

DAS INVESTMENT

EHEMALIGER FONDSSELEKTOR

Lupus Alpha holt Wholesale-Vertriebler aus dem hohen Norden



Tobias Böttger wechselt in das Wholesale-Team von Lupus Alpha | Foto: Lupus Alpha

Lupus Alpha baut sein Vertriebsteam aus. Lesen Sie hier, wo der neue Mann herkommt und wie die Pläne von Wholesale-Chef Oliver Böttger sind.

Fliegender Wechsel bei Lupus Alpha: [Saskia Bernhardt verlässt demnächst](#) den auf spezialisierte Investmentlösungen fokussierten Vermögensverwalter Lupus Alpha, der Nachfolger ist jedoch bereits an Bord. Tobias Böttger (33) wechselt von der Kieler Volksbank zu dem Frankfurter Asset Manager. Das hat DAS INVESTMENT exklusiv in Erfahrung gebracht.

Der frühere Fondsselektor soll künftig den Publikumsfondsvertrieb bei institutionellen Investoren wie Vermögensverwaltern, Family Offices und Privatbanken vorantreiben. In seiner neuen Position berichtet er an Oliver Böttger, Partner und Leiter Wholesale bei Lupus Alpha.

Lupus Alpha verwaltet ein Gesamtvermögen von mehr als 15 Milliarden Euro, davon entfallen über 1,8 Milliarden Euro auf Publikumsfonds. Schwerpunkte sind europäische [Small & Mid Caps](#), Volatilitäts- und Wertsicherungsstrategien, Wandelanleihen sowie CLOs. Und: Das vierköpfige Wholesale-Team unter Leitung von Oliver Böttger soll nach dem Abgang von Saskia Bernhardt perspektivisch weiter wachsen.

DAS INVESTMENT sprach mit Oliver Böttger - übrigens trotz gleichem Nachnamen und Statur weder verwandt noch verschwägert mit Neuzugang Tobias Böttger - über die Pläne im Wholesale-Vertrieb, die Positionierung der Produkte und die Aufgabenteilung im Wholesale-Team.

DAS INVESTMENT

„Wir wollen unsere Positionierung als Multi-Spezialist weiter ausbauen“

DAS INVESTMENT: Herr Böttger, Sie haben Ihr Wholesale-Team mit Tobias Böttger verstärkt. Welche Rolle übernimmt er bei Ihnen?

Oliver Böttger: Tobias Böttger kommt als Relationship-Manager in unser vierköpfiges Team. Wir freuen uns sehr, mit ihm einen erfahrenen Experten aus dem Bankenbereich gewonnen zu haben. Er ergänzt uns mit seinem Knowhow aus der Fondsselektion und dem Depot-A-Geschäft. Seine Erfahrungen können wir gezielt einsetzen, um Entscheider bei Banken und unabhängige Fondsselektoren anzusprechen. Das sind neben Vermögensverwaltern und Dachfondsmanagern wichtige Zielgruppen für uns. Mit seinem Hintergrund kann sich Tobias sehr gut in deren Denk- und Vorgehensweise hineinversetzen.



Oliver Böttger, Partner und Leiter Vertrieb Wholesale bei Lupus Alpha © Lupus Alpha

Seit 2016 ist Lupus Alpha im Wholesale aktiv. Welchen Ansatz verfolgen Sie?

Böttger: Bei Lupus Alpha setzen wir nicht auf Mainstream, sondern auf hochspezialisierte, erklärungsbedürftige Produkte. Das erfordert eine intensive individuelle Betreuung unserer Kunden und Partner. Wir konzentrieren uns auf das Verständnis zu den jeweiligen Assetklassen und versuchen nicht einfach nur einen Fonds zu verkaufen.

Wholesale ist ein breiter Begriff. Was verstehen Sie darunter?

Böttger: Wir unterscheiden zwischen Fondsselektoren wie Dachfondsmanagern oder Vermögensverwaltern, die Fonds für ihre Allokation auswählen, und Fondsvertrieben wie Banken, Sparkassen oder Pools, die Fonds an Endkunden weiterverkaufen. Beide benötigen unterschiedliche Informationen und Ansprache.

Wie ist Ihr Wholesale-Team dabei regional aufgestellt? Gibt es eine feste Aufteilung?

Böttger: Wir haben da bewusst keine strikte Trennung mehr. Natürlich betreut Matthias Schneider von Hamburg aus mehr Kunden in Norddeutschland und Tobias Böttger und ich hier vom Frankfurter Büro eher den Süden. Aber wir sehen uns alle in der Verantwortung für unsere Wholesale-Partner in ganz Deutschland. Jeder von uns hat gute Kontakte in bestimmte Kundengruppen. Wir ergänzen uns da als Team. Trotzdem wollen wir perspektivisch noch weiter wachsen, um die individuelle Betreuung

DAS INVESTMENT

auf hohem Niveau auszubauen. Da haben wir besonders die Sparkassen und Volksbanken im Blick, die wir aktuell noch nicht flächendeckend betreuen können.

Sie haben ein breites Produktportfolio, von Volatilitätsstrategien bis hin zu Small Caps.

Wo sehen Sie aktuell besonderes Interesse?

Böttger: Small Caps und Wandelanleihen sind nach der Underperformance der letzten zwei Jahre aus Bewertungssicht wieder attraktiv. Hier sehen wir große Chancen. Das Niedrigzinsumfeld hat zudem bei Investoren den Blick für Nischenthemen wie Volatilitätsstrategien oder die noch wenig bekannten CLO-Investitionen geschärft. Hier kann man bei vergleichsweise hoher Sicherheit dennoch Renditen wie im High-Yield-Segment anpeilen. Die Risikoprämien sind für Investoren weiter interessant. Insgesamt wollen wir unsere Positionierung als Multi-Spezialist weiter ausbauen. Mit Tobias Böttger und perspektivisch weiteren Verstärkungen sehen wir uns dafür gut gerüstet. Unser Ziel ist es, bei den Top-Adressen im Wholesale-Markt, also Vermögensverwaltern, Dachfonds und Banken, präsent zu sein.

Spezialistentum ist einerseits gut, weil man sich damit vom Markt abhebt. Zugleich sind die Produkte aber enorm erklärungsbedürftig. Ist das im Vertrieb nicht ein Nachteil?

Böttger: Für den ersten Zugang und die Verbreitung von Basisinformationen zu unseren Angeboten spielen unsere Website, Videos, Webinare und digitale Produktunterlagen natürlich eine wichtige Rolle. Damit können wir Kunden und Interessenten gezielt abholen und schon mal einen Eindruck von unserem Leistungsspektrum vermitteln. Unsere Produkte sind aber, wie Sie sagen, erklärungsbedürftig und teilweise auch komplex. Daher führt an der persönlichen, individuellen Betreuung kein Weg vorbei. Gerade bei Spezialthemen wie CLOs oder Volatilitätsstrategien ist oft Aufklärungsarbeit nötig. Das geht nur im direkten Austausch, digital kann das nicht ersetzt werden. Für uns hat die persönliche Betreuung durch kompetente Ansprechpartner klar Priorität.