

7Orca hat Start-up-Phase hinter sich

Währungsmanager mit über 10 Mrd. Euro Volumen inzwischen profitabel – CEO erwartet Sonderkonjunktur durch Dollar-Aufwertung

Der Hamburger Finanzportfolioverwalters 7Orca Asset Management verwaltet über 10 Mrd. Euro Volumen. CEO Tindaro Siragusano erwartet eine Sonderkonjunktur durch Dollar-Aufwertung. Zudem sei das Fremdwährungsrisiko bei institutionellen Kapitalanlagen in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen.

Von Carsten Steevens, Hamburg

Börsen-Zeitung, 18.6.2022

„Wir lieben das Thema Währungen“, sagt Tindaro Siragusano. Der Enthusiasmus für die Sache, aber auch Freude über Fortschritte beim Ausbau seiner Firma sind dem CEO des Hamburger Finanzportfolioverwalters 7Orca Asset Management anzumerken. Mit 20 Mitarbeitern, die sich auf einer Bürohausetage in Sichtweite der Elbphilharmonie vor allem dem Management von Fremdwährungsrisiken verschrieben haben, verfolgt der frühere Berenberg-Manager ein großes Ziel. Die im Herbst 2017 nach Erhalt der BaFin-Lizenz gestartete 7Orca sei mit der Absicht gegründet worden, den führenden europäischen Währungsmanager zu schaffen, sagt Siragusano. Eine derartige Anspruchshaltung lässt aufhorchen in der Hansestadt, deren Finanzwirtschaft in den vergangenen zwei Jahrzehnten tausende Arbeitsplätze verloren hat.

Knapp fünf Jahre nach dem Start von 7Orca deuten ein inzwischen auf fast 11 Mrd. Euro angewachsenes Mandatsvolumen und das Erreichen der Gewinnschwelle Mitte vergangenen Jahres an, dass der Vermögensverwalter, dessen Name sich auf die sieben Gründungspartner sowie die Ausrichtung auf „Overlay, Risk, Currency und Alpha“ bezieht, den Status eines Start-up-Unternehmens hinter sich gelassen hat. Siragusano verweist auf eingeleitete Maßnahmen, die zu einem etablierten Assetmanager gehörten: So stelle man einen Chief Technology Officer ein, alle Funktionen in der Firma würden gedoppelt. Dabei beschwört der 46-Jährigen den engen Austausch, der auf der Etage inklusive Handelsraum zwischen allen Mitarbeitenden möglich sei und Innovationen und eine gute Unternehmenskultur ermögliche. „Das wollen wir pflegen und so lange wie möglich erhalten.“

Das zuletzt forcierte Wachstum – 2021 legte das Mandatsvolumen von

4,8 auf 9,7 Mrd. Euro zu – will der Assetmanager fortsetzen und das verwaltete Volumen in den kommenden vier Jahren mehr als verdoppeln. Dazu könnte eine Sonderkonjunktur beitragen, die der 7Orca-Chef infolge der Aufwertung des Dollar in erwartet. Die Performance des Currency Overlay, des Managements der Währungsrisiken, sei sehr gut in diesem Jahr, sagt Siragusano. „Wir haben den Kunden gezeigt, dass ein gutes Currency Overlay ein guter Portfoliobaustein sein kann.“ Da die Anbahnung von Mandaten in der Regel drei bis sechs Monate andauere, sei 2023 ein starkes Wachstum beim Mandatsvolumen möglich.

Siragusano verweist auf das große Marktvolumen für seine Gesellschaft. Das Fremdwährungsrisiko in den institutionellen Kapitalanlagen sei in den vergangenen 15 Jahren von 5 bis 10 % auf 25 bis 30 % gestiegen. Für institutionelle Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen habe sich das Währungsrisiko mithin verdoppelt bis verdreifacht. Wachstumschancen für 7Orca macht Siragusano aber auch an der begrenzten Anzahl von Anbietern von Währungsmanagement für Institutionelle fest. Es gebe weltweit nur 10 bis 15 wirklich gute Currency-Overlay-Häuser. „Das war ja gerade der Ansatz, 7Orca zu gründen“, so der Firmenchef, der als größten Konkurrenten auf nationaler Ebene Banken und international Record plc mit einem ähnlichen Geschäftsmodell und Kundenkreis ausmacht. Anders bei der börsennotierten britischen Gesellschaft kommt ein Listing von 7Orca aber nicht in Betracht.

Kleine Basis, großer Kuchen

7Orca hat in Deutschland institutionelle mit Kapitalanlagen zwischen 2 und 30 Mrd. Euro im Visier, die ihr Währungsmanagement an den bankenunabhängigen Vermögensverwalter übertragen. „Wir verstehen uns als ausgelagerte Währungsabteilung des Kunden“, sagt Siragusano. Das Potenzial an Currency-Overlay-Mandaten in Deutschland beziffert er mit insgesamt 250 Mrd. Euro. Rückläufige Fremdwährungsbestände infolge des Zinsanstiegs, die festverzinsliche Papiere attraktiver werden lassen, könnten die geplante Expansion bremsen. „Der starke Anstieg der Währungsdiversifikation bei den Kunden war auch



ZUR PERSON

ste – Der CEO des Finanzportfolioverwalters 7Orca Tindaro Siragusano stammt aus einem Unternehmerhaushalt. Bevor sich der gebürtige Nürnberger selbständig machte, arbeitete er ein Jahrzehnt bei der Hamburger Privatbank Berenberg – zuletzt als Bereichsleiter mit Verantwortung für das institutionelle Assetmanagement. Der 46-Jährige hat sich schon im BWL-Studium auf quantitative Methoden konzentriert. (Börsen-Zeitung, 18.6.2022)

dadurch bedingt, dass die Zinsen in Europa niedrig waren“, erklärt der 7Orca-CEO. Allerdings spreche die Globalisierung und das Interesse beispielsweise an Aktien großer US-Konzerne, mit denen das Dollar-Risiko verbunden sei, dafür, dass „der Kuchen für uns mit unserer kleinen Basis groß bleibt“.

Start mit Versorgungswerk

Den Start von 7Orca im November 2017 ermöglichte ein rund 300 Mill. Euro umfassendes Mandat des Versorgungswerks der Zahnärzte Berlin. Dafür dankbar ist Siragusano bis heute. „Kein Institutioneller möchte der erste sein“, sagt er und verweist auf das bei Neugründungen wichtige Vertrauen potenzieller Kunden. „Der institutionelle Assetmanagement-Markt ist einer der schwierigsten, um sich im Finanzbereich selbstständig zu machen.“ Kunden wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen oder Stiftungen sei Sicherheit sehr wichtig. Der Leiter Kapitalanlagen eines Versorgungswerks etwa, erklärt Siragusano, sei Treuhänder eines großen Vermögens und wolle keine Risiken eingehen.

Neben der regulatorischen Hürde, eine Lizenz der Aufsichtsbehörde zu erhalten, auch die „Start-up-Hürde“ zu überspringen und Reputation aufzubauen, dauere mehrere Jahre. Die frühzeitige Unterstützung von 7Orca durch das Versorgungswerk der Zahnärzte Berlin, das mit einem Anteil von knapp 20 % neben dem mit rund 11,6 % beteiligten luxemburgischen Assetmanager Assenagon auch externer Gesellschafter ist, basierte auf mehrjährigen Erfahrungen des Kunden mit dem Währungsmanagement bei Berenberg. Bei der Hamburger Privatbank war Siragu-

sano bis November 2016 tätig. Zusammen mit sieben weiteren Mitarbeitern entschloss er sich dann zum Schritt in die Selbstständigkeit und zur Gründung des unabhängigen Vermögensverwalters.

Die Startphase sei schwierig gewesen, man habe „hart ackern“ und „viel Vertrieb machen“ müssen, erinnert sich Siragusano. Es galt, die „Nadel im Heuhaufen“, das heißt, Kunden zu finden, die das Produkt suchen und zugleich akzeptieren, dass der Anbieter neu am Markt ist. „7Orca kannte keiner“, Absagen am Anfang waren in Anbetracht von Investitionen und Kosten, die auch zu Gehaltsverzicht führten, „richtig hart“, wie der CEO sagt. Man brauche neben großem Engagement auch eine Portion Glück. „Wäre 7Orca 2019 gegründet worden und die Startphase in die Zeit der Coronakrise mit ihren Reise- und Kontaktbeschränkungen gefallen, hätte die Entwicklung der Gesellschaft möglicherweise einen anderen Verlauf genommen.“

Durchbruch im dritten Jahr

So habe man 2020 im dritten Jahr mit großen Mandaten den Durchbruch geschafft. „Zu Beginn der Pandemie hatten wir schon eine Marke und Reputation aufgebaut“, sagt der CEO. Mit einem Mandatsvolumen von 2 Mrd. Euro sei 7Orca Ende 2019, kurz vor Beginn der Coronakrise, schon deutlich stabiler gewesen. Größere, strukturschaffende Mandate wie im Bereich Currency Overlay erforderten gerade am Anfang in der Anbahnungsphase, wenn Mandate zur Vergabe anstehen, persönliche Kontakte. Auf diesen kann der Assetmanager inzwischen aufbauen: Nach deutlichen Zuwächsen in den ersten beiden Pandemiejahre beläuft sich

das Mandatsvolumen von 7Orca inzwischen auf 10,7 Mrd. Euro.

Das größte Mandat kommt aktuell auf ein Volumen von 4 Mrd. Euro, der Assetmanager betreibt hierbei für eine deutsche Versicherungsgesellschaft zentral das aktive und passive Management von Fremdwährungsrisiken. Mit Blick auf die Erlösbasis fügt Siragusano hinzu, das größte Einzelmandat stehe aktuell für 22 % der Gesamterträge. Insgesamt kommt der Assetmanager auf 20 Einzelmandate, hinzu kommen eigene Publikumsfonds.

Geschäfte mit Volatilität

Die Ertragsbasis will der 7Orca-Chef weiter verbreitern. Schwerpunkt soll das Währungsmanagement bleiben, das für 75 % der Erträge sorgt. Hinzukommt mit einem Ertragsanteil von 25 % der Produktbereich Short Volatility Investing – eine spezialisierte Anlageklasse, bei der 7Orca Volatilitätsprämien für Kunden vereinnahmt. Bis 2026 will 7Orca ein Mandatsvolumen von 25 Mrd. Euro erreichen, wobei möglichst 20 % aus dem Ausland kommen sollen. Auch den Kundenbestand will der Assetmanager weiter diversifizieren. Aktuell machen Versicherungen knapp die Hälfte des Bestands aus, Altersversorgungseinrichtungen kommen auf 38 %, Stiftungen, Banken und andere Finanzdienstleister auf 13 %.

Um das geplante Wachstum zu stemmen, soll auch die Belegschaft ausgeweitet werden. Aktuell gebe es sechs Stellenausschreibungen, teilt Siragusano mit. Bis Jahresende will 7Orca auf 26 Mitarbeiter wachsen. Der Firmenchef zeigt sich mit Blick auf die Anwerbung zuversichtlich. Die Firma sei inzwischen bekannt am Markt und stehe für Leidenschaft für Währungen. „Wir sind ein bisschen ein Magnet für Leute, die Währungsmanagement machen wollen.“ Ein Umzug von 7Orca selbst kommt für Siragusano nicht in Betracht. Denkbar sei ab einer gewissen Größenordnung die Eröffnung von Büros an anderen Standorten, etwa in Frankfurt. Die Zentrale von 7Orca soll aber in Hamburg bleiben. „Der Firmensitz entscheidet nicht über die Performance“, sagt Siragusano.

7Orca auf Wachstumskurs

