

Eine gute Verteidigung ist die beste Offensive

Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH, wirft im Gespräch mit finanzwelt einen Blick auf das Jahr 2026 und die Vertriebskooperation der Fondsboutique mit Schmitz & Partner AG. Was sind die Pläne für das kommende Jahr, was dürfen Berater erwarten – und warum ausgerechnet ein Schweizer Ansatz?

finanzwelt: Patriarch gibt es seit 2004. Welche Ziele und Werte verfolgen Sie und wofür stehen Sie mit Ihrem Unternehmen?

Dirk Fischer» Wir entwickeln und vertreiben innovative Fondsideen und Strategien für die Vermögensverwaltung. Als Multi-Manager-Boutique arbeiten wir dafür mit ausgewählten externen Fondsmanagern, von deren Leistung wir überzeugt sind, und richten uns insbesondere an unabhängige Finanzberater. Unser Anspruch ist klar: Qualität ohne Kompromisse, echte Kundennähe, exzenter Service und Innovationskraft. Als mittelständische Boutique können wir zudem schneller, flexibler und kreativer agieren als unsere Mitbewerber – und genießen nach 20 Jahren klarer Fokussierung bei unseren Kunden und in der gesamten Fondsbranche ein hohes Ansehen als Experten.

finanzwelt: Wie positioniert sich Ihr Unternehmen für das kommende Jahr und was dürfen Berater im Jahr 2026 von Ihnen erwarten?



Fischer» Die KI-Euphorie und der Rohstoffboom haben die Märkte spürbar aufgeheizt. Die Kurshöchststände verlangen nach mehr Sicherheit in den Portfolios – sonst drohen bei einer Baisse deutliche Rückschläge. Viele Kunden suchen daher gezielt nach defensiven Allokationsbausteinen. Unser Schwerpunkt lag bisher eher auf offensiven und ausgewogenen Lösungen, was sich in der jüngsten Börsenphase auch bewährt hat. Nun gewinnen jedoch defensive Assets an Bedeutung – und wir bauen unser Angebot entsprechend aus. Ein erster Schritt ist die Vertriebskooperation mit Schmitz & Partner AG: Mit dem Schmitz & Partner Global Defensiv (WKN: A0M1UL) stellen wir Beratern einen defensiven Mischfonds der Extraklasse zur Verfügung, der diese Funktion erfüllen kann.

finanzwelt: Sie haben bereits die steigende Nachfrage nach defensiven Optionen erwähnt. Warum der Fokus auf den Schweizer Ansatz?

Fischer» Aktuell polarisiert den Markt die Frage, ob künftig die USA oder China wirtschaftlich die Nase vorne hat und das bessere Investitionsumfeld bietet. Wir setzen deshalb auf einen Mittelweg nach Schweizer Gusto. Denn die Schweiz zeigt: Wenn zwei sich streiten, kann man mit cleverer Positionierung zum Gewinner werden – sichtbar etwa am robusten Schweizer Franken, der deutlich stabiler ist als der US-Dollar und der Euro. Zudem gewinnen physische Edelmetalle, die in der Schweiz traditionell eine wichtige Rolle spielen, in Allokationen weiter an Bedeutung. Anleger konnten davon bereits 2025 profitieren – und vieles spricht für eine Fortsetzung.

finanzwelt: Wie kam es zu Ihrer Partnerschaft mit Schmitz & Partner AG und warum genau Dr. Schmitz?

Fischer» Dr. Holger Schmitz ist ein erfolgreicher Vermögensverwalter, und die Gesellschaft ist für ihren stringenten Investmentansatz sowie ihre besonders fundierte und transparente Anlegerkommunikation bekannt – das ist für uns sehr wichtig. Sein Motto: „Konsequenter Substanz-erhalt und auskömmliche Rendite ohne Experimente mit überschaubarem Risiko“ zeigt sich auch in den Zahlen. Der Schmitz & Partner Global Defensiv liegt in allen Laufzeitbereichen im Spitzenbereich seiner Peergroup. Zudem kennen und schätzen sich die Teams unserer Unternehmen bereits seit vielen Jahren. (ah)