

27.10.2023 | Vermischtes

Andreas Willenbacher hat Grund zum Feiern

Willenbacher Advisory, das bekannte Third Party Marketer-Unternehmen aus Wien, freut sich in diesem Monat über sein mittlerweile 15-jähriges Bestehen. Dieser Erfolg war anfangs alles andere als sicher, denn die Firmengründung erfolgte mitten in der Finanzkrise 2008.

Manche sagen „was für ein Timing“, wenn Mag. Andreas Willenbacher das Gründungsdatum der Willenbacher Advisory GmbH nennt: 1. Oktober 2008. „Die Arbeit macht immer noch viel Spaß, wengleich die Konkurrenz der ETFs in den letzten Jahren nicht geringer geworden ist“, erklärt der studierte Betriebswirt und fließend französisch sprechende Willenbacher gegenüber der Redaktion.

Dieser Background überzeugt vor allem französische Investmentboutiquen, die über Willenbachers gut ausgebautes Netzwerk und Kontakte zu institutionellen sowie semi-institutionellen Investoren in Österreich und Liechtenstein, aber mittlerweile auch in Kroatien und Slowenien, ihre Fonds vertreiben wollen, ohne einen eigenen, kostspieligen Vertriebsapparat aufbauen zu müssen.

Vor diesem Hintergrund arbeitet das Unternehmen seit vielen Jahren mit namhaften Asset Managern zusammen wie z.B. Mandarine Gestion (seit 2011), dem sechstgrößten französischen Asset Manager, La Francaise AM (2014), aber auch CQS (2014) aus London sowie Gemway Assets (2017).

Seit Anfang 2021 nennt Willenbacher darüber hinaus Ofi Invest zu seinen Produktpartnern. Zur Erinnerung: Ofi Invest ist aus der Fusion von Ofi AM mit Aviva Investors France hervorgegangen, verwaltet aktuell 188 Milliarden Euro und ist damit die Nummer fünf in Frankreich. Am Beginn dieses Jahres wurde auch eine Vertriebskooperation mit Swen Capital Partners, der Private Equity Tochter, von Ofi Invest unterzeichnet.

„Wichtig zu erwähnen ist, dass Willenbacher Advisory nur einen Partner pro Assetklasse akzeptiert“, betont Willenbacher. Dies soll allfällige Interessenskonflikte ausschließen. Vertriebstechnisch arbeitet der alleinige Firmeneigentümer Willenbacher neben den in der Branchen üblichen Success Fees mit

einem monatlichen „Retainer“, was den langfristigen Charakter einerseits zu seinen Produktpartner, aber auch andererseits zu seinen Investoren unterstreicht. (aa)