

«Frau Dehn, was macht Henderson Global Investors eigentlich so speziell?»

Henderson Global Investors ist mit über 70 Jahren Erfahrung einer der ältesten Assetmanager auf dem Finanzplatz London und gehört mit über 90 Mrd. € Assets unter Management zu den wichtigsten Anbietern in diesem Markt. Zwei Nachfahren von Gründervater Alexander Henderson, dem späteren Lord Faringdon, sind in der Firma weiterhin aktiv: Enkel James Henderson arbeitet als Fondsmanager, und sein Cousin Alexander Henderson leitet das Büro in Singapur. Brigitte Strelbel sprach mit Ariane Dehn, der Chefin des Schweizer Büros.

1983 hat Henderson ein erfolgreiches IPO durchgeführt. 1998 wurde Henderson von Australian Mutual Providence (AMP) gekauft und als Tochtergesellschaft integriert. 2003 schliesslich wurde Henderson Global Investors im Rahmen eines «Spin-off» in die Selbständigkeit entlassen. Seither ist der Assetmanager sowohl an der Londoner als auch an der australischen Börse kotiert.

Ariane Dehn, die als Direktorin für die Schweizer Niederlassung von Henderson Global Investors verantwortlich zeichnet, empfindet diese wiedererlangte Unabhängigkeit als Vorteil, weil die Investmententscheide in Eigenregie erfolgen und auf diese Weise keine potentiellen Interessenkonflikte zu einer Muttergesellschaft entstehen können. «Das gibt uns sehr grosse Freiheitsgrade, und wir können uns voll auf das Assetmanagement und die Bedürfnisse unserer Kunden konzentrieren», erklärt sie. Das sei deshalb so wichtig, weil Henderson Global Investors auf das Geschäft mit Intermediären und institutionellen Investoren (Banken, Vermögensverwalter, Family Offices, Versicherungen und Pensionskassen) fokussiert sei.

«Unabhängig vom Börsenumfeld verlangt unsere Geschäftsphilosophie die Produktion und den Vertrieb qualitativ hochwertiger Produkte, und zwar in Partnerschaft mit dem Kunden. Das

Besondere an Henderson Global Investors ist der Multi-Asset-Class-Ansatz, den das Haus konsequent verfolgt», so Dehn. «Gemessen am Volumen der verwalteten Vermögen gehören wir zu den Top ten in Europa. Wegen der verschiedenen kleinen Spezialistentteams vermittelt das Unternehmen die Atmosphäre und die Kultur einer eigentlichen Fondsboutique. Diese Spezialisten haben die Freiheit, ihren Investmentstil umzusetzen, im Sinn eines «High-Conviction-Approach», kombiniert mit einer leistungsorientierten Vergütung. Wir bieten guten Talenten eine ausgezeichnete Infrastruktur, sei es bei der Performance- und Risikomessung, bei der Compliance oder beim Trading-Desk.»

Die Talente werden konsequent erfolgsorientiert bezahlt. Viele der Fonds werden entsprechend ihrer Performance, also ihres Leistungsausweises, honoriert. Von der Performance Fee erhalten die Fondsmanager 50%, wobei wiederum die Hälfte davon für zwei Jahre in den Fonds reinvestiert wird. «Daher decken sich die Interessen der Fondsmanager mit jenen der Kundschaft.» Dies verdeutliche, so Dehn, auch die tiefe Fluktuationsrate: «Unsere Fondsmanager verfügen im Durchschnitt über 11 Jahre Erfahrung und bleiben rund 8 Jahre bei uns.»

Dies wirke sich auch auf die Innovationskraft des Unternehmens aus, er-

klärt Ariane Dehn. «Social Responsibility» zum Beispiel wird seit 1974 thematisiert. Und Technologieaktien werden seit 1984 in einer eigenen Assetklasse bewirtschaftet.

Henderson ist 1999 als einer der ersten Assetmanager ins Hedge-Fund-Geschäft eingestiegen. Dank der Konzentration auf sogenannte «High-Margin-Produkte» sei Henderson bisher gut durch die Krise an den Finanzmärkten gekommen, betont Dehn. «Dank unserer ausgezeichneten Infrastruktur haben wir uns inzwischen im Bereich der mit dem EU-Pass versehenen Ucits-III-Produkte hervorragend positioniert», erklärt sie. Diese Fonds werden in Luxemburg aufgelegt und ermöglichen es, Hedge-Fund-Strategien umzusetzen.

Ariane Dehn verfügt über langjährige Vertriebserfahrung in Deutschland, Österreich, Luxemburg und der Schweiz: «Von diesen vier Absatzmärkten ist der Finanzplatz Schweiz der anspruchsvollste, weil hier die Privatbanken und die institutionellen Investoren unsere wichtigsten Geschäftspartner sind.» Professionelle Investoren verlangen Produktwahrheit und Produktklarheit sowie Konsistenz im Management. Dies bedeute für einen Assetmanager harte Selektionskriterien, wenn es um die Auswahl eines bestimmten Produkts gehe. ●

Unternehmergeist im Dienste der Kunden

Gründervater Alexander Henderson könnte glatt als Vorbild für den heutigen Luftfahrtpionier und Milliardär Richard Branson (Virgin Air) durchgehen: Er war zweifellos ein Pionier und einer der ersten Technologiefreaks seiner Zeit: Ein Pionier, weil er es bereits Ende des 19. Jahrhunderts wagte, in Lateinamerika in Eisenbahnaktien zu investieren, und ein Technologiefreak, weil er frühzeitig auf die damals neuen Technologien setzte, die zur Industrialisierung Grossbritanniens und Europas führten.

Henderson Global Investors wurde mitten in der Weltwirtschaftskrise, im Jahr 1934, gegründet. Aus dem ursprünglichen Investmenttrust entstand mit der Zeit ein umfassendes Family Office, das später als «Multi-Family Office» samt Know-how und Infrastruktur auch befreundeten Anlegern und schliesslich weiteren Investoren zur Verfügung gestellt wurde. Aus diesen Anfängen entwickelte sich über die Jahre einer der heute weltweit grössten Vermögensverwalter, Henderson Global Investors.