

Die Geschäfte laufen rund zur Volljährigkeit

Lupus Alpha agiert erfolgreich in der Nische – Gründungspartner: Künstliche Intelligenz wird Fondsmanager nicht verdrängen

Mit einer Spezialisierung auf wenige Produkte, flachen Hierarchien und viel Freiheiten für die Fondsmanager hat sich Lupus Alpha 18 Jahre nach der Gründung als eine feste Größe im deutschen Assetmanagement etabliert. Gründungspartner Ralf Lochmüller prophezeit der Fondsbranche rosige Zeiten.

Von Silke Stoltenberg, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 12.9.2018

Endlich 18! Dieses große Ereignis kann die Frankfurter Fondsboutique Lupus Alpha nächsten Monat feiern. Im Jahr 2000, ein Jahr vor dem Platzen der Technologieblase am Neuen Markt, ging die inhabergeführte Fondsgesellschaft, von Portfoliomanagern gegründet, an den Start – und kann als Spezialist für Small & Mid Caps, Volatilitätsstrategien, Produkte mit besicherten Unternehmenskrediten und neu auch Wandelanlei-

Auch würden gute Fondsmanager bei Lupus Alpha nicht – wie bei großen Assetmanagern üblich – beim Aufstieg mit zusätzlichen Anforderungen belastet, die nichts mit ihrer eigentlichen Aufgabe zu tun hätten: „In großen Häusern müssen Fondsmanager, die Karriere machen wollen, Personalverantwortung übernehmen und Strukturen managen. Häufig wollen sie das aber gar nicht – auch, weil es gar nicht ihrer eigentlichen Kompetenz entspricht“, findet Lochmüller, der im Jahr 2000 die Gesellschaft zusammen mit vier weiteren Partnern gegründet hatte. Heute hat er doppelt so viele an seiner Seite.

Viele Krisen mitgenommen

In ihrer noch recht jungen Geschichte hat die Boutique gleich mehrere Krisen mitgenommen: die Krise am Neuen Markt, die der ohnehin schwach ausgeprägten deutschen Aktienkultur einen erheblichen Dämpfer versetzt hat, die Krise in Russland, in den Schwellenländern und die Finanzkrise. Lochmüller geht mit diesem Auf und Ab am Finanzmarkt tiefenentspannt um: „Es kommt, wie es kommt, Krisen kann man nicht prophezeien.“

Als einen zentralen Punkt des Selbstverständnisses der Gesellschaft bezeichnet Lochmüller die Ausrichtung auf die Performance der Produkte. Dies würde vermutlich jeder Assetmanager unterschreiben. Allerdings können sich die 87 Mitarbeiter von Lupus Alpha durchaus ans Revers heften, dass sie laut Datendienst Morningstar überwiegend besser abschneiden als andere aktive Fonds in ihrem Segment oder auch als der Vergleichsindex.

Dies liegt unter anderem daran, dass es kaum noch Analysten für kleinere und mittelgroße Börsentitel gibt, obwohl das von Lupus Alpha ins Auge gefasste Unternehmensuniversum immerhin 1 500 Aktien umfasst. Aber es gibt fast nur noch Analysten für die großen Titel, etwa aus dem Dax oder dem Eurostoxx. „Man muss sich als Fondsanbieter solche Nischen wie Small & Mid Caps suchen, die nicht nur eine Überrendite im Vergleich zu den großen Indizes bringen, sondern auch noch eine geringere Volatilität vorweisen“, sagt Lochmüller, der im fünfköpfigen Executive Committee für die Bereiche Portfoliomanagement, Strategie, Planung, Kunden und Märkte zuständig ist. „Unser Anspruch ist, bei unseren Produkten in der Vergleichsgruppe auf Sicht von drei bis fünf Jahren zu den besten 20% zu gehören.“ Dass Kunden vielen aktiven Fonds den Rücken kehrten und in passive Produkte investierten, zeige, dass viele Fondshäuser nicht solche Erfolgsaussichten hätten wie Lupus Alpha, meint Lochmüller.

In der Tat ist es gerade andersherum: Die Mehrzahl der Fondsmanager schafft es nicht, besser als der Markt zu sein. Dies belegen immer

wieder diverse Studien zu diesem Thema.

Trotz des zunehmenden Konkurrenzkampfes zwischen aktiven und passiven Fonds ist der verheiratete Vater von fünf Kindern, der vor der Gründung von Lupus Alpha zwölf Jahre lang bei Invesco, vormals LGT Bank in Liechtenstein, tätig war und davor für die Chase Bank in Frankfurt, optimistisch für die Assetmanager. „Ich bin zuversichtlich, dass die Branche weiterhin mit etwa 5% jährlich wachsen wird, und dass ihr keine Disruption durch die Digitalisierung bevorsteht.“

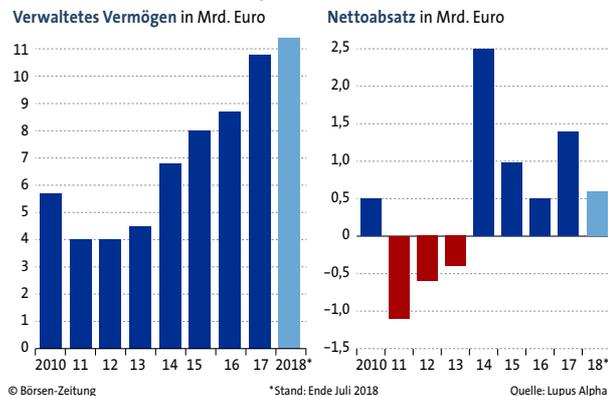
So sieht er etwa das Fondsmanagement nicht bedroht durch das zunehmende Potenzial künstlicher Intelligenz. „Daten werden sicherlich vermehrt über Algorithmen und künstliche Intelligenz in das Fondsmanagement einbezogen, aber die Rolle des Menschen im Portfoliomanagement bleibt meiner Ansicht nach auch in Zukunft zentral.“ Auch ließen sich die zunehmenden individuelleren Kundenwünsche kaum über standardisierte Technologien befriedigen, auch nicht im Reporting.

Lupus Alpha ist selbst im Datengeschäft über ihre Software- und Beratungstochter Labs (Lupus Alpha Business Solutions) aktiv. Deren 30 Mitarbeiter erarbeiten Produkte und Services für Finanzdienstleister zur Datenharmonisierung, Datenbewirtschaftung sowie für die individualisierte Datenausgabe.

Versorgungswerke vorn

Über die 18 Jahre hinweg ist der Kundenstamm von Lupus Alpha mittlerweile stetig gewachsen. 200 institutionelle Kunden stehen in der Kundenkartei. Die meisten – 35% des verwalteten Volumens – sind Versorgungswerke. An zweiter Stelle (18%) folgen Unternehmen ebenfalls mit der betrieblichen Altersvorsorge oder dem Treasury. Kirchen stehen für 17%, Banken für 11% und

Die Geschäftsentwicklung von Lupus Alpha



Family Offices für 9%. Das Jahr, in dem Lupus Alpha erwachsen wird, läuft bislang glänzend. Per Ende Juli 2018 sammelte die Boutique 600 Mill. Euro netto ein. Damit ist zwar das Rekordjahr 2014 nicht mehr in greifbarer Nähe, als 2,5 Mrd. Euro erreicht wurden, aber das bisherige Wachstumstempo 2018 hat ein vergleichsweise gutes Niveau. Per Ende Juli erreichte das Vermögen 11,4 Mrd. Euro nach 10,8 Mrd. Euro per Ende 2017. Davon stecken 4,2 Mrd. Euro in kleineren und mittelgroßen Aktientiteln, 4,6 Mrd. Euro in Volatilitätsstrategien sowie 2,6 in Collateralized Loan Obligations (CLO, besicherte Unternehmenskredite) und Wandelanleihen.

Wandelanleihen waren 2017 als jüngste Produktreihe gestartet worden, nachdem ein darauf spezialisiertes Team der Deutschen Bank abgeworben worden war. Mittlerweile sind es zwei Produkte, davon eines gemäß nachhaltigen Kriterien ausgerichtet, mit 270 Mill. Euro Volumen. Das Thema Nachhaltigkeit werde von den institutionellen Kun-

den immer stärker nachgefragt, berichtet Lochmüller. Eines der Aktienprodukte ist schon quasi seit Anbeginn von Lupus Alpha nachhaltig aufgesetzt worden. Wobei die Definition, was nachhaltig ist, der Kunde bestimme, sagt Lochmüller. Dabei werden bestimmte Themen aus dem Portfolio ausgeschlossen, wie etwa Kinderarbeit. Unternehmen, die solche Verstöße dulden, dürfen somit nicht im Portfolio sein.

Kunden sollen entscheiden

Die Nachhaltigkeitsinitiative der EU-Kommission für die Finanzbranche betrachtet Lochmüller mit vorsichtiger Distanz. Er wünscht sich keine festen Kriterien aus Brüssel, was nachhaltig ist oder nicht, sondern möchte diese Definition weiterhin dem Kunden überlassen.

Mit 11,4 Mrd. Euro Vermögen befindet sich Lupus Alpha auf gutem Wege, das Mittelfristziel von 15 Mrd. Euro im Jahr 2020 zu erreichen. Demgegenüber will man sich mit neuen Strategien bis auf Weiteres etwas mehr Zeit lassen als bislang (etwa alle 1,5 Jahre), um das Angebot nicht zu sehr zu spreizen. „Wir wollen erst einmal in den bestehenden Produkten noch deutlich wachsen, bleiben aber grundsätzlich auf der Suche nach Talenten“, erläutert Lochmüller diese Pause. Er möchte etwa bei Wandelanleihen die Milliardengrenze erreichen. Auch soll es im kommenden Jahr voraussichtlich einen neuen Ableger der Volatilitätsstrategien geben.

Gerade in diesem Segment der liquiden alternativen Anlageformen erwartet er ein steigendes Interesse der Anleger. Denn die illiquiden alternativen Assets wie Immobilien, Infrastruktur, Private Equity oder Private Debt hätten die möglichen Höchstwerte im Portfolio der Kunden fast schon erreicht, argumentiert er. Daher würden sich diese stärker für die liquiden alternativen Anlagestrategien interessieren, zu denen Lochmüller auch Long-Short-, Makro- und Multi-Asset-Strategien zählt.



Ralf Lochmüller

den mittlerweile 11,4 Mrd. Euro an Vermögen vorweisen. Ausschlaggebend für den Erfolg sei, so Gründungspartner und Sprecher Ralf Lochmüller im Gespräch mit der Börsen-Zeitung, dass sein Haus so einiges anders mache als die großen Wettbewerber.

Dies ist zuallererst die Spezialisierung auf wenige Themen. Damit fahren im Fondsgeschäft kleinere Anbieter auf jeden Fall besser, als einen großen Bauchladen vorzuhalten. Branchenexperten sagen solchen Nischenanbietern deswegen neben den Branchenriesen auch rosige Zeiten voraus.

Große Freiheiten

Doch die Nische ist es nicht allein, die Lupus Alpha in eine mittlerweile komfortable Situation gebracht hat. Nach Ansicht von Lochmüller hat sich seine Gesellschaft auch den „Gründerspirit“ der Anfangszeit bewahrt. „Wir arbeiten eng als Team zusammen, haben wenige Hierarchien, sprechen offen und schnell über Probleme, geben Fondsmanagern große Freiheiten, die wiederum sehr engagiert und verantwortungsvoll damit umgehen und mit Leidenschaft ihren Job machen“, skizziert der 56-Jährige diesen Spirit.

ANZEIGE

Fonds & Finanzen

Unser aktueller Newsletter Fonds & Finanzen ist erschienen. Das sind die Highlights:

- ▶ ESG und ETFs - „Das Runde muss ins Eckige“
- ▶ TecDax-ETFs dürften von der Indexneuordnung profitieren
- ▶ Großbanken müssen ihre Vertriebe effizienter aufstellen

Diese und weitere Themen finden Sie unter: <https://www.boersen-zeitung.de/FF>

