

Interview zum Investment Summit 2026

„Neue, hochinteressante Inhalte in einem knackigen, überschaubaren Zeitrahmen“

Exklusive Einblicke, kompakte Informationen und intensiver Austausch – der Investment Summit 2026 bringt Investoren direkt an die Quelle erfolgreicher Strategien.

Uwe Rathausky, Henrik Muhle und Marcus Hüttinger freuen sich bereits auf ein Wiedersehen mit ihren Investoren im kommenden Jahr. Unter der Marke „Investment Summit“ veranstalten die Häuser GANÉ Aktiengesellschaft/GANÉ Investment-AG, LOYS AG und ProfitlichSchmidlin AG, organisatorisch begleitet von Hauck Aufhäuser Lampe, einen außergewöhnlichen Investment-Lunch. Dieser findet im Februar und März 2026 in zehn Städten in Deutschland, Österreich und der Schweiz statt.

Die GANÉ-Gründer Uwe Rathausky und Henrik Muhle sind „Fondsmanager des Jahres“ 2019 und 2024. Zusammen mit dem GANÉ-Kapitalmarktstrategen Marcus Hüttinger erläutern sie im Gespräch mit Malte Dreher, dem Herausgeber des private banking magazin, warum der Investment Summit – entgegen aktuellen Trends – regelmäßig restlos ausverkauft ist, welche Herausforderungen sie an den Kapitalmärkten derzeit sehen und welche Faktoren ihren langfristigen Anlageerfolg bestimmen.

private banking magazin: Herr Rathausky, Herr Muhle und Herr Hüttinger, Sie füllen regelmäßig die großen Veranstaltungssäle bis auf den letzten Platz mit dem Investment Summit – und das, obwohl sich viele Gesellschaften in den letzten Jahren mit Präsenzveranstaltungen zunehmend schwertun. Was ist aus Ihrer Sicht das Erfolgsgeheimnis der Roadshow?

Uwe Rathausky: Bei der Konzeption der Veranstaltung haben wir bewusst darauf geachtet, neue und hochinteressante Inhalte in einem kompakten, überschaubaren Zeitrahmen zu präsentieren. Während eines Mittagessens erhalten Investoren zunächst einen Kapitalmarktausblick, gefolgt von jeweils zwei konkreten Investmentideen der präsentierenden Unternehmen. Den Abschluss bildet eine Podiumsdiskussion. Moderiert wird die Veranstaltung von Sabrina Marggraf, vielen als Börsenreporterin und ntv-Moderatorin bekannt.

Der zeitliche Aspekt ist uns wichtig: Die Veranstaltung ist so terminiert, dass viele Teilnehmer ihre Mittagspause nutzen können. So erhalten sie wertvolle Einblicke in einem exklusiven Ambiente,

ohne einen halben oder ganzen Arbeitstag dafür zu verlieren.

Inwieweit spielt für Sie der persönliche Kontakt zu den Teilnehmenden eine Rolle?

Henrik Muhle: Der persönliche Kontakt spielt eine sehr große Rolle. Unsere Investoren schätzen den regelmäßigen Austausch, der an den zehn Standorten seit Jahren gepflegt wird. Dabei entsteht immer wieder die Möglichkeit zu direktem Dialog – Fragen können direkt an Fondsmanager oder Kapitalmarktstrategen gerichtet werden. Viele Teilnehmer berichten, dass der Summit inzwischen auch ein schönes Wiedersehen untereinander und eine hervorragende Gelegenheit zum Networking geworden ist. Geradezu familiär und ungezwungen – so wünschen wir uns das.

Wie tief gewähren Sie auf der Roadshow einen Einblick in Ihren Investmentprozess – inklusive realer Einzeltitel und Entscheidungslogiken?

Marcus Hüttinger: Die meisten Investoren und Teilnehmer kennen die Details der bewährten Value Event-Investmentphilosophie. Das Konzept der Veranstaltung ist also ein anderes: Wir möchten spannende und neue Einblicke vermitteln. Jeder Portfoliomanager stellt detailliert zwei Investmentideen vor, die der Philosophie des eigenen Hauses entsprechen und in den jeweiligen Fonds umgesetzt werden. Was sind die konkreten Argumente, Annahmen und Überlegungen beim jeweiligen Investment? Ein Blick hinter die Kulissen, wenn man so möchte. Wir betreiben keine Werbeveranstaltung für unsere Häuser, sondern bieten richtig „Fleisch am Knochen“, sodass jeder Teilnehmer mit Inspiration und neuen Gedanken nach Hause geht.

Der Kapitalmarktausblick gibt der Veranstaltung vermutlich den thematischen Rahmen?

Hüttinger: Exakt. Im Rahmen des Kapitalmarktausblickes stellen wir aktuelle Themen und Risiken vor. Auch solche, die an der Börse häufig noch recht wenig Beachtung finden und erst noch an Bedeutung gewinnen. Wir beschreiben nicht nur den Status Quo, sondern zeigen ganz konkret auf, mit welchen Herausforderungen in den einzelnen Anlageklassen zu rechnen ist und wie sich die vorgestellten Investments darin wiederfinden.

Wie sehr dürfen – und sollen – Teilnehmer kritisch nachfragen oder Ihren Ansichten gar widersprechen?

Rathausky: Das ist ausdrücklich erwünscht. Bei unseren Podiumsdiskussionen halten wir es wie Warren Buffett und Charlie Munger: „Please give us the hard questions!“ Wir schätzen es sehr, wenn uns auf den Zahn gefühlt wird. Solche Fragen geben uns die Gelegenheit, unsere Herangehensweise zu erklären und auch tieferliegende Details und Argumente transparent zu machen. Ein intensiver Dialog lebt von Teilnehmern, die kluge, manchmal auch frechere Fragen stellen – darauf freuen wir uns auch wieder im Jahr 2026.

Kommen wir zu Ihrem Blick auf die aktuelle Marktlage. Viele institutionelle und Private-Banking-Portfolios sind stark in wenigen Mega-Caps konzentriert. Wird dieses Klumpenrisiko unterschätzt – und wie gehen Sie damit konkret um?

Muhle: Auch in diesem Jahr hat nicht etwa die Breite der Unternehmen die starke Entwicklung der Aktienindizes getragen – es waren wieder nur eine Handvoll Technologieunternehmen. Parallel dazu gibt es viele Branchen, die in diesem Jahr im Minus sind. Die Konzentration auf einige wenige Unternehmen rund um das Thema künstliche Intelligenz hat wirklich historische Ausmaße erreicht. So machen die Top-10-Unternehmen im S&P 500 derzeit über 40 Prozent der Index-Kapitalisierung aus.

Allerdings gilt es auch festzuhalten, dass die Unternehmensgewinne bei den Top 10 in den letzten Jahren gut nachgezogen haben, sodass wir es nicht mit völlig fehlbewerteten Verzerrungen wie im Jahr 2000 zu tun haben. Aber es bleibt abzuwarten, ob die künftigen Gewinnversprechen eingehalten werden können. Gerade mit Blick auf die enormen Investitionsprogramme könnten künftige Gewinne unter Druck kommen.

Wie finden Sie derzeit attraktive Investments?

Rathausky: Wir suchen sie abseits der ausgetretenen KI-Pfade. Besonders attraktiv sind für uns etablierte Geschäftsmodelle, die hohe Erträge und starkes Wachstum vorweisen, teilweise schuldenfrei sind und über eine solide Kapitalallokation des Managements verfügen. Die Bewertungen dieser Unternehmen sind derzeit interessant – insbesondere im US-Softwarebereich und bei ausgewählten Schweizer Weltmarktführern. Entscheidend bleibt für uns eine bewusste und gezielte Unternehmensselektion, die konsequent auf die künftigen freien Cashflows des Geschäftsmodells ausgerichtet ist.

Ist das heutige Marktumfeld eher ein Plädoyer für aktives Management – oder ein Umfeld, in dem selbst gute Manager unter strukturellem Druck stehen?

Hüttinger: Die letzten Jahre waren für aktive Fondsmanager ausgesprochen herausfordernd. Das Jahr 2022 war historisch schlecht – sowohl für Aktien als auch für Anleihen. Der Diversifikationseffekt kam kaum zum Tragen. In den folgenden Jahren wurden die Indizes vor allem von den „Glorreichen Sieben“ und passiven Strategien getragen. Inzwischen entsteht jedoch der Eindruck, dass man nicht mehr nur den Indizes oder dem KI-Boom folgen sollte. Dies könnte eine Trendumkehr einläuten und aktive Manager wieder in den Fokus rücken.

Entscheidend bleibt für uns die Stiltreue. Wer als aktiver Manager den kurzfristigen Trends und Booms nicht hinterherläuft, muss auch akzeptieren, dass die Vergleichsindizes kurzfristig besser abschneiden. Unser Ziel ist es, mit unserem Mischfonds ein Basisinvestment für eine langfristige

und ausgewogene Vermögensallokation zu bieten – eines, das Anleger in allen Marktphasen ruhig schlafen lässt und über längere Zeiträume eine attraktiv risikoadjustierte Rendite erzielt.

Ihr Value-Event-Ansatz steht für Stabilität und Disziplin. Warum funktioniert dieser Ansatz über so viele Jahre nachweislich gut?

Muhle: Dazu sind sicherlich mehrere Faktoren zu nennen, die alle ineinander greifen, hinter unserem Value-Event-Ansatz stehen und sich nicht replizieren lassen. Zum Beispiel das GANÉ-Scoring-Modell (GSM), das Konzept der Eigenkapital- und Fremdkapitalanleihe, die antizyklische Kapitalallokation und ein tiefes Verständnis für die besten Geschäftsmodelle der Welt und für verschiedene Sondersituationen.

Gleichzeitig spielt auch die Verbindlichkeit unseres Handelns und eine konsequent transparente Kommunikation eine zentrale Rolle. Und nicht zuletzt ist es die Leidenschaft, mit der wir täglich für die Gunst unserer Investoren arbeiten, die den langfristigen Erfolg dieses Ansatzes ausmacht.

Abschließende Frage: Gibt es noch freie Plätze für den bevorstehenden Investment Summit?

Rathausky: Auf jeden Fall. Einige Locations sind bereits ausverkauft, aber Restplätze sind noch verfügbar. Zudem besteht die Möglichkeit, sich auf eine Warteliste setzen zu lassen und eventuell doch noch teilzunehmen. Wir empfehlen daher eine zeitnahe Anmeldung unter www.investment-summit.de.

Dieser Artikel erschien am **05.12.2025** unter folgendem Link:
<https://www.private-banking-magazin.de/investment-summit-2026-interview/>