

TOP-THEMA: WIE LLOYD FONDS IM AKTIVEN FONDSMANAGEMENT REÜSSIEREN WILL

INTERVIEW MIT KLAUS PINTER, CFO LLOYD FONDS AG,
UND MICHAEL SCHMIDT, CIO LLOYD FONDS AG

„Wir suchen auch in Frankfurt und München nach Playern“

Lloyd Fonds will in der klassischen Vermögensverwaltung vor allem durch Zukäufe wachsen



Klaus Pinter



Michael Schmidt

Lloyd Fonds treibt die Neuausrichtung der Gesellschaft von einem Anbieter geschlossener Fonds zu einem bankenunabhängigen Vermögensverwalter mit Fokus auf aktiv gemanagte, liquide Publikumsfonds kräftig voran. Neben dem Hauptsitz in Hamburg wurden inzwischen Büros in Frankfurt und München eröffnet. An diesen beiden Standorten soll nun je ein Vermögensverwalter zugekauft werden. Im Hamburg hat Lloyd Fonds bereits Lange Assets & Consulting akquiriert, dem Erwerb der ebenfalls in Hamburg ansässigen SPSW Capital soll die Hauptversammlung am 12. Juni zustimmen. Ziel ist es, in vier Jahren das verwaltete Volumen auf 7 Mrd. Euro zu steigern.

Im Interview mit Fonds & Finanzen sprechen die Vorstände Klaus Pinter, CFO, und Michael Schmidt, der im April von der Deka als CIO zu Lloyd Fonds kam, darüber, wie sich die Gesellschaft im aktiven Portfoliomanagement von der Konkurrenz unterscheiden will, wie die ersten eigenen Fonds vom Markt aufgenommen werden, warum 2020 eine eigene KVG an den Start gehen soll, ob sie mit Gegenwind auf der kommenden Hauptversammlung rechnen und wie die künftige Dividendenpolitik aussieht.

Herr Pinter, Herr Schmidt, gerade hat Lloyd Fonds als Hamburger Unternehmen ein Büro in Frankfurt eröffnet, bereits zu Jahresbeginn eines in München. Warum in dieser Reihenfolge?

Pinter: Wir haben Anfang des Jahres mit Christian Reindl, Maximilian Thaler und Tobias Spies drei Fondsmanager für unsere neuen Fonds gewinnen können. Alle drei waren zuvor in Unternehmen aus dem Münchener Raum tätig. Die auf aktiven Mehrwert ausgerichteten Fondsstrategien der drei Manager passen sehr gut in unsere Produktpalette hinein und wir haben ihnen einen unternehmerischen Rahmen mit einem Büro am Standort inklusive der gesamten Infrastruktur geboten. Inzwischen haben wir in München zudem

zwei Vertriebsleute, eine Risikomanagerin, einen Rentenanalysten und ab August einen Aktienanalysten an Bord.

Wie wird das Frankfurter Büro besetzt?

Schmidt: Neben mir als neuem CIO werden ebenfalls Fondsmanager, Analysten und Vertriebsleute in Frankfurt ansässig sein. Wir glauben, dass wir mit unseren drei Standorten die Hauptzentren der Vermögensanlage in Deutschland gut abgedeckt haben. Hauptsitz der Lloyd Fonds AG bleibt Hamburg.

Sie haben Ende 2018 Lange Assets & Consulting erworben und wollen am 12. Juni von der Hauptversammlung den Kauf der Investmentgesellschaft SPSW Capital absegnen lassen. Wollen sie vor allem anorganisch wachsen?

Pinter: Unser Geschäftsmodell besteht aus drei Säulen: der LF-Linie, die die offenen Publikumsfonds umfasst, LF-System, unsere digitale Vermögensverwaltung, deren Algorithmus wir selbst entwickelt haben, und schließlich LF-Vermögen, die klassische individuelle Vermögensverwaltung. Vor allem in der klassischen Vermögensverwaltung wollen wir über Zukäufe wachsen. Die erste Akquisition war Ende vergangenen Jahres die Hamburger Lange Assets & Consulting GmbH. Wir wollen unsere Kunden an jedem unserer Standorte durch einen Vermögensverwalter betreuen. Wir suchen also auch in Frankfurt und München nach Playern, die zu unserem Geschäftsmodell passen.

Schmidt: In der klassischen Vermögensverwaltung sind Zukäufe der einzige sinnvolle Weg, um zu wachsen. Denn neue Kundenbeziehungen aufzubauen, ist langwierig und teuer. Und gerade unter den kleineren Vermögensverwaltern gibt es viele, die ein Nachfolgeproblem haben oder mit der Regulatorik überfordert sind. Viele sind bereit, an eine Plattform, wie wir sie anbieten, anzudocken. Hier finden sie digitale und administrative Unterstützung, die ihnen ihre Arbeit erleichtert.

Sie haben nun auch gerade ihre ersten eigenen vier offenen Publikumsfonds für den Geschäftsbereich LF-Linie aufgelegt. Wie war der Start?

Schmidt: Ja, wir haben Anfang April zwei Aktien-, einen Misch- und einen Rentenfonds aufgelegt und in den ersten 3 Wochen bereits rund 40 Mill. Euro Seed-Kapital eingesammelt. Das ist deutlich mehr als wir in so kurzer Zeit erwartet haben. Im breiten Vertrieb sind die Fonds seit Anfang Mai.

Florian Sommer und Bastian Müller sprechen über Nachhaltigkeitslösungen

Mit Weitblick: Chancen nachhaltig nutzen

 Jetzt mehr erfahren

 Union
Investment

Börsen-
Zeitung

Drucken



Inhalt

Welche Volumensziele haben Sie für die Fonds?

Pinter: Insgesamt über alle drei Geschäftsbereiche wollen wir 2023 rund 7 Mrd. Euro Assets under Management haben. Davon entfallen 5 Mrd. Euro zusammen auf die Publikumsfonds und die digitale Vermögensverwaltung. Die übrigen 2 Mrd. Euro planen wir für unseren dritten Geschäftsbereich, die individuelle Vermögensverwaltung.

In der dritten Säule wollen Sie ja vor allem über Zukäufe wachsen. Wie sieht das bei den Publikumsfonds und der digitalen Vermögensverwaltung aus?

Pinter: Das wird eine Mischung aus organischem und anorganischem Wachstum sein. Der aktuelle geplante Erwerb der SPSW Capital GmbH, die drei Fonds mit einem Volumen von rund 650 Mill. Euro mitbringt, sowie der Fonds von Lange Assets & Consulting mit einem Volumen von rund 150 Mill. Euro sind anorganisches Wachstum. Wenn die beiden Zukäufe genehmigt sind, haben wir von dem Zielvolumen von 5 Mrd. Euro also bereits 800 Mill. Euro erreicht. Insgesamt wollen wir bis 2020/21 bis zu 15 Publikumsfonds, davon drei nachhaltige, managen. Sämtliche Fonds werden übrigens den Namen Lloyd tragen. Die Assetmanager, die wir erwerben, behalten dagegen ihre Namen.

Wie werden die Fonds vertrieben?

Schmidt: Wir sind derzeit dabei, Vertriebspartnerschaften mit Banken, Sparkassen, Volksbanken, Vermittlerpools und Maklern aufzubauen. Seit Sommer 2018 ist Jochen Sturtzkopf Mitglied im Vorstand und für diesen Bereich zuständig. In München ist Peter Vogel, Head of Sales Publikumsfonds, ansässig, der von der Münchener V-Fonds, einer Tochtergesellschaft der V-Bank kommt. Beide verfügen über ein großes Netzwerk. Und Selbstentscheider können unsere Fonds über die großen Fondsplattformen zeichnen.

Was macht Sie so zuversichtlich, dass Sie mit ihren eigenen aktiven Publikumsfonds reüssieren werden? Denn der Markt ist umkämpft, sie müssen ihren Vertrieb erst noch aufbauen und den Namen Lloyd Fonds verbindet man bisher mit dem gescheiterten Geschäftsmodell der geschlossenen Fonds.

Schmidt: Wir wollen sowohl Performance-Exzellenz als auch Service-Exzellenz bieten. Unsere Fonds sollen sich nachhaltig im Top-Drittel der Vergleichsprodukte bewegen. Und Service-Exzellenz bedeutet, dass wir für unsere Endkunden und Vertriebspartner eine transparentere und proaktivere Informationspolitik betreiben wollen, als dies unsere Konkurrenten tun. Das werden Sie auf unserer neuen Website ab Mai 2019 sehen. Sie bietet zum Beispiel absolute Preistransparenz für alle unsere Assets. Und auf registrierte Anleger werden wir proaktiv zugehen, wenn sich wichtige Neuigkeiten oder Änderungen bezüglich ihrer Investments ergeben.

Wie wollen Sie sich im Portfoliomanagement unterscheiden?

Schmidt: Im Portfoliomanagement wollen wir uns durch Qualität und tatsächliche Aktivität von anderen Wettbewerbern unterscheiden. Das spiegelt sich in unserer Investmentphilosophie wider, die rein fundamental und titelselektionsbasiert ist. Wir konzentrieren uns sowohl im Anleihen- als auch im Aktienbereich auf 40 bis 50 Titel, das aber mit Tiefenkenntnissen und langfristigem Investmenthorizont.

Bei den Rentenfonds macht sich das fest an der Fokussierung auf spezielle Anleihebedingungen und -situationen, etwa im Nachrangbereich. In den Aktienfonds werden wir zum Beispiel auch größere Anteile an Unternehmen halten, die wir dann intensiver begleiten und wo wir Einfluss nehmen wollen. Wir können uns vorstellen, an der Bestellung von Aufsichtsratsmitgliedern aktiv mitzuwirken. Ein solches intensives Engagement kann zusätzlichen Wert für die Anleger schaffen.

Im Augenblick legen Sie ihre Fonds über die Universal-Investment auf. Soll dies auch in Zukunft so bleiben?

Schmidt: Nein, wir planen eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG). Wir müssen das zwar nicht tun, weil wir nicht vorhaben, für Dritte Fonds zu administrieren. Aber wir möchten damit zwei Dinge unterstreichen: regulatorische Solidität und Unabhängigkeit. Denn rechtlich legt die KVG die Fonds auf und entscheidet, wer ggfs. der ausgelagerte Assetmanager ist. Dennoch werden wir uns auch künftig allein auf das Frontoffice konzentrieren. Das Middle- und Backoffice wollen wir an eine Service-KVG auslagern.

Pinter: Eine eigene KVG ist für uns auch ein Werttreiber an der Börse. Denn das zeigt, dass wir nicht nur aus Verträgen mit Dritten bestehen, sondern inhärent eine KVG sind. Und wir tauchen eigenständig in den KVG-Rankings auf. Neben den praktischen Aspekten – wir entscheiden und legen selbst auf – ist uns auch ein kultureller Aspekt sehr wichtig. Wir wollen selbst Verantwortung für Risikomanagement, Risikomessung und das Reporting übernehmen. Diese Kompetenzen kann man aus einer KVG nicht auslagern.

Haben Sie bei der BaFin schon eine Lizenz beantragt?

Pinter: Wir sind dabei und treffen alle Vorbereitungen. Zum Beispiel haben wir bereits eine Risikomanagerin eingestellt. Wie lange der Prozess dauert, wissen wir nicht, aber wir wollen im kommenden Jahr mit unserer eigenen KVG startklar sein.

Am 12. Juni lassen Sie die Hauptversammlung über den Zukauf der SPSW abstimmen. Auf der letzten Hauptversammlung im August haben die Aktionäre teils starke Zweifel an ihrem Geschäftsmodell geäußert und der neue Zukauf birgt zudem einigen Diskussionsstoff. Rechnen Sie mit starkem Gegenwind?

Pinter: Nein, denn die bisherige Resonanz des Kapitalmarktes war positiv. Die Übernahme der SPSW beinhaltet eine überkreuzte Bar- und Sachkapitalerhöhung. Jede der Kapitalerhöhungen bedarf 75 % Zustimmung des anwesenden Kapitals. Das ist kein Selbstläufer. In den nächsten Wochen werden wir deshalb noch viele Gespräche mit Anteilseignern führen, um für unser Modell zu werben. Aber schon im Vorfeld haben wir für größtmögliche Transparenz gesorgt. Allein unsere Einladung zur Hauptversammlung ist ein 40 Seiten starkes Dokument, in dem wir die Bewertung wie auch unsere strategische Vorgehensweise minutiös darlegen.

Dennoch wird es für die Aktionäre noch genügend Anknüpfungspunkte für Diskussionen geben. So werden wir noch einen Börsenprospekt für die Barkapitalerhöhung erstellen, dem die BaFin zustimmen muss. Und es wird eine Sacheinlagenprüfung geben. Ich hoffe aber auf eine faire Diskussion und ein gutes Ergebnis. Aber man muss auch sehen, dass wir mit der Barkapitalerhöhung allen Aktionären im Streubesitz anbieten, mitzuziehen und damit die Verwässerung ihrer Beteiligung zu verhindern.

Wie werden Sie potenzielle Fragen zu persönlichen Verflechtungen und möglichen Interessenkonflikten im Rahmen des SPSW-Erwerbs beantworten? Immerhin übernehmen Sie ihren eigenen Großaktionär, zwei geschäftsführende Gesellschafter der SPSW sitzen in ihrem Aufsichtsrat und einer davon soll ihr neuer CEO werden.

Pinter: Diese potenziellen Interessenkonflikte haben wir durch einen eigenen Beratungsausschuss abgegrenzt. In diesem Ausschuss waren Achim Plate, Vorsitzender unseres Aufsichtsrats und zugleich geschäftsführender Gesellschafter der SPSW, wie auch Henning Soltau, Mitglied unseres Aufsichtsrats und ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter der SPSW, nicht vertreten. Beide Herren werden ihre Aufsichtsratsämter niederlegen.

Und Achim Plate wird ihr neuer CEO.

Pinter: Ja, das ist ein Signal für die Nachhaltigkeit und die gemeinsame Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells. Mit Achim Plate werden wir den erfahrensten Manager unserer Gruppe an der Unternehmensspitze haben. Im Übrigen werden alle SPSW-Geschäftsführer mit Vier-Jahres-Verträgen ausgestattet. Schon bei der Übernahme von Lange Assets & Consulting haben wir Thomas Lange als Geschäftsführer längerfristig verpflichtet, um die Kontinuität zu erhalten.

Ist Ihr neues Geschäftsmodell in Gefahr, wenn die Aktionäre dem Zukauf nicht zustimmen?

Pinter: Der Deal hat verschiedene Umsetzungshürden. Neben der Zustimmung der Hauptversammlung ist es die Genehmigung der BaFin und dass die Kapitalerhöhung auch in ausreichender Höhe gezeichnet wird. Die bisherige Resonanz des Kapitalmarktes auf den geplanten Zukauf war positiv, sodass wir auch mit einer Zustimmung der Aktionäre rechnen. Sollte die Transaktion tatsächlich nicht zustande kommen, rutschen wir lediglich in der Zeitleiste nach hinten und müssen unsere Volumensziele revidieren, wenn wir in dieser Zeit kein neues Zielobjekt finden sollten.

In der letzten Hauptversammlung haben Sie eine attraktive Dividendenpolitik in Aussicht gestellt. Wie soll die aussehen?

Pinter: Wir wollen ab 2021 wieder eine Dividende zahlen. Trotz des Neuaufbaus des Geschäftsmodells mit Investitionen in modernste Technologien, den Aufbau neuer Standorte und die Aufstockung der Mitarbeiterzahl von 30 auf jetzt 60 haben wir für 2018 einen vergleichsweise moderaten Verlust von rund 1,5 Mill. Euro ausgewiesen. In dem Ergebnis ist auch noch eine größere Abschreibung auf eine alte Beteiligung aus unseren Schifffahrtszeiten enthalten. Aber wir generieren aus unserem Bestandsgeschäft nach wie vor Erträge, mit denen wir den Aufbau des neuen Geschäftsmodells finanzieren.

Schmidt: Assetmanagement ist grundsätzlich ein attraktives Geschäftsmodell. Die großen Wachstumstreiber – der Anstieg der Vermögenswerte, vor allem in der Generation der Erben, die Notwendigkeit, selbst mehr für die Altersvorsorge zu tun, die dauerhaft niedrigen Zinsen – sind intakt. Und anders als viele Wettbewerber fokussieren wir uns auf die Investmentlösungen, die mehr Ertrag bringen. Natürlich hängen wir von den Marktentwicklungen ab, aber es ist möglich, durch aktives Assetmanagement einen Mehrwert zu schaffen, den die Kunden auch gerne bezahlen.

Das Interview führte Christiane Lang