



## Interview mit Fondsmanager Daniel Flück

**IVIF:** Herr Flück, wir freuen uns, dass Sie sich die Zeit für ein ausführliches „Interview mit einem Fondsmanager“ nehmen. Aufgrund Ihres noch jungen Alters – Sie werden in Kürze 31 Jahre alt – könnte man annehmen, dass es noch gar nicht so viele Stationen in Ihrem beruflichen Werdegang gab. Dem ist aber durchaus nicht so.

**DF:** Wie man es nimmt. Nach allgemeiner Hochschulreife mit Abschluss auf dem Wirtschaftsgymnasium in Bad Kreuznach begann ich 1998 an der Fachhochschule in Mainz mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Dabei konzentrierte ich mich von Anfang an auf den Fachbereich Bank- und Finanzdienstleistung, da ich längst „infiiziert“ war, da ich bereits viel früher – damals eher durch Zufall – im zarten Alter von 12 Jahren die ersten Investmentfondsanteile am „Pioneer II“ erworben habe und so startete ich bereits vor Beginn meines Studiums als selbständiger Finanzberater.

**IVIF:** Das kann man wohl getrost „Training on the Job“ nennen. Aber haben Sie nicht bereits Mitte 1999 Kontakt zur damals gegründeten Arcturus AG gehabt?

**DF:** Es war wohl mehr als „ein Kontakt“, denn ich war im Juni 1999 Gründungsaktionär der Arcturus AG.

**IVIF:** Sie waren damals gerade 21 Jahre alt. Wie kommt man in so jungen Jahren dazu, eine Marketing- und Vertriebsgesellschaft für einen – zugegebenermaßen damals noch weitgehend unbekannt – Investmentmanager zu gründen?

**DF:** Es ist nicht ganz richtig, dass ich eine Gesellschaft für einen Investmentmanager gegründet habe. Vielmehr habe ich diese Gesellschaft mit ihm gegründet. Bernd Greisinger war damals im Übrigen noch kein Fondsmanager, denn seine ersten beiden Fonds wurden erst im Jahr 2001 aufgelegt.

**IVIF:** Für die waren Sie dann aber von Anfang als Analyst tätig?

**DF:** Richtig. Ich betreute damals für die Greisinger Research KG insbesondere die Bereiche Asien und Emerging Markets.

**IVIF:** Wohlgermerkt – Sie waren damals noch mitten im Studium...

**DF:** ... welches ich dann in 2003 als Diplom-Betriebswirt (FH) auch erfolgreich abschloss.

**IVIF:** Wie ging es weiter?

**DF:** Parallel arbeitete ich freiberuflich für die Arcturus AG in den Bereichen Back Office, Depotverwaltung und Vertrieb, ehe ich dann im Februar 2004 Vorstand der Arcturus AG wurde. Hier verantwortete ich den Bereich Marketing und Vertrieb. Wesentlich wurde meine Arbeit hier von Vertriebsaktivitäten bestimmt. Anbahnung neuer Vertriebskontakte, Schulungen der Vertriebspartner, Planung und Durchführung von Messen und Roadshows, die Unterstützung der Vertriebspartner bei Kundenveranstaltungen und regionalen Messen sowie administrative Tätigkeiten bis hin zur Überwachung der Abrechnungen – es gab viel zu tun.

**IVIF:** Das klingt nun nicht gerade so, als ob Sie für Erfolg und/oder Misserfolg der über die Arcturus AG vertriebenen Fonds verantwortlich waren?

**DF:** Nein, für das Management der Fonds war Bernd Greisinger federführend verantwortlich. Natürlich war es schön, im Vertrieb von der Welle des Erfolges getragen zu werden. Später lernte ich sehr viel über die Nöte des Vertriebs, wenn es zu Enttäuschungen kommt. Immerhin gab es Finanz- und Anlageberater, die ihre gesamten Aktivitäten auf der Basis des Erfolgs der BG-Fonds ausrichteten. Hier gab es dann später doch erhebliches Erklärungspotential, wobei man doch auch sehen sollte, dass die Enttäuschung vor allem deshalb so groß war, weil mit den herausragenden Leistungen der Fonds in den ersten drei Jahren die Erwartungshaltung ungeheuer groß war. Als sich später die Wertentwicklung immer noch im oberen Mittelfeld bewegte, war dies für viele bereits eine herbe Enttäuschung, während andere Fonds mit ähnlichen Leistungen durchaus geachtet waren.

**IVIF:** Sind wir da nicht in gewisser Weise bereits bei der Philosophie des IVIF angelangt?

**DF:** Natürlich geht es in erster Linie vor allem darum, Anleger nicht zu enttäuschen. Weckt man zu hohe Erwartungen, kommt es viel eher zu einer Enttäuschung, während es bei ähnlicher Leistung vielleicht zu vollkommener Zufriedenheit kommt, wenn solide Entwicklungen in Aussicht gestellt wurden, die sich dann auch in der künftigen Entwicklung wiederfinden. Insofern war diese Zeit sehr lehrreich und ich möchte die gemachten Erfahrungen unter keinen Umständen missen.

**IVIF:** *Sie waren dann aber auch weiterhin als Analyst für Bernd Greisinger tätig?*

**DF:** Ja, in der Zeit von Oktober 2004 bis Mai dieses Jahres war ich für die Greisinger Consulting als Analyst insbesondere für den Bereich Europa verantwortlich. Aber natürlich konnte ich damals auch nicht ansatzweise so auf die Entwicklung der Fonds Einfluss nehmen, wie dies heute der Fall ist, was übrigens einer der Haupt-Beweggründe für mich war, mit einem eigenen Fondskonzept an den Markt zu gehen. Ich habe mich schon in meiner Diplomarbeit wissenschaftlich mit verschiedenen Dachfondskonzepten auseinandergesetzt und auch später durch „über den Tellerrand schauen“ und den Austausch mit anderen Dachfondsmanagern eine sehr gute Marktübersicht erlangt. Die hieraus gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Konzeption unserer Produkte ein und können nun eins zu eins von mir umgesetzt werden.

**IVIF:** *...womit wir in der Gegenwart angekommen wären. Seit 2007 haben Sie Ihre berufliche Heimat bei der HwV® Research GmbH gefunden.*

**DF:** Richtig, seit November letzten Jahres bin ich geschäftsführender Gesellschafter der HwV und verantworte nun neben der allgemeinen Geschäftsführung wesentlich das Portfoliomanagement der HwV-Fonds. Zu meinen Aufgaben zählen nun die fundamentale und technische Analyse von Finanzmärkten sowie die Selektion geeigneter Investmentfonds, Zertifikate, Aktien und Absicherungsinstrumente. Nun kann ich endlich die im Research gewonnenen Erkenntnisse auch wirkungsvoll umsetzen.

**IVIF:** *Dabei haben Sie sich im Vorfeld der Auflage Ihrer Fonds durchaus innovative Gedanken gemacht. Können Sie das Konzept Ihrer beiden Fonds in kurzen Worten erläutern?*

**DF:** Die Grundidee ist ein modularer Aufbau der Dachfonds bei dem eine dauerhafte Ertragsbasis geschaffen wird, auf der ein Trendfolge-Modul und ein Fondspicking-Modul aufsetzen. Im Prinzip versuchen wir hiermit zu vermeiden, was bei vielen Dachfonds beobachtet werden kann, die einen einseitigen Investmentansatz verfolgen. Denn es ist nun mal so, dass Trendfolge-Modelle in bestimmten Phasen nicht so gut laufen. Dann hinken Fonds mit einem ausschließlich auf die Trendfolge fokussierten Ansatz hinterher und es entsteht Erklärungsbedarf. Umgekehrt natürlich genau so, denn wenn die Trendfolge aufgrund klarer Markttrends bestens läuft, ziehen die Fonds davon und die Dachfonds, die sich ausschließlich aufs Fondspicking konzentrieren, haben das Nachsehen. Im Prinzip versuchen wir hier, das Beste aus beiden Welten miteinander zu kombinieren, um damit die Konsistenz der Entwicklung zu begünstigen.

**IVIF:** *Ein interessanter Ansatz, der ja schon ein wenig die IVIF-Philosophie, verschiedene konzeptionelle Ansätze miteinander zu kombinieren, berücksichtigt. Wie darf man sich den Investmentprozess im Detail vorstellen?*

**DF:** Grundsätzlich basieren alle Untersuchungen und Entscheidungen auf dem kompletten uns zur Verfügung stehenden Anlageuniversum, also Aktien-, Renten-, Geldmarkt-, Mischfonds, offene Immobilienfonds, Einzeltitel, Zertifikate und Single Hedgefonds.

**IVIF:** *Entschuldigung, wenn wir hier bereits unterbrechen. Mischfonds gehören definitiv auch zu Ihrem Anlageuniversum?*

**DF:** Definitiv. Warum sollten wir das Knowhow verschiedener Manager, die mit vermögensverwaltenden Konzepten erfolgreich Mischfonds, insbesondere auch Absolute oder Total Return-Fonds managen, nicht zu Gunsten unserer Anleger einsetzen? Diese Fonds sind – wie alle anderen aufgeführten Finanzanlageinstrumente – in unseren quantitativen und qualitativen Auswahlprozess einbezogen. Dabei erfolgt die Beurteilung auch getrennt nach den unterschiedlichen Entwicklungen in verschiedenen Marktphasen. Bei Fonds, die in die engere Auswahl kommen, wollen wir gerne auch den Manager im persönlichen Gespräch kennen lernen, um gewonnene Erkenntnisse zu hinterfragen und – idealerweise – zu vertiefen. Dabei erfolgt eine deutliche Konzentration auf erfolgreiche Fondsboutiquen, die meist auf bestimmte Themenbereiche spezialisiert sind.

**IVIF:** *Warum schwerpunktmäßig Fondsboutiquen?*

**DF:** Es ist durchaus nicht so, dass wir diesbezüglich eine vorgefertigte Meinung haben, die sich auf die Objektivität unseres Selektionsprozesses auswirkt. Es ist eher umgekehrt. Durch die qualitative Selektion finden wir gerade in den Bereichen, die für unser Fondspicking-Modul von besonderem Interesse sind, immer wieder kleinere und meist hoch spezialisierte Gesellschaften. Im Trendfolge-Modul setzen wir ohnehin meist auf die wesentlich kostengünstigeren Möglichkeiten aus der Welt der ETF's.

**IVIF:** Können Sie uns ein paar Beispiele für Fonds mit vermögensverwaltendem Ansatz in Ihrem Dachfonds geben?

**DF:** Gerne. Hier sind durchaus – zumindest in Fachkreisen – bekannte Namen wie der Carmignac Patrimoine vertreten. Es gibt aber auch „Perlen“, deren Entdeckung der Markt erst noch vollziehen muss, wie zum Beispiel der Modulor LSE1 oder der Herald (Lux) US Absolute Return. Auch im Kreis der IVIF-Mitglieder werden wir regelmäßig fündig, so bspw. mit dem LuxTopic Aktien Europa oder dem weltweit investierenden LuxTopic Flex oder auch mit dem ETHNA Aktiv E, dem HWB Portfolio Plus oder dem HWB Victoria Strategies.

**IVIF:** Ist es Zufall, dass Sie nur einige der IVIF-Mitglieder an dieser Stelle erwähnen?

**DF:** Durchaus nicht. Aber andere IVIF-Mitglieder wie smart-invest oder NV Asset Management bieten selbst erfolgreiche Dachfonds an, in die wir unsererseits natürlich nicht investieren dürfen, auch wenn wir es gerne täten.

**IVIF:** Haben Sie bestimmte Vorstellungen hinsichtlich der Begrenzung der Risiken in Ihren Fonds?

**DF:** Selbstverständlich. Dies ist ja alleine schon für die Unterscheidung der beiden Fonds wichtig. Anleger müssen ja wissen, welchen Erwartungskorridor sie mit der Investition betreten. Der HWV® FlexConcept Basis UI ist natürlich der deutlich risikoärmere defensive Dachfonds, während der HWV® FlexConcept Select UI deutlich dynamischer ausgerichtet ist.

**IVIF:** Kann der Anleger das anhand bisheriger Entwicklungen nachvollziehen? So groß sind die Ergebnisunterschiede zwischen beiden Fonds bislang doch gar nicht.

**DF:** Das ist auch gut so, denn unsere beiden Fonds wurden ja nun zu einem extrem ungünstigen Zeitpunkt aufgelegt. Nachdem es im Juni die vorläufigen Höchststände in den meisten Märkten gegeben hatte, kam im Juli der Subprime-Schock. Nachdem die Notenbanken die Märkte erst mal mit Liquidität versorgten, kam es zu einem Zwischenspurts, der allerdings nur knapp bis Mitte Oktober 2007 reichte. Von nun an ging es heftig bergab und der Weltaktienindex MSCI World (auf Euro-Basis) lag bis vor ein paar Tagen mit fast 30% im Minus. Unsere beiden Fonds wurden am 18.10.2007 aufgelegt und wurden so von Anfang an einer extremen Bewährungsprobe ausgesetzt.

**IVIF:** Gut für Anleger, die damit wissen, worauf sie sich einlassen. Offensichtlich bemühen Sie sich also auch beim dynamischen HWV® FlexConcept Select UI um die Vermeidung größerer Verluste.

**DF:** Absolut, denn ein Anleger ist grundsätzlich nie erfreut, wenn seine Investition ins Minus rutscht. Angesichts der Marktverwerfungen sind wir allemal stolz darauf, dass wir in dieser Abwärtsralle der Märkte bis gestern „nur“ 6,68% verloren haben. Das ist weniger als ein Drittel des MSCI-Verlustes bei einer mehr als halbierten Volatilität. Im HWV® FlexConcept Basis UI liegen wir übrigens bei eher geviertelter Volatilität gegenüber den Weltmärkten aktuell nur 2,85% im Minus. Da werden also die Unterschiede auch im Abwärtstrend der Märkte durchaus erkennbar.

**IVIF:** Sie haben natürlich Recht. Die nur geringfügig erscheinenden Ergebnisunterschiede des Fonds ergeben sich in der Tat aus dem grafischen Eindruck, den der Vergleich beider Fonds mit dem Weltaktienindex hinterlässt. Wie so oft ist es eben auch in diesem Fall eine Frage der Sichtweise. Wir bedanken uns, dass Sie uns einen tiefen Einblick in Ihre Arbeitsweise gegeben haben und wünschen Ihnen viel Erfolg in Ihrem Bestreben, Anleger zufrieden zu stellen!

(Das Interview mit Daniel Flück führte Jürgen Dumschat am 24.07.2008)

Dieses Fondsportrait dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Historische Wertentwicklungen lassen keine Rückschlüsse auf ähnliche Entwicklungen in der Zukunft zu. Diese sind nicht prognostizierbar. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen zum Sondervermögen. Verkaufsunterlagen zu allen Sondervermögen der Hwv® FlexConcept Fonds UI sind kostenlos bei Ihrem Berater / Vermittler der zuständigen Depotbank oder bei Universal-Investment unter [www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de) erhältlich. Alle angegebenen Daten sind vorbehaltlich der Prüfung durch die Wirtschaftsprüfer zu den jeweiligen Berichtsterminen. Die Ausführungen gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuergrundlage aus. Für die Richtigkeit der hier angegebenen Informationen übernehmen wir keine Gewähr. Aussagen zur Besteuerung stellen keine konkrete Rechts- oder Steuerberatung dar. Jedem Anleger wird deshalb empfohlen sich über seinen Steuerberater hinsichtlich seiner persönlichen steuerlichen Behandlung bei einer Anlage in diesem Fonds beraten zu lassen. Änderungen vorbehalten.