



apoAsset: 25 Jahre und kein bisschen leise ...

Denkt man an die verschiedenen Akteure im Gesundheitsmarkt, fallen einem Asset Manager bestimmt nicht zuerst ein. Dabei spielen auch sie eine bedeutende Rolle, denn die häufig über Fonds eingesammelten Gelder von Anlegerinnen und Anlegern können in Unternehmen der Gesundheitsbranche investiert werden. Den Medizintechnik- oder Pharma-Firmen stehen diese Beträge dann beispielsweise für die Entwicklung neuer Therapien zur Verfügung.

Die apoBank gründete zusammen mit der Deutsche Ärzteversicherung AG (DÄV) 1999 einen solchen Asset Manager: die apoAsset. Das Start-up entwickelte sich schnell und durchlebte einen Reifeprozess. Unabhängig von den Veränderungen am Gesundheits- und am Kapitalmarkt bedeutete das auch eine organisatorische Evolution. Neben dem Kern, dem Fondsmanagement, entstanden zum Beispiel in den Bereichen Finanzen, Compliance, Marketing, Vertrieb und IT auch mehrere kleine spezialisierte, aber vor allem notwendige Einheiten, um das Wachstum zu begleiten.

Die apoAsset konzentriert sich nach wie vor auf die zwei Spezialisierungsrichtungen „Healthcare (Gesundheit)“ und „Multi Asset“.

Das Produktportfolio im Gesundheitsbereich umfasst derzeit sechs Fonds. Der erste wurde im Jahr 2005 aufgelegt, der jüngste Fonds in diesem Jahr. Die absolute Anzahl ist eher von untergeordneter Bedeutung. Spannend sind jedoch die Fondsinnovationen, die dabei entstanden und auch ausgezeichnet wurden: beispielsweise der erste Gesundheits-Mischfonds, der erste Publikumsfonds für digitale Medizin oder einer der ersten Schwellenländer-Fonds für Gesundheit.

Auch das andere Standbein „Multi Asset“ entwickelte sich stetig weiter. Die großen Dachfonds sind seit über 20 Jahren etabliert und wurden im Laufe der Zeit durch weitere Produkte ergänzt. Diese Fonds sind dank ihrer hohen Diversifizierung besonders anpassungsfähig und können sich so auf die wechselhaften Kapitalmärkte sehr flexibel einstellen.

Asset Management im Bereich „Healthcare“ – Vorsprung durch Vernetzung und Wissenstransfer


Beide Säulen erachtet die apoAsset als elementar, um für die Anlegerinnen und Anleger einen Mehrwert zu generieren. Dabei ist die Art und Weise ihrer Vernetzung in der Gesundheitsbranche



Die Apo Asset Management GmbH (apoAsset) wurde 1999 gegründet. Anteilseigner sind die apoBank und die Deutsche Ärzteversicherung AG (DÄV). Mit rund 35 Beschäftigten hat sich der Asset Manager auf die beiden Bereiche Gesundheit und Multi Asset spezialisiert und managt eine Vielzahl unterschiedlicher Fonds für private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger.

Mehr Infos:

 www.apoasset.de

 <https://de.linkedin.com/company/apo-asset>

 <https://www.youtube.com/@apoasset>





”

Man muss nicht den größten Asset Manager haben, um gemeinsam mit den Kunden deren Ziele zu erreichen.

Mirko Engels, Geschäftsführer der apoAsset, über die Aufstellung und Aktivitäten hinsichtlich des Multi Asset Managements

wohl einzigartig. Im Jahr 2005 entstand zunächst eine Partnerschaft mit Medical Strategy, einem der führenden unabhängigen Healthcare-Investmentmanager mit dem Schwerpunkt Biotechnologie. In den zurückliegenden fünf Jahren übernahm die apoAsset hier schrittweise eine Mehrheitsbeteiligung. Rund um diese Verbindung ist ein außergewöhnliches Kompetenz-Netzwerk für globale Gesundheitsfonds entstanden, das Börse, Medizin und Wissenschaft verknüpft.

„Im Gesundheitsmarkt hat die Wissenschaft eine besondere Bedeutung. Daher ist es für Healthcare-Fondsmanager besonders wichtig, Veränderungen im Zusammenspiel mit der wissenschaftlichen Expertise frühzeitig zu antizipieren“, sagt Dr. Heiko Opfer, einer der beiden Geschäftsführer der apoAsset. Dabei unterstützt der aus renommierten Mitgliedern bestehende wissenschaftliche Beirat der apoAsset, der wiederum auf ein Netzwerk verschiedener Fachrichtungen zurückgreifen kann.

Die jährliche Veranstaltung „Expertenzirkel“ gibt Einblicke in diesen Wissenstransfer und das frühzeitige Erkennen und Bewerten von Trends. Bereits sehr früh wurde hier zum Beispiel „digitale Gesundheit“ thematisiert, als sie für die meisten Menschen noch relatives Neuland, für die apoAsset aber schon damals investitionswürdig war.

Grundlegende Veränderungen 2024 – Neuausrichtung auf zwei Ebenen

Im Juni wurde die jüngste Veränderung bezüglich der rechtlichen Fondsadministration abgeschlossen: Elf Publikumsfonds der apoAsset wechselten von der Internationalen Kapitalanlagegesellschaft mbH (HSBC INKA) zur HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH. Mit dem neuen Geschäftspartner bieten sich viele zusätzliche Chancen, beispielsweise beim Marketing oder auch beim Vertrieb der Fonds. Im Zusammenhang mit dieser Migration hat die apoAsset auch Prozesse und die Gebührenstruktur verbessert.

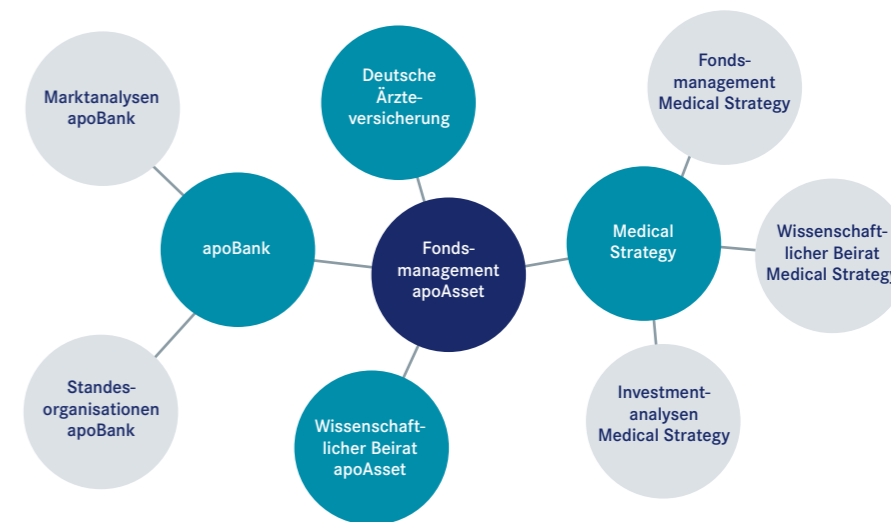
Auch der Vertrieb der apoAsset-Fonds befindet sich im Wandel. Die traditionelle und auch bewährte Säule des Vertriebs über die Privatkundenberaterinnen und -berater der apoBank und der DÄV wird weiterhin bestehen bleiben. Daneben hat sich die apoAsset seit mehre-

ren Jahren auch gegenüber Drittvertriebspartnern außerhalb des Heilberufssektors geöffnet und erschließt über die Vertriebskanäle anderer Banken, Vermögensverwalter und über Fondsplattformen zusätzliche Absatzmöglichkeiten.

Institutionelle Anleger bilden die dritte Säule, und das bereits seit Gründung der apoAsset. Für diese Kundinnen und Kunden sollen in Zusammenarbeit mit dem Bereich Institutionelle & Asset Management der apoBank zukünftig wieder verstärkt Fondslösungen angeboten werden. Um die bereits existierende Verzahnung auszubauen und optimal zu gestalten, ist es kein Zufall, dass Mirko Engels, Leiter Institutionelle Anleger der apoBank, in diesem Jahr zusätzlich auch in die Geschäftsführung der apoAsset – mit Zuständigkeit unter anderem für den Vertrieb – berufen wurde. In seiner Doppel-

funktion kennt er die Wünsche und Anforderungen der Institutionellen gut. Ebenso weiß er, was die apoAsset leisten kann. Doch Wünsche und Bedürfnisse von Versorgungswerken und Pensionskassen sind komplex. Eine erfolgreiche Ansprache und langjährig stabile Geschäftsbeziehungen lassen sich nicht im „Hau-ruckverfahren“ umsetzen.

Dies ist auch Mirko Engels bewusst: „In dieser Hinsicht ist etwas Geduld gefragt. Es geht mir darum, das Zusammenspiel von apoBank und apoAsset zu stärken, die Kompetenzen innerhalb der Organisationen zu steigern und notwendige Verknüpfungen herzustellen.“ Private und institutionelle Anlegerinnen und Anleger sind und bleiben also gleichermaßen Wurzel und Zukunft des Vertriebs der apoAsset.



Netzwerk der apoAsset

Multi-Asset-Management – die zweite Schiffsschraube ...

Auch wenn der Geschäftsbereich Gesundheit gefühlt oder auch medial im Vordergrund zu stehen scheint, so ist dem faktisch mitnichten so. Dies bestätigt auch Dr. Heiko Opfer: „Beide Bereiche, Gesundheit und Multi-Asset, sind und bleiben gleich wichtig für unser Unternehmen. Sie sind wie zwei Schiffsschrauben, die das apoAsset-Schiff antreiben.“

Bisherige Partnerschaften und Synergien – weitere Bausteine für zukünftige Erfolge

Ungeachtet aller notwendigen Veränderungen: Die apoAsset ist sich ihrer langjährigen Partnerschaften bewusst und wird diese auch in Zukunft weiterführen und pflegen. Dies gilt für die Zusammenarbeit mit der apoBank im Allgemeinen und dem Bereich Institutionelle & Asset Management im Speziellen. Die angesprochene verstärkte Konzentration auf Institutionelle bietet sowohl der apoBank als auch der apoAsset weitere Chancen: Während Erstere umfangreiche Rendite-Risiko-Berechnungen und Asset-Liability-Management-Studien erstellt, kann die apoAsset dann auch die dazu passenden Produkte und gesamtheitlichen Lösungen generieren und vorhalten. Reinhard Pflingsten, Bereichsleiter Institutionelle & Asset Management, beschreibt das etwas anschaulicher so: „Der Analyse der Kundenwünsche folgen geeignete und bedarfsgerechte Produkte aus der apoAsset mit all ihren Kompetenzen – sie ist sozusagen die verlängerte Werkbank im überaus positiven Sinne.“

Resilient und fit für die Zukunft

Bei den skizzierten Herausforderungen bewegt sich die apoAsset auf einem Spielfeld, das sich laufend verändert. Die Arten der Veränderungen sind vielschichtig, auf zwei hauptsächliche Aspekte wird jedoch genau geachtet:

Dies ist zum einen eine stetige Verbesserung des operativen Tagesgeschäftes: sei es bei regulatorischen Neuerungen, bei technologischen Veränderungen, etwa im Bereich der Digitalisierung, Künstlichen Intelligenz oder der Biotechnologie, bis hin zur optimalen Bewältigung der Chancen und Krisen des Kapitalmarkts, deren Ausprägungen sich immer wieder ändern.

Der zweite Aspekt betrifft eher die strategische Unternehmensführung. Ungeachtet der Restriktionen im Tagesgeschäft sollen Innovationskraft und Lösungskompetenzen der apoAsset weiter gesteigert werden. Dabei geht es um das, was im Silicon Valley mit „Day One Thinking“ oder in Japan mit „Anfängergeist“ umschrieben wird: abseits vom Arbeitsalltag und den gewohnten Abläufen immer wieder „neu denken“, Bestehendes kritisch hinterfragen und andere Perspektiven zulassen. Um eben auch ungewöhnlichen Ideen oder atypischen Lösungsansätzen eine Chance zu geben.

Sven Bartram, Institutionelle & Asset Management



”

Es ist ein Alleinstellungsmerkmal. Wir haben uns ganz bewusst so positioniert und damit eine Kompetenz aufgebaut, an der man im Gesundheitsbereich nicht so schnell vorbeikommt.

Dr. Heiko Opfer, Geschäftsführer der apoAsset über die Mehrheitsbeteiligung an Medical Strategy