



Uwe Rathausky (li.) und Henrik Muhle (Mitte) gründeten 2007 die Gané Aktiengesellschaft. Seither managen die beiden den über 4 Milliarden Euro schweren Mischfonds Acatis Gané Value Event und wurden 2019 vom Finanzen-Verlag zu Deutschlands „Fondsmanager des Jahres“ gekürt. Marcus Hüttinger wechselte Anfang 2020 als Partner zum Gané-Team und bildet mit den Rathausky und Muhle den Vorstand der Gané Investment-AG

„Frühere Wettbewerbsvorteile reichen nicht“

Mit einem Spezial-AIF wollen die Gané-Macher Uwe Rathausky, Henrik Muhle und Marcus Hüttinger eine Antwort auf die veränderte Unternehmenswelt durch Digitalisierung und die Geldflut der Zentralbanken geben. Dabei gehen sie ausgesprochen unternehmerisch und fokussiert vor

private banking magazin: Der Acatis Gané Value Event ist ein bekannter Milliarden-Mischfonds, der Gané Business Partner Fund dagegen nahezu unbekannt und enthält Aktien pur. Was vom großen Bruder ist im kleineren Aktienfonds drin?

Henrik Muhle: Schnittmengen gibt es zum Beispiel in der Anlagephilosophie und bei einzelnen Investments. Während wir im großen Fonds die Asset-Klassen Aktien, Anleihen und Liquidität mit unserem Value- und Event-Anlageprozess relativ breit bespielen und die Volatilität stets im Blick haben, ist der Gané Business Partner Fund sportlicher auf eine einzige Asset-Klasse ausgerichtet, mit höherer Konzentration und engerem thematischen Zuschnitt. Daneben können wir uns aufgrund des kleineren Volumens unabhängig von der Börsenkapitalisierung freier bewegen.

Wann kam die Idee für den Gané Business Partner Fund auf?

Uwe Rathausky: Die Idee wurde uns im Jahr 2018 angetragen. Nach den Erfolgen mit dem Gané-Partizipationsschein und dem Acatis Gané Value Event wurden wir gefragt, ob wir nicht einen

exklusiven Fonds auflegen möchten, in dem handverlesene Partner gemeinsam mit uns investieren könnten. Das passte sehr gut, da Henrik und ich ohnehin eine Struktur suchten, mit der wir unser Geld langfristig investieren können und gleichzeitig den Trends aus digitaler Veränderung und dauerhaft expansiver Geldpolitik Rechnung tragen.

Was kam dabei raus?

Muhle: Der Gané Business Partner Fund ist ein auf wenige Unternehmen konzentriertes Portfolio aus etablierten, gleichwohl disruptiven und ertragsstarken Digitalisierungsgewinnern, die über einen langfristigen organischen Wachstumspfad verfügen. Der Fonds ist als deutscher Spezial-AIF ausgestaltet. So haben wir die Möglichkeit, einzelne Investments auch mit mehr als 10 Prozent zu gewichten.

Marcus Hüttinger: Zum Investorenkreis zählen Family Offices, Unternehmerfamilien, Privatbanken und Altersvorsorgeeinrichtungen. Das Mindestanlagevolumen beträgt 5 Millionen Euro.

Eine Investition ist aufgrund der regulatorischen Vorgaben nur professionellen und semi-professionellen Anlegern erlaubt.

Sie erwähnten die Digitalisierungsgewinner: Was haben der Online-Händler Amazon, ein deutscher Finanzdienstleister wie Grenke und die Naturkosmetikkette L'Occitane gemeinsam?

Rathausky: Nun, zunächst einmal stehen mit Jeff Bezos, Wolfgang Grenke und Reinold Geiger hinter den drei genannten Geschäftsmodellen drei beeindruckende Unternehmerpersönlichkeiten. Mit ihnen als langfristiger Partner gemeinsam zu investieren, macht einfach Spaß. Von der Corona-Krise sind sie ganz unterschiedlich betroffen. Der Umsatz von Amazon schnellte im letzten Quartal um sage und schreibe 40 Prozent in die Höhe. Grenke dagegen möchte zum weltweit größten Finanzdienstleister von kleinen und mittleren Unternehmen aufsteigen. Um das zu erreichen, sind Krisen notwendig. Während die Konkurrenz kaum neues Leasing-Geschäft schreibt und hohe Verluste verkraften muss, hat Grenke eine unterdurchschnittliche Schadenquote und die Anzahl der per elektronischer Signatur geschlossenen Verträge im Quartalsvergleich um 15 Prozent gesteigert. Das Verfahren ist inzwischen in 20 Märkten etabliert und ermöglicht die vollständig digitale Vertragsabwicklung. L'Occitane wiederum leidet als Naturkosmetikhersteller unter temporären Filialschließungen. Dafür schnellte aber der ohnehin starke Online-Umsatz um fast 100 Prozent in die Höhe. Alle drei profitieren von ihrer Kundennähe und digitalen Grundausrichtung. Sie dürften im Vergleich zu ihren Wettbewerbern deutlich stärker aus der Krise hervorgehen.

Wie viel Plattform-Ökonomie, Story und Bilanz gehören dazu?

Rathausky: Zu den Digitalisierungsgewinnern zählen wir nicht nur Plattform-Ökonomie wie Online-Handel und Cloud-Telefonie, sondern auch Unternehmen, die vom Digitalisierungstrend nicht negativ betroffen sind, die vielmehr ihre technologischen Möglichkeiten nutzen, um den Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb auszubauen. Von Storys halten wir gar nichts. Wir mögen keine binären Null- oder Eins-Entscheidungen. Unsere Unternehmen müssen sich über viele Jahre bewährt haben, margenstark sein, ordentliche Verzinsungen auf das eingesetzte Kapital aufweisen und langfristig organisch wachsen können.

Sind Zweifel an den hohen KGVs der FAAAM-Aktien berechtigt?

Hüttinger: Eine prüferische Skepsis ist immer angebracht. Und man muss sich den einzelnen Fall anschauen. Was aber ist in einem Umfeld von Nullzinsen das richtige KGV für ein schuldenfreies und hochprofitables Unternehmen, das Milliarden verdient und kontinuierlich organisch wächst? Wir denken nicht, dass die entscheidende Frage ist, ob das heutige KGV fünf Punkte höher oder niedriger sein sollte, sondern wo das Unternehmen in fünf oder sieben Jahren im Wettbewerb steht und welches Zinsniveau wir dann haben.

Lediglich neun Aktientitel befinden sich im Gané Business Partner Fund. Spielt Diversifikation keine Rolle mehr?

Muhle: Tut sie in der Tat nicht mehr so stark, weil wir einen gewaltigen Umbruch der Weltwirtschaft erleben. Immer schnellere und schlauere Technologien führen innerhalb einer globalen Wettbewerbssituation zur Automatisierung fast aller Geschäftsbereiche. Für Unternehmensorganisationen, die über Jahrzehnte aufgebaut wurden, ändert sich plötzlich die Welt. Meistens aber sind die Organisationen, Strukturen und Menschen träge und nicht anpassungsfähig genug. Digitalisierung ist eine Attacke auf die Mittelmäßigkeit. Die Halbwertszeit einst erfolgreicher Branchen und Unternehmen sinkt dramatisch. Wenigen Gewinnern stehen zahlreiche Verlierer gegenüber. Es genügt nicht mehr, nur in Unternehmen zu investieren, die einen altbewährten Wettbewerbsvorteil besitzen. Jeder Wettbewerbsvorteil muss ständig ausgebaut werden. Wir trauen uns zu, genau solche Unternehmen zu selektieren, die das zu leisten imstande sind.

Der Kreis der Investoren ist bei einem Spezial-AIF begrenzt. Ist die Obergrenze bereits erreicht?

Hüttinger: Aus regulatorischen Gründen dürfen wir insgesamt nur 100 Investoren aufnehmen. Derzeit sind wir für neue Gelder offen. Wir behalten uns aber eine vorzeitige Schließung vor. Ein Investor kann zwar täglich über seine Anlagegelder verfügen, er sollte aber die Rückgabe mit einer Frist von 90 Tagen ankündigen, um keinen Rücknahmeabschlag tragen zu müssen. Mit dieser Regelung schützen wir das partnerschaftliche Interesse aller Beteiligten. ■

Das Gespräch führte Ansgar Neisius

Pure Play: Das Aktien-Konzentrat von Gané

Im Gané Business Partner Fund bringen die Verantwortlichen ihre Auffassung zur Digitalisierung der Wirtschaft und der langfristigen Geldflut der Notenbanken fokussiert zum Ausdruck

Gané Business Partner Fund

ISIN:	DE000A2JQKB8
Auflegungsdatum:	3. Dezember 2018
Fondstyp:	Spezial-AIF
Mindestanlage:	5 Millionen Euro
Anleger:	Semi-professionelle und professionelle Investoren
Portfoliotitel:	9
Volatilität (seit Auflegung):	24,4 Prozent

Quelle: Gané Investment-AG

