

„Die meiste Kraft hat immer noch das Geld“

Der Berater für institutionelles Assetmanagement über Nachhaltigkeit, Real Assets und Kundenbeziehungen

Für Rupert Hengster ist klar: Im institutionellen Assetmanagement sind der persönliche Kontakt und ein sehr gutes Kennen des Kunden entscheidend. Bei Institutionellen sind vor allem Investments mit regelmäßigen Erträgen gefragt. Das Thema Nachhaltigkeit rückt immer stärker ins Bewusstsein.

Von Werner Ruppel, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 20.7.2018

Im Gespräch mit der Börsen-Zeitung erläutert Rupert Hengster neueste Trends im institutionellen Geschäft und was er in diesem Business als besonders wichtig erachtet. Das von ihm mit gegründete Unternehmen Dr. Hengster, Loesch und Kollegen (HLK) betreut ausschließlich institutionelle Investoren in Deutschland und Österreich mit dem Fokus auf Real Assets und Liquid Alternatives. „Wir kümmern uns vor allem um Themen, die alle als Satelliten geeignet sind“, sagt Hengster. Dabei treffe HLK eine unabhängige Auswahl fester Kooperationspartner unter den Assetmanagern, wobei zwischen den Partnern keine Konkurrenz herrsche. Diese sollten sich vielmehr mit ihrem Know-how ergänzen. Die Arbeit von HLK zielt darauf ab, die langfristigen Ziele von Investoren und Assetmanagern zusammenzuführen.

Auf Augenhöhe sprechen

Digitalisierung sei zwar auch in der Fondsindustrie ein Thema. „Der persönliche Kontakt bleibt im institutionellen Geschäft entscheidend“, ist Hengster überzeugt. Um den Zugang zu institutionellen Investoren zu erhalten, seien exzellente Marktkenntnisse, persönliche Kontakte und bestes Wissen über alle Kundengruppen

wie u. a. Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke oder Stiftungen notwendig. „Wichtig ist es, den Kunden und seine Bedürfnisse sehr gut zu kennen“, erklärt der Fachmann. Auch sei eine gewisse Seniorität der Berater notwendig, um mit institutionellen Kunden auf Augenhöhe zu sprechen.

Gerade bei dieser Anlegergruppe sei kurzfristiges Denken oder allein schnelle Geschäfte fehl am Platz. „Wir verfolgen langfristige stabile Partnerschaften und möchten, dass die Investoren happy sind“, erläutert Hengster. Es komme auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, einen ständigen Dialog und den langfristigen Ertrag an.

Manche Marktteilnehmer sei gar nicht vollends bewusst, in welchem Umfeld institutionelle Anleger arbeiteten. Ständig würden über Mails neue Angebote ins Haus flattern und es herrsche ein ungeheurer Produktdruck. Sobald ein neues Produkt aufgelegt sei, werde dieses sehr aktiv vermarktet. HLK habe einen anderen Ansatz, weil man umfassend und langfristig vom Investor her denke. „Wir haben eine hohe Filterfunktion für unsere Kunden“, erläutert Hengster. Denn gegenüber den institutionellen Investoren äußere man sich ehrlich über den Nutzen eines bestimmten Produkts.

Der Kenner der Fondsindustrie hält es für besonders wichtig, dass in dem Personal Business die Ansprechpartner nicht ständig wechselten. Dies sei zum Beispiel bei manchen angelsächsischen Häusern am deutschen Markt mitunter der Fall. Nur wolle ein institutioneller Investor eben nicht ständig jemand Neues präsentiert bekommen, sondern schätze gerade einen langjährigen vertrauensvollen Kontakt mit einem Profi.

Zielkunden für HLK seien die mittelgroßen institutionellen Adressen mit Assets under Management von ein bis 15 Mrd. Euro. Die ganz großen Adressen verfügten über viel Know-how in fast allen Bereichen, doch sei man auch mit ihnen im Gespräch, insbesondere wenn es um Spezialthemen gehe. Beirat bei HLK sei u.a. Feri-Gründer Jochen Sauerborn, langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender der UBS Deutschland AG. In den kommenden Wochen werde der Beirat um zwei renommierte Neuzugängen aus den Bereichen Banken und Versicherungen verstärkt. Doch welche Trends gibt es

nun im institutionellen Assetmanagement vor dem Hintergrund der Herausforderung des extremen Niedrigzinsumfelds? „Die Immobilienquoten sind fast ausgeschöpft, bei Immobilien fühlen sich die Investoren mit am wohlsten“, erläutert Hengster. Darüber hinaus seien Private Debt und Infrastrukturanlagen gefragt. Die Aktienquote sei noch immer sehr unterschiedlich. Manch' eine Adresse mache nichts bei Dividentiteln, andere hätten die Quote langsam gesteigert, meist aber in homöopathischen Dosen. Noch immer dominiere Fixed Income, also Zinspapiere, in den ver-

schiedensten Spielarten mit einem Anteil von rund 60% bis 95% die Portfolios.

Bei Immobilien sei früher nur Core gefragt gewesen, inzwischen werde auch stark in Logistik oder in Hotels investiert. Da gute Objekte knapp seien, ist laut Hengster bei Real Estate ein entsprechendes Netzwerk entscheidend. Darüber hinaus seien Private-Equity-Investments gesucht, die in den vergangenen Jahren gute Returns geliefert hätten. „Alle Investments, die mit regelmäßigen Erträgen einen Fixed-Income-Ersatz bieten, sind gefragt“, erläutert Hengster weiter. Denn viele institutionelle Investoren seien eben gehalten, jährlich einen bestimmten Ertrag zu erwirtschaften.

Invest in Visions als Partner

Nachhaltigkeit rücke immer stärker ins allgemeine Bewusstsein und sei das Gebot der Stunde. „Die meiste Kraft hat dabei immer noch das Geld“, meint Hengster. Der Druck, den Assetmanager ausüben könnten, sei immens. Mithin sei die Kraft der Investoren stärker als der Einfluss der Politik. „Rendite ist schließlich nicht alles“, meint Hengster und deckt mit seinem Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit mit mehreren Kooperationspartnern ab. Im institutionellen Bereich gebe ein Umdenken, und bei Investments zähle immer mehr auch die soziale Rendite. Im Bereich Mikrofinanz/Impact Investing arbeitet HLK mit Invest in Visions zusammen, die 2006 von Edda Schröder gegründet wurden. Ein anderer Partner ist Bonafide mit globalen Aktienfonds zum Thema Fisch und Aquakulturen. Auch mit Hauck & Aquahäuser, laut Hengster eine erste Adresse für Nachhaltigkeit, arbeite man zusammen.

ZUR PERSON

Kenner der Fondsindustrie

wür – Rupert Hengster verfügt über langjährige Erfahrung in mehreren leitenden Funktionen im Assetmanagement und ist daher ein ausgesprochener Kenner der Fondsindustrie. So war der 59-jährige Österreicher mehrere Jahre als Geschäftsführer und Sprecher der Geschäftsführung für die Fondstochter der WestLB tätig sowie von 2004 bis 2010 als Sprecher der Geschäftsführung der Oppenheim Kapitalanlagegesellschaft. Anschließend hat er das Deutschland- und Österreich-Geschäft von Edmond de Rothschild aufgebaut, ebenfalls in der Funktion des Sprechers der Geschäftsführung. Im Jahr 2014 ist Hengster schließlich unter die Unternehmer gegangen und hat mit Lars J. Loesch eine eigene Beratungsgesellschaft gegründet, ein echtes Start-up, den in Frankfurt



Rupert Hengster

beheimateten unabhängigen Finanzdienstleister Dr. Hengster, Loesch und Kollegen (HLK). Hengsters Ehefrau Ingrid gehört seit 2014 dem Vorstand der KfW an. (Börsen-Zeitung, 20.7.2018)