

land

Ein klares Bekenntnis zum Finanzplatz

Sparinvest verlegt seinen Hauptsitz nach Luxemburg

VON BARBARA
FISCHER-FÜRWENTSCHE

Anlässlich des zehnjährigen Bestehens seiner Niederlassung in Luxemburg hat der dänische Vermögensverwalter Sparinvest angekündigt, den Hauptsitz der Muttergesellschaft Sparinvest Holdings SE von Dänemark nach Luxemburg zu verlegen. Darüber hinaus wird er aus strategischen Gründen in eine „Société Européenne“ umfirmieren.

Die Entscheidung pro Luxemburg sei mit Zustimmung der Aktionäre getroffen worden, da die Rahmenbedingungen für das Fondsmanagement in Luxemburg für ein international tätiges Unternehmen im weltweiten Vergleich optimal seien. Insbesondere die Kompetenz der Aufsichtsbehörden und der klare Wille, die Branche Investmentmanagement zu fördern, seien Entscheidungskriterien gewesen, so Sparinvest.

Wer ist Sparinvest? Für die Branche kein Unbekannter – obwohl kein Big Player. Gegründet wurde Sparinvest 1968 in Dänemark von verschiedenen lokalen Sparkassen als erster Investmentfonds mit der Aufgabe, langfristig ausgelegte Sparprodukte für den normalen Sparer zu entwickeln. Seit 2001 wurde der Geschäftsbetrieb von Luxemburg aus auf ganz Europa ausgeweitet. Heute verwaltet Sparinvest ein Anlagevolumen von 9,06 Mrd. Euro für private und institutionelle Investoren in ganz Europa. Der Vertrieb erfolgt über ausgesuchte Partner wie Banken, Vermögensverwalter und Versicherungen.

Dänische Sparkassen stellen auch heute noch 90 % der Aktionäre. Sie unterstützen zugleich die umsichtige Anlagestrategie, die darauf fokussiert ist, wettbewerbsfähige, risikoadjustierte und langfristige Renditen zu erzielen. Das



Jan Stig Rasmussen, Managing Director und CEO der Sparinvest Luxembourg S.A. und Mitglied des Exekutivkomitees der Sparinvest Holding.

(FOTO: BFF)

Fehlen von Mehrheitsaktionären sichert der Gruppe ihre Unabhängigkeit.

Einen Namen gemacht hat sich Sparinvest von Anfang an als Spezialist für sogenannte „Value Investments“ – sowohl für Aktien als auch Anleihefonds. Unter Value Investing (wertorientiertes Anlegen) versteht man eine Anlagestrategie, bei welcher gezielt Aktien gekauft werden, die an den Börsen unterbewertet sind, um damit eine überdurchschnittliche Rendite zu erzielen.

Jan Stig Rasmussen, Managing Director, bringt es auf den Punkt: „Wir investieren nur in börsennotierte Unternehmen, die mindestens 40 % unterbewertet sind. Darüber hinaus achten wir auf eine hohe Eigenkapitalquote, eine gute Profitabilität und ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Wir schauen mit den Augen eines Unternehmers

auf das jeweilige Unternehmen, analysieren die langfristigen Perspektiven und laufen keinen Modetrends an den Börsen hinterher. Im Durchschnitt bleiben wir ca. vier Jahre in einem Unternehmen investiert, was für den Anleger auch die Transaktionskosten senkt.“

Nicht nur an die Qualität der Investments werden hohe Anforderungen gestellt. In 2009 hat Sparinvest die „Prinzipien für verantwortungsbewusste Investments UNPRI“ der vereinten Nationen unterschrieben. Auch ökologische und soziale Aspekte werden in dem risikoorientierten Investmentprozess konsequent berücksichtigt.

Im Unterschied zu spekulativen Investmentprodukten versuchen Value Investments den Anlegern die bestmögliche Mischung von Risiko und langfristigem Ertrag zu bieten. „Eines unserer Grundprinzipien ist die Auffassung, in Unter-

nehmen und nicht in ein Stück Papier zu investieren. Deshalb bleiben wir auch in schlechteren Zeiten investiert anstatt in Liquidität umzuwandeln“, erläutert Rasmussen.

Als dies bringt mit sich, dass Investments in wertorientierte Produkte immer langfristig zu sehen sind. Wer auf den schnellen Gewinn setzt, sollte hier nicht investieren. Wer allerdings langfristig eine bessere Performance als der Markt erzielen möchte und wer auch mal Kursrückschläge aussitzen kann, sollte sich diese Produkte näher anschauen. „Im Durchschnitt der letzten zehn Jahre lagen wir 4 bis 5 Prozent über dem Marktdurchschnitt“ – so Rasmussen. „Unser Ziel liegt bei einer durchschnittlichen Performance von 10 bis 15 Prozent.“

Wie sieht die Zukunft aus? Rasmussen ist hier sehr optimistisch, sowohl für seine Firma als auch für die Anleger. Sparinvest möchte aus Luxemburg heraus international weiter wachsen, mit Schwerpunkt Europa. Die Voraussetzungen hierfür sind gut. Als einem der ersten Managementunternehmen wurde Sparinvest im Juli 2011 von der luxemburger Aufsichtsbehörde CSSF eine UCITS-IV Zulassung erteilt.

Rasmussen geht davon aus, dass die Umsetzung dieser Richtlinie den europäischen Markt neu ordnen wird. Die überschaubaren Strukturen seines Unternehmens, die klare Fokussierung und die Erfolgsgeschichte der Produkte seien Garantien für einen erfolgreichen Ausbau des Geschäfts, so Rasmussen.

Verunsicherten Anlegern rät er gerade jetzt in substanzstarke Aktien zu investieren. Die Märkte seien zwar volatil, aber viele Unternehmen seien derzeit sehr niedrig bewertet und hätten damit langfristiges gutes Potenzial.

Croissants und Roggenbrot made in Luxembourg:

Geschäftsführer Pierre Thein und Direktor Ferdinand Hein (v.l.n.r.) vor einem der gewaltigen Öfen für professionelle Bäckereien, die in zwanzig Länder exportiert werden.

(FOTO: GUY JALLAY)

– ganz zu schweigen vom geringeren CO₂-Ausstoß. Das Ergebnis ist vom TÜV Rheinland zertifiziert und damit ein echtes Argument. Das zieht.

„Der Ofen kommt gut an“, freut sich Thein. „Für uns ist Innovation wichtig. Schließlich gibt es billige Öfen weltweit. Aber wir bieten ein Premiumprodukt mit einmaligem Konzept.“ Die Öfen, die in rund drei Wochen entstehen, kosten rund 80 000 Euro. Je nach Modell gibt es Schwankungen. „Jeder Ofen wird noch mindestens ein halbes Jahr getestet. Das ist teuer, sorgt aber für Spitzenqualität“, unterstreicht Hein.

Heraus kommen Produkte wie ein Ofenbeladeroboter, der weltweit größte Wagenbackofen, der 7 500 Brötchen stündlich schafft, das komplett neue Ofensystem StoneRoll sowie der Ecostone-Ofen mit integrierter Wärmerückgewinnung.

Aber nicht nur bei der Technik will Hein führend sein. Auch beim Marketing lässt sich das Unternehmen viel einfallen. Die Ideen reichen vom Geld verbrennen bis zum Weihnachtsmann. „Auf der einen Seite wollen wir aggressive und blendende Werbung, auf der anderen Seite praktisch-technische Werbung“, erläutert Hein. Anklang bei der internationalen Kundschaft fand auch eine Unternehmens-DVD.

Solche Ideen teilt die Unternehmensführung dann mit anderen – beispielsweise bei Kundenworkshops oder im Rahmen eines Seminars für die Initiative „exchange2innovate“. „Innovation ist spannend und einfach“, meint Thein, „vor allem aber muss man sie mit dem Kunden leben. Dann wird es auch etwas mit dem Export.“

Die WTO öffnet sich für Russland

Nach 18 Jahren Verhandlungen tritt Moskau dem Handelsclub bei / Exporteure hoffen auf Geschäfte

VON JAN DIRK HERBERMANN
(GENF)

Russland hat es geschafft: Nach 18 Jahren zäher Verhandlungen beschloss die Welthandelsorganisation (WTO) die Aufnahme des Energiegiganten als neues Mitglied. WTO-Generaldirektor Pascal Lamy begrüßte die Entscheidung der WTO-Ministerkonferenz am Freitag in Genf. „Russland wird stärker in die Weltwirtschaft eingebunden und es wird ein attraktiverer Raum für Geschäfte“, versprach Lamy.

Ausländische Firmen, die nach Russland exportieren, erwarten jetzt einen kräftigen Schub und mehr Rechtssicherheit. „Wir glauben, dass der Beitritt Russlands den offenen und fairen Wettbewerb, Innovationen, internationale Kooperation und Wirtschaftswachstum fördern werden“, erklärte Frank Schauff, Geschäftsführer des europäischen Unternehmerverbandes in Russland (AEB) von 600 Firmen.

Nach Angaben des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft betrug das Handelsvolumen zwischen der EU und Russland 2010 rund 244 Milliarden Euro. „Russland war damit für die EU nach



Vize-Premierminister Igor Shuvalov spricht zu den WTO-Delegierten, nachdem sein Land als 154. Mitglied in den Handelsclub aufgenommen wurde.

(FOTO: REUTERS)

China und den USA der drittgrößte Auslandsmarkt.“

Das Riesenreich mit mehr als 140 Millionen Konsumenten nimmt als letzte große Volkswirtschaft der Welt einen Platz bei der WTO ein – allerdings muss das Parlament in

Moskau den Pakt bis Juni 2012 noch ratifizieren.

Erst danach wird die WTO offiziell Russland als Mitglied führen. Heute umfasst der Handelsclub 153 Mitglieder.

Russlands Chefunterhändler bei den WTO-Verhandlungen Maxim Medwedkow sagte: Sein Land könne als WTO-Mitglied die Interessen seiner Unternehmen „noch besser schützen als bisher“.

Um das Ticket für die WTO zu lösen, ging Moskau eine Reihe von Verpflichtungen ein: Der Kreml muss die russischen Märkte zeitlich gestaffelt öffnen und mehr Transparenz etwa bei der Grenzabwicklung und Zollerhebung schaffen.

Im Güterbereich wird der durchschnittliche Einfuhrzoll der Russen auf 7,8 Prozent sinken. Bislang betrug der durchschnittliche Einfuhrzoll auf Güter zehn Prozent. Laut WTO sollen Hersteller von Informationstechnologie in Zukunft ihre Artikel sogar abgabenfrei nach Russland liefern dürfen. Auf Automobile, Chemikalien, Elektromaschinen, Zucker und Milchprodukte können die Russen weiter Importabgaben erheben – die Zölle

müssen aber niedriger ausfallen als bisher.

Zudem sollen ausländische Banken und Versicherungen in Russland Dependancen eröffnen können. Weiter willigte Moskau ein, die Subventionen für seine Bauern zu begrenzen. So sollen die Hilfen 2012 nicht höher als neun Milliarden US-Dollar betragen, bis 2018 muss Moskau die Unterstützung auf 4,4 Milliarden US-Dollar herunterfahren. Dadurch verbessern sich die Marktchancen für fremde Agraranbieter.

Im Gegenzug für die Konzessionen Moskaus öffnen die WTO-Mitglieder ihre Märkte für russische Firmen.

Als neues WTO-Mitglied muss Russland auch das Handelsgericht der WTO akzeptieren: In Genf hat jedes WTO-Mitglied das Recht, ein Verfahren gegen ein anderes WTO-Mitglied wegen möglicher Verstöße gegen Handelsregeln anzustrengen. Falls Moskau die Regeln verletzt, können die Richter Wirtschaftssanktionen verhängen. Diplomaten betonen bereits hinter vorgehaltener Hand: „Das wäre sicher schmerzhaft für die Russen, aber sie wissen ja was auf sie zukommen kann.“