

Union Investment Gruppe

Gewinn um 43% gesteigert – Nettoneugeschäft bei 10,7 Mrd. Euro – Plädoyer für aktives Vermögensmanagement – Abflüsse aus Geldmarktfonds überkompensiert – hoher Stellenwert des Sparplangeschäftes – Starker Zuspruch für Offene Immobilienfonds – Nettoabsatz von 8,3 Mrd. Euro im institutionellen Geschäft – Konzepte zum aktiven Vermögensmanagement in Vorbereitung – Schwerpunkt bAV

Für den genossenschaftlichen Asset Manager Union Investment steht naturgemäß nicht die Ertragsentwicklung im Vordergrund der Jahresberichterstattung. Denn als Verbundunternehmen der Gruppe versteht er sich primär als Dienstleister für die Primärebene. Doch eine Steigerung beim **Ergebnis vor Steuern** um 43% auf 204 (143) Mill. Euro deutet immerhin an, dass das für die Fondsbranche allgemein recht anstrengende Berichtsjahr 2009 wirtschaftlich solide bewältigt werden konnte. Im langjährigen Rückblick reicht der Gewinn der Union zwar nicht an die Jahre 2005 bis 2007 heran, aber der Vergleich mit den schwierigen Jahren 2001 bis 2003 fällt positiv aus (Abbildung 1). Die Gesellschaft selbst wertet ihre Ertragslage als „Ergebnis der konsequent antizyklischen Unternehmenspolitik“. Man habe durch frühzeitige Kosteneinsparungen gleich zu Beginn der Finanzmarktkrise den unternehmerischen Handlungsspielraum gesichert und gleichzeitig mit dem sich abzeichnenden Aufschwung an den Märkten seit Ende des ersten Quartals 2009 wieder konsequent auf Expansion und Wachstum setzen können.

Begünstigt wurde diese Entwicklung freilich von den Kapitalmarktbedingungen. Nachdem es bis März 2009 gar nicht danach ausgesehen hatte, verzeichneten die Börsenkurse im Rest des Jahres einen deutlichen Aufschwung und gaben nach einigen Jahren mit gedämpfter Entwicklung nicht zuletzt den Aktienfonds wieder einen Impuls. Gemessen an den Assets under Management konnte die Union im

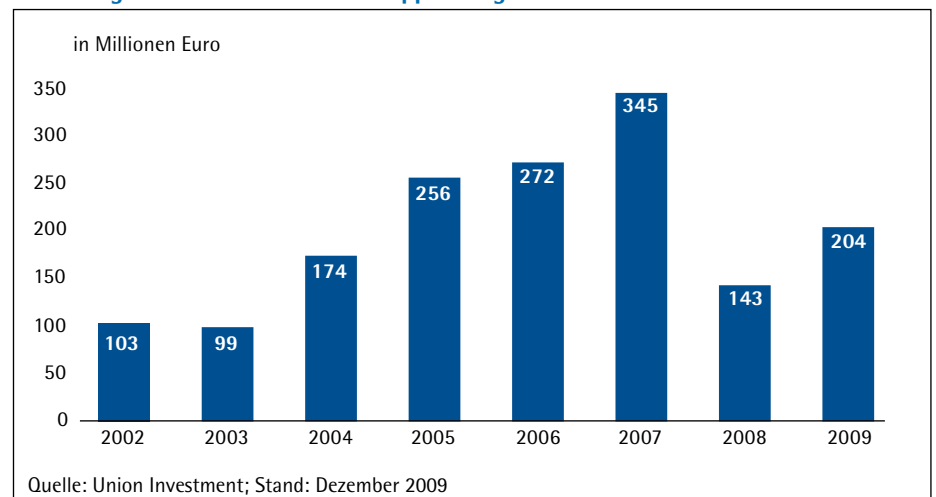
Jahr 2009 einen Nettozufluss von 10,7 Mrd. Euro erzielen. Mit rund zwei Drittel der branchenweiten Nettozuflüsse von 15,8 Mrd. Euro (Nettoabsatz der in Deutschland gemanagten Assets) sieht die Gesellschaft sich damit als klarer Absatzspitzenreiter in Deutschland. Nach einem krisenbedingten Rückgang des **Neugeschäftes** von 6,8 Mrd. Euro im Vorjahr verweist sie zudem auf den deutlichen Swing von 17,5 Mrd. Euro. Im Einzelnen entfallen die Zuflüsse zu 1,9 Mrd. Euro auf Publikumsfonds, zu 5,6 Mrd. Euro auf Spezialfonds und zu 3,2 Mrd. Euro auf Advisory Mandate. Die Assets under Management sind im Jahresverlauf um rund 15% von 144 auf 166 Mrd. Euro gestiegen. Damit ist die Gesellschaft stärker gewachsen als der Markt in Deutschland, der laut BVI-Statistik insgesamt einen Anstieg von 10% verbuchen konnte.

Trotz des deutlichen Zuwachses vieler ETF-Anbieter im Neugeschäft verbindet die Union die Bewertung des Berichtsjahres 2009 mit einem klaren Plädoyer für ein **aktives Vermögensmanagement**. 99% der eigenen Fonds, so der Hinweis, haben im vergangenen Jahr ein positives Ergebnis erzielt. Eigenen Angaben zufolge konnte dabei in allen Anlagesegmente die Benchmark geschlagen werden. Demnach lagen die Union-Aktienfonds mit einer Wertentwicklung von 32% um 2,2 Prozentpunkte über der Benchmark, die Rentenfonds mit 9,8% gut drei Punkte

besser, und für die Mischfonds sind es 2,4 Prozentpunkte bei einem Jahresergebnis von plus 14%. Im vergangenen Jahr, so bewertet die Gesellschaft ihre strategische Ausrichtung, gab es gerade in der Hochphase der Krise im Frühjahr viel Diskussion und auch Gegenwind von verschiedenen Seiten, ob man mit aktivem Vermögensmanagement richtig aufgestellt ist. Im Rückblick jedoch gibt man sich überzeugt, mit einem „konsequent aktiven Ansatz, bewährten Prozessen, integriertem Risikomanagement und einer hohen Stabilität in den Teams“ in dieser schwierigen Phase die wichtigen Dinge richtig gemacht zu haben. Verwiesen wird dabei nicht zuletzt auf diverse Beurteilungen von Ratingagenturen. Erklärter Anspruch: Die Union will nicht nur dann gut zu sein, wenn die Märkte laufen, sondern mit ihren Fonds auch in Krisenzeiten gut abzuschneiden.

Knapp ein Fünftel ihres Neugeschäftes konnte die Gesellschaft mit besagten 1,92 Mrd. Euro bei den Publikumsfonds verbuchen, die im Vorjahr noch ein Minus von 3,65 Mrd. Euro verzeichnet hatten (Abbildung 5). Mit Blick auf die **Anlageklassen** hatten im Berichtsjahr gleichwohl die Rentenfonds mit minus 1,258 Mrd. Euro und insbesondere die Geldmarktfonds mit minus 2,495 Mrd. Euro erhebliche Abflüsse zu verkraften, die insgesamt jedoch mehr als überkompensiert werden konnten. Gerade diese Umwandlung der Abflüsse aus Geldmarkt- und Rentenfonds in andere Fondsklassen ist der Gesellschaft offenbar besser gelungen als den großen inländischen Wettbewerbern.

Abbildung 1: Union Investment Gruppe – Ergebnis vor Steuern



Als besonders erfreulich wertet die Union in diesem Zusammenhang den Nettozufluss von 1,299 Mrd. Euro in **Aktiefonds**. Dezentler Hinweis der Gesellschaft: Damit konnte die Zahl der Aktienfondssparer im Vergleich zum Vorjahr um 16% auf insgesamt 2,8 Mill. gesteigert werden. Zurückgeführt wird dieses Ergebnis nicht zuletzt auf die feste Verankerung des Sparplangeschäftes in der Marktbearbeitung. Rund ein Viertel des Neugeschäftes schreibt die Union inzwischen dem Sparen zum Vermögensaufbau zu.

Einen noch größeren Volumenzuwachs bescherten im Berichtsjahr mit 2,641 Mrd. Euro die **Offenen Immobilienfonds**, die wertgesicherten Fonds trugen beträchtliche 1,651 Mrd. Euro zum Neugeschäft bei. Die sonstigen Wertpapierfonds wie Ziellanlagefonds, gemischte Fonds, alternative Anlageinstrumente und Hybridfonds schließlich steuerten in Summe ein Neugeschäft von rund 82 Mill. Euro bei (Abbildung 5). Aufgrund veränderter Zuordnung gemäß BVI-Statistik sind diese einzelnen Kategorien mit den Werten aus dem Vorjahr (siehe Kreditwesen 6-2009) allerdings nicht voll vergleichbar. Insbesondere Aktienfonds und Mischfonds waren von der Neuklassifizierung tangiert.

Im Vertrieb haben für Union Investment seit Jahren die fondsgebundenen **Riester-Sparpläne** einen hohen Stellenwert. Für das Berichtsjahr wird von 135 000 neuen Anlegern gesprochen und mit insgesamt rund 1,8 Mill. Kunden für das Riester-Konzept (Uni-Profi-Rente), sieht sich die Gesellschaft weiterhin klar als Marktführer und beziffert ihren Anteil auf 68%. Für das Neugeschäft 2009 reklamiert übrigens die DWS die Marktführerschaft. Drei Viertel der Riester-Sparer, so der flankierende Hinweis der Union, sind dabei Neukunden im Fondsgeschäft – und davon wiederum rund 20% neu für den genossenschaftlichen Verbund. Als weiteres Standbein des Mittelzuflusses nennt die Gesellschaft Garantiefonds, denen 2009 2,5 Mrd. Euro zugeflossen sind, davon gingen 1,9 Mrd. Euro in neu aufgelegte Garantieprodukte.

Den mit Abstand größten Volumenzuwachs im Berichtsjahr bescherte der Union Investment das **institutionelle Geschäft**. Mit einem Nettoabsatz von 8,3 Mrd. Euro stuft sich die Gesellschaft dort als wachstumsstärkster Anbieter in Deutschland ein und sieht ihren Marktanteil am Bestand

Abbildung 2: Neugeschäft der Union Investment Gruppe im Berichtsjahr 2009

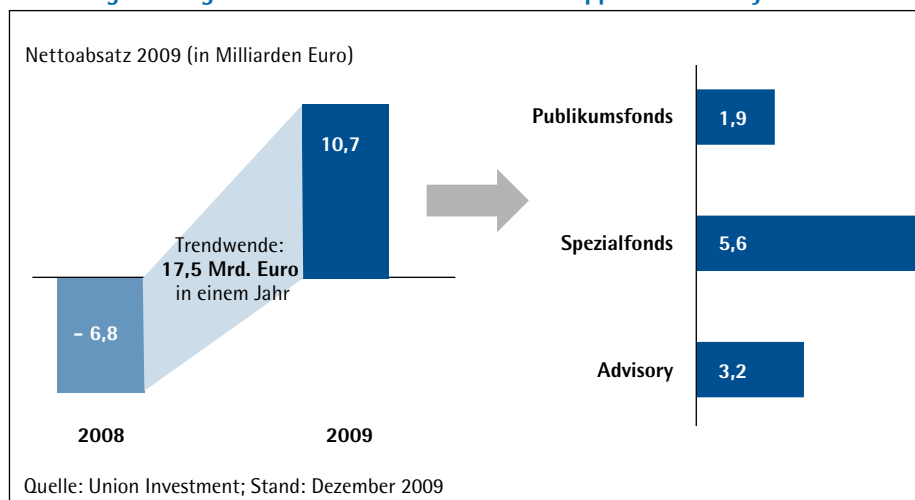


Abbildung 3: Union Investment Gruppe – Assets under Management

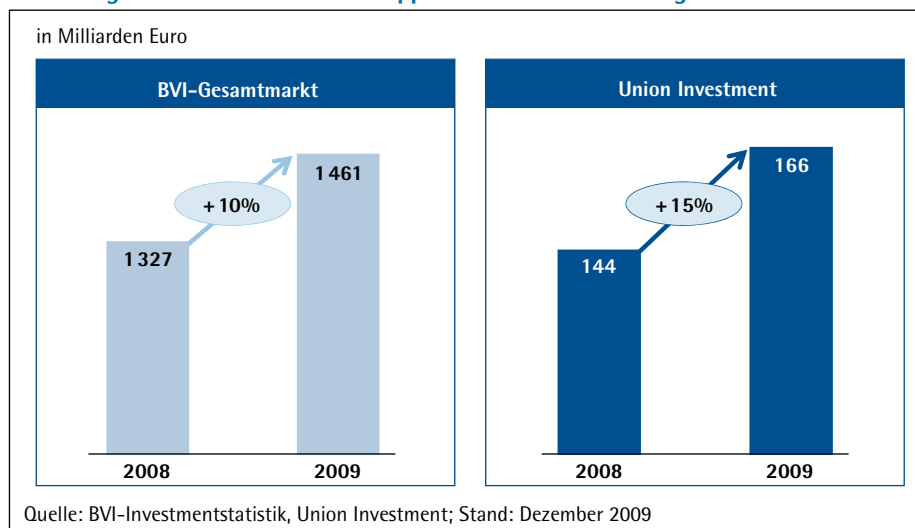


Abbildung 4: Union Investment Gruppe – Fondsvermögen und Neugeschäft in Publikumsfonds 2009

	Publikumsfonds		Publikumsfonds
	Fondsvermögen in Millionen Euro	in Prozent am Gesamt-Fonds- vermögen	Nettoabsatz in Millionen Euro
Aktiefonds	23 362	22,2	1 299
Rentenfonds	33 871	32,2	- 1 258
Geldmarktfonds	4 267	4,1	- 2 495
Mischfonds	10 879	10,3	- 303
Ziellanlagefonds	123	0,1	- 72
Sonstige Wertpapiere Fonds	437	0,4	9
Wertgesicherte Fonds	14 299	13,6	1 651
Hybridfonds	461	0,4	261
Fonds Alternative Anlage-Instrumente	756	0,7	185
Immobilienfonds	16 811	16,0	2 641
Gesamt	105 265	100,0	1 920

Quelle: Union Investment, Stand Dezember 2009

Abbildung 5: Union Investment Gruppe – Nettomittelaufkommen bei Publikumsfonds 2009

Mittelzuflüsse nach Anlageklassen (in Millionen Euro)	
Aktienfonds	1 299
Rentenfonds*	- 1 258
Geldmarktfonds	- 2 495
Offene Immobilienfonds	2 641
Wertgesicherte Fonds	1 651
Sonstige**	82
Publikumsfonds insgesamt	1 920

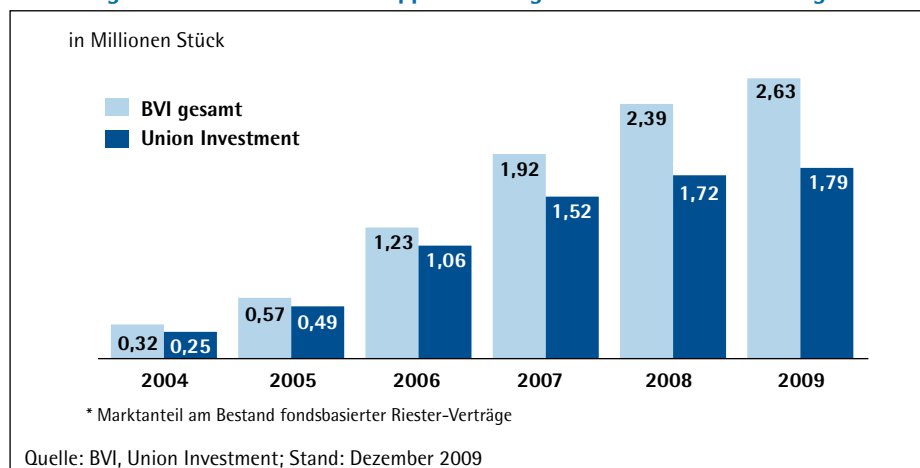
* inklusive UniOpti4 (- 4,3 Mrd. Euro); ohne UniOpti4 Rentenfonds mit Nettozufluss von 3 Milliarden Euro
 ** Sonstige WP-Fonds, Ziellanlagefonds, Gemischte Fonds, Alternative Anlage-Instrumente, Hybridfonds

Quelle: Union Investment; Stand: Dezember 2009

um 0,8 Prozentpunkte auf 10,8% erhöht. Rund ein Drittel der Nettoneuzufüsse, nämlich rund 2,6 Mrd. Euro, kam dabei von neuen Kunden. Die Zahl der neuen Anleger wird auf 45 beziffert, wobei 80% von außerhalb des genossenschaftlichen Sektors kamen. Zu den Kunden gehören inzwischen Zentralbanken, asiatische Staatsfonds und eine staatliche Rentenversicherung in Europa und im Unternehmenssektor elf der 30 Dax-Unternehmen. Insbesondere die Kompetenz rund um das Risikomanagement hat die Gesellschaft derzeit als Türöffner beziehungsweise Schlüsselgröße bei der Gewinnung neuer Kunden ausgemacht.

Als erfolgreichste und wichtigste Produktlinien im institutionellen Geschäft zählt die Union das **asymmetrische Wertesicherungskonzept** Immuno, das in diesem Jahr sein 15-jähriges Jubiläum feiert. Inzwischen werden damit 201 Mandate mit einem Bestand von über 20 Mrd. Euro betreut. Besonders stolz ist die Gesellschaft darauf, dass im Krisenjahr 2008 keines dieser Mandate die Wertuntergrenze verletzt hat. Und mit einem Wertzuwachs von 7% konnte im Jahr 2009 gleichzeitig der Vergleichsindex um 2,5 Prozentpunkte übertroffen werden. Nicht zuletzt auf diese beiden letztgenannten Aspekte stützt sich die Neukundenakquise.

Abbildung 6: Union Investment Gruppe – Fondsgebundene Riester-Verträge



Als Ergebnis einer konsequenten Trennung von institutionellen Investoren und Privatanlegern will die Union die Entwicklung im Neugeschäft mit **Offenen Immobilienfonds** verstanden wissen. Dabei war es aus Sicht des Asset Managers vor allem die hohe Nachfrage nach risikoarmen Produkten, die das Geschäft stark belebt hat. Der Nettoabsatz von 2,6 Mrd. Euro sei nicht zuletzt der Einhaltung der Zusagen gegenüber Anlegern und Vertriebspartnern zu verdanken. Alle hauseigenen Offenen Immobilienfonds seien jederzeit offen und liquide gewesen. Der Marktanteil am Bestand wird auf 19,4 (16)% beziffert. Mit einem Ankaufovolumen von 1,6 Mrd. Euro rechnet sich die Gesellschaft in diesem Feld im abgelaufenen Jahr zu den drei größten Investoren in Europa und stuft sich zudem als derzeit größter europäischer grenzüberschreitender Investor ein – „breit diversifiziert und in 26 Ländern aktiv“.

Bei aller **Bedeutung neu aufgelegter Fonds** für das Neugeschäft will die Union mit Blick auf die Produktpalette 2010ff. weder kurzfristige Trends besetzen noch kleinen Nischen verfallen. Als Beleg für diese Linie führt sie ein durchschnittliches Volumen neu aufgelegter Fonds in den vergangenen drei Jahren von mehr als 160 Mill. Euro pro Fonds an. Damit sei auch zu erklären, dass große Bereinigungen der Produktpalette nicht notwendig sind oder waren. Mit den Fondskosten sieht sich die Gesellschaft etwa 20% unter dem Branchenschnitt.

Konkret hat die Union Investment für das laufende Jahr **Konzepte zum aktiven Vermögensmanagement** angekündigt. Hintergrund für diese Produktlinie aus mehreren Fonds für sogenannte Vermögensbetreuungskonten ist die derzeitige Einschätzung der Kapitalmarktbedingungen. Das Szenario des „Neuen Gleichgewichts“ ist demnach durch niedrige Renditen am Kapitalmarkt, vor allem bei festverzinslichen Anlagen, und einen schnellen Wechsel der Anlagefavoriten gekennzeichnet. Eine rasche Rückkehr „in die alte Welt der Trendmärkte“ vor der Krise hält der genossenschaftliche Asset Manager für unwahrscheinlich und sieht diese Einschätzung durch die aktuelle Verunsicherung an den Kapitalmärkten über das Ausmaß der Staatsverschuldung in Griechenland bestätigt. In einem Umfeld hoher Volatilität soll die Erzielung absoluter Kapitalmarkterträge im Vordergrund stehen. Die einzelnen

Produkte sollen sich im Zuschnitt auf die unterschiedlichen Anlegerpräferenzen und Risikoneigungen unterscheiden. Die Markteinführung des Vermögensbetreuungskonzeptes ist im Sommer 2010 geplant.

Im institutionellen Bereich sollen im laufenden Geschäftsjahr mit Risikomanagement in Verbindung mit aktivem Management neue Mandate gewonnen werden: Mit einem Produktkonzept für verbindlichkeitsorientiertes Asset Management namens Synkrono will die Union im Bereich Liability Driven Investments (LDI) mit alten und neuen institutionellen Kunden vor allem in der **betrieblichen Altersversorgung** und bei Pensionskassen ins Geschäft kommen. Wegen der Unterdeckung vieler Versorgungskassen wird diesem Markt ein starkes Wachstumspotenzial bescheinigt. Vorgestellt wurde das Konzept im November vergangenen Jahres. Inzwischen wurde der aktive Vertrieb gestartet.

Mit Blick auf die künftigen **Rahmenbedingungen** für Immobilienfonds unterstützt der genossenschaftliche Asset Manager die Position des BVI. Der Branchenverband hat vorgeschlagen, im Zuge der Rücknahmeaussetzungen, die Teile der Branche betreffen, auch bei reinen Immobilien-Publikumsfonds die Möglichkeit zu schaffen, eine Kündigungsfrist einzusetzen. Wenn sie im Ermessen des jeweiligen Anbieters liegt, hält die Union eine solche Option für sinnvoll. Sie wendet sich aber dagegen, eine solche Kündigungsfrist für Privatkunden für alle Anbieter zwingend vor-

zuschreiben. Letzteres – so die Argumentationslinie – würde diejenigen Anbieter bestrafen, die über die Voraussetzungen für jederzeitige Rücknahme verfügen – nämlich eine feste Verankerung des Geschäfts mit Offenen Immobilienfonds in der jeweiligen Gruppe. Anbieter dieser Art hätten eben nicht zum Mittel der Fondsschließung greifen müssen. Eine pauschale Kündigungsfrist sei folglich nicht gerechtfertigt.

Großen Wert legt die genossenschaftliche Investmentgesellschaft traditionell auf die Pflege ihres Vertriebsweges über die genossenschaftlichen Primärbanken. Deren Zufriedenheit hat sie gerade wieder in einer **Studie** erheben lassen. Demnach ist der Anteil der loyalen Berater in den vergangenen zwei Jahren – also in der Krise – um zehn Prozentpunkte auf 93% gestiegen. Als noch deutlicher wird dieser „Vertrauenszugewinn“ bei den institutionellen Anlegern empfunden: Dort wurden 82% als loyale Kunden eingestuft, 19 Prozentpunkte mehr als noch vor zwei Jahren.

Besonders betont wird bei der Union Investment seit Jahren der große Stellenwert der **Mitarbeiter**. Mitarbeiter zu entlassen, so wird betont, stand in der Krise zu keinem Zeitpunkt zur Diskussion. Das sei von Anfang an – und dann noch einmal nach dem Zuspitzen der Finanzmarktkrise im November 2008 – gegenüber der gesamten Belegschaft kommuniziert worden. Gegen den Branchentrend, so wird heute ver-

kündet, hat sich die Gesellschaft bewusst und gezielt mit „neuen Leistungsträgern“ verstärkt.

Personalien: Aufsichtsrat: Wolfgang Kirsch (Vorsitzender), Karl-Heinz Moll (Stv. Vorsitzender); Vorstand: Dr. Rüdiger Ginsberg (Vorsitzender), Ulrich Köhne, Dr. Wolfgang Mansfeld, Hans Joachim Reinke, Alexander Schindler, Jens Wilhelm

DWS-Gruppe

Verwaltetes Volumen weiterhin unter Niveau des Jahres 2005 – Nettomittelabfluss von 1,6 Mrd. Euro – Zuflüsse von 5,9 Mrd. Euro bei Aktienfonds – Plus von 3,4 Mrd. Euro bei Rentenprodukten – Geldmarktfonds mit Abflüssen von 10,7 Mrd. Euro – Verlagerung des internationalen Portfoliomanagements nach Frankfurt – Straffung der Produktpalette – hoher Wettbewerb im Riester-Geschäft

Anders als die hier ebenfalls besprochene Union Investment hält sich die **DWS-Gruppe**, der Asset-Management-Arm der Deutschen Bank, mit Angaben zur Ertragsentwicklung traditionsgemäß sehr bedeckt. Allein für das Berichtsjahr 2008 hatte man um Gerüchten entgegenzuwirken eine Ausnahme gemacht: 350 Mill. Euro wurden in dem Jahr vor Sondereffekten verdient. Für 2009 gelten wieder alte Gepflogenheiten und es werden keine konkreten Zahlen genannt. Stattdessen deutet die Geschäftsführung lediglich an, man habe das Vorjahresergebnis übertroffen.

Auf das **Geschäftsjahr 2009** verweist die DWS zwar selbstsicher als ein „außerordentlich erfolgreiches“. So stiegen die verwalteten Anlegergelder um 12% auf 108,1 (96,7) Mrd. Euro an (siehe auch Gespräch des Tages in diesem Heft). Von den vier großen Fondsgesellschaften in Deutschland erzielte die DWS vor der Union Investment, Allianz Global Investors und der Deka-Bank laut Statistik des Bundesverbands Investment und Asset Management (BVI) damit den stärksten Anstieg des Fondsvermögens. Aber auch wenn die Abflüsse nicht so stark waren wie im vorangegangenen Jahr, in dem ein Minus von knapp 26 Mrd. Euro zu Buche stand, musste die Frankfurter Anlagegesellschaft

Abbildung 7: Entwicklung der DWS-Gruppe* in Deutschland

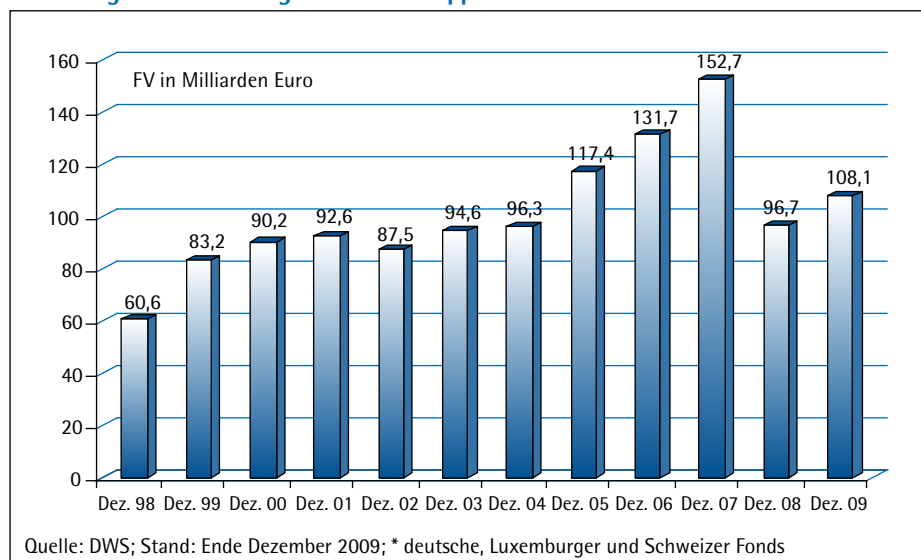


Abbildung 8: Nettomittelaufkommen (MA) und Fondsvermögen (FV) der DWS-Gruppe* in Milliarden Euro

	MA Jan. bis Dez. 2008	FV Dez. 2008	MA Jan. bis Dez. 2009	FV Dez. 2009
Aktienfonds**	- 3,0	45,6	5,9	63,4
Rentenfonds**	- 6,9	19,8	3,4	24,1
Geldmarktfonds	- 16,0	30,6	- 10,7	20,1
Sonstige	0,0	0,7	- 0,2	0,5
Gesamt	- 25,9	96,7	- 1,6	108,1

* deutsche, Luxemburger und Schweizer Fonds ** inklusive gemischter Fonds

Quelle: DWS

Abbildung 9: DWS-Fondsauflegungen 2009

Fondsbezeichnung	Auflegungstermin	Fondsvolumen in Euro per 30.12.2009
DWS Renten Direkt 2013	29.01.2009	470 728 675,26
DWS South Africa Rand Short Duration Bond Fund	30.01.2009	43 989 886,66
DWS Corporate Bond Basket 2013	02.03.2009	87 345 841,84
DWS Institutional Euro Short Duration Sovereign Fund (AAA)	02.03.2009	34 918 782,88
DWS Rendite Spezial Garant	02.03.2009	356 676 799,07
DWS Rendite Extra Garant	16.03.2009	826 510 442,76
DWS Unternehmensanleihen Direkt 2014	16.03.2009	136 549 280,15
DWS Invest StepIn Akkumula	23.03.2009	26 170 335,76
DWS Funds Invest ZukunftsStrategie	27.03.2009	49 857 486,79
DWS Renten Direkt 2014	30.03.2009	264 018 664,76
DWS Rendite Select Garant	14.04.2009	292 372 608,88
DWS Rendite Plus Garant	27.04.2009	931 206 295,13
DWS Garant Plus	29.06.2009	1 057 577,66
DWS FlexPension II 2019	01.07.2009	10 459 603,25
DWS FlexPension II 2020	01.07.2009	3 085 848,71
DWS FlexPension II 2021	01.07.2009	3 162 085,69
DWS FlexPension II 2022	01.07.2009	2 221 018,28
DWS FlexPension II 2023	01.07.2009	3 284 436,00
DWS FlexPension II 2024	01.07.2009	368 207 003,01
DWS Global High Yield CB Fund	06.07.2009	148 392 699,01
DWS Renten Direkt 2014 II	10.08.2009	430 612 519,09
DWS China-A Fund	14.08.2009	108 689 996,18
DWS Emerging New Deal Fund	14.08.2009	359 076 186,87
DWS StepInvest BRIC Plus	24.08.2009	36 467 374,05
DWS Cashback Garant 2014	14.09.2009	175 361 147,50
DWS Funds Invest SachwertStrategie	14.09.2009	1 122 597,08
DWS Emerging Sovereign Bond Master Fund	25.09.2009	155 858 266,31
DWS Brazil Bond Basket 2014	28.09.2009	13 531 116,09
DWS Sachwerte	19.10.2009	46 529 428,25
DWS FlexPension (CH) per 2019	06.11.2009	3 898 974,65
DWS Invest Government Liquidity Fund	09.11.2009	91 213 927,98
DWS RREEF Global Real Estate Securities Master Fund	18.12.2009	381 297 565,42
		5 863 874 471,02

unter dem Strich dennoch Mittelabflüsse in Höhe von 1,6 Mrd. Euro verbuchen. Hinzu kommt: Zu den Fonds, die netto hohe Mittel generierten, zählen auch einige passiv verwaltete DB-Privatmandat-Comfort-Produkte. Diese werden zum Teil allerdings nicht von der DWS selbst, sondern von der Konzernmutter gemanagt. Allein drei Fonds aus dieser Reihe sammelten im Berichtsjahr 2009 zusammen fast 2,7 Mrd. Euro ein.

Insbesondere **Aktienfonds** waren es, die das Neugeschäft bestimmten: Die entspre-

chenden DWS-Produkte wiesen im Berichtsjahr 2009 Mittelzuflüsse in Höhe von knapp 6 Mrd. Euro auf – im vorangegangenen Jahr hatte die Fondsgesellschaft hier Abflüsse von rund 3 Mrd. Euro hinnehmen müssen. Damit verbuchte die DWS in dieser Anlageklasse rund 60% des Neugeschäfts der gesamten Branche. Daraus gemessen sei 2009 das beste Aktienjahr seit 2005 gewesen. Das Gesamtvolumen der DWS-Aktienfonds stieg als Folge von neuen Geldern einerseits und Wertaufholungen andererseits von 45,6 auf mehr als 63,4 Mrd. Euro an.

Als ausschlaggebend für die Mittelzuflüsse bei den Aktienfonds sieht die DWS naturgemäß ihre **Performance**: Über einen Zeitraum von drei, fünf und zehn Jahren, so die Gesellschaft, konnten über 94, 92 und 91% der internationalen Aktienfonds ihre Vergleichsindizes nach Kosten schlagen. Die internationalen Aktienfonds der Frankfurter KAG zogen im zurückliegenden Geschäftsjahr 42% des gesamten Mittelaufkommens in diesem Segment auf sich. Die Wertentwicklung des DWS Deutschland als namhaftester inländischer Fonds lag bei 34%, er sammelte gut 600 Mill. Euro an neuen Geldern ein.

Auch bei den **Rentenfonds** konnte die DWS die Negativentwicklung des Vorjahres umkehren. Nach vorhergegangenen Nettomittelabflüssen von knapp 7 Mrd. Euro verzeichnete sie im Betrachtungszeitraum in diesem Bereich Zuflüsse von mehr als 3,4 Mrd. Euro. Der Blick auf die Ergebnisse der einzelnen Fonds offenbart allerdings schnell, dass sich diese Entwicklung fast ausschließlich auf gute Ergebnisse bei Fonds mit klarem Risiko-/Ertragsprofil, wie etwa die im Frühjahr 2009 gestarteten „Renten Direkt“ und „Rendite Garant“, zurückführen lassen. Allein in diese Produktfamilie flossen über 3,5 Mrd. Euro ein. Gleichwohl konnten mehrere Rentenfonds im Berichtsjahr 2009 Höchststände verbuchen. So erreichte etwa der Unternehmensanleihefonds DWS Euro-Corp High Yield eine Wertentwicklung von über 69%. 73% der DWS-Rentenfonds entwickelten sich im Jahr 2009 besser als ihre Benchmark, hebt der Anbieter hervor. Insgesamt verwaltet die Gesellschaft 24,1 nach 19,8 Mrd. Euro in dieser Anlageklasse.

Ein weiterhin schlechtes Bild zeigt sich bei den **Geldmarktfonds** der Investmentgesellschaft. Nach Abflüssen von 16 Mrd. Euro im vorangegangenen Jahr musste die DWS hier im Jahr 2009 erneut ein Minus von 10,7 Mrd. Euro verbuchen. Aus den sonstigen Fonds zogen die Anleger 0,2 Mrd. Euro ab, im Vorjahr wurde hier eine ausgeglichene Mittelbilanz ausgewiesen.

Bei ihrer weiteren Produktstrategie will die Fondsgesellschaft der Deutschen Bank künftig auf Kernprodukte setzen, also Schwellenländerfonds, Trendfonds, Laufzeitfonds und Lösungen für die Altersvorsorge. Neben einer Reihe von Fondsschließungen und Neuauflagen (siehe Abbildung 9 und 10) will die DWS künftig zudem

keine **Zertifikate-Produkte** mehr aufliegen. Die noch ausstehenden Papiere sollten in zirka drei Jahren auslaufen und bis zu diesem Zeitpunkt weiterhin betreut werden.

Im stark umkämpften **Altersvorsorge-markt** sieht sich die DWS beim Neugeschäft im zurückliegenden Berichtsjahr als Marktführer: 59% aller 2009 abgesetzten Riester-Fondsverträge stammten aus dem Haus. Zudem wird die Fondsanlage bei über 40% der neu abgesetzten Riester-Versicherungsverträge von der DWS getätigt. Ende 2009 lag die Anzahl der verkauften Verträge bei 475 000 für reine Fondslösungen und 895 000 für Policen. Beim reinen Bestand an Riester-Verträgen beansprucht währenddessen die Union Investment die Führungsposition.

Nachdem die DWS bereits im Jahr 2008 insgesamt rund 3 Mrd. Euro an **Fondsvolumen** zu jeweils gleichen Teilen aus den USA und aus Asien nach Frankfurt verlagert hatten um sie von dort aus zu managen, wurden im Geschäftsjahr 2009 weitere 9 Mrd. Euro umgelagert. Davon stammte mit 6,7 Mrd. Euro der Großteil aus den USA, rund 2,3 Mrd. Euro kamen aus Asien. Damit werden mittlerweile 12 Mrd. Euro von amerikanischen und asiatischen Kunden in Frankfurt gemanagt. Seit Anfang 2009 haben die globalen Leiter für Aktien, Renten, Vertrieb und Produktmanagement sowie für das Relationship-Management ihren Sitz in Frankfurt.

Vor allem die Aktienportfolios sollten künftig schwerpunktmäßig vom Unternehmenssitz aus gemanagt werden. Bislang unterhielt die Fondsgesellschaft zahlreiche **Portfoliomanagement-Standorte** in den USA bei der 2002 vom Versicherer Zurich übernommenen Tochter, die früher unter dem Namen Scudder firmierte. Ganz soll derweil auch künftig nicht auf das Portfoliomanagement in den USA verzichtet werden, nicht zuletzt aus regulatorischen Gründen. Auch in Asien wurden mehrere Standorte geschlossen.

Vertrieben werden DWS-Produkte derzeit in 24 Ländern weltweit, darunter in 13 europäischen Ländern, acht asiatischen Ländern sowie in den USA, Chile und Peru. Die **Absatzmärkte** sollen von den Zentralisierungsbestrebungen unbeeinflusst bleiben. Der bisherige USA-Chef Axel Schwarzer wurde im Zuge der neuen Standortpolitik

Abbildung 10: DWS-Fonds-Schließungen 2009

Fondsname	Schließungsdatum
DVG-Fonds Europa	30.01.2009
DVG-Fonds Japan	30.01.2009
DVG-Fonds Asien	30.01.2009
DWS ZukunftsGenerationen	01.04.2009
DWS Zürich Invest Inter-Renten	01.04.2009
DWS Invest Emerging Markets Equities 130/30	20.04.2009
DWS Invest European Equities 130/30	20.04.2009
DWS Invest Top 50 Asia 130/30	20.04.2009
DWS Invest Asian Equities 130/30	20.04.2009
DWS Inter-Select-Rent	30.04.2009
DWS Hedge Invest Dynamic	30.04.2009
DVG Europa-Financen	30.04.2009
DWS Invest European Bonds 130/30	11.05.2009
DWS Hedge L/S Asia Pacific Opportunistic	29.05.2009
DWS ABS plus	29.05.2009
DWS Invest Global Commodity	22.07.2009
DWS Invest Active Quant European Equities	31.07.2009
DWS CO2 Opportunities Fund	04.08.2009
DWS Global Inflation Buster	03.09.2009
DWS Asia Select	03.09.2009
DWS Europa Bonus Express Offensiv	09.09.2009
DWS Europa Bonus Express Offensiv II	09.09.2009
DWS Invest USD Reserve (USD)	18.09.2009
DWS Euro-Geldmarktfonds	21.09.2009
DWS Invest Asian Currencies	24.09.2009
DWS Invest Euro Bonds (x-tra Long)	24.09.2009
DWS Invest Emerging Infrastructure	28.09.2009
DWS Invest Global High Yield Bonds	28.09.2009
DWS Invest Asia Income Opportunities (USD)	28.09.2009
DWS Iberia-Fonds	30.09.2009
DWS Invest Duration Strategy	13.11.2009
DWS ZukunftsFonds 2025	27.11.2009
DWS ZukunftsFonds 2030	27.11.2009
DWS ZukunftsFonds 2035	27.11.2009

Ende Mai 2009 zum Geschäftsführer der DWS in Frankfurt berufen. Gleiches gilt für Ingo Gefeke, der zuletzt von New York aus für die Bereiche Handel und Wertpapierleihe zuständig war. Gemeinsam verantworten beide nunmehr von Frankfurt aus den weltweiten Vertrieb. Zuvor hatte die

DWS das Ausscheiden von Geschäftsführer und Europachef Stephan Kunze sowie des ehemaligen Asienchefs Ed Peter bekannt gegeben.

Das künftige **Wachstum** erwartet die DWS vor allem in Asien. Nach derzeitigen Prog-

Abbildung 11: Nettomittelaufkommen Januar bis Dezember 2009

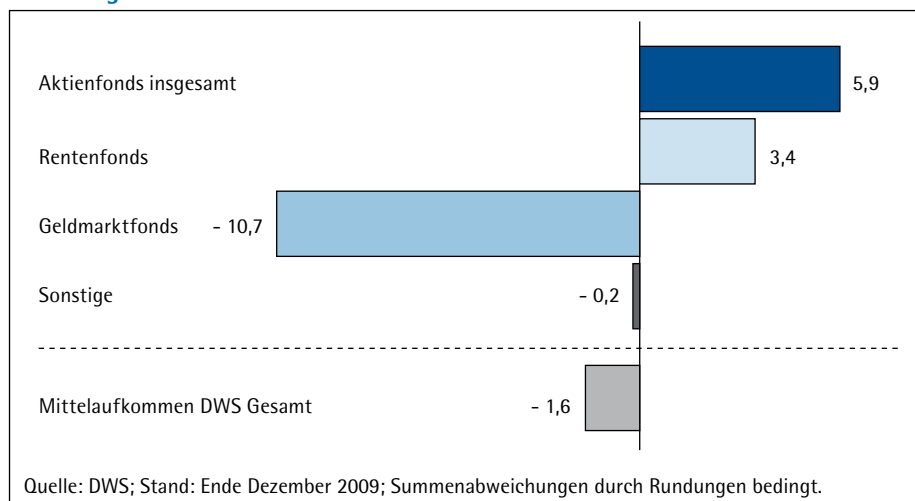
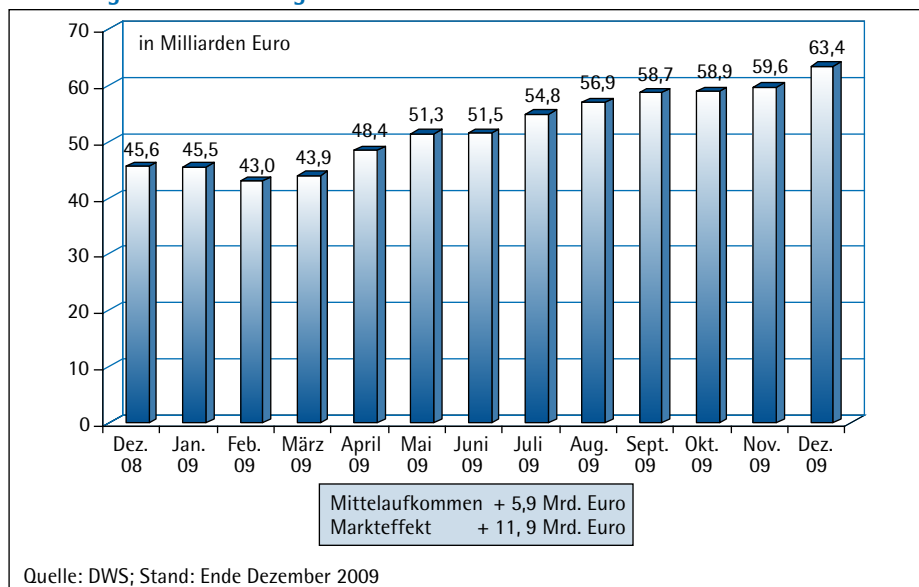


Abbildung 12: Entwicklung der Aktienfonds binnen eines Jahres



nosen werde das Publikumsfondsvolumen in China in weniger als zehn Jahren das in Deutschland überflügeln, so die Prognose der Deutsche-Bank-Tochter. Insbesondere Aktienfonds sieht man dabei als Vehikel mit den größten Erfolgsaussichten. Positioniert hat sich die DWS in Japan und über ein Joint Venture in China. Daher wurde bereits im Jahr 2008 der Anteil am lokalen Anbieter Harvest auf 30% erhöht. Mit einem Fondsvermögen von über 20 Mrd. Euro sieht sich Harvest heute als die drittgrößte Fondsgesellschaft Chinas.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden der DWS einige Bereiche der Immobilienschwester Reef übertragen: Zum 1. April 2009 übernahm sie die Verwaltung **Geschlossener Immobilienfonds**. Die gesamte Leistungspalette wird seitdem unter der Marke DWS Access geführt. Damit engagiert sich die DWS immer stärker bei Geschlossenen Fonds. Im Zuge der Umstrukturierung wurden auch die zugehörigen Mitarbeiter von Reef vollständig in die Konzernschwester eingebunden.

Mit der Neuordnung trat die DWS in die Verträge über die laufende Fondsverwaltung ein und übernahm die **Anlegerverwaltung**. Die Objektverwaltung der Immobilien wird nach wie vor über bestehende Verträge von Reef oder Drittanbietern wie beispielsweise der ECE wahrgenommen. Der Wechsel der Fondsverwaltung zur DWS habe keine Auswirkungen auf die be-

stehenden Ausschüttungsmodalitäten oder die Namen der Fonds, heißt es von dem Unternehmen. Auch die Treuhandgesellschaften waren von der Änderung nicht betroffen und blieben unverändert bestehen. Die Kommunikation mit den Anlegern ist fortan bei der DWS gebündelt.

Im Rahmen der neuen Aufgabenverteilung hat die Deutsche-Bank-Tochter im Herbst 2009 über die DWS Finanz Service GmbH zudem einen Geschlossenen Fonds mit **deutschen Wohnimmobilien** aufgelegt. Das Fondsvolumen des DWS Access Wohnen wurde auf 120 Mill. Euro beziffert, davon jeweils zur Hälfte Eigen- und Fremdkapital. Investiert werden soll in Bestandsobjekte, die entweder dauerhaft gehalten werden (drei Viertel des Portfolios) oder Einheit für Einheit verkauft werden sollen. Der Fondsinitiator arbeitet bei Kauf, Bewirtschaftung und Verkauf der Objekte mit Alt + Kelber zusammen, einer auf Wohnimmobilien fokussierten Tochter der Wiener Conwert Immobilien Gruppe. Verkauft wird der Fonds seit Anfang September vergangenen Jahres über den Deutsche-Bank-Konzern und Drittvertriebe. Die Mindest-Zeichnungssumme liegt bei 10 000 Euro.

Personalien DWS Investment GmbH:
Aufsichtsrat: Dr. Hugo Bänziger (Vorsitzender); Geschäftsführung: Klaus Kaldermorgen (Sprecher), Ingo Gefeke, Holger Naumann, Axel Schwarzer, Dr. Asoka Wöhrmann