

DAS INVESTMENT

AUSZUG AUS DEM HEFT 05/2026

MARKETING-INFORMATION

VERSTEHEN IST VERMÖGEN.



„DIE ERFAHRUNG AUS 5.000 GESPRÄCHEN HOLT AUCH DIE KI NICHT AUF“

Eckhard Sauren, der seit fünfunddreißig Jahren Fondsmanager auswählt, spricht im Interview über die Halbwertszeit von Alpha, die Rolle von KI und wie er das Altersvorsorgedepot prägen will.

„DIE ERFAHRUNG AUS 5.000 GESPRÄCHEN HOLT AUCH DIE KI NICHT AUF“

Eckhard Sauren kauft Fondsmanager, bevor der Markt sie entdeckt, und trennt sich von ihnen, wenn sie zu groß werden. Seit 35 Jahren. Im Januar trifft dieses Handwerk auf den größten Vorsorgemarkt, den Deutschland je hatte.

Gründungsmythen brauchen normalerweise eine Garage. Der von Eckhard Sauren beginnt in einer Bankfiliale in Stolberg bei Aachen, wo sich ein Schulabgänger beraten ließ und eher überrascht als überzeugt herauskam. „Die Tipps, die mir dort zur Geldanlage gegeben wurden, haben mich wirklich betroffen gemacht“, erzählt er im Rückblick. Also probierte er es selbst, mit nicht einmal 20: eigene Aktienanalysen, ein Investmentclub auf Stammtischniveau, Japan über- und Amerika untergewichtet. Der Markt sah das anders. „Wäre ja auch ein Wunder, wenn ein Privatanleger besser wäre als ein Fondsmanager, der den ganzen Tag nichts anderes macht.“

Eine Ebene höher wurde er fündig. Mitte der Neunziger fiel ihm auf, dass bestimmte Asienfonds von Fidelity den Markt Jahr für Jahr schlugen und dass der Vorsprung an einer einzigen Person hing. „Ein Managerwechsel veränderte sofort die Qualität des Fonds.“ Aus der Beobachtung wurde ein Geschäftsmodell.

Heute steht es in zwei Wörtern unter dem Logo des Hauses: Fondsmanager entscheiden.

Gegründet hat er die nach ihm benannte Firma 1991, seit Juni 1997 sitzt sie in Köln: damals zwei Schreibtische, Sauren arbeitete unten und schlief oben. Kurz darauf stand Hermann-Josef Hall vor der Tür.

Er hatte jenes Rundschreiben gelesen, in dem Sauren erklärte, warum der Manager wichtiger sei als der Fonds, und brachte nur einen Satz mit: richtiger Weg, hier wolle er arbeiten. Er blieb bis heute. Inzwischen sind es 36 Mitarbeiter, 13 Dachfonds und mehr als 2,8 Milliarden Euro. Über 9.000 Managergespräche stehen zu Buche, bei mehr als 5.000 saß Sauren selbst am Tisch, gut drei pro Arbeitswoche, 35 Jahre lang. Einen Index-ETF sucht man in den 13 Dachfonds vergeblich.

Seit gut zwei Jahren richtet das Haus dieses Handwerk auf zwei weitere Themen aus, die in fast jedem Beratungsgespräch auf dem Tisch liegen sollten: Altersvorsorge und Ruhestandsplanung. Dafür gibt es zwei Fonds – den Sauren Altersvorsorgefonds für die Ansparphase, den Sauren Ruhestandsfonds für die Entnahme.

Beide lassen sich einzeln kaufen, in jedem Depot, in jeder Größe. Und ab dem 1. Januar 2027 passen sie zusätzlich in das staatlich geförderte Altersvorsorgedepot, das die Riester-Rente im Neugeschäft ersetzt: Garantien optional, Zulagen auf eigene Sparbeiträge, Fonds und ETFs erlaubt, mehr Selbstständige förderberechtigt. Es ist die größte Umstellung in der privaten Vorsorge seit einem Vierteljahrhundert.

DIE ZWEITE HÄLFTE

Debattiert wird bisher vor allem das Ansparen. Über die Jahrzehnte danach

kaum. Dabei regelt der Gesetzgeber auch, wie das Geld wieder herauskommt. Ein befristeter Auszahlungsplan muss mindestens bis zum 85. Geburtstag reichen, die Monatsrate berechnet der Anbieter spätestens alle drei Jahre neu. Dafür teilt er mindestens 80 Prozent des Restkapitals durch die verbleibenden Monate, bis zu 20 Prozent darf er als Puffer halten. Wer mit hoher Aktienquote in eine schwache Börsenphase startet, muss trotzdem mit sinkenden Auszahlungen rechnen, gerade dann, wenn er auf feste Einnahmen gesetzt hat. „Darüber haben sich viele kaum Gedanken gemacht“, sagt Andreas Beys.

Beys ist Finanzvorstand bei Sauren Fonds-Service und sitzt auf BVI-Verbandsseite in den Ausschüssen für Steuern, Vertrieb und Altersvorsorge. Die Auszahlungsphase hätten die meisten nicht durchdacht, sagt er. Sie läuft mindestens über 15, meist über 20 Jahre, und damit, bei Kunden die heute 45 oder 50 sind, so lang wie das Ansparen.

Vorbereitet haben sich viele Anbieter, die meisten deutlich größer als das Kölner Haus. Der Sauren Ruhestandsfonds arbeitet seit Dezember 2023 in seiner heutigen Form und hat damit etwas, was Ankündigungen nicht haben: eine nachvollziehbare Wertentwicklung. Zusammen mit dem Sauren Altersvorsorgefonds sind die beiden die größte Produkterweiterung in der Geschichte des Hauses. →

A portrait of Eckhard Sauren, a middle-aged man with short, light brown hair and glasses. He is wearing a dark navy blue blazer over a light blue button-down shirt, with his arms crossed. He is standing in front of a blurred background that appears to be a modern building with large glass windows. The lighting is soft and natural, coming from the side.

ECKHARD SAUREN

Der Kölner Dachfondsmanager setzt auf die Menschen hinter den Fonds. Bevor er ihnen Geld anvertraut, will er ihnen in die Augen geschaut haben. Mit zwei Fonds deckt er beide Hälften eines Anlegerlebens ab: das Ansparen im Berufsleben und die Auszahlung danach. Den Ruhestand seiner Anleger hat er damit fest im Blick. Selbst bleibt er lieber mittendrin.

ZWEI ENDEN, EIN PLAN

Wie sich der Satz von den entscheidenden Fondsmanagern in ein Vorsorgeprodukt übersetzt, erklärt Vertriebsvorstand Ansgar Schraud mit einem Bild aus dem Badezimmer: „Morgens Aronal, abends Elmex“. Zwei Tuben, eine Routine, strikte Arbeitsteilung. Die Aronal ist der Sauren Altersvorsorgefonds, in der Ansparphase grob 60 Prozent offensiv und 40 Prozent defensiv. Die Elmex ist der Sauren Ruhestandsfonds mit knapp 30 Prozent Aktien und, in einer Anteilklasse, fix 0,3 Prozent Ausschüttung im Monat. Diese Aufteilung funktioniert im geförderten Depot, im frei konfigurierten Vertrag und in einem gewöhnlichen Fondsdepot. Ein Berater kann beide Fonds einzeln kaufen, in jeder Reihenfolge und in jeder Größe.

Vor allem die Größe ist der Punkt: Im Altersvorsorgedepot ist bei 6.840 Euro eigenen Beiträgen im Jahr Schluss. Wer eine ablaufende Kapitalversicherung anlegt, eine Abfindung oder ein Erbe, stößt mit der Förderung schnell an diese Grenze. Mit den beiden Fonds nicht.

Der Ruhestandsfonds hat seit dem

Strategiewechsel im Dezember 2023 um 20,6 Prozent zugelegt und Anfang September die 100 Millionen Euro überschritten. Anfang 2026 gab es dafür den Goldenen Bullen, die Jury hatte ihn zur „Fondsinnovation des Jahres“ gekürt, nach 2011 zum zweiten Mal für Sauren. Für die Entnahmephase kündigen andere Anbieter Lifecycle-Modelle an, deren Bausteine noch nicht feststehen. Bei Sauren existieren beide Fondslösungen schon.

DIE DEFENSIVE SEITE

Ein Vorsorgedepot lässt sich billig bestücken. Zwei Indexfonds, eine Quote, fertig – und in der Breite wird es genau so kommen. In den Top-Positionen aller 735 deutschen Dachfonds, die das Greiff Research Institut in seiner Studie 2026 ausgewertet hat, entfallen 41,4 Prozent des Volumens auf ETFs. Neun der zehn meistgenutzten Zielfonds sind ETFs, darunter drei aktiv gemanagte.

Passiv funktioniert dort, wo ein Markt wirklich effizient ist – doch das ist ein schmaler Ausschnitt. Überall sonst bleibt die Auswahl Handarbeit: bei europäi-

schen Nebenwerten, die kaum ein Analyst begleitet, oder bei Hochzinsanleihen, wo jedes Papier eine eigene Bonitätsfrage ist. Mit den Anleihen ist man schon nah an der Stelle, an der es für die Anbieter eng wird. „Wenn du eine Aktienlösung hast und keine für den defensiven Bereich, hast du als Produktanbieter ein Problem“, sagt Schraud. Dreißig Prozent Aktien bekomme man noch irgendwie über einen MSCI-Index hin. „Aber das Hauptproblem, das die meisten Anbieter haben werden, ist eine vernünftige Lösung auf der defensiven Seite.“

Sauren löst das mit einer dritten Ebene außerhalb des Standardbaukastens: Absolute Return. Dazu gehören Convertible Arbitrage, Event Driven und Long/Short, also Strategien, für die es kaum Indexlösungen gibt. „Ich kenne keinen Anleger, der einen Event-Driven-ETF kauft“, sagt Sauren. „Und selbst wenn er das täte, hätte er keine Chance gegen die drei Manager, die wir ausgewählt haben.“ Im Ruhestandsfonds machen diese Bausteine zusammen mit den Anleihen den größten Teil des Portfolios aus, klassische Aktienfonds bleiben unter einem Fünftel (siehe Seite 13).

In diesem Teil des Markts ist das Haus seit fast dreißig Jahren daheim. 1999 stieß es auf die Londoner Boutique Ennismore, nach Saurens Erinnerung der erste Ucits-Fonds überhaupt, der sein Volumen freiwillig begrenzte, damit Nachfrage die Rendite der bestehenden Anleger nicht schmälert. Der Gedanke prägt das Haus seitdem; weil Ennismore long und short arbeitete, kam Absolute Return schon damals nach Köln. Matthias Weinbeck, Analyst im Research, formuliert den Anspruch selbstbewusst: „Wir sind bekannt dafür, dass wir die Spezialisten in den verschiedenen Assetklassen finden.“



Wer einmal da ist, bleibt

Andreas Beys lernte Eckhard Sauren 1996 im Geschäftszimmer der Bundeswehr in Stolberg kennen, zusammen mit Heinrich Graff; beide sitzen heute im Vorstand. Beys half im Oktober darauf auf einer Anlegermesse aus – „da sah man direkt am Messestand das Talent“, sagt Sauren. Er ist inzwischen seit 30 Jahren im Haus.

Matthias Weinbeck und Ansgar Guseck kamen 1998 als studentische Aushilfen und analysieren bis heute Fondsmanager. Acht Köpfe zählt der Vorstand: neben Sauren, Beys und Graff noch Michael Viehmann (Portfoliomanagement), Hermann-Josef Hall (Research), Ansgar Schraud (Vertrieb), Ariane Rack (Recht) und Dirk Becker (Handel).



„ICH KENNE KEINEN ANLEGER, DER EINEN EVENT-DRIVEN-ETF KAUFTE.“

ECKHARD SAUREN

DER TEST IM MÄRZ

Andreas Meyer, Gründer von Fountain Square Asset Management in Hamburg, hatte Anfang 2023 sein erstes Gespräch in Köln – ohne Sauren, mit dessen Kollegen. „Sie investieren in Fondsmanager, die wollen also viel über die Art wissen, wie man denkt und mit Stress umgeht.“ Er sprach vor, erklärte, dann hörte er wochenlang nichts und hielt die Sache für beendet. Bis im März die Credit Suisse ins Wanken kam und man in Köln wissen wollte, welche Anleihen der Bank er hielt und aus welchem Grund. Es waren Anleihen der operativen Einheit, nicht die AT1-Papiere, die bei der Rettung komplett abgeschrieben wurden. „Hätte ich die falschen Bonds gehabt, dann weiß ich natürlich nicht, wie es gelaufen wäre.“ Dann lud Köln ihn zum zweiten Pitch, diesmal mit Eckhard Sauren am Tisch. Im Zug zurück nach Hamburg rief Meyer sein Team an: „Leute, das war einer der härtesten Pitches meines Lebens.“

Ein halbes Jahr später – das Geld längst investiert – saß Sauren in Meyers Büro am Rödingsmarkt, einem Coworking-Raum ohne Fenster, gerade groß genug für zwei Stühle. „Das muss für Außenstehende sehr witzig ausgesehen haben“, sagt Meyer. Sauren wollte sehen, ob sich das, was ihm erzählt worden war, auf Meyers eigenen Systemen wiederfindet. Position für Position. Am Ende bat er um Ausdrucke. Man war noch beim Sie. Geprüft wird er bis heute an seinen alten Aussagen. „Die konfrontieren mich mit Aussagen aus der Vergangenheit: Damals hast du aber das erzählt, und jetzt hast du das gemacht. Ist das so oder nicht? Und wenn ja, warum?“ Manchmal hält das Haus die Gegenposition, weil ein anderer Fonds im Portfolio dieselbe Anleihe shortet, auf die Meyer setzt. Und manchmal geht es um Dinge, die in keinem Factsheet stehen. Sauren will herausfinden: Hat Meyer noch Lust? Brennt er noch für seinen Fonds?

Diese Nähe hat eine unsentimentale Kehrseite. Nach einer London-Reise im

Frühsommer – zwei Tage, 15 Termine, dazwischen ein U-Bahn-Streik – nahm Saurens Team zwei neue europäische Manager ins Portfolio und reduzierte drei langjährige Favoriten, darunter Dirk Enderlein bei Wellington. Nicht, weil er schlechter geworden wäre. „Offen gesagt sind die beiden neuen Ideen, wenn man das Volumen mitberücksichtigt, noch besser vom Alpha-Potenzial“, sagt Sauren. Dabei ist Enderleins Fonds nach der Greiff-Studie der beliebteste klassische aktive Fonds in deutschen Dachfonds, er steckt in 34 der 735 Portfolios. Der Fonds, den viele kaufen, kommt für Sauren an die Kapazitätsgrenze. Verkauft wurde er nicht, allerdings reduziert. Alpha hat eine Halbwertszeit, und das Haus verdient daran, sie früher zu erkennen als der Markt.

Noch härter endete es bei einem Abendessen. Ein Schwellenländer-Manager, den Sauren zuvor in Gibraltar bei der Arbeit beobachtet hatte, vertraute ihm an, dass er seit der Geburt seiner Tochter das Familienleben so wichtig nehme wie das Asset Management. Über 100 Prozent gehe deshalb nicht mehr. „Und er wusste, wenn er mir das erzählt, dass ich den Fonds dann verkaufe“, sagt Sauren. Man versteht sich weiter gut.

Dass ein solches Prinzip 35 Jahre hält, erklärt Beys mit der Herkunft. Saurens Vater war Schreiner, sein eigener Metzger, beide in kleinen Dörfern, beide auf Qualität angewiesen, weil sie sonst nichts hatten. Man baue hier etwas, das in zehn Jahren noch stehen soll – und nicht das nächste Thema, das ein Anbieter ein Jahr lang durch den Vertrieb trägt und danach durch das übernächste ersetzt.

Wer so konsequent trennt, müsste eigentlich auch schnell verkaufen, wenn ein Manager die Zahlen nicht liefert. Meyer hat das Gegenteil erlebt. 2024 lief sein Fonds mit knapp 13 Prozent hervorragend, 2025 blieb er unter dem Durchschnitt. In Köln drückte man nicht auf den roten Knopf. „Das rechne ich hoch an, dass die nicht

hektisch rauszupfen, sondern sagen: Wir wollen das verstehen und wir glauben an den Ansatz.“ Zum Jahresende habe Sauren nur gesagt, das sei ein hartes Jahr gewesen – und die Position gehalten.

In den beiden Fonds steckt deshalb nicht nur ein Portfolio, sondern auch jemand, der auch in dreißig Jahren noch beim Manager anruft, wenn ein Quartal mal danebengeht.

Über den Preis des Altersvorsorge-depots wird trotzdem geredet werden müssen. Das Standarddepot deckelt die Effektivkosten bei 1,0 Prozent, und ein Dachfonds mit über 40 Zielfonds liegt darüber – in Klasse A allein auf Dachfondsebene 1,34 Prozent, die Zielfondskosten kommen noch hinzu.

Sauren hält die Rechnung für falsch gestellt: Gute Manager kosten, und ohne sie gibt es keine überdurchschnittliche Rendite. Für ihn zählt nur, ob die Auswahl ihre eigenen Gebühren wieder hereinholt. Beys formuliert es beiläufiger: „Kosten reduzieren ergibt keine Rendite. Rendite entsteht durch das, was am Ende durch die Menschen passiert, die Entscheidungen treffen.“ Der Deckel gilt ohnehin nur für das Standarddepot. Frei konfigurierte Verträge kennen keine Obergrenze.

Die Systematik braucht auch weder Förderung noch Vertrag: ansparen im Altersvorsorgefonds, jährlich 20 Prozent hinüberschichten, auszahlen aus dem Ruhestandsfonds. Das trägt im geförderten Depot genauso wie bei dem Kunden, der mit 58 zum ersten Mal ernsthaft über die Jahre nach dem Job nachdenkt.

Am Altersvorsorgedepot will Sauren erklärtermaßen nicht viel verdienen. „Es ist tatsächlich so, dass das monetär nicht wichtig ist“, sagt er. Ihm geht es um das größere Thema: die Jahre vor dem Ruhestand und die Jahre danach.

Ob dieses Handwerk in dreißig Jahren noch gebraucht wird, beantwortet er ohne Zögern: Es werde nicht nur weiter funktionieren, sondern wertvoller. „Ich glaube, dass viele Anleger in den nächsten Jahren lernen werden, dass erfolgreich investieren kein Automatismus von ETFs und von möglichst kostengünstig ist, sondern dass am Ende die Leistung entscheidend ist.“ Bis dahin führt er weiter Gespräche. Drei pro Arbeitswoche. ■

Christoph Fröhlich



SAUREN ALTERSVORSORGEFONDS

Der Fonds, den kein ETF nachbauen kann



55–65 %
erwartete
Netto-Aktienquote



30 %
Teilfreistellung
für Privatanleger



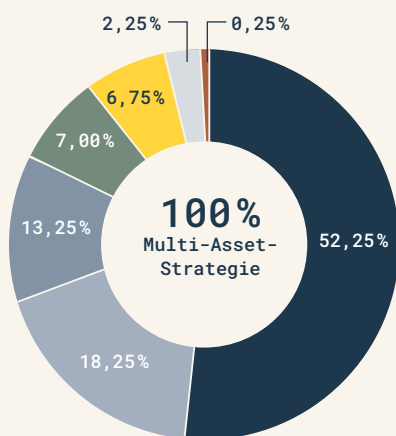
> 40
Zielfonds, davon mehr
als 2/3 Boutiquen

60 Prozent offensiv, 40 Prozent defensiv: Für die Aufteilung des Sauren Altersvorsorgefonds braucht kein Berater einen Spickzettel. Die Erklärarbeit beginnt bei dem, was Sauren in die beiden Schubladen steckt. Auf der defensiven Seite stehen neben Anleihen auch Convertible Arbitrage, Event Driven und Long/Short. Dahinter stecken Fonds, die mit Wandelanleihen handeln, auf Übernahmen wetten oder gleichzeitig kaufen und leerverkaufen. Rund ein Drittel des Portfolios entfällt auf solche Strategien. Mit passiven Bausteinen lässt sich das kaum zusammensetzen. „Ich kenne keinen Anleger, der einen Event-Driven-ETF kauft“, sagt Eckhard Sauren. Insgesamt bündelt der Fonds mehr als 40 Fondsmanager. Gut zwei Drittel arbeiten in

Boutiquen. Viele ihrer Fonds könnte ein Berater für seine Kunden einzeln gar nicht kaufen.

Aber warum bei 60 Prozent bleiben, wenn ein 35-Jähriger noch drei Jahrzehnte vor sich hat? Sauren denkt dabei an die Zeit, die nach einem Einbruch nötig sein kann, um die Verluste wieder aufzuholen. Mit 80 Prozent Aktien im Depot können bis dahin Jahre vergehen. Mehr Aktien wollte Sauren auch für sich selbst nie: „Ich hatte nie eine Aktienquote von über 60 Prozent. Nie.“

Für das Altersvorsorgedepot ist der Fonds geeignet, angewiesen ist er darauf nicht. Ein Berater kann ihn in jedes Depot legen – auch für Summen, die die Förderung mit 6.840 Euro im Jahr längst nicht mehr abdeckt.



Woraus der Fonds gebaut ist
Breit diversifiziert. Flexibel. Langfristig ausgerichtet.
Quelle: Sauren Fonds-Service AG

— Klassische Aktienfonds	52,25 %
— Absolute Return (aktienorientiert)	18,25 %
— Renten	13,25 %
— Event Driven	7,00 %
— Convertible Arbitrage	6,75 %
— Absolute Return (Renten)	2,25 %
— Liquidität	0,25 %

60 % offensive
Portfoliobausteine

40 % defensive
Portfoliobausteine

Fondsdaten

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, die jedem Anleger vor dem Kauf zur Verfügung gestellt werden müssen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt.

Anteilklasse	Anteilklasse A
ISIN	DE000A1WZ3Z8 (A, thesaurierend)
Auflage	27.12.2013
	Anlagebedingungen geändert: 07.09.2026
Risikoindikator / SRI	3 von 7
Teilfreistellung für deutsche Privatanleger	30 % (Mindestkapitalbeteiligungsquote des Fonds: 51 %)
Netto-Aktienquote	55 bis 65 %
Ausschüttung	Keine

SAUREN RUHESTANDSFONDS

Ruhig, aber nicht brav



20–35 %
Netto-Aktienquote
am Aktienmarkt



15 %
Teilfreistellung
für Privatanleger



0,3 %
monatliche Ausschüttung
in Anteilklasse 0,3 FM

Wer einen Fonds für den Ruhestand baut, hat zwei naheliegende Wege: Aktien runter, Anleihen rauf. Oder eine Garantie geben und sie mit Rendite bezahlen. Der Sauren Ruhestandsfonds schlägt einen dritten Weg ein.

Klassische Aktienfonds machen weniger als ein Fünftel aus. Den Rest füllen aber keine Anleihen, der größere Teil des Portfolios steckt in Absolute-Return-Strategien und Event-Driven-Fonds, dazu kommen Wandelanleihen-Arbitrage, ein Global-Macro-Manager, etwas Gold. Diese Bausteine sollen Erträge liefern, die nicht davon abhängen, ob der Aktienmarkt nach oben zeigt. Der Fonds schwankt deshalb wie ein defensiver Mischfonds, Risikoindikator zwei von sieben. Für die Stabilität sorgen die Strategien selbst.

Was das Haus ausdrücklich nicht verspricht: Timing. Bei einem Kurseinbruch hektisch die Aktienquote herunterzufahren, gehört nicht zum Konzept. „Würden wir behaupten, wir könnten in Krisen die Quote einfach halbieren, würden wir aktiv Market Timing betreiben“, so Sauren. Er erinnert an 2020: Nach dem

Crash ging es schnell wieder aufwärts. Wer die Aktienquote halbiert hatte, nahm entsprechend weniger von der Erholung mit. Sauren setzt darauf, dass seine Manager mit ihren Strategien durch solche Phasen gut durchkommen.

Wer vom Depot laufende Ausgaben bestreiten will, kann eine Anteilklasse mit monatlicher Ausschüttung wählen: Sie zahlt jeden Monat 0,3 Prozent des aktuellen Anteilwerts aus. Bei einem Depotwert von 100.000 Euro sind das 300 Euro. Bleibt der Anteilwert unverändert, ergibt das aufs Jahr 3,6 Prozent. Der Prozentsatz steht fest: Sinkt der Anteilwert, kommt weniger aufs Konto; steigt er, wird es wieder mehr. Für einen Einstieg kurz vor Corona hat Sauren zurückgerechnet: Die Ausschüttung wäre nach eigenen Angaben um etwa zehn Prozent gesunken.

Seit Dezember 2023 arbeitet der Fonds so, seit Ende 2024 gibt es die monatlich ausschüttende Anteilklasse. Berater können sich also ansehen, wie sich das Konzept bislang im Depot geschlagen hat.

Sauren Ruhestandsfonds A: Entwicklung 11.12.2023 bis 31.08.2026

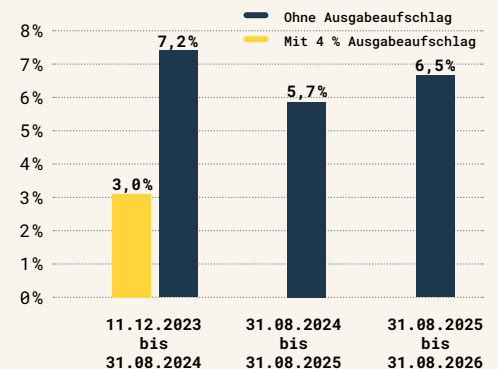
Quelle: Sauren Fonds-Service AG



— Wertentwicklung des Sauren Ruhestandsfonds A (20,6 %)

Ergebnisse der einzelnen Anlageperioden

Quelle: Sauren Fonds-Service AG



Fondsdaten

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, die jedem Anleger vor dem Kauf zur Verfügung gestellt werden müssen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt.

Anteilklassen	Anteilklasse A und 0,3 FM
ISIN	LU1525525306 (A, thesaurierend) / LU2940381085 (0,3 FM ausschüttend)
Auflage	30.12.2016
Risikoindikator / SRI	Anlageziele geändert: 11.12.2023; Anteilklasse 0,3 FM seit 27.12.2024
Risikoindikator / SRI	2 von 7
Teilfreistellung für deutsche Privatanleger	15 % (Mindestkapitalbeteiligungsquote des Fonds: 25 %)
Netto-Aktienquote	20 bis 35 %
Ausschüttung	Anteilklasse 0,3 FM: Fix 0,3 Prozent des Anteilwerts pro Monat (etwa 3,6 Prozent p.a.)



Christoph Fröhlich im Interview mit Eckhard Sauren. Sonst fragt der Kölner. Hier in Hamburg musste er antworten.

Im Gespräch mit Eckhard Sauren

„Ein brillanter Kopf kennt seine Grenzen“

Eckhard Sauren saß mehr als 5.000 Mal einem Fondsmanager gegenüber. Ein Gespräch über Ego, Irrtümer und die Kunst, sich rechtzeitig zu trennen.

Herr Sauren, für jemanden, der Ihre Firma nicht kennt: Was ist Sauren Fonds-Service – Asset Manager, Fondsselektor, Dachfondsboutique?

Eckhard Sauren: Wir sind ein research- und analyselastiges Haus. Der Anspruch: Fondsmanager weltweit analysieren, bewerten und die überzeugendsten in sinnvollen Portfolios zusammenstellen. Wir bieten Beratern und Anlegern Zugang zu diesen Managern. Dafür ist der Dachfonds die effizienteste Form.

Ihr Haus führt rund 300 Managergespräche im Jahr. Wie oft sitzt Ihnen jemand gegenüber, bei dem Sie nach einer Stunde denken: großartiger Typ, aber dem gebe ich keinen Euro?

Sauren: Wenn ein Manager überheblich daherkommt, ist er nichts für uns, selbst wenn er ein großartiger Typ ist. Solche

Manager tragen das Risiko, irgendwann aus der Kurve zu fliegen.

Muss Ihnen ein Fondsmanager sympathisch sein?

Sauren: Nein. Wir haben so zwei, drei Spezialisten, mit denen würde ich kein Kölsch trinken gehen. Aber wie sie ihren Fonds managen, ist sensationell. Respekt vor ihrer Arbeit reicht. Es muss in sich schlüssig sein, nicht sympathisch.

Und wenn Sie wählen müssten: ein brillanter Kopf mit großem Ego oder ein etwas weniger brillanter, der seine Grenzen kennt?

Sauren: Der brillante Kopf kennt seine Grenzen, sonst ist es kein brillanter Kopf. Das wäre meine erste Antwort. Aber wenn Sie die Frage so stellen wollen: Dann lieber der etwas weniger Brillante, der genau weiß, wo die Grenzen liegen.

Wie trennen Sie sich von jemandem, den Sie zehn Jahre begleitet haben?

Sauren: Wir erklären unsere Entscheidung. Wenn man so lange in der Branche ist, trifft man viele Leute zweimal im Leben. Deshalb drücken wir nicht einfach auf den Knopf. Wir rufen an: Pass auf, wir haben fünf Prozent von eurem Fonds, wie willst du es haben? In zwei oder drei Tranchen? Bei vielen anderen kriegen die Manager die Order ohne Ankündigung platziert und müssen dann sehen, wie sie damit klarkommen.

Ihr Geschäft lebt davon, Manager früh zu finden, wie etwa Andreas Meyer von Fountain Square AM. Wie viele sehen aus wie er und sind es nicht?

Sauren: Viele Talente haben wir rückblickend früh erwischt. Nur laufen sehr viel mehr Manager mit niedrigem Volumen rum, die auch zu Recht nicht mehr verwalten. Meyer ist der eine von fünfzig, den es zu finden gilt.

Und wen suchen Sie fürs eigene Haus?

Sauren: Wir sind alle Überzeugungstäter. Leute, die gerade einfach mal einen Job machen, haben wir nicht. Die Kultur würde ich familiär nahbar nennen: Wir haben einen sehr offenen Austausch, kennen uns gut, alle arbeiten nach vorne in der Sache. Wir geben immer Gas bis Vollgas.

Auffällig viele Ihrer Leute bleiben sehr lange.

Sauren: Das stimmt. Über die Hälfte der Belegschaft ist seit mehr als zehn Jahren dabei. Wer bei uns arbeitet, fühlt sich schnell als Saurianer.

Wo haben Sie sich zuletzt geirrt?

Sauren: Irren heißt bei uns Underperformance. Einen Blow-up hatten wir nie. Dass ein Manager stärker hinterherhinkt, als wir ihm zugetraut hätten: ja. Dieses Jahr erleben wir das bei einem Makro-Manager, von dem wir viel halten. Der tut sich gerade schwer. Mit dem großen Blick auf die Welt liegt man momentan schnell daneben.

Was kostet so ein Flop an Rendite?

Sauren: Das regelt die Gewichtung. Bei 2,5 Prozent im Fonds und minus fünf Prozent Wertentwicklung kostet das 0,125 Prozentpunkte. Andere gute Ideen holen das wieder auf. Dahinter steht ein Prinzip: lieber viele kleine Wetten als wenige große.

In 35 Jahren kein großer Fehler. Wie geht das?

Sauren: Über drei Jahrzehnte keinen großen Fehler gemacht zu haben ist vielleicht unsere größte Errungenschaft. Im Asset Management geht das schneller, als man glauben mag. Madoff haben wir nie gekauft, weil wir kein persönliches Gespräch mit

dem Manager bekamen, um den Ansatz zu durchdringen. Paulson haben wir nie gekauft, weil wir ihn zwar treffen konnten, aber die Portfoliodaten nicht aktuell genug bekamen, um sie in den Kontext zu setzen. Wir sind bei unseren Prinzipien geblieben.

Woran messen Sie sich selbst?

Sauren: An der Trefferquote der Fondsmanager, die unsere Erwartungen erfüllen oder übertreffen. Das schlägt sich in den Dachfondsergebnissen nieder. Das Schöne und gleichzeitig das Harte an dem Job ist die brutale Transparenz. Man kann sich täglich messen, und man wird täglich gemessen.

Was können Sie besser als eine KI?

Sauren: Die Erfahrung aus 5.000 Gesprächen holt keiner auf, auch die KI nicht. Ansonsten unterstützt sie uns bei unserer Arbeit: Bei Update-Calls läuft sie immer mit, wir haben sie darauf trainiert, was für uns wesentlich ist. Fazits von Erstgesprächen schreiben wir weiterhin selbst, die sollen nicht aufgeweicht werden. In unseren Annahmen sind wir härter und klarer als die Maschine, die doch immer noch ein bisschen weich daherkommt. Und wir wollen einem Manager einmal in die Augen geblickt haben.



Sind Sie heute ein besserer Investor als mit 35 – oder nur ein vorsichtigerer?

Sauren: Das eine schließt das andere nicht aus. Der wesentliche Unterschied: Absolute Return und selbst der Rentenbereich haben enorm an Bedeutung gewonnen, und die managt man anders als Aktien. Der 35-jährige Eckhard Sauren hat noch etwas opportunistischer gedacht, weil er mehr aus dem Aktienbereich kam.

Die Firma trägt Ihren Namen. Ist Sauren ohne Eckhard Sauren denkbar?

Sauren: Die Sauren-Investmentphilosophie funktioniert auch ohne mich. Wir haben viele schlaue Köpfe im Unternehmen, die in der Lage sind, diese auf hohem Niveau umzusetzen. Tatsächlich beschäftigt mich die Frage aber nicht. Dafür mache ich den Job viel zu gerne und dafür bin ich noch zu jung. ■

Das Interview führte Christoph Fröhlich

Erläuterungen und Hinweise zur Wertentwicklung des Sauren Ruhestandsfonds

Chancen

- Partizipation an den Wertsteigerungen der unterschiedlichen Anlageklassen
- Attraktive Wertentwicklung bei renditeorientiertem Rendite/Risiko-Profil
- Mehrwert gegenüber dem Marktdurchschnitt aufgrund erfolgreicher Fondsmanagerselektion
- Aktives Dachfondsmanagement und laufende Überwachung der Portfoliositionen

Risiken

- Risiko des Anteilwertrückgangs aufgrund allgemeiner Marktrisiken (bspw. Kurs-, Währungs- oder Liquiditätsrisiken)
- Risiken aus den für den Dachfonds ausgewählten Zielfonds und dem Anlageuniversum u.a. aus den Märkten für Aktien, Anleihen, Währungen oder Derivate
- Risiko erhöhter Kursschwankungen des Anteilpreises aufgrund der Zusammensetzung des Dachfonds oder des möglichen Einsatzes von Derivaten
- Besondere Risiken von Absolute-Return-Strategien (bspw. aus Derivaten)
- Generell birgt jede Investition das Risiko eines Kapitalverlustes
- Risiko, dass die Anlageziele des Dachfonds oder der Zielfonds nicht erreicht werden

Dies ist eine Marketing-Information.

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt,
bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Diese Information stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf von Investmentfondsanteilen dar. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt. Verbindliche Grundlage für den Kauf eines Fonds sind das Basisinformationsblatt, der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen, dem Verwaltungsreglement bzw. den Anlagebedingungen, der zuletzt veröffentlichte und geprüfte Jahresbericht und der letzte veröffentlichte ungeprüfte Halbjahresbericht, die in deutscher Sprache kostenlos bei der Sauren Fonds-Service AG, Postfach 10 28 54 in 50468 Köln (siehe auch www.sauren.de) und bei der Verwaltungsgesellschaft IPConcept (Luxemburg) S.A., société anonyme (siehe auch www.ipconcept.com) oder - für den Sauren Altersvorsorgefonds - bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST (siehe auch www.hansainvest.de), erhältlich sind. Die Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Fonds getroffen hat, gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richt-

linie 2011/61/EU aufzuheben. Weitere Informationen zu Anlegerrechten sind in deutscher Sprache auf der Homepage der Verwaltungsgesellschaft IPConcept (Luxemburg) S.A. (<https://www.ipconcept.com/ipc/de/anlegerinformation.html>) oder - für den Sauren Altersvorsorgefonds - bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST (<https://www.hansainvest.de/de/unternehmen/compliance/compliance-details/zusammenfassung-der-anlegerrechte>) einsehbar. Die steuerliche Behandlung ist von den individuellen Verhältnissen jedes einzelnen Anlegers abhängig. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, nötigenfalls unter Einbezug eines Beraters die Informationen in Bezug auf ihre Vereinbarkeit mit seinen persönlichen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen. Es kann keine Zusicherung gemacht werden, dass die Anlageziele erreicht werden. Diese Werbemitteilung wendet sich ausschließlich an Interessenten in den Ländern, in denen die genannten Fonds zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind.

Quelle: Sauren Fonds-Service AG

Der Anleger möchte für 1.000,- € Anteile erwerben. Bei einem Ausgabeaufschlag von 4 % muss er dafür 1.040,- € aufwenden. Die Bruttowertentwicklungsangaben (BVI-Methode) beruhen auf den veröffentlichten Rücknahmepreisen des Dachfonds, welche bereits die auf Fondsebene anfallenden Kosten beinhalten, die Nettowertentwicklung berücksichtigt zusätzlich den Ausgabeaufschlag. Da der Ausgabeaufschlag nur zu Beginn anfällt, ist die Wertentwicklung im ersten Jahr reduziert. In den Folgejahren fällt kein Ausgabeaufschlag mehr an, so dass die Nettowertentwicklung nicht mehr gesondert als Balken im Diagramm angeführt wurde, da sie der Bruttowertentwicklung entspricht. Es können zusätzliche, die Wertentwicklung mindernde Kosten auf der Anlegerebene entstehen (z. B. Depotkosten). Der im Liniendiagramm nicht berücksichtigte Ausgabeaufschlag würde die Wertentwicklung niedriger ausfallen lassen. Der Fonds weist auf Grund seiner Zusammensetzung / der für die Fondsverwaltung verwendeten Techniken erhöhte Wertschwankungen auf, d. h. die Anteilpreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben oder unten unterworfen sein. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Sauren®

So entspannt kann
Vorsorge sein.



Für das
Altersvorsorge-
depot geeignet

Sauren Altersvorsorgefonds

Für Anleger, die eine langfristige Vermögensanlage
suchen — besonders für die Altersvorsorge

Erfahren Sie mehr über den
Sauren Altersvorsorgefonds



Diese Information stellt kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf von Investmentfondsanteilen dar. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt. Verbindliche Grundlage für den Kauf eines Fonds sind das Basisinformationsblatt, der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit den Vertragsbedingungen, dem Verwaltungsreglement bzw. den Anlagebedingungen, der zuletzt veröffentlichte und geprüfte Jahresbericht und der letzte veröffentlichte ungeprüfte Halbjahresbericht, die in deutscher Sprache kostenlos bei der Sauren Fonds-Service AG, Postfach 10 28 54 in 50468 Köln (siehe auch www.sauren.de) und bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST (siehe auch www.hansainvest.de), erhältlich sind. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Fonds getroffen hat, gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. Weitere Informationen zu Anlegerrechten sind in deutscher Sprache auf der Homepage der Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST (<https://www.hansainvest.de/de/unternehmen/compliance/compliance-details/zusammenfassung-der-anlegerrechte>) einsehbar. Es kann keine Zusicherung gemacht werden, dass die Anlageziele erreicht werden. Die steuerliche Behandlung ist von den individuellen Verhältnissen jedes einzelnen Anlegers abhängig. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, nötigenfalls unter Einbezug eines Beraters die Informationen in Bezug auf ihre Vereinbarkeit mit seinen persönlichen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen.

Stand: 28.09.2026; Quelle: Sauren Fonds-Service AG, Im MediaPark 8, 50670 Köln, gebührenfreie Telefonnummer: 0800/168 88 88.

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, die jedem Anleger vor dem Kauf zur Verfügung gestellt werden müssen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Marketing-Information

DIESER SONDERDRUCK WURDE ERSTELLT VON

REDAKTION & GESTALTUNG

Christoph Fröhlich (Chefredakteur DAS INVESTMENT)

Diana Brausewetter (Grafik, Edelstoff Media GmbH)

Arnd M. Schuppius (Schlussredaktion)

BILDNACHWEIS

Fotos

Matthias Oertel (Fotografie)

pechschwarz (Markenagentur)

Illustrationen

KI-generiert mit ChatGPT, vektorisiert in Adobe Illustrator

Charts

Daten: Sauren; grafische Umsetzung: Edelstoff Media GmbH

WEITERE INFORMATIONEN



DAS INVESTMENT

Edelstoff Media GmbH
Moorfuhrweg 11
22301 Hamburg

T +49 (40) 40 19 99-50
E info@dasinvestment.com
www.dasinvestment.com

Sauren®

Sauren Fonds-Service AG
Im MediaPark 8 (KölnTurm)
50670 Köln

T +49 (0) 800 1688888 (gebührenfrei)
T +49 221 65050-100
www.sauren.de