



Boutiquen-Netzwerk will bis 2026 Assets auf 60 Milliarden Euro mehr als verdoppeln

Das globale Asset-Management-Netzwerk **iM Global Partner** besitzt bei unterschiedlichen Boutiquen Minderheitsbeteiligungen - unter anderem wurde die **Oyster-Palette** übernommen. Aktuell liegen die Assets aller Boutiquen aus dem Netzwerk bei 24 Milliarden Euro. In den kommenden drei bis fünf Jahren sollen sich die Assets auf 60 Milliarden Euro mehr als verdoppeln. Das globale Asset-Management-Netzwerk **iM Global Partner** beteiligt sich mit Minderheitsbeteiligungen an unterschiedlichen Fonds-Boutiquen und baut dadurch ein Netzwerk aus unterschiedlichen spezialisierten Investment-Boutiquen auf. Beispielsweise wurde im vergangenen Jahr die **Oyster-Fonds** von SYZ Asset Management übernommen und umstrukturiert. Dieses Jahr wurde der US-amerikanische Vermögensverwalter Litman Gregory gekauft. Nach dieser Übernahme sind 100 Mitarbeiter bei **iM Global Partner** beschäftigt und die Assets, die alle Boutiquen des Netzwerks gemeinsam verwalten, liegen bei 24 Milliarden Euro. In den kommenden drei bis fünf Jahren sollen die Assets auf 60 Milliarden Euro mehr als verdoppelt werden.

Philippe Couvrecelle, Gründer von **iM Global Partner**, erklärt im Gespräch mit Fundview : „Die Boutiquen, bei denen wir uns beteiligen, behalten zu 100 Prozent ihre Unabhängigkeit. Dabei fungieren wir allerdings gerne als Sparringspartner und stellen unsere Expertise bereit. Seit dem ersten Investment, das im Jahr 2015 getätigt wurde, haben wir in den vergangenen fünf Jahren rund 215 Millionen Euro in Boutiquen investiert. In den kommenden drei bis fünf Jahren wollen wir mindestens weitere 300 Millionen Euro investieren.“ Die Wachstumspläne von Couvrecelle sind ambitioniert: Die Assets sollen in den kommenden zehn Jahren sogar bei 150 bis 200 Milliarden Euro liegen.

Derzeit hat das Unternehmen elf Büros in Europa und den USA, beispielsweise in London, Paris, Genf, München oder Miami, Philadelphia und Los Angeles. Im kommenden Jahr soll außerdem ein Standort in Asien eröffnet werden. Investiert wurde neben der **Oyster-Palette** auch in **Polen Capital**, Zadig, **Dolan McEniry** und Scharf Investments.

„Bauchladen-Häuser werden Probleme bekommen“

Das Boutiquen-Netzwerk will die besten Fondsmanager aus den unterschiedlichsten Assetklassen unter einem Dach vereinen. „Dabei ist es zentral, dass diese Boutiquen Alpha erzielen und einen Mehrwert für Investoren generieren. Diese aktiven Alpha-Manager wollen wir durch unsere Minderheitsbeteiligungen unterstützen. Klar ist, dass wir kein passives Geschäft aufbauen möchten. Durch einen flexiblen Boutiquen-Ansatz lässt sich definitiv besser Alpha erzielen“, sagt Couvrecelle.

Insofern wird die Unabhängigkeit der Boutiquen mit einer großen Effizienz im administrativen Bereich kombiniert und die Investment-Häuser durch das weltweite Netzwerk und den internationalen Vertrieb unterstützt. „Allen voran durch unseren Vertrieb können wir für die Boutiquen neue Märkte und Investoren erschließen und dadurch das Wachstum der Boutiquen vorantreiben“, so Couvrecelle. Aktuell sind 17 Strategien von elf Boutiquen investierbar. Assetklassen sind beispielsweise europäische und globale Aktien, Anleihen, Multi Asset und Alternatives. Neue Strategien aus dem Schwellenländer-Bereich sowie für europäische und US-amerikanische



Unternehmensanleihen sollen künftig angedockt werden.

„Klar ist, dass die Asset-Management-Branche sehr kompetitiv ist und viele große Asset Manager durch ihre starken Vertriebsnetzwerke führend in der Branche sind. Es ist zweifelsfrei nicht einfach, als Fonds-Boutique erfolgreich zu sein. Es ist für Boutiquen zentral, einen Mehrwert und Alpha zu generieren. Aber Boutiquen müssen sich nicht nur gegen die großen etablierten Asset Manager oder passive Produkte durchsetzen, sondern natürlich auch gegen andere Boutiquen“, sagt Couvrecelle und fügt hinzu: „Der Trend geht daher zweifelsfrei zu spezialisierten Boutiquen. Ehrlicherweise muss man sagen, dass für jede erfolgreiche Fonds-Boutique vermutlich 100 Boutiquen nicht erfolgreich sind. Die Asset-Management-Industrie ist insgesamt sehr dynamisch. Aus diesem dynamischen und großen Markt wollen wir die besten Boutiquen aussuchen und unterstützen. Durch unser bestehendes Netzwerk können wir dann beispielsweise die Expertise von lokalen Playern auch international bereitstellen und dadurch neue Märkte für die Boutiquen erschließen.“

Bei **im Global Partner** werden liquide Strategien fokussiert. Dort habe das Unternehmen seine Expertise und könne einen Mehrwert generieren. Auch wenn große Asset Manager derzeit die Branche dominieren, würden Boutiquen weltweit wachsen und immer dominanter werden. Couvrecelle erklärt: „Denn der Alpha-Ansatz wird immer wichtiger im Hinblick auf die steigenden Assets von passiven Strategien. Generalisten und Bauchladen-Häuser werden in Zukunft Probleme bekommen und unter Druck geraten. Deswegen ist das Wachstum für unsere Plattform auch endlich, denn wir wollen kein Bauchladen werden und wollen unsere Palette komplementär aufstellen.“

