

Produktcheck: Value Partnership P

ISIN: DE 000 A14 UV3 7, letzter Rücknahmepreis: 126,51 EUR



Im Einkauf liegt der Gewinn. Bei Aktien ist das aber gerade schwierig. Inzwischen sind viele Dividendenpapiere aus fundamentaler Sicht nicht mehr günstig bewertet. Vor allem Blue Chips, also die Aktien der größten und bekanntesten Unternehmen, weisen mittlerweile im langfristigen Vergleich hohe Bewertungen auf.

Value-Investoren finden günstige Titel aber noch in der zweiten oder dritten Reihe. Die Aktien mittelgroßer und kleinerer Unternehmen stehen häufig nicht so stark im Fokus internationaler Investoren und Analysten und weisen darum mitunter länger attraktive Bewertungen auf. Private Anleger, die solche Small- und Mid-Caps in ihrem Investmentportfolio stärker gewichten wollen, sind mit entsprechend fokussierten und aktiv verwalteten Publikumsfonds gut beraten. Aber auch hier gilt: Wer die Wahl hat, hat die Qual. Es gilt, aus der Vielzahl an Small- & Mid-Cap-Fonds das geeignete Produkt zu finden.

Ein Fonds, der sich vom Gros der Small- & Mid-Cap-Fonds unterscheidet, ist der Value Partnership P. Fondsmanager *Dr. Carl Otto Schill* hat als Unternehmer lange Zeit selbst mittelständische Unternehmen geführt. Diese jahrzehntelange Berufserfahrung nutzt Schill nun bei der Auswahl der Investments für den Value Partnership P und setzt auf Investments als „Partnerschaft“. Ähnlich wie bei Private Equity Investments werden die potentiellen Anlageobjekte so analysiert, als ob der Fonds das jeweilige Unternehmen komplett kaufen würde.

Den Schwerpunkt des Fonds bilden europäische Unternehmen aus dem Small- und Midcap-Bereich. Bei der Analyse der Einzelwerte kommt eine selbst entwickelte Checkliste zum Einsatz, die neun Bereiche des Unternehmens umfassend analysiert. Wenn auch nur in einem Bereich ein sogenannter Haltepunkt auftaucht, wird nicht investiert. Einzeltitel, die sich nach diesem strengen Auswahlprozess für eine Aufnahme ins Fondsportfolio qualifizieren, sind dann in der Regel langfristige Investments. Schill und sein Team investieren nur in Unternehmen mit ausgezeichneten Geschäftsmodellen. Die Firmen müssen eindeutig identifizierbare und langfristige Wettbewerbsvorteile (z. B. Netzwerkeffekte oder Marktführerschaft) haben. Darüber hinaus achten die Fonds-

manager der Value Partnership Management GmbH auf eine moderate Bewertung des Unternehmens (Value). Es werden nur Aktien gekauft, bei denen der innere Wert von Unternehmen mindestens 30% unterbewertet ist. Einen Großteil der Investments finden die Fondsstrategen in den Nischen der Megatrends wie Digitalisierung oder Globalisierung. Die jeweiligen Small- oder Midcaps stehen noch nicht so im Fokus des Kapitalmarktes und sind daher günstiger bewertet. Viele dieser Firmen sind Weltmarktführer in kleinen, abgegrenzten Marktnischen, so genannte Hidden Champions.

Rund zwanzig bis dreißig Einzeltitel bilden ein hoch konzentriertes Portfolio. Auf die zehn größten Einzelinvestments entfallen aktuell rund 40% des Fondsvolumens. Darunter sind z. B. der Weltmarktführer für Dämmstoffe STEICO SE (ca. 4,03% Depotanteil), GK Software – einer der Technologie- und Innovationsführer für Softwarelösungen für den Einzelhandel (ca. 5,7% Depotanteil) oder Somero Enterprises Inc. (ca. 3,3% Depotanteil) – ein Spezialzulieferer für die Bauindustrie ohne nennenswerte Konkurrenz. Deutsche Aktien sind im Value Partnership P mit einem Depotanteil von mehr als 44% am stärksten gewichtet. Daneben ist der Fonds mit Investments in China, Großbritannien, Frankreich, den USA, Griechenland, der Schweiz, Dänemark und Österreich international breit diversifiziert.

Die Stockpicking-Strategie von Fondsmanager Schill zahlt sich aus. Seit Auflage des Fonds vor rund knapp Jahren erzielte der Value Partnership P eine Wertentwicklung von knapp 28% bei einer vergleichsweise moderaten Volatilität (Schwankungsbreite) von rund 11,14%. In diesem Jahr hat sich der Fonds besser entwickelt als vergleichbare Small- und MidCap-Fonds.

Fondsanteile können zuzüglich eines Ausgabeaufschlags von max. 5% börsentäglich über die KAG erworben werden. Die Differenz zwischen Kauf und Verkauf (Spreads) an der Börse liegt bei etwa 1,5%.

► **Fazit:** Der Value Partnership P eignet sich für konservative Investoren, die ihr Portfolio mit kleinen und mittelgroßen Aktien diversifizieren möchten.

i Produktcheck: Value Partnership P	
Auflagedatum: 08.10.2015	+ Stockpicking-Ansatz aus „Unternehmer-Sicht“
Fondsvolumen: 15,2 Mio. EUR	+ konsequenter Fokus auf hochwertige Geschäftsmodelle gepaart mit Value-Investing kommen ins Portfolio)
Ausschüttungsart: ausschüttend	+ Kauf nur mit „Sicherheitsmarge“ (mind. 30 % unter ermitteltem inneren Wert)
Ausgabeaufschlag: max. 5,00 %	- Fonds ist vergleichsweise teuer
Gesamtkostenquote (TER): 2,32 % p.a.	- Historie noch zu kurz für eine valide Beurteilung der Anlagestrategie
Produktcharakteristika	Stärken-Schwächen-Profil
	FUCHS-Bewertung
	Bewertungsfazit: Der Value Partnership P überzeugt seit seiner Auflage mit einer soliden Wertentwicklung bei geringen Kursschwankungen (Risiko). Das Anlagekonzept gefällt uns gut. Leider lässt die noch kurze Fondshistorie keine belastbare Beurteilung der Anlagestrategie in verschiedenen Marktzyklen zu. Die laufenden Kosten sind vergleichsweise zu hoch. Hier spielt aber auch die Größe des Fonds eine Rolle. Noch ist der Fonds sehr klein. Steigende Mittelzuflüsse dürften sich positiv auf die Höhe der Verwaltungskosten auswirken.