

## **Asset-Management-Plattform nennt Oyster-Fonds um und erweitert Fondspalette**



Philippe Couvrecelle, CEO und Gründer von iMGP

Das globale Asset-Management-Netzwerk iM Global Partner vollzieht ein vollständiges Rebranding der zuletzt übernommenen Oyster-Fonds. Weitere Produkte sollen die Palette dabei in Zukunft ergänzen sowie neue Märkte erschlossen werden.

Die globale Asset-Management-Plattform iM Global Partner hat die ehemals von SYZ Asset Management verwalteten Oyster-Fonds übernommen und inzwischen die komplette Fonds-Palette vollständig im eigenen Haus implementiert. Nachdem die bestehende Palette analysiert und Veränderungen vorgenommen wurden, wurde jetzt ein globales Rebranding vorgenommen. Für Philippe Couvrecelle, Gründer von iM Global Partner, hatte die Entscheidung dabei praktische Gründe, wie er im Gespräch mit Fundview erklärt: „Der Name Oyster ist natürlich eine prestigeträchtige Marke gewesen. Wir wollen die Strategien jedoch über unser Netzwerk verbreiten und da wäre eine zwischengeschaltete Marke zwischen iM Global Partner und unseren Partner-Marken eine unnötige Verkomplizierung. Wir denken auch nicht, dass ein glamouröser Name für den Erfolg einer Strategie notwendig ist, vielmehr möchten wir durch unsere Kompetenz einen Mehrwert für die Anleger bieten.“

In den nächsten Wochen werde die Fonds-Palette noch erweitert. Die zukünftigen Fonds sollen dabei komplementäre Strategien zu den bereits bestehenden 18 ehemaligen Oyster-Fonds abbilden. Couvrecelle erklärt: „Generell haben wir ein globales Rebranding unserer Fonds eingeleitet. Alle unsere Fonds (US-Publikumsfonds und OGAW-Fonds) werden unter dem Namen iMGP Funds firmieren. Die US-Fonds wurden am 16. Dezember 2021 umbenannt und die Umbenennung unserer in Luxemburg ansässigen SICAV erfolgte am 10. Januar. Bis zum Jahr 2023 planen wir, bis zu sechs neue Boutiquen als Partner zu gewinnen. Es ist in Zukunft zudem möglich, dass wir erneut den Vertrieb bereits existierender Fonds übernehmen, wenn sich die Gelegenheit bietet. Im letzten Jahr haben wir beispielsweise auch den kalifornischen Vermögensverwalter Litman Gregory zu 100 Prozent übernommen.“

Im Falle der Oyster-Fonds war es für iMGP das erste Mal, dass eine vollständige Übernahme durchgeführt wurde, denn wenn Boutiquen in das Netzwerk aufgenommen werden, so sollen diese ihre Unabhängigkeit behalten. Daher investiere man in einem solche Fall lediglich mit Minderheitsbeteiligungen. Im Falle von SYZ AM und der Oyster-Fondsplatte wurde sich hingegen entschieden, den Vertrieb komplett über das eigene Haus zu steuern. „Alle ehemaligen Oyster-Fonds profitieren bereits von unserem starken und wachsenden Partnernetz. Das war das Hauptziel, als wir SYZ Asset Management, das alle Oyster-Fonds verwaltete, zu 100 Prozent übernahmen. Wir haben viele Änderungen in der Unterberatung vorgenommen und frühere Manager hauptsächlich durch unsere Partner ersetzt“, so Couvrecelle.

### **Keine gute Performance vor Übernahme**

Einige Oyster-Fonds hätten dabei vor der Übernahme durch iMGP mit ihrer Performance kämpfen müssen, weshalb einige strategische Veränderungen vorgenommen wurden und die Performance so wieder gesteigert werden konnte. Couvrecelle erläutert: „Dafür haben wir nach unserer Übernahme im Mai 2020 die gesamte Fondspalette umgehend unter die Lupe genommen und bereits im Sommer desselben Jahres wesentliche Änderungen vorgenommen. Die Idee war, keine Änderungen um der Änderungen willen vorzunehmen. Wir haben uns die Performance und das Fundraising der einzelnen Fonds in den letzten Jahren angeschaut und wenn die Leistung und die Kundenzufriedenheit gut waren, behielten wir den Manager bei. Drei Fonds wurden allerdings geschlossen beziehungsweise zusammengelegt. Bei mehr als der Hälfte der Fonds haben wir den ehemaligen Manager durch eine neue, leistungsstarke Fondsgesellschaft ersetzt.“

Insbesondere der Flaggschiff-Fonds für europäische Aktien, der ehemalige Oyster European Opportunities-Fonds, hat nach sehr erfolgreichen Jahren von Januar 2018 bis März 2020 unter einer schlechten Performance gelitten und wurde auf eine ESG-orientierte Strategie umgestellt. Im Juni 2020 musste auch der langjährige Fondsmanager Michael Clements das Mandat für die Strategie abgeben. Zudem seien weitere neue Manager für die bestehenden Fonds implementiert worden - zum Beispiel für US-Aktien (sowohl Growth als auch Value), US-Anleihen und liquide alternative Strategien.

Was den Vertrieb der UCITs-Fonds anbelange, so verfüge iMGP bereits über ein starkes Netzwerk in Frankreich, Großbritannien, Deutschland, Italien, Spanien, der Schweiz und in den USA. Und auch in Asien (vor allem in Japan) sei das Unternehmen im Vertrieb präsent. „Wir planen, im zweiten Halbjahr 2022 oder im ersten Halbjahr 2023 Geschäftsstellen in Asien zu eröffnen. Für das Jahr 2022 planen wir neben den bereits genannten Schwerpunktländern eine aktivere Entwicklung unserer Geschäftsaktivitäten in den nordischen Ländern, Lateinamerika und den Benelux-Staaten. Dieses wachsende Vertriebsnetz wird den iMGP-Fonds und ihren bestehenden und künftigen Kunden zugutekommen“, sagt Couvrecelle.