sie das bei Ihrer Titelauswahl ein?

Muble: Nein, das schränkt uns nicht ein. Es mag Einzelfälle geben, in denen wir nicht investieren können, aber im Grunde finden wir unsere Unternehmen ohnehin nicht in kontroversen Branchen. Unser Fonds ver-

folgt eine ESG-Strategie, die sogar über die gesetzlich vorgeschriebenen Standards hinausgeht. So erfüllt der GANÉ Global Equity Fund nicht nur sämtliche Bafin-Vorgaben für Mindestausschlüsse von nachhaltigen Publikumsfonds sowie die Anforderungen des deutschen Zielmarktkonzepts, sondern die Strategie fokussiert zudem auf Unternehmen, die keine deutlich negative Wirkung auf die 17 Sustainable-Development-Ziele der Vereinten Nationen haben. Außerdem werden Unternehmen mit groben Verstößen gegen die zehn Prinzipien des UN Global Compact ausgeschlossen.

Im laufenden Jahr haben Sie bereits eine Rendite von 25 Prozent im GANÉ Global Equity Fund erzielt, und das Fondsvolumen beträgt schon 100 Millionen Euro. Möchten Sie mit dem Aktienfonds die Absatzlisten genauso dominieren wie mit Ihrem Mischfonds?

Rathausky: Als wir im Jahr 2008 mit dem Mischfonds losgelegt haben, ging es uns weniger darum, Absatzlisten anzuführen. Wir sind absolut überzeugt von unserem Value-Event-Konzept und haben auch in den neuen Fonds wieder viel eigenes Geld investiert. Wer dabei sein möchte, ist herzlich eingeladen.

Vielen Dank für das Gespräch.

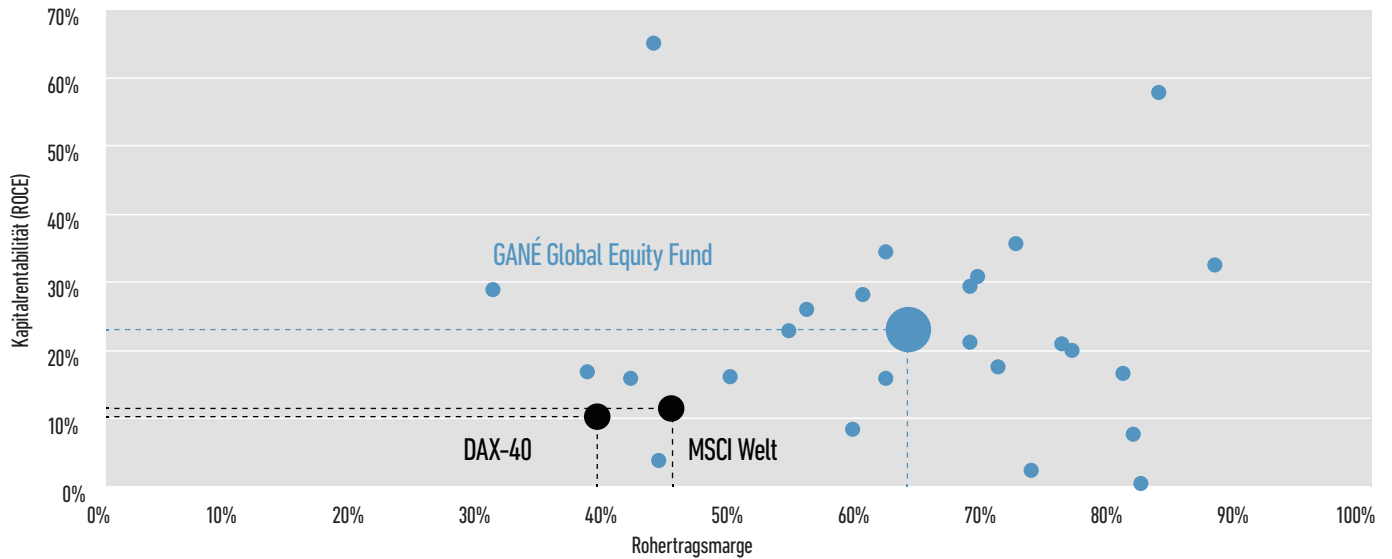
Stammdaten

Für jeden Investor die passende Fonds-Tranche.

Anteilklasse	A	B	C	D
Investor	Institutionell	Institutionell	Retail	Retail
Ertragsverwendung	Thesaurierung	Ausschüttung	Ausschüttung	Thesaurierung
Mindestanlage	500.000 EUR	500.000 EUR	Keine	Keine
Bestandsprovision	Keine	Keine	60 BP	60 BP
Auflagedatum	23.09.2022	23.09.2022	01.12.2022	01.12.2022
Erstausgabepreis	1.000 EUR	1.000 EUR	100 EUR	100 EUR
ISIN	DE000A3DEBF5	DE000A3DEBG3	DE000A3DQ293	DE000A3DQ3A3

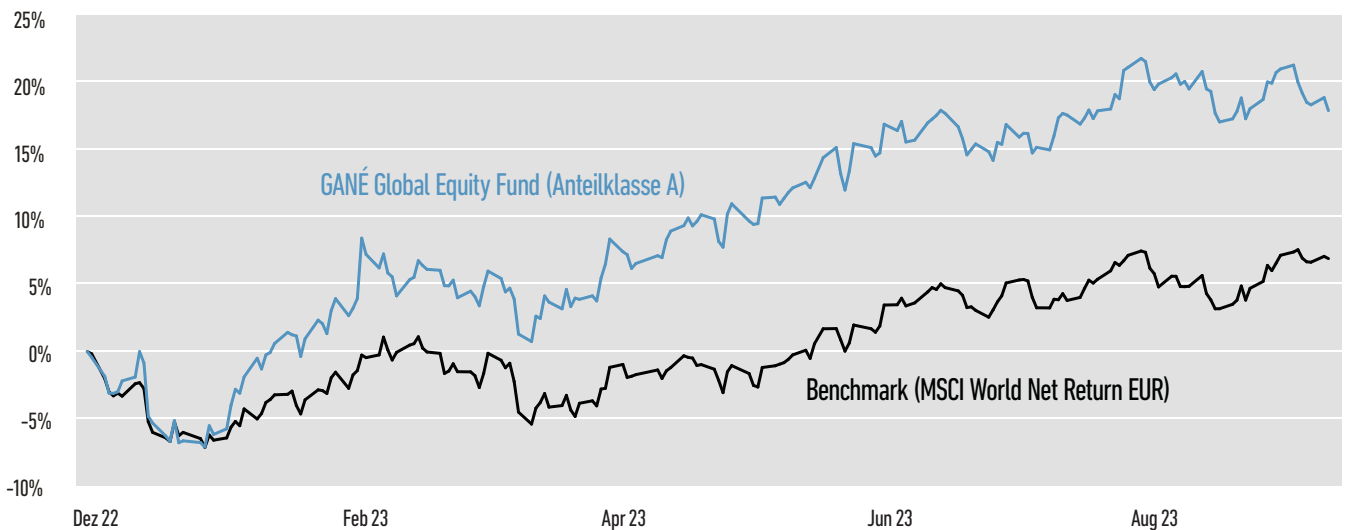
Überdurchschnittliche Qualität durch Outperformance-Parameter

Eine doppelt so hohe Kapitalrentabilität und eine um 50 Prozent höhere Rohertragsmarge im Vergleich zum MSCI Welt und DAX-40.



GANÉ Global Equity Fund

Dank der überdurchschnittlichen Qualität des Portfolios erzielte der Fonds bereits eine deutliche Outperformance.



Dieses Advertorial wird von der GANÉ Aktiengesellschaft, handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 3 Abs. 2 WpIG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, 50374 Erftstadt, herausgegeben und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger im Sinne des § 67 WpHG mit Sitz oder gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland. Bei diesem Advertorial handelt es sich ausschließlich um eine Information zu Marketingzwecken. Die vorstehenden Inhalte stellen keine Anlageberatung, keine individuelle Anlageempfehlung oder ein Angebot oder eine Aufforderung zur Zeichnung von Wertpapieren dar. Eine Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden, insbesondere unterliegen die Rendite und der Wert der zugrunde liegenden Anlagen Schwankungen. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Bei einer Investition in Investmentfonds sind die im Verkaufsprospekt beschriebenen Regelungen maßgebend. Zur weiteren Information finden Sie hier das Basisinformationsblatt (PRIIPs) und den Wertpapierprospekt kostenfrei in deutscher Sprache: www.gane-invest.de. Die aufgeführten Informationen und Meinungen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieses Advertorials, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden, die Änderung von Informationen oder Meinungen ist möglich, ohne dass es publiziert wird. Die vorliegenden Informationen sind urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind ohne das ausdrückliche Einverständnis der eingangs bezeichneten Parteien nicht gestattet.

Erfolgreich Investieren ohne Firlefananz



Dr. Uwe Rathausky
J. Henrik Muhle

**Fondsmanager
des Jahres**

2019

GANÉ

AKTIENGESELLSCHAFT

www.gane.de