

select!

Sonderdruck von Universal-Investment für Fondsselektoren

Sommer 2014

**UNIVERSAL
INVESTMENT**
VERTRIEBS-SERVICES

Flexibel, schnell und effizient: SKALIS Asset Management
„WIRKLICH AKTIVES MANAGEMENT IST
BEI MISCHFONDS HÄUFIG FEHLANZEIGE“



select! spezial:
Fondsanalyst Volker Schilling
im Gespräch mit Ingmar Przewlocka,
SKALIS Asset Management AG



„WIRKLICH AKTIVES MANAGEMENT IST BEI MISCHFONDS HÄUFIG FEHLANZEIGE“

SKALIS Asset Management mit Sitz in Unterschleißheim vor den Toren von München ist eine auf Mischfonds spezialisierte Investmentboutique. Zwar erst im Dezember vergangenen Jahres auf den Markt getreten, steckt dahinter doch ein Team, das bereits viele Jahre erfolgreich im Auftrag der Munich Ergo Asset Management (MEAG) zusammengearbeitet hat. Dr. Jens Bies, Marc Decker, Andreas Grassl und Ingmar Przewlocka wollten jedoch ihre eigenen Ideen von zeitgemäßem Asset Management umsetzen – mit weniger Administration und mehr aktivem Management, erklärt Przewlocka im Interview mit Volker Schilling, Dachfondsmanager und Vorstand des Vermögensverwalters GREIFF capital management.

Schilling: Herr Przewlocka, Sie haben lange und erfolgreich den Fonds MEAG EuroErtrag gemanagt. Was hat Sie dazu bewogen, Ihre Position bei der MEAG gegen die Herausforderungen bei SKALIS einzutauschen?

Przewlocka: Ich bin gerne Fondsmanager und will es auch bleiben. Zuletzt habe ich bei MEAG eine Vielzahl an Mandaten verantwortet, die

alle mit unterschiedlichen Restriktionen belegt waren. Ich habe dabei sehr viel Zeit in Konzern-Meetings und mit Abstimmungsprozessen verbracht. Mein Kernprodukt war aber der MEAG EuroErtrag – dort habe ich meine Expertise um-

„Die meisten Mischfonds sind verkappte Rentenfonds.“

Ingmar Przewlocka

gesetzt. Mir geht einfach Qualität vor Quantität. Und seit der Gründung von SKALIS kann ich mich voll und ganz auf das Management des SKALIS Evolution Flex konzentrieren, der meine Überzeugung und Qualität, die ich schon beim MEAG EuroErtrag angewendet habe, erfolgreich umsetzt.

Schilling: Sie haben in Hamburg BWL studiert, und Sie sind Chartered Financial Analyst (CFA Charterholder). Wie und wann wurde Ihr Interesse für die Kapitalmärkte geweckt? Während des Studiums oder schon früher?

Przewlocka: Meine Leidenschaft für das Wertpapiergeschäft habe ich schon während meiner Ausbil-

dung zum Bankkaufmann entdeckt. Ich wollte sehr früh Fondsmanager werden. Die prägenden Jahre nach meinem Studium erlebte ich im Eigenhandel bei der Stadtparkasse München. Mein damaliger Chef gab mir viele Freiheiten, und der sinnvolle Umgang mit diesen Freiheiten kommt mir heute noch zugute. Wenn Sie lange im Geschäft sind, erleben Sie auch weniger erfolgreiche Jahre. Da habe ich als Fondsmanager am meisten gelernt.

Schilling: Woher kommt der Name SKALIS?

Przewlocka: Im Italienischen heißt „Scala“ Treppe. Skalieren bedeutet aber auch, sich auszurichten, quasi zu einer Benchmark zu werden, vielleicht sogar einmal Trendsetter für andere zu sein. Gleichzeitig sind wir uns bewusst, dass die Welt nicht auf den nächsten Asset Manager wartet, der einen Mischfonds auflegt. Wir müssen einfach erfolgreicher sein als andere und zu einer eigenen Marke werden. Und SKALIS klingt für uns danach.

Schilling: Mischfonds ist ein gutes Stichwort. Die Produktgattung erreicht derzeit die meisten Neu-





Volker Schilling (links) und Ingmar Przewlocka tauschen sich über aktives Management aus.



auflagen und erzielt die stärksten Mittelzuflüsse. Woran liegt das?

Przewlocka: Die meisten Mischfonds sind verkappte Rentenfonds. Sie profitieren ausschließlich von einem gewaltigen Zinssenkungszyklus, den wir hinter uns haben. Anlegergeld fließt deshalb prozyklisch in diese Anlageklasse. Wirklich aktives Management in dieser Produktgattung? Häufig Fehlanzeige! Es findet bestenfalls aktive Gebühreneinnahme statt. Genau hier liegt unsere Chance. Wir bearbeiten unser Portfolio anders als alle anderen und setzen uns intensiver mit der Zusammensetzung auseinander.

Schilling: Dann lassen Sie uns doch mal über Ihr Portfolio, den SKALIS Evolution Flex Fonds, reden. Was bedeutet für Sie Aktivität in einem Mischfonds?

Przewlocka: Es gibt klare Bandbreiten, in denen wir uns bewegen. Diese nutzen wir konsequent aus. In der Regel liegt die Aktienquote zwischen zehn und 50 Prozent, die Rentenquote zwischen null und 100 Prozent. Die Duration der Rentenpapiere steuern wir sehr aktiv zwischen 1,5 und acht Jahren. Es versteht sich von selbst, dass der Mix aus Aktien, Rentenpapieren

und Kasse nicht starr sein kann, wenn sich der Kapitalmarkt ständig bewegt. Wir reagieren ausgesprochen schnell auf Marktveränderungen und passen diese Quoten deshalb sehr flexibel und zeitnah an. Alles unter Berücksichtigung eines ausgeprägten Risiko- und Money-Management-Systems.

„Wir kommen vom Market Timing und setzen uns damit intensiv auseinander.“

Ingmar Przewlocka

Schilling: Was meinen Sie damit?

Przewlocka: Stopp-Loss-Strategien verfolgt heute doch jeder. Aber wer geht wirklich systematisch an die Bestimmung seiner Positionsgrößen heran? Wir haben einen eigenen Algorithmus für Positionsgrößen entwickelt. Dabei wird jede einzelne Positionsgröße flexibel an den Ertragspfad und die jeweilige Situation an den Kapitalmärkten angepasst. Der Algorithmus schützt uns auch davor, handlungsunfähig zu werden, wie dies beispielsweise bei CPPI-Modellen der Fall ist, die oft sehr starr sind.

Hinzu kommt eine konsequente Risikobudgetierung unserer Positionen im Fonds. Damit ist es überhaupt möglich, weitestgehend marktunabhängige Erträge zu erzielen.

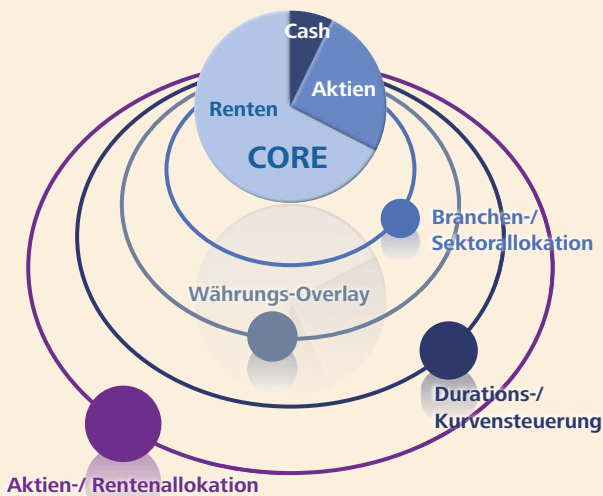
Schilling: Wie genau bestimmen Sie Ihre Asset Allocation?

Przewlocka: Unsere Asset Allocation ist das Ergebnis unseres Market Timings. Wir kommen vom Market Timing und setzen uns damit intensiv auseinander. Wir konstruieren ein strategisches Core-Portfolio aus erstklassigen Aktien, Unternehmens- und Staatsanleihen sowie Kasse. Das Kernstück der Investmentstrategie bildet jedoch das taktische Overlay Management als Satellite. Dieses Overlay Management erfolgt über liquide, börsengehandelte Derivate. Es ermöglicht somit eine aktive, schnelle und effiziente Steuerung des Portfolios. So nutzen wir, manchmal auch innerhalb eines Tages, die gesamte Bandbreite unserer Anlageklassen aus.

Schilling: Welche Rolle spielen Ihr Team, die Kollegen und Partner?

Przewlocka: Hier haben wir eine erstklassige Arbeitsverteilung für uns gefunden: Meine drei Mit-

Kombination aus aktivem Management und Core-Satellite-Strategie



Ein aktiv gemanagter und sehr flexibler Mix aus Aktien, Renten und Kasse bildet den Kern des Investmentansatzes von SKALIS Asset Management. Bei der Festlegung der jeweiligen Quoten bestimmen die Fondsmanager die Positionsgrößen mithilfe eines selbstentwickelten Algorithmus. Mit diesem gehen sie nicht nur systematisch an die Allokationen von Renten und Aktien heran, sondern auch an die der Branchen, an das Währungs-Overlay sowie die Steuerung der Laufzeiten.

Quelle: SKALIS Asset Management AG

gründer konzentrieren sich auf ihre Expertise und halten mir dadurch den Rücken frei. So unterstützen mich meine Kollegen Marc Decker und Dr. Jens Bies durch ihre ausgesprochene Renten- und Währungsexpertise im Portfoliomanagement, während Andreas Grassl die gesamte Tätigkeit der Geschäftsführung der SKALIS Asset Management AG übernimmt. Wir agieren im Team, die letzte Entscheidung für den Fonds treffe jedoch ich. Wir kennen uns alle schon sehr lange und haben zum Teil bereits bei MEAG zusammen

gearbeitet. Ich bin stolz, dass ich mit solchen Partnern SKALIS Asset Management gründen durfte.

Schilling: Sie haben Ihren Fonds mit Universal-Investment aufgelegt. Warum haben Sie sich für diesen Partner entschieden?

Przewlocka: Uns ist Universal-Investment schon im Vorfeld der Gründung empfohlen worden. Dennoch haben wir uns auch andere Häuser angesehen. Die gesamte Struktur passte bei Universal-Investment am besten. Sie wussten einfach genau, was

wir an Dienstleistungen für eine bestmögliche Umsetzung benötigen. Bereits nach einigen Monaten der Zusammenarbeit kann ich sagen, dass wir mit der gesamten Unterstützung sehr zufrieden sind.

Schilling: Nun interessiert uns noch Ihre Meinung zum Markt: Wie sehen Sie die weitere Entwicklung an den Zinsmärkten? Wann rechnen Sie mit der ersten Zinserhöhung durch die US-amerikanische Notenbank?

Przewlocka: Der Markt wird das Thema Zinserhöhung früher ein-



preisen, als es von vielen aktuell erwartet wird. Da werden einige Investoren auf dem falschen Fuß erwischt werden.

Schilling: Wie bereiten Sie sich auf ein solches Szenario vor?

Przewlocka: Wir reduzieren die Duration über US-amerikanische Zins-Futures auf null. Gleichzeitig werden wir die Aktienquoten herunterfahren, wenn es der Wirtschaft nicht gelingt, wieder Fahrt aufzunehmen. Es ist aber auch durchaus denkbar, dass moderate Zinserhöhungen einhergehen mit steigendem Wachstum. Aktien sind dann ein wichtiger Bestandteil unserer Allokation. Das Schöne ist, dass wir jederzeit flexibel auf diese Veränderungen reagieren können – ohne den Zwang einer Benchmark, eines Index oder einer Konzernmeinung.

Schilling: Wie erfahren Ihre Investoren, welche Strategien Sie gerade verfolgen?

Przewlocka: Wir verstehen uns in dieser Hinsicht als Dienstleister gegenüber unseren Investoren. Transparenz ist daher ein wichtiger Bestandteil unserer Kommunikation. Neben den täglich aktualisierten Factsheets, die auf der Plattform von Universal-Investment

„Die Zinserhöhung in den USA wird früher eingepreist, als von vielen erwartet.“

Ingmar Przewlocka

abrufbar sind, erstellt unser Management jeden Monat einen ausführlichen Bericht für unsere Investoren. Unsere eigenen monatlichen Factsheets, die auf unserer Internetseite zu finden sind, liefern zusätzliche nützliche Informationen über die Asset Allocation, Wertentwicklung und Risiko-

kennzahlen. Aktuell haben wir auch ein eigenes, vierteljährlich erscheinendes Magazin mit dem Namen „Streiflicht“ aufgelegt. Zudem sind die Wege bei uns kurz: Unsere Investoren wissen immer, wie sie uns zügig erreichen können.

Schilling: Zum Schluss noch ein erstes Fazit: Sind die ersten Monate Ihrer Firmengründung so verlaufen, wie Sie es sich vorgestellt haben?

Przewlocka: Wir können sehr zufrieden sein. Unser Fonds hat bereits ein Volumen von über 37 Millionen Euro und wächst stetig. Zudem konnten wir schon ein wichtiges Spezialfondsmandat gewinnen. Ich weiß, dass dieses Vertrauen der Investoren auch Vorschusslorbeeren aufgrund meines langjährig positiven Track Records sind. Wir gehen mit dieser Verantwortung sorgsam um und werden die Erfolgsgeschichte weiter schreiben.

SIE HABEN NOCH FRAGEN? SPRECHEN SIE UNS AN:



Andreas Riss
Director Sales
T: +49 (0) 69 7 10 43-563



Christian Behrend
Senior Sales Manager
T: +49 (0) 69 7 10 43-567



Alexander Hammer
Senior Sales Manager
T: +49 (0) 69 7 10 43-7510



Eylem Cetin-Hansmeyer
Sales Manager
Tel: +49 (0) 69 7 10 43-321

oder einfach per E-Mail an uvs@universal-investment.com.

Herausgeber
UVS Universal-Vertriebs-Services GmbH,
Theodor-Heuss-Allee 70
60486 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 7 10 43-0,
E-Mail: select@universal-investment.com

Verantwortlich im Sinne des Presserechts (V.i.S.d.P.)
Henning Stegmayer

Redaktion und Konzept
Timo Lüllau, Bernd Obergfell,
Universal-Investment,
Gerle Financial Communications

Gestaltung
g.e.n.a.u. Visuelle Kommunikation

Fotos
Alexander Habermehl, Universal-Investment

Druck
ASTERION International

©2014 Alle Rechte vorbehalten. Diese Veröffentlichung richtet sich ausschließlich an professionelle Kunden bzw. geeignete Gegenparteien im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Sie ist nicht zur Weitergabe an Privatkunden bestimmt. Sie stellt insbesondere keinen Vertrieb von Anteilen oder Aktien an Investmentvermögen im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches dar. Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben können wir nicht übernehmen, und keine Aussage in dieser Broschüre ist als solche Garantie zu verstehen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers / der Verfasser wider. Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu historischen Wertentwicklungen erlauben keine Rückschlüsse auf Wertentwicklungen in der Zukunft. Die in dieser Publikation enthaltenen Angaben stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Alleinige Grundlage für den Anteilserwerb sind die Verkaufsunterlagen zu den jeweiligen Fonds, welche kostenlos bei Universal-Investment sowie im Internet unter www.universal-investment.de bzw. www.universal-investment.lu erhältlich sind. Weder Universal-Investment noch deren Kooperationspartner übernehmen irgendeine Art von Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalt. Änderungen dieser Präsentation oder deren Inhalt bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal-Investment und deren Kooperationspartnern.

Fondsanalyse

SKALIS EVOLUTION FLEX

Ingmar Przewlocka, ehemaliger Top-Manager bei der MEAG, ist zurück auf der Asset-Manager-Bühne. Mit einem Fonds, der mit dem gleichen Ansatz wie der MEAG EuroErtrag gemanagt wird, den er in rund fünf Jahren zu einem der besten Multi-Asset-Fonds mit flexiblem Vermögensverwaltungsansatz gemacht hatte. Mit mehreren ehemaligen Kollegen hat Przewlocka die Investmentboutique SKALIS Asset Management gegründet, die sich auf Mischfonds konzentriert.

Analyse durch Volker Schilling, Dachfondsmanager des Elite Plus UI, Vorstand GREIFF capital management AG

Ein exzellenter Schachzug von Ingmar Przewlocka, genau mit der Strategie im eigenen Fonds zu starten, die er in den vergangenen Jahren mit dem MEAG-Fonds in einem anspruchsvollen Marktumfeld sehr erfolgreich umgesetzt hatte. Damit zählt sein bisheriger Track Record als Leistungsnachweis für den SKALIS Evolution Flex, mit dem er an seine Performancehistorie nahtlos anknüpfen kann. Die kann sich sehen lassen: Mit einem Wertzuwachs von rund 70 Prozent in den zurückliegenden fünf Jahren (+11,4 Prozent pro Jahr) und einem deutlich positiven Jahresergebnis im schwierigen Börsenjahr 2011 zählt er zu den besten Managern gemischter Vermögensverwaltungsfonds hierzulande.

Typisch für Przewlocka ist die mit 7,6 Prozent etwas erhöhte Volatilität im Fünfjahresdurchschnitt. Dafür war der maximale Draw Down mit 6,53 Prozent gering. Verluste wurden demnach stets erfolgreich begrenzt und schnell wettgemacht, die längste Verlustperiode der letzten fünf Jahre dauerte sechs Monate. Jeder Anleger sollte damit leben können, wenn eine attraktive Renditeerwartung damit einhergeht.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist Przewlockas Fähigkeit, die Asset Allocation sehr flexibel zu verändern, sofern es seine Markterwartung erforderlich macht. Daraus resultierte mehr als die Hälfte der mit der Strategie erwirtschafteten Performance der zurückliegenden fünf Jahre. Nach unserer Beobachtung zählt er dabei nicht zu den Zauderern, sondern nimmt bei Bedarf kurzentschlossen deutliche Verschiebungen in seinem Fonds vor.

Dazu setzt der Manager vor allem Derivate ein, allen voran Index-Futures. Das macht die SKALIS-Strategie fast einzigartig. Wir kennen nur wenige Manager, die dermaßen entschlossen Positionen einnehmen, nicht selten gegen die aktuelle Markttrichtung – und dies zumeist sehr erfolgreich. Aus Gesprächen mit Przewlocka wissen wir, dass es durchaus sein kann, dass er den Aktienanteil in seinem Fonds durch den Verkauf von Future-Kontrakten innerhalb kürzester Zeit beispielsweise von 30 Prozent auf null herunterfährt. Oder wenn es gefährlich an den Aktienmärkten wird, sogar netto short geht, um von fallenden Kursen zu profitieren. Ähnlich verhält es sich auf der Anleihe Seite. Hier geht es um die genaue Positionierung auf der Zinsstrukturkurve sowie eine aktive Durationssteuerung des Bond Portfolios.

Fazit: Mit Ingmar Przewlocka hat einer der erfolgreichsten Mischfondsmanager zusammen mit langjährigen und erfahrenen Partnern eine eigene Investmentboutique gegründet. Die Qualität des Teams und der langjährige Track Record bilden nach unserer Überzeugung die Basis für eine weiterhin erfolgreiche Tätigkeit. Ich, Volker Schilling, kann den SKALIS-Fonds daher als Basisinvestment empfehlen.

Key Facts

Fondsinitiator: SKALIS Asset Management ist 2013 in Unterschleißheim bei München gegründet worden. Neben Ingmar Przewlocka zählen Dr. Jens Bies, Marc Decker und Andreas Grassl zum Team. Przewlocka ist als erfolgreicher Fondsmanager des Fonds MEAG EuroErtrag bekannt. Seine Kollegen haben ebenfalls langjährige Erfahrung und Expertise als Fondsmanager bei der MEAG Munich Ergo Asset-Management und Deka Bank. SKALIS Asset Management verwaltet rund 58 Millionen Euro für überwiegend institutionelle Investoren. An SKALIS Asset Management ist mehrheitlich die Baader & Heins Capital Management AG, eine Tochter der Baader Bank AG, beteiligt.

Prozess: Przewlocka und seine Kollegen setzen auf einen aktiven und dynamischen Investmentansatz. Als Vermögensklassen nutzen sie Anleihen, Aktien, Währungen und Kasse. Das Multi-Asset-Konzept basiert auf einer Core-Satellite-Strategie. Herzstück der Investmentstrategie ist ein taktisches Overlaymanagement, das über liquide, börsengehandelte derivative Instrumente zum Einsatz kommt. Es ermöglicht eine aktive und effiziente Steuerung des Portfolios.

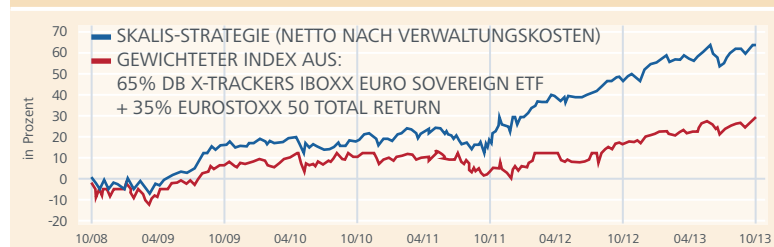
Wertentwicklung: Przewlocka erwies sich bislang als sehr erfolgreicher Fondsmanager: Der von ihm vormals verwaltete Fonds MEAG Euro Ertrag erzielte aufgrund seiner Strategie vom 1. Oktober 2008 bis zum 30. September 2013 ein Plus von 62,9 Prozent. Ein gewichteter Index aus 65 % Renten und 35 % Aktien erzielte im gleichen Zeitraum 27,8 Prozent.

SKALIS Evolution Flex AK R im Überblick

ISIN: DE000A1W9AA8
Schwerpunkt: Mischfonds defensiv
Aufgagedatum: 20.12.2013
Fondswährung Anteilklasse: Euro
Fondsvolumen (alle Anteilklassen): 37,8 Millionen Euro
Domizil: Deutschland
Stand: 28. Juli 2014

Überdurchschnittliche Performance der SKALIS-Strategie (vormalige Fondsverwaltung des Teams)*

(Wertentwicklung zwischen 1. Oktober 2008 und 30. September 2013 in Prozent)



Quelle: Bloomberg | * Bei der Darstellung handelt es sich um die Wertentwicklung des vormals vom Team verwalteten Fonds MEAG Euro Ertrag (netto, nach Verwaltungskosten).

Die historische Wertentwicklung der Strategie liefert kein verlässliches Indiz für die zukünftige Wertentwicklung des SKALIS Evolution Flex.