

# Mit Spezialthemen Alpha generieren

Der Gründer und Chief Executive Officer von Lupus alpha **Ralf Lochmüller** ist Verfechter von anspruchsvollen Alpha-Strategien. **Michael Lennert** hat er erzählt, warum es sich lohnt, den eigenen Weg zu gehen und den Glauben an die eigenen Kompetenzen nicht aus den Augen zu verlieren.



---

## IM PROFIL

**Das habe ich fürs Leben gelernt:** Auch bei Rückschlägen das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

**Mein größter beruflicher Erfolg ...** die Gründung von Lupus alpha

**Drei Eigenschaften, die mich gut beschreiben:** angriffslustig, fokussiert, bodenständig

**Wenn ich könnte, würde ich ...** Wirtschaft als Pflichtfach in den Schulen einführen.

**Glück bedeutet für mich:** Mit unseren 5 Kindern gemeinsam am Frühstückstisch zu sitzen.

**Herr Lochmüller, Sie sind Gründer und Chief Executive Officer von Lupus alpha. Können Sie einen aktuellen Einblick zu Lupus alpha geben?**

Gerne. Wir bei Lupus alpha sind ein Alpha-orientierter Investment-Spezialist, der sich auf Spezialthemen konzentriert. Also auf Anlagestrategien, die ein fundiertes Investment-Know-how benötigen, nicht einfach kopierbar und nur bedingt skalierbar sind. Das sind bei uns aktuell vier Themen: Small und Mid Caps, Volatilitäts-, CLO- sowie Wandelanleihenstrategien. Unser Ziel mit diesen Ansätzen ist es, stets eine Performance zu erreichen, die im ersten Quintil der Mitbewerber liegt – und zwar über einen Zyklus von drei bis fünf Jahren.

**Wie beurteilen Sie das aktuelle Marktumfeld für derartige Asset Manager?**

Meiner Ansicht nach ist das Asset-Management-Geschäft nach wie vor ein Wachstumsmarkt. Ich gehe davon aus, dass das Asset Management über die nächsten Jahre weltweit im Schnitt um vier Prozent netto wachsen wird. Zeitgleich findet ein harter Verdrängungswettbewerb statt. Hierbei kommen eine Vielzahl von externen Faktoren – Stichwort Regulierung oder Digitalisierung –, zum Tragen, die die vorherrschenden Geschäftsmodelle stetig verändern. Grundsätzlich stehen einem Asset Manager meines Erachtens zwei Wege zur Verfügung um auf mittlere Sicht erfolgreich zu sein. Entweder er konzentriert sich auf einen Bereich, wo es darum geht, Preiskämpfe zu führen und skalierbare Geschäftsmodelle zu nutzen. Oder er konzentriert sich als Asset Manager auf Spezialthemen. Eben wie wir es tun. Summa summarum sehe ich bei Asset Managern zukünftig eine weitere Spreizung zwischen preiswertem Markt-Beta und anspruchsvollen Alpha-Strategien.

**Sie haben Lupus alpha im Jahr 2000 gegründet. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?**

Wir waren und sind auch heute unverändert davon überzeugt, dass wir mit unseren Spezialthemen Investoren Mehrwert in der harten Währung Alpha liefern können. Das zieht sich wie ein roter Faden durch unsere Firma. Bei Gründung waren wir einfach ein kleiner Kreis von Asset-Management-Spezialisten, die sich selbständig machen wollten. Zugute kam uns damals auch die Tatsache, dass sich gerade das Thema Master-KVG durchsetzte. Sprich, es nun möglich war, Abwicklungsdienstleistungen auszulagern. Das hat uns

sehr geholfen. Und um ganz ehrlich zu sein: Natürlich waren wir auch von den Chancen des Neuen Marktes angefixt. Karl Fickel, einer unserer vier Gründungspartner, war in dem Segment als Portfoliomanager einer der Investoren der ersten Stunde.

**Ab dem Jahr 2000 gab es dann erst einmal Kursverluste an den Märkten. Hat Sie das alles nicht abbringen lassen von Ihrem Glauben an den Erfolg von Spezialthemen? Sie müssen damals ein sehr großes Durchhaltevermögen gehabt haben.**

Das war in der Tat eine harte Zeit. Wir hatten damals nur Long-only-Fonds. Als die Blase am Neuen Markt platzte, waren Long-only-Strategien zunächst für zwei Jahre tot. Als Antwort darauf haben wir 2003 die ersten alternativen, Benchmarkfreien Anlagestrategien aufgelegt und mussten unsere Businesspläne noch einmal um zwei Jahre verlängern. Wir sind unseren Weg aber weitergegangen, haben den Glauben an unsere eigenen Stärken nie verloren, weiter mit den Kunden gesprochen und haben diese vom aktiven Management und von der ineffizienten Klasse der europäischen Nebenwerte überzeugt.

**Was haben Sie aus diesen schwierigen Marktphasen gelernt?**

Es lohnt sich als Investor, kontrolliert Risiken einzugehen. Nur dann wird ein institutioneller Anleger seinen Verpflichtungszins erreichen und nur dann wird er erfolgreich sein, wenn er gut und kontrolliert mit seinen Risiken umgeht. Deutschland braucht meines Erachtens ein anderes Risikobewusstsein. Das gilt für institutionelle ebenso wie für private Anleger. Bei uns sind Risiken fast immer nur mit der Vorstellung von großen Verlusten verbunden. Das ist falsch. Deswegen fordere ich seit langem, Wirtschaft in der Schule wieder als Fach einzuführen.

**Verzeichnen Sie aktuell Wachstum?**

Auch im schwierigen vergangenen Jahr haben wir über eine Milliarde Euro an Nettozuflüssen verzeichnen können. Diese neuen Mittel haben sich im Übrigen über alle Asset-Bereiche fast gleich verteilt. Insgesamt verwalteten wir per Ende 2018 knapp 11 Milliarden Euro Assets under Management.

**Gibt es momentan konkrete Pläne für zusätzliche Asset-Klassen?**

Im Moment nicht. Wir schauen uns viel an, sind aber sehr restriktiv, was das Erweitern der Produktpalette angeht. Eine neue Asset-

---

„Es lohnt sich als Investor kontrolliert Risiken einzugehen. Nur dann wird ein institutioneller Anleger seinen Verpflichtungszins erreichen und nur dann wird er erfolgreich sein, wenn er gut und kontrolliert mit seinen Risiken umgeht. Deutschland braucht meines Erachtens ein anderes Risikobewusstsein. Das gilt für institutionelle ebenso wie für private Anleger. Bei uns sind Risiken fast immer nur mit der Vorstellung von großen Verlusten verbunden. Das ist falsch.“

Klasse oder neue Investment-Strategien müssen uns wirklich zu 100 Prozent überzeugen. Denn ein neuer Investment-Ansatz per se ist keine Garantie auf Erfolg. Leider haben wir auch keine Formel, wie Spezialthemen garantiert immer funktionieren. Gleichwohl haben wir über die Jahre intensive Erfahrungen gemacht und auch ein sehr gutes Gefühl dafür entwickelt, was funktioniert und was nicht funktioniert. Ich denke, das ist ein gutes Fundament für unseren Erfolg.

### **Welche drei Themen stehen bei Ihnen dieses Jahr ganz oben auf der Agenda?**

In den Gesprächen mit institutionellen Investoren wird immer wieder das Thema alternative Investments angesprochen. Das bleibt weiter ein großes Wachstumsthema. Viele Großanleger wollen hier gezielt spezielle Teile des alternativen Bereiches ausbauen. Beispielsweise den illiquiden Bereich Private-Debt- oder Infrastrukturanlagen, zum Teil aber auch noch weiter den Immobilien- und Private-Equity-Anteil erhöhen. Aber auch im liquiden Bereich gibt es weiter Wachstumspotenzial. Zumindest bei Strategien, die einen Track Record haben, positive Korrelationsbeiträge erzielen oder diversifizierend auf das normale Basisportfolio wirken. Hier sind wir beispielsweise mit unseren Volatilitätsstrategien unterwegs.

### **Sie sind ein Verfechter des aktiven Managements, warum?**

Selbstverständlich hat auch das passive Management seine Berechtigung. Allerdings sehen wir einige Entwicklungen dort mit Sorge. Und zwar einerseits, was das starke Volumenzwachstum der passiven Anlagen betrifft. Nicht nur, weil es zu einer starken Machtkonzentration auf der Anbieterseite führt. Nein, es bringt auch Verpflichtungen bei der Corporate Governance mit sich. Hier sehen wir noch etlichen Handlungsbedarf. Zudem sollte man die zyklischen Komponenten bei den großen ETFs nicht unterschätzen, da sie durchaus zu Börsenkrisen führen können.

Doch zurück zum aktiven Management. Es stimmt, aktives Management ist unsere DNA. Aktives Management macht natürlich wiederum nur dann Sinn, wenn man es auch wirklich aktiv betreibt. Sprich, wenn man einen hohen Active Share hat und auch die Kompetenz für diese Asset-Klasse. Letztendlich muss man das auch in Performance ummünzen können. Sonst macht aktives Management keinen Sinn.

### **Gibt es konkrete Pläne für 2019?**

Wir werden zum einen das Thema Volatilität stärker in den Vordergrund stellen. Hier haben wir zwei Produkte, die schon einen langen Track Record haben und eine wichtige alternative Renditequelle für Investoren darstellen. Zum anderen gewinnen nachhaltige Strategien an Bedeutung. Für unsere kirchlichen Investoren setzen wir diese schon seit vielen Jahren um. Allerdings nur bei den Spezialfonds. Das soll sich ändern. Beispielsweise verwenden wir einen Nachhaltigkeitsansatz im Wandelanleihebereich und überlegen, einen derartigen Ansatz auch bei den Publikumsfonds im Small- und Mid-Cap-Bereich aufzusetzen.

### **Gibt es ein verwaltetes Vermögen, bei oder mit dem Sie zufrieden sind?**

Unsere eigene Zufriedenheit messen wir an der Kundenzufriedenheit und unseren langfristigen Kundenbeziehungen und nicht an kurzfristigen Zuflusszahlen. Aber am Ende ist Wachstum natürlich auch eine Bestätigung dafür, dass man mit erfolgreichen Strategien im Markt unterwegs ist. Da sollte man sich nichts vormachen. Wir bekommen sehr viele Neukunden aus Empfehlungsmanagement. Gleichzeitig haben wir nur sehr wenige Kunden in den 18 Jahren verloren. Das heißt, unser Fokus liegt auf einem engen Kontakt – ja, einer fast partnerschaftlichen Beziehung – zu unseren Kunden. Beispielsweise aben wir vergangenes Jahr recht viele Neukunden gewonnen, 40 an der Zahl. Im Schnitt sind das bei uns so 18 bis 20. Das waren sehr viele und zeigt mir, dass sich das Konzept des spezialisierten aktiven Managements durchaus einer hohen Nachfrage erfreut.

### **Partizipieren Ihre Mitarbeiter am Erfolg?**

Ja. Alle Mitarbeiter partizipieren am Erfolg über ein selbst entwickeltes Bonus- und Partizipationssystem. Ein System, welches wir vor 18 Jahren aufgesetzt und seitdem auch nicht geändert haben.

### **Wie legen Sie persönlich ihr Geld an?** In guten Aktienfonds, niemals in Einzelaktien.

### **Auch in eigene Lupus-alpha-Fonds?** Selbstverständlich.

### **Verraten Sie den Prozentanteil?**

Ich (*zögert*) habe mein Geld zu 70 Prozent in Lupus-alpha-Fonds investiert.

### **Danke für das Gespräch, Herr Lochmüller. ●**

## CV

**Ralf Lochmüller** ist Gründer und Chief Executive Officer von Lupus alpha. Als Sprecher der Partner ist verantwortlich für die Bereiche Strategy & Planning sowie Clients & Markets. Seit über 30 Jahren ist er im Asset Management tätig – unter anderem bei der Chase AG in Frankfurt und der amerikanisch-britischen Investmentgesellschaft Invesco. Im Oktober 2000 gründete er gemeinsam mit 4 Partnern Lupus alpha.