

Lupus alpha: Boutique statt Kaufhaus

PLATOW hat mit Vorstand und Gründer Ralf Lochmüller über „25 Jahre Lupus alpha“ gesprochen, die es beinahe nie gegeben hätte.

Katharina Müller, 18. Dezember 2025



Ralf Lochmüller, Gründungspartner und Vorstand von Lupus alpha: „Es hätte nicht viel gefehlt und wir hätten wieder zumachen müssen.“ © Lupus alpha

Kurz nach seinem Start wäre **Lupus alpha** fast wieder Geschichte gewesen. Gegründet wurde der Asset Manager im Jahr 2000, mitten in der Hochphase der neuen Marktwelle.

Die fünf Gründer, **Ralf Lochmüller, Matthias Biedenkapp, Karl Fickel, Volker Friedrich** und **Christoph Braun** wollten Unabhängigkeit. Ihr größtes Ziel: „Uns war extrem wichtig, uns von den großen Anbietern zu differenzieren“, sagt Vorstand Lochmüller im Gespräch mit PLATOW. Das erreichte das Quintett einerseits durch die Unternehmensstruktur – partnerschaftlich und eigentümergeführt – sowie andererseits durch die Spezialisierung auf der Investmentseite. „Wir waren einer der Pioniere für europäische Small- und Midcaps“, so Lochmüller.

Krise kurz nach der Geburt

Das Thema Spezialisierung zieht sich durch die gesamte 25-jährige Geschichte von Lupus alpha. Der Anbieter schaut gezielt auf Segmente, die größere Häuser ignorieren, in der Hoffnung „Ineffizienzen zu heben und Risikoprämien zu erzielen“, wie es Lochmüller formuliert.

Doch bevor LUPUS alpha Ineffizienzen entdecken und Alpha erwirtschaften kann, platzt drei Monate nach der Gründung die Dotcom-Blase. „Das war eine kritische Phase“, erinnert sich LOCHMÜLLER. Die Märkte seien in der Spur bis zu 50% eingebrochen, der Dax sogar 70% und die noch junge Boutique fuhr eine reine Aktienstrategie. LOCHMÜLLER und seine Partner hatten keinen Plan B und es gab wenig Spielraum für Einsparungen. Hauptkostentreiber waren die Löhne und Gehälter. Und wer recherchebasiert investiert, braucht Personal. „Es hätte nicht viel gefehlt und wir hätten wieder zumachen müssen“, so LOCHMÜLLER.

Dazu kommt es nicht. Der Kapitalinvestor, das Rautenkranz Family Office, schießt sogar noch einmal Geld nach. Auch die Märkte erholen sich rechtzeitig und das Interesse an Long Only-Aktienmandaten kehrt zurück.

Hedgefonds nur Mittel zum Zweck

LUPUS alpha hatte sein Fondsangebot bereits erweitert, als 2008 die nächste Krise die Branche trifft. Die Gewinne des Asset Managers brechen zwar um zwei Drittel ein, sind aber immerhin noch positiv. Und die Zahl der Mitarbeiter steigt 2008 sogar um fast ein Viertel.

Ein Grund für die milde Reaktion ist, dass LUPUS Alpha nicht mehr nur auf europäische Small- und Midcaps setzt. Im Herbst 2003 sucht sich der Asset Manager eine zweite Nische und legt „Absolute Return-Strategien“ auf. 2004 bekam der Anbieter als erster in Deutschland eine Hedgefonds-Genehmigung.

Aber: „Hedgefonds haben in Deutschland keine Verkaufschancen, der Begriff ist zu negativ belegt“, sagt LOCHMÜLLER. Mit der Genehmigung entwickelt LUPUS alpha allerdings die nötigen Strukturen, wie Research und das Team für Optionen und Derivate, das der Asset Manager für die heutigen Derivate- und Wertsicherungsstrategien einsetzt. „Letztendlich haben wir das Know-how, das sich aus der Genehmigung ergeben hat, stark ausgebaut“, so LOCHMÜLLER.

Know-how schlägt Größe

Heute (Stand Oktober 2025) verwaltet LUPUS alpha insgesamt 15,5 Mrd. Euro, verteilt auf vier Strategien. 4,6 Mrd. Euro liegen in der ältesten Strategie, den europäischen Small- und Midcaps. Größer allerdings sind die Derivate- und Wertsicherungsstrategien, die 2007 dazukamen und heute 5,8 Mrd. Euro der gesamten Assets unter Management (AuM) ausmachen. Seit zehn Jahren bietet die Boutique auch CLO-Strategien (Collateralized Loan Obligations) an, in denen sie ebenfalls 4,6 Mrd. Euro verwaltet. Der mit Abstand kleinste Teil des verwalteten Vermögens (500 Mio. Euro) liegt in Wandelanleihen, die LUPUS alpha seit 2016 anbietet.

Das überschaubare Produktangebot ist nicht nur der Größe des Anbieters geschuldet: „Wir sind kein Kaufhaus, das alles anbieten muss. Das ist auch Freiheit“, sagt LOCHMÜLLER und fasst für PLATOW zusammen, wie LUPUS alpha seine Strategien auswählt: Sie müssen sich zum langfristigen Vermögensaufbau eignen. Es gibt wenig bis keinen Wettbewerb. Und: Es gibt eine Prämie. Alpha erwirtschaftet aber nur, wer einen Informationsvorsprung hat, „Know-how“ wie LOCHMÜLLER sagt.

Weitere Artikel



ASSET MANAGEMENT

BVI-Statistik: Das Manko der Anleihe-ETFs

ETFs sind beliebt. Sehr sogar. Doch nicht alle. Der BVI hat untersucht, wie das Vermögen am deutschen ETF-Markt allokiert ist.



ASSET MANAGEMENT

Von wegen goldene Mitte: Das Kosten-Dilemma der Asset Manager

Nicht zu groß, nicht zu klein, genau richtig. Falsch gedacht. Warum für Asset Manager genau das Gegenteil gilt.



ASSET MANAGEMENT

Drei große Trends im Asset Management: The good, the bad and the ugly

Was verbindet die Branchentrends des Asset Management mit dem berühmten Italo-Western aus den 1960ern? Es ist nicht allein die Jagd nach dem Geld.



ASSET MANAGEMENT

Von der Heydt wird Opfer von Identitätsklau

Von der Heydt ist trotz seiner Liquidation scheinbar wieder aufgetaucht. Hinter der Website voller Eilmeldungen und Aktienkurse stecken allerdings Festgeldbetrüger.