



apano GmbH und Markus Sievers: Zwei Kompetenzführer im Hedgefondsmarkt



Name: Markus Sievers

Funktion/Bereich: Geschäftsführung

Organisation: apano GmbH

Liebe Leserinnen und Leser,

als einer der führenden Hedgefonds Anbieter für Privatkunden in Deutschland bietet die apano GmbH ihren Kunden seit vielen Jahren innovative und renditestarke Anlagestrategien. Der Erfolg des relativ jungen Unternehmens basiert nicht zuletzt auf der erfolgreichen strategischen Partnerschaft mit dem etablierten Investment Manager Man Investments Limited.

Mit verständlich konzeptionierten Produkten und kontinuierlich guten Bilanzen trägt apano zur Entwicklung des deutschen Hedgefonds-Marktes bei und fördert die Etablierung von Hedgefonds als Assetklasse.

Markus Sievers, Hedgefonds Experte der ersten Stunde, Buchautor und beliebter Interviewgast und Referent berichtet in diesem E-Interview über seinen eigenen Kompetenz-Pfad, die Branche und über Hedgefonds als interessantes Anlageprodukt.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr NetSkill-Team!

Sehr geehrter Herr Sievers,

Fragenblock 1: Kompetenzpfad apano

Sie und die apano GmbH sind als Kompetenzführer in der Branche bereits sehr bekannt. Vielleicht können Sie dennoch zur Einordnung vorweg einen kurzen Einblick in die Entwicklungen von apano geben:

Was waren bisher in der Entwicklungsgeschichte apanos wichtige Stationen und Markterfolge? Was war für Sie persönlich ausschlaggebend für Ihre Entscheidung, die apano GmbH mitzugründen? Was ist heute Ihr Verantwortungsbereich?

Antwort:



apano und seine Gesellschafter hatten Anfang der 90er Jahre die Vision, Privatkunden mit Hedgefonds eine andere Art der Geldanlage und damit eine andere Art zu denken anzubieten. Dabei haben wir ein gutes Gespür für die richtigen Partner bewiesen, so durch das unser Ziel Realität geworden ist. Durch die strategische Allianz mit Man Investments gehören wir heute zu den führenden, bankunabhängigen Anbietern von Hedgefonds-Lösungen auf dem deutschen Markt und verfügen über eine breite Kundenbasis mit Privat- und Firmenkunden. Von apano sind in Deutschland bislang insgesamt über 25 Anlagekonzepte platziert worden. Im Rahmen der Geschäftsführung verantworte ich die Bereiche Public Relations, Marketing und Vertrieb. In diesem Zusammenhang bin ich verstärkt auf Messen, bei Podiumsdiskussionen oder in den Medien präsent.

Zu den besonderen Erfolgen in unserer Firmengeschichte zählt neben dem Abschluss eines strategischen Rahmenvertrags mit der Man Group, die zu den größten Hedgefonds-Anbietern weltweit zählt, die Gründung der apano akademie im Jahr 2007. Ein weiterer Meilenstein war 2007 die Lancierung unseres ersten börsennotierten Produktes. Das beste Vertriebsergebnis unserer Firmengeschichte haben wir mit unserem letzten Produkt, den Global Futures Fund Garantiezertifikaten erzielt – in dem derzeitigen krisenbehafteten Finanz



umfeld ein Riesenerfolg. Als geschäftsführende Gesellschafter von apano blicken Detlev Reichert, Kathrin Nordhues und ich äußerst positiv in die Zukunft.

Fragenblock 2: Der Hedgefonds-Markt in Deutschland

Jenseits aktueller Markt-Schwingungen liegt es Ihnen nachhaltig am Herzen, den deutschen Anlegern Hedgefonds als attraktive Investmentprodukte näherzubringen und den deutschen Hedgefonds-Markt weiter zu etablieren.

Können Sie kurz die bisherige Entwicklung des Marktes, des Angebots und der Nachfrage für Hedgefonds bis heute skizzieren? Welche Zukunft sehen Sie langfristig für den Hedgefonds-Markt in Deutschland? Was kann getan werden, um den Markt weiter erfolgreich zu etablieren?

Antwort:



Hedgefonds sind keine so junge „Anlageklasse“, wie oftmals vermutet wird. Sein Debüt hatte der erste Hedgefonds bereits im Jahre 1949. Damals gründete der amerikanische Journalist Alfred Winslow Jones den ersten seiner Art. Sein Ziel war es, mit seinen Anlagen unabhängig von den Marktbewegungen der Aktien zu werden und das Marktrisiko zu minimieren. Dieses Ziel verfolgen Hedgefonds noch heute. Anfang der 90er Jahre feierte diese Anlageklasse ihren endgültigen Durchbruch. In Deutschland brachte das Jahr 2004 mit dem In-Kraft-Treten des Investmentmodernisierungsgesetzes einen weiteren Schub: Davor waren Hedgefonds hierzulande nicht zum öffentlichen Vertrieb zugelassen. Deutsche Anleger hatten bis dato nur die Möglichkeit, indirekt – meist über Indexzertifikate – in Hedgefonds zu investieren. Diese Zertifikate bilden über den zu Grunde liegenden Index meist breit diversifizierte Hedgefondsportfolios ab, der im Ausland gegründet wurde.

Insgesamt ist die Gesamtzahl der Hedgefonds seit 1990 rapide gewachsen. Waren es einem führenden unabhängigen Branchendienst zufolge 1990 noch knapp 1.000 Hedgefonds weltweit, liegt die Zahl heute bei über 10.000. Die Anzahl an Hedgefonds nach deutschem Recht ist im internationalen Vergleich



deutlich niedriger. Ende 2004 gab es laut Bundesverband Alternative Investments (BAI) erst neun Dach- und vier Single-Hedgefonds. Mitte 2008 lag die Zahl zusammen genommen bei 39. Mit der Anzahl von Hedgefonds ist in den vergangenen Jahren auch deren weltweites Volumen gewachsen. Im Jahre 1990 lag das dieser Anlageklasse verwaltete Kapital bei 39 Milliarden US-Dollar, heute beträgt das weltweite Volumen dem unabhängigen Branchendienst Hedge Fund Research (HFR) zufolge über 1.900 Milliarden US-Dollar. Das von deutschen Hedgefonds verwaltete Kapital macht mit rund 1,5 Milliarden Euro per Mai 2008 der Absolut Research GmbH zufolge insgesamt nur einen Bruchteil am weltweiten Gesamtvolumen aus. Der Großteil der Gesamtinvestition in Hedgefonds hierzulande fließt meist über Zertifikate in ausländische Produkte. So entfallen 30 Milliarden Euro dem Branchendienst zufolge auf Zertifikate. Die Zahl an Zertifikaten auf dem deutschen Hedgefondsmarkt ist von ca. 180 in 2006 auf ca. 300 in 2008 gestiegen. Der Grund, dass hierzulande mehr Kapital in ausländische Hedgefonds fließt als in deutsche, besteht in den hohen gesetzlichen Hürden und den Transparenzanforderungen in Deutschland. Diese lassen Anleger auf ausländische Produkte zurückgreifen.

Hedgefonds sind in den vergangenen Jahrzehnten weltweit und in den letzten Jahren insbesondere in Deutschland ins Blickfeld der Anleger gerückt. Die Absolut Research GmbH geht sogar davon aus, dass Deutschland in den nächsten Jahren einer der wichtigsten Wachstumsmärkte für Hedgefonds-Investments in Europa sein wird. Dieser Meinung schließe ich mich an, denn Hedgefonds sind ein gutes Diversifizierungsinstrument und damit ein wichtiger Bestandteil für das Depot. Daher halte ich auch eine gute Öffentlichkeitsarbeit für eine wichtige Voraussetzung dafür, die Branche weiter zu etablieren und endgültig mit den Mythen und Vorurteilen, die der Branche anhaften, aufzuräumen und so Anlegern die Berührungängste zu nehmen.



Fragenblock 3: Strategien, Segmente, Techniken

Hedgefonds-Manager können auf eine Vielzahl von Strategien, Segmenten und Techniken zurückgreifen, um ihre Investment-Ziele zu realisieren.

Was sind Ihrer Einschätzung nach die wichtigsten Strategien und Techniken im Hedgefonds-Markt?

Antwort:



In der Hedgefondsbranche wird insgesamt zwischen drei Techniken unterschieden. Mit Hilfe dieser Techniken, die traditionellen Investmentfonds nicht zur Verfügung stehen, sind Hedgefonds-Manager und Trendfolgesysteme in der Lage, sowohl auf steigende Märkte als auch auf fallende Kurse zu setzen und auf diese Weise selbst in einer schwierigen Marktlage eine gute Rendite zu erwirtschaften.

Eine sehr wichtige Technik im Tagesgeschäft eines Hedgefonds-Managers ist die Arbitrage. Hier geht es um die Ausnutzung von Preisunterschieden bei gleichartigen Gütern oder Wertpapieren auf unterschiedlichen Märkten. Die besondere Herausforderung für den Hedgefonds-Manager besteht darin, dass durch das weltumfassende Informationsnetz solche Kursunterschiede seltener geworden und somit schwieriger aufzuspüren sind. Höhere Volatilitäten machen dieses Umfeld attraktiver. Komplexe Arbitrage-Strategien werden an den Börsen schon seit rund einem halben Jahrhundert umgesetzt. Arbitragegewinne lassen sich vor allem bei Futures oder bei Anleihen erzielen. Eine weitere in der Hedgefondsbranche beliebte Technik ist das Leverage – oftmals auch Hebelwirkung genannt. Diese Technik beschreibt die Aufnahme von Fremdkapital, um die Eigenkapitalrendite zu steigern. Dies ist häufig dann der Fall, wenn der Fondsmanager einen neuen Trend entdeckt hat und dieser sich zu etablieren beginnt. Besonders bei Arbitrage-Geschäften wird diese Technik oft genutzt: Relativ sichere, aber geringfügige Preisunterschiede werden durch den Leverage-Effekt zu einer attraktiven Rendite für den Anleger. Leverage kommt oft auch durch den Einsatz von Derivaten wie Futures zustande. Bei der dritten Technik

handelt es sich um den so genannten Leerverkauf. Er bezeichnet die Veräußerung eines geliehenen Wertpapiers.

Zu den wichtigsten Strategien, zwischen denen in der Hedgefondswelt im Allgemeinen unterschieden wird, zählen die marktneutralen Strategien, oder Relative Value genannt. Diese Strategien, bei denen die vorherrschende Markttendenz im Hintergrund steht, haben das Ziel, Marktrisiken durch den Kauf und Verkauf von verwandten oder gleichen Wertpapieren zu neutralisieren. Die marktneutralen Strategien werden in drei Substrategien unterteilt: In die Wandelanleihen-Arbitrage (Convertible Bond Arbitrage), Anleihen-Arbitrage (Fixed Income Arbitrage) sowie Marktneutrale Aktieninvestments (Equity Market Neutral). Daneben gibt es die ereignisorientierten Strategien, die so genannten Event-Driven-Strategien. Diese zielen ebenfalls nicht auf die Ausnutzung von Markttrends ab, sondern auf Gewinne aus Käufen und Leerverkäufen von Wertpapieren solcher Unternehmen, die tiefgreifenden Veränderungen unterworfen sind. Im Vordergrund steht dabei das Know-how der Hedgefonds-Manager. Auch hier existieren zwei weitere Substrategien. Unterschieden wird zwischen Risiko-Arbitrage, auch Übernahme-Arbitrage genannt (Risk Arbitrage oder Merger Arbitrage), und Firmen in Schwierigkeiten (Distressed Securities). Volkswirtschaftliche Ungleichheiten werden durch gelegenheitsorientierte Strategien, die weitere wichtige Hedgefonds-Strategien sind, ausgenutzt. Diese Strategien vollziehen die Bewegungen der Finanzmärkte am stärksten mit. Hierzu zählen neben Global-Makro- (Global Macro) und Long-/Short-Equity- oder Equity-Hedge-Strategien auch die Investition in Schwellenländer (Emerging Markets) und Leerverkäufe (Short Seller). Schließlich werden Managed Futures zu den Hedgefonds-Strategien gezählt. Diese nehmen aber eine Sonderstellung ein, die in ihrer Historie begründet liegt. Mit Termingeschäften, vorrangig Futures, nutzen Managed Futures vor allem Trends aus. Die Analyse ist dabei häufig computergestützt.



Fragenblock 4: Erfolg der apano-Strategien und -Produkte

Die Anlagestrategien Ihrer Kern-Produktserien sind seit Ausbruch der Kreditkrise im Plus.

Welche Konzepte und Strategien verbergen sich hinter diesem Erfolg? Welche Produkte bieten Sie aktuell und wodurch zeichnen sich diese aus? Für welche Anlegerbedürfnisse empfehlen sich Ihrer Meinung nach Hedgefonds-Produkte als Anlagevariante in besonderem Maße?

Antwort:



Die apano-Investmentlösungen haben einen starken Fokus auf das Trendfolgemodell AHL Diversified Handelssystem von Man Investments. Bei AHL handelt es sich um ein weltweit führendes, computerbasiertes, vollautomatisches Trendfolgesystem, das anhand von klar definierten Regeln Kauf- und Verkaufssignale generiert. Menschliche Schwächen werden dadurch völlig ausgeschaltet. Ziel ist es, bestehende Trends an den Märkten zu identifizieren und entsprechend nach dem Grundsatz „Gewinne laufen lassen, Verluste begrenzen“ zu handeln. Und weil Trends nicht immer nur nach oben gerichtet sind, können Modelle wie AHL auch in fallenden Märkten Geld verdienen. AHL tätigt rund um die Uhr an 7 Tagen in der Woche Transaktionen an gegenwärtig über 100 Märkten weltweit. Investiert wird u.a. in folgende Marktsegmente: Währungen, Anleihen, Energiewerte, Aktien, Metallwerte, Zinsen und Landwirtschaftliche Produkte. Das AHL Diversified Handelssystem hat einen Track-Record von über 20 Jahren und konnte seit seinem Bestehen jedes Jahr mit einem Wertzuwachs abschließen.

Aktuell können Anleger die Global Futures Fund Garantiezertifikate 2 zeichnen, deren Basis ebenfalls das AHL Diversified Handelssystem mit seinem Investment-Manager AHL ist. Die Global Futures Fund Garantiezertifikate 2 sind wie alle Strategien der ursprünglichen Global Futures Fund-Serie mit einem 100-prozentigen Kapitalschutz zum Laufzeitende ausgestattet. Emittentin ist die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG in München, die durch Moody's im Juli



2008 das Rating A1 erhalten hat und damit als besonders bonitätssicher ausgezeichnet wurde.

Und zu Ihrer letzten Frage: Insgesamt sind Hedgefonds in der Regel für Anleger mit einem mittel- bis langfristigen Anlagehorizont gedacht. Ein wenig Zeit und Geduld sind daher die Grundvoraussetzung auch für eine Investition in apano-Produkte.

Fragenblock 5: Expertise und Veröffentlichungen

Ihre Kompetenz manifestiert sich auch in vielen Veröffentlichungen. Nicht nur als gefragter Interview-Partner und Referent bieten Sie interessierten Zuhörern die Chance, von Ihrer Expertise zu profitieren. Ihr professionelles Know-how haben Sie bereits mehrfach in Buchform veröffentlicht: Ihr Werk „Besser investieren mit Hedgefonds“ ist 2008 bereits in 4. Auflage erschienen.

Wie kam es ursprünglich zu der Entscheidung, ein Buch zu veröffentlichen? Welche Ziele verfolgt das Werk, welche Mehrwerte kann der Leser daraus gewinnen? Können wir mit weiteren Veröffentlichungen von Ihnen rechnen?

Antwort:



Insgesamt existiert eine äußerst übersichtliche Anzahl an Fachbüchern, die Privatanlegern auf einfache und verständliche Weise das Thema Hedgefonds näher bringen. Diese Lücke wollte ich schließen und gleichzeitig dazu beitragen, mit einer eigenen Publikation Hedgefonds in Deutschland bekannter zu machen und Berührungsängste, die viele Privatanleger gegenüber dieser Anlageklasse noch haben, zu nehmen.

Das Fachbuch „Anlegen in Hedgefonds“, das in der Reihe "n-tv Finanzakademie" beim FinanzBuch Verlag erschienen ist, vermittelt Grundlagen zum Thema Hedgefonds und eignet sich besonders gut für Neueinsteiger. So erläutert es die wichtigsten Hedgefonds-Strategien, -Techniken und -Produkte und gibt wichtige Tipps für die Anlagepraxis. Das Buch bietet Lesern außerdem einen Abriss zur Geschichte und derzeitigen Entwicklung der Anlageklasse Hedge-

fonds und setzt sich mit gängigen Mythen und Vorurteilen auseinander. Bei dem Buch handelt es sich um die vierte und aktualisierte Auflage von „Besser Investieren mit Hedgefonds“, das erstmalig 2005 veröffentlicht wurde.

Insgesamt handelt es sich bei dem Buch „Anlegen in Hedgefonds“ nicht um das einzige Buch, das ich veröffentlicht habe. Meine zweite Publikation zum Thema ist Anfang 2007 erschienen und trägt den Titel „Hedgefonds – Strategien mit Zukunft“. Dieses Buch bietet ebenfalls einen Überblick über den aktuellen Status von Hedgefonds in Deutschland und weltweit und beschäftigt sich mit den Vorzügen von Hedgefonds im Vergleich zu traditionellen Anlagemöglichkeiten. Außerdem beleuchtet es wichtige Trends und Märkte der Zukunft. Der zunehmenden Bedeutung von Rohstoffen wird ein weiteres Kapitel gerecht. In Kürze wird dieses Buch in der 2. Auflage erhältlich sein.

Fragenblock 6: apano und Markus Sievers auf der Competence Site

Die apano GmbH war von der ersten Stunde an beim Aufbau des Kompetenz-Bereichs „Finanzen“ auf der Competence Site dabei. Sie werden auch erster Beirat des neuen Competence Centers „Hedgefonds“.

Was möchten Sie gerne als Beirat des Competence Centers erreichen? Zu welchen Formen des Dialogs wären Sie bereit?

Antwort:



Als Beirat des neuen Competence Centers möchte ich das Bewusstsein für die Anlageklasse „Hedgefonds“ und deren Transparenz noch weiter erhöhen und ein Stück dazu beitragen, diese Anlageklasse in Deutschland weiter zu etablieren. Um dieses zu erreichen, bin ich für jede Art von konstruktivem Dialog offen.

Vielen Dank für das Interview!