

Sechs zentrale Eigenschaften ermöglichen es Investmentboutiquen, den Markt zu übertreffen.

Der Begriff „Investmentboutique“ wird verwendet, um eine relativ breite Palette von Vermögensverwaltungsunternehmen zu beschreiben. Allgemein besteht jedoch Einigkeit darüber, dass es sich bei Investmentboutiquen um kleinere, unabhängig geführte Unternehmen handelt, bei denen das Management mindestens 50 Prozent des Eigenkapitals hält, die angebotenen Investmentdienstleistungen und -produkte stark spezialisiert und individuell zugeschnitten sind und das verwaltete Vermögen (Assets under Management, AUM) unter 2 Milliarden US-Dollar liegt.

Eine im Jahr 2018 von der in den USA ansässigen Affiliated Managers Group (AMG) durchgeführte Studie kam zu dem Ergebnis, dass „aktive Investmentmanager in Boutique-Strukturen ihre nicht-Boutique-Wettbewerber sowie die jeweiligen Indizes in den vergangenen 20 Jahren übertroffen haben.“

Die nachstehenden Grafiken veranschaulichen dies. Abbildung 1 zeigt die durchschnittliche jährliche Outperformance von Boutiquen gegenüber Nicht-Boutiquen, während Abbildung 3 die durchschnittlichen rollierenden Renditen von Boutiquen im Vergleich zu Indizes darstellt – jeweils über einen Zeitraum von zwanzig Jahren (1998–2018).

Figure 1: Boutique Outperformance vs. Non-Boutiques:
Boutiques Outperformed by an Average Annual 62 bps

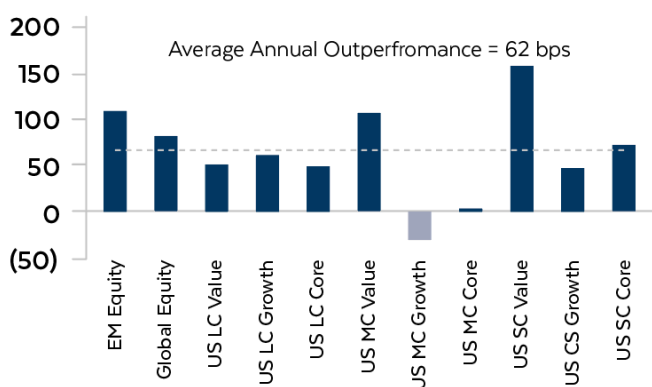
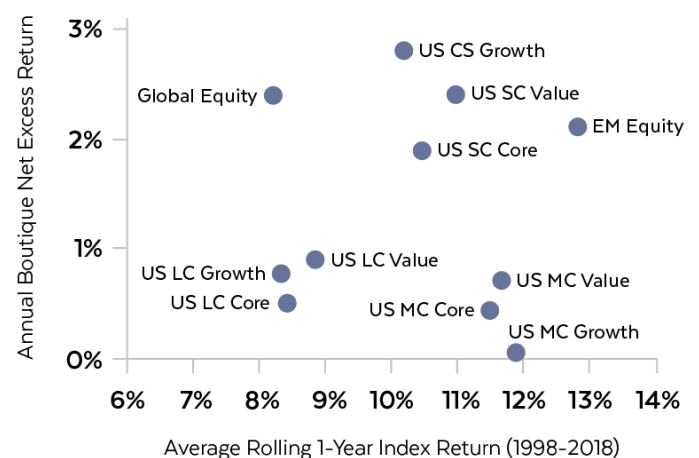


Figure 3: Boutique Excess Returns: Boutiques Delivered 135 bps Average Annual Net Excess Return vs. Indices



Die Studie identifizierte zudem eine Reihe von „Kerneigenschaften“, die Investmentboutiquen in die Lage versetzen, einen Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen. Diese werden nachfolgend im Zusammenhang damit erläutert, wie wir bei Flagship unsere Boutique strukturiert haben.

Interessengleichheit

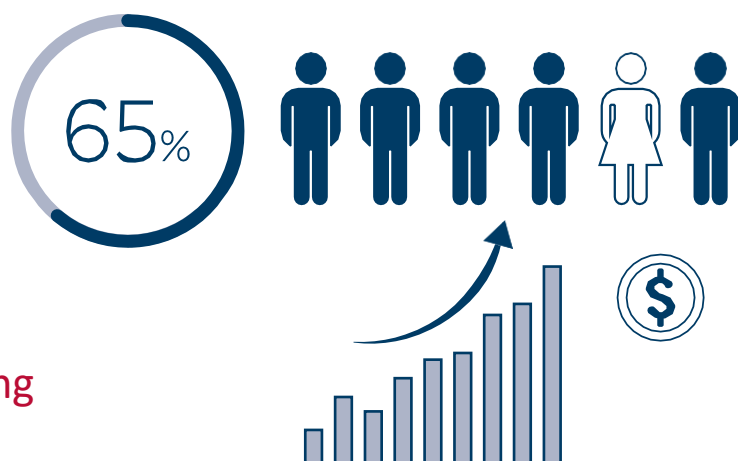
Direktes Eigenkapital-eigentum stellt sicher, dass die maßgeblichen Entscheidungsträger ein eigenes, langfristiges Interesse am nachhaltigen Erfolg der Boutique haben.

Viele der talentiertesten Investmentexperten weltweit fühlen sich von der Boutique-Struktur angezogen, da das Anreizsystem ihnen ermöglicht, die Ergebnisse ihrer Investmentleistung direkt mitzuverantworten und davon zu profitieren.

Zudem ist es häufig der Fall, dass diese Investmentexperten einen erheblichen Teil ihres privaten Vermögens in die von ihnen verwalteten Portfolios investiert haben, was eine langfristige Denkweise sowie eine starke Bindung an die definierten Ziele fördert.

Bei Flagship befinden sich 65 % des Unternehmens im Besitz der Fondsmanager, und ihre Vergütung ist zudem eng an die Wertentwicklung der Fonds gekoppelt. Wir denken wie Eigentümer und handeln wie Eigentümer. Diesen Ansatz übertragen wir auch auf die Unternehmen, in die wir investieren, indem wir sie aus einer ganzheitlichen Perspektive betrachten und nicht lediglich aus der Sicht eines Minderheitsaktionärs. Dadurch entsteht eine ausgeprägte „Skin-in-the-Game“-Mentalität, die Anlageentscheidungen eine zusätzliche Tiefe verleiht und die Investmentergebnisse verbessert.

Bei Flagship befinden sich 65 % des Unternehmens im Besitz der Fondsmanager, zudem ist ihre Vergütung eng an die Wertentwicklung der Fonds gekoppelt.



Generationenübergreifendes Management

Das Vorhandensein eines generationenübergreifenden Managementteams, einschließlich eines klaren Nachfolgeplans, ist eine weitere zentrale Grundlage einer Investmentboutique. Dadurch wird sichergestellt, dass die maßgeblichen Entscheidungsträger dauerhaft motiviert bleiben und sich weiterhin intensiv in die Geschäftsentwicklung einbringen.

Viele Boutique-Vermögensverwalter verdanken ihre einzigartige Investmentphilosophie ihren Gründern. Was ursprünglich als erfolgreiche Anlagestrategie der Unternehmensgründer begann, entwickelt sich im Laufe der Zeit zu einem bewährten, eigenständigen und robusten Investmentansatz, der von den Fondsmanagern verinnerlicht und aktiv gelebt wird.

Während einige Boutiquen noch immer im Besitz der Unternehmensgründer sind und von diesen geführt werden, verfügen viele über generationenübergreifende Investmentmanager, die das ursprüngliche Vermächtnis der Gründer wahren. Dies führt sowohl zu einer starken Investment- als auch zu einer ausgeprägten Unternehmenskultur und schafft damit eines der einzigartig erfolgreichen Merkmale von Investmentboutiquen.

Kultur beginnt mit dem, was Menschen tun und wie sie es tun. In der Vermögensverwaltung unterscheidet sich das Was oft nicht grundlegend, doch leistungsstarke Investmenthäuser heben sich durch das Wie ab. Die kumulative Wirkung dessen, was getan wird, und der Art und Weise, wie es getan wird, bestimmt letztlich die Performance eines Unternehmens.

Flagship Investments AG ist ein privat geführter, unabhängiger, global spezialisierter Boutique-Vermögensverwalter, der im Jahr 2016 von Anna Brunner gegründet wurde. Unsere Portfoliomanager verfügen im Durchschnitt über mehr als 9 Jahre Investmenterfahrung. Dies gewährleistet nicht nur eine langfristige Denkweise, sondern auch eine nachhaltige Investmentkultur, die zu einer konsistenten Umsetzung unserer Anlagestrategien über die Zeit hinweg führt. Aus diesem Grund zählt Flagship zu den meist ausgezeichneten Boutique-Vermögensverwaltern Europas.

Unsere globalen
Portfoliomanager
verfügen im
Durchschnitt über
mehr als 9 Jahre
Investmenterfahrung.



Unternehmerische Kultur mit Partnerschaftsorientierung

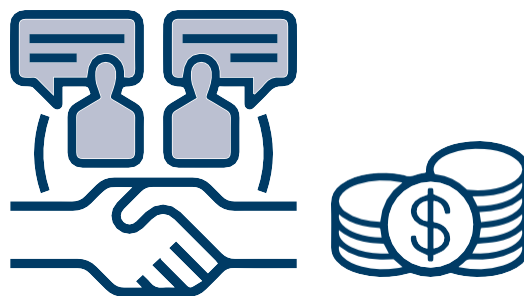
Zentrale Partner steuern das Tagesgeschäft einer Boutique und sind aktiv in die Unternehmensplanung sowie den Aufbau einer nachhaltigen, langfristig erfolgreichen Plattform eingebunden.

Talentierte Investoren werden eher von Boutiquen angezogen, die eine unternehmerische Kultur bieten und ihnen ermöglichen, direkten Einfluss auf den zukünftigen Erfolg des Unternehmens zu nehmen.

Für Kunden ist insbesondere das hohe Maß an Zugänglichkeit und direkter Interaktion von großem Vorteil, das Fondsmanager einer Boutique-Investmentgesellschaft bieten. Aufgrund der geringeren Mitarbeiterzahl investieren Boutiquen selten in große Vertriebsteams, sondern ziehen es vor, ihre einzigartige Investmentphilosophie und ihren Ansatz persönlich zu vermitteln. Als Miteigentümer des Unternehmens mit eigenem wirtschaftlichem Interesse findet der Austausch mit Kunden auf einer entsprechend partnerschaftlichen Ebene statt.

Bei Flagship wachsen, bewahren und schützen wir die Anlagen unserer Kunden seit 2016. Unsere Kunden sind unsere Partner, und wir nehmen uns bewusst Zeit, ihnen unsere Investmententscheidungen zu erläutern. Als Co-Investoren in allen Flagship-Fonds behandeln wir unsere Kunden so, wie wir selbst behandelt werden möchten – professionell, zeitnah und offen.

Unsere Kunden sind unsere Partner, und wir nehmen uns Zeit, unsere Investmententscheidungen transparent zu kommunizieren. Als Co-Investoren in allen Flagship-Fonds behandeln wir unsere Kunden so, wie wir selbst behandelt werden möchten.



Investmentzentriert

Eine Boutique verfügt über eine investmentzentrierte organisatorische Ausrichtung, die in der Regel auf einer klar definierten Investmentphilosophie sowie einem hoch fokussierten Investmentprozess basiert.

In einer Boutique haben investmentbezogene Überlegungen oberste Priorität und führen mit höherer Wahrscheinlichkeit zu optimalen risikoadjustierten Renditen. Boutiquen verfügen typischerweise über flache Organisationsstrukturen mit wenigen Managementebenen und deutlich größeren Verantwortungsbereichen. Backoffice-Funktionen werden häufig ausgelagert, wodurch der operative Verwaltungsaufwand auf ein Minimum reduziert wird, um den klaren Fokus auf das Investmentmanagement zu bewahren. Die Vorteile einer schlanken Struktur sind eine höhere organisatorische Agilität sowie weniger Mikromanagement.

Die Gründer von Boutique-Vermögensverwaltern haben meist kein Interesse am Aufbau großer Imperien. Sie – ebenso wie die von ihnen gewonnenen Fondsmanager – werden vielmehr von einer Leidenschaft für das Investieren angetrieben. Boutique-Investmentmanager sind agiler als ihre größeren Wettbewerber und können aufgrund geringerer Bürokratie schneller Chancen erkennen und nutzen.

Bei Flagship Investments AG profitieren wir von einer schlanken, horizontalen Organisationsstruktur. Unsere Unternehmensgröße und unser Bürokonzept fördern eine inklusive Kultur, in der jedes Teammitglied die volle Verantwortung für seine Rolle trägt. Der Beitrag jeder einzelnen Person wird gehört und wertgeschätzt.

Als kleines Team nutzen wir unsere Zeit effizient. Sämtliche nicht investmentbezogenen Funktionen – darunter Buchhaltung, Rechnungswesen, Handel, Fondsbewertung und Administration – sind ausgelagert. Unsere Portfoliomanager verbringen rund 90 % ihrer Zeit mit den Investment- und Asset-Allokationsentscheidungen, die für die Verwaltung globaler Multi-Asset- und reiner Aktienfonds erforderlich sind.

**Portfoliomanager
verbringen 90 % ihrer Zeit
mit den Investment- und
Asset-
Allokationsentscheidungen,
die für die Verwaltung
globaler Multi-Asset- und
reiner Aktienfonds
erforderlich sind.**



Verpflichtung zum Aufbau einer nachhaltigen, langfristigen Unternehmensplattform

Zentrale Entscheidungsträger bekennen sich zum langfristigen Wachstum und Erfolg der Boutique, was häufig durch ihre Bereitschaft zum Abschluss mehrjähriger Anstellungsverträge zum Ausdruck kommt.

Ein stabiles, langfristig ausgerichtetes Umfeld ist ideal für nachhaltigen Investmenterfolg, und ein Kreis von Entscheidungsträgern, die durch langfristige Eigenkapitalbeteiligungen miteinander verbunden sind, ist besonders gut positioniert, diesen Erfolg zu erzielen.

Größere Investmenthäuser sind zwangsläufig häufiger von höherer Mitarbeiterfluktuation betroffen und benötigen langfristige Anreizsysteme, um Schlüsselpersonen zu binden. Boutiquen verstehen sich hingegen oft als eine Art Familie, in der die Qualität des Arbeitsumfelds und die Möglichkeit, Ergebnisse direkt zu beeinflussen, eine größere Rolle spielen. Dies führt zu einem hohen Maß an Zusammenarbeit, gemeinschaftlichem Engagement und Verantwortungsbewusstsein.

Die lange Betriebszugehörigkeit des Managements, die für den Erfolg aktiv gemanagter Fonds entscheidend ist, führt zusammen mit einer geringen Fluktuation zu einer starken Investmentkultur und damit zu Beständigkeit über lange Zeiträume hinweg.

Bei Flagship verfügen unsere globalen Portfoliomanager im Durchschnitt über mehr als 9 Jahre Investmenterfahrung, und in den vergangenen Jahren gab es nur eine sehr geringe Fluktuation im Investmentmanagement sowie im operativen Bereich. Wir sind überzeugt, dass dies zu einer nachhaltigen Investmentkultur führt, die die konsistente Umsetzung unserer Anlagestrategien ermöglicht.

Ein stabiles, langfristig ausgerichtetes Umfeld ist ideal für nachhaltigen Investmenterfolg, und eine Gruppe von Entscheidungsträgern, die durch langfristige Eigenkapitalbeteiligungen miteinander verbunden ist, ist bestens positioniert, diesen Erfolg zu erzielen.



Fokussiertes, aktives Asset Management

Fokussierte aktive Manager haben Generalisten ebenso wie ihre Benchmarks nach Kosten übertroffen. Selbst in den effizientesten Märkten erzielten fokussierte aktive Manager höhere Gewinne in Aufwärtsphasen und geringere Verluste in Abwärtsphasen.

In fokussierten Asset-Management-Unternehmen ist jeder im Unternehmen darauf ausgerichtet, den Erfolg einer einzigen Strategie sicherzustellen. Es gibt keine konkurrierenden Prioritäten, keine neuen Produktinitiativen, keine Diskussionen über Ressourcenallokation und keine Roadshows für neue Produkteinführungen. Die Kunden wissen, dass jede einzelne Person im Organigramm ausschließlich der Strategie verpflichtet ist, in die sie investiert sind – und nichts anderem.

Bei Flagship konzentrieren wir uns auf vier globale Strategien: Global Flexible, Global Equity und Global Fund of Funds und Festgeld- Tagesgeldanlagen. Unsere Investmentphilosophie basiert auf einem aktiven Risikomanagementansatz, der Emotionen aus dem Investmentprozess herausnimmt und zugleich vor unbeabsichtigten Risikofaktoren schützt.

Wir verfolgen eine strikte Verkaufsdisziplin, die darauf ausgelegt ist, Verzerrungen (Biases) in unseren Anlageentscheidungen zu vermeiden. Dies führt zu besseren Ergebnissen insbesondere in Phasen starker Marktverwerfungen – etwa während der globalen Finanzkrise 2009 und zuletzt während der globalen Pandemie 2020.

In fokussierten
Asset-Management-
Unternehmen ist jeder
im Unternehmen darauf
ausgerichtet, den Erfolg
einer einzigen Strategie
sicherzustellen.



Das Festhalten an den zentralen Kerneigenschaften ermöglicht es Investmentboutiquen, einen echten Mehrwert für ihre Kunden zu schaffen.

Das einzigartige Leistungsversprechen von Flagship basiert auf drei Säulen:



Spezialisierung: Erfolg in jedem Tätigkeitsfeld entsteht durch Fokus. Wir konzentrieren uns auf eine kleine Anzahl von Strategien, in denen wir über die Kompetenz und Erfahrung verfügen, echten Mehrwert zu schaffen.



Globale Erfahrung: Unser globales Portfoliomanagement-Team verfügt über umfassende Erfahrung über verschiedene globale Anlageklassen hinweg.



Festgeld und Tagesgeld: Unsere Kunden profitieren von attraktiven Zinskonditionen, transparenten Laufzeiten und der Zusammenarbeit mit sorgfältig ausgewählten Partnerbanken. Nur Angebote mit 100% Einlagensicherung

Während wir uns in einem sich rasch wandelnden Investmentumfeld bewegen, sind wir überzeugt, dass uns diese Säulen in die Lage versetzen, unseren Kunden ein einzigartiges und wertvolles Angebot zu bieten.

