



Mittelstandsanleihen: Aktives Management in einem engen Markt

Im „Standpunkt German Mittelstand“ äußert sich das Team um Ralf Meinerzag (CIO des STEUBING GERMAN MITTELSTAND FUND I) regelmäßig zum Markt für Mittelstandsanleihen und Fragen der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen. In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns mit aktivem Fondsmanagement in einem engen Markt, in denen das Handelsvolumen begrenzt ist, wie dem für Anleihen von kleineren und mittleren Unternehmen.

Was sollte ein aktiver Asset Manager beachten?

Aktive Asset Manager verfolgen häufig im selben Marktumfeld unterschiedliche Strategien – auch in engen Märkten, in denen das Handelsvolumen begrenzt ist, wie dem für Anleihen von kleinen und mittleren Unternehmen. Hier ist nicht nur wichtig die werthaltigsten Investitionen zu bestimmen, sondern auch die internen Kosten für die Anleger in diesen Fonds möglichst niedrig zu halten. Es muss also abgewägt werden, inwieweit Käufe und Verkäufe und die damit verbundenen Gebühren auf die Performance des Fonds einen negativen Einfluss haben. Aber auch das Management der ruhigen Hand hat seine Tücken: Verpasse ich den richtigen Zeitpunkt zum Traden, können die Verluste im Portfolio zu großen Rückschlägen im Fondspreis führen.

Was ist der richtige Weg?

Den richtigen Weg zur Anlageentscheidung zu finden ist nicht einfach und hängt auch stark mit dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld sowie den speziellen Gegebenheiten der Anlagewelt zusammen. „Vor zwei Jahren als wir mit unserem Fonds gestartet sind, haben wir uns vorgenommen, mit ruhiger Hand zu handeln, um die Tradinggebühren innerhalb des Fonds möglichst niedrig zu halten. Das war unsere Philosophie als Portfoliomanager. Direkt im ersten halben Jahr wurden wir von Totalausfällen, wie z.B. Zamek, überrascht, die wir bewusst in unserem Depot gehalten haben. Wir wollten damals nicht auf jedes Marktgerücht und jeden Trend reagieren und Wetten eingehen“, so Ralf Meinerzag. „Die verstärkte Zahl von Insolvenzen hat uns aber unsere grundsätzliche Haltung revidieren lassen. Wir handeln immer noch mit ruhiger Hand – sind aber beim Überschreiten gewissen Barrieren offensiv in unserem Handeln.“ Das ist die eine Seite der Medaille. Die andere Seite sind Fonds, die offensichtlich ein tägliches Kaufen und Verkaufen von Einzeltitel als Signal nach außen versenden, um dadurch ihre Kompetenz darzustellen. Anleger sollten sich da überlegen, ob jeder dieser Trade wirklich notwendig ist, denn er kostet und drückt ggf. die Performance. So gesehen ist wahrscheinlich der Mittelweg der richtige – selbst in einem so engen Markt wie dem der Mittelstandsanleihen.

Sind Mittelstandsanleihen als enger Markt noch attraktiv?

Ralf Meinerzag: „Wir sind uns sicher, dass der Markt für Mittelstandsanleihen momentan eine Delle erlebt, die sich eben auch darin ausdrückt, dass eine Anlagepolitik der ruhigen Hand alleine nicht funktioniert. Dennoch werden professionelle Investoren diesen Markt weiterhin suchen, denn er verspricht für Anleihen eine relativ hohe Verzinsung. Es müssen sich bloß die Risikobewertungen in der Kuponhöhe niederschlagen, sowie noch deutlicher die Spreu vom Weizen trennen, was Aufgabe der emissionsbegleitenden Banken sein muss.“



Standpunkt German Mittelstand



Standpunkt German Mittelstand

Im „Standpunkt German Mittelstand“ äußert sich das Team um Ralf Meinerzag (CIO des STEUBING GERMAN MITTELSTAND FUND I) regelmäßig zum Markt für Mittelstandsanleihen und Fragen der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen. Der STEUBING GERMAN MITTELSTAND FUND I investiert u.a. in Mittelstandsanleihen aus dem deutschsprachigen Raum und bietet seinen Investoren die Möglichkeit, in das Segment der Mittelstandsanleihen diversifiziert und liquide zu investieren.

STEUBING GERMAN MITTELSTAND FUND I
21. September 2015

Kontakt: Ralf Meinerzag +49 69 297 16 172, sgmf@steubing.com, www.germanmittelstandfund.de