

Lupus Alpha demonstriert Coronaresistenz

Neugeschäft liegt sogar über dem Vorjahr – Ohne Liquiditätsprobleme – Gute IT-Ausstattung und neue Videoanlage bewähren sich

Während andere Fondsanbieter durch die Coronakrise mit Mittelabflüssen zu kämpfen haben, läuft bei Lupus Alpha das Neugeschäft sogar besser als im Vorjahr. Dabei hat die gute Technikausstattung geholfen. Ein Teil der neuen Kommunikationswege und Arbeitsformen wird bleiben, meint CEO Ralf Lochmüller.

Von Silke Stoltenberg, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 30.5.2020

Die Frankfurter Fondsboutique Lupus Alpha hat sich in der Coronakrise bislang gut geschlagen. Wie Gründungspartner und Chief Executive Officer Ralf Lochmüller im Gespräch mit der Börsen-Zeitung berichtet, verzeichnete seine Gesellschaft in den ersten vier Monaten des Jahres Nettomittelzuflüsse von 200 Mill. Euro. Sowohl bei Publikumsfonds als auch bei Spezialfonds gab es Zuflüsse. Zudem lag diese Zahl über dem Neugeschäft des Vergleichszeitraums 2019, als es nur 100 Mill. Euro gewesen waren. Damit geht es Lupus Alpha besser als dem Gros der deutschen Wettbewerber, für die der heimische Fondsverband BVI Milliardenabflüsse bei Publikumsfonds gemeldet hatte.

„Die Investoren in unseren Fonds haben sehr ruhig auf die Krise reagiert, Mandatskunden haben die Kursrückschläge sogar als Einstiegchance betrachtet“, so Lochmüller. Für die relative Unaufgeregtheit bei den Kunden von Lupus Alpha hat sicherlich auch gesorgt, dass die Verluste in den Aktienmandaten hinter denjenigen der Märkte zurückgeblieben sind. „Während der Euro Stoxx 50 bis Ende April rund 25% verloren hat, haben unsere Small- und Mid-Caps-Mandate nur zwischen 7 und 15% verloren“, so der 58-Jährige. „Da manche Unternehmen von der Coronakrise profitieren wie der Lieferdienst Hellofresh oder der Medizintechnikerhersteller Drägerwerk hat sich unser Stockpicking während der Aktienkurseinbrüche ausgezahlt.“

Risikobudgets überstrapaziert

Grundsätzlich hätten sich die Kunden von Lupus Alpha in ihrer strategischen Asset Allocation nicht von der Krise abbringen lassen. Teils wären allerdings die Risikobudgets der Investoren, die nach den Solvency-Vorgaben in ihren Anlagen eingeschränkt sind wie allen voran die Versicherer, überstrapaziert. Grundsätzlich seien die Investoren, die in den letzten Jahren den Aktienpart hochgefahren hätten, besonders hinsichtlich ihres Durchhaltevermögens gefragt. Trotz der Zuflüsse ist auch Lupus Alpha nicht gänzlich von den Turbulenzen verschont geblieben.

Das verwaltete Vermögen litt unter dem Börsencrash und ging seit Jahresende 2019 auf 11 Mrd. Euro per Ende April zurück (siehe Grafik). Damit ist das eigentlich für Ende 2020 – pünktlich zum 20-jährigen Geburtstag der Fondsboutique – angepeilte Ziel von 15 Mrd. Euro durch die Corona-Pandemie in weite Ferne gerückt. „Corona wird uns beim verwalteten Vermögen um die 1,5 Mrd. Euro kosten“, sagt Lochmüller, der im Oktober 2000 die Gesellschaft zusammen mit vier weiteren Partnern gegründet hatte. Heute hat er doppelt so viele an seiner Seite. Statt der durchschnittlich 1 Mrd. Euro Nettomittel der Vorjahre rechnet Lochmüller mit 500 bis 600 Mill. Euro für das laufende Jahr und einem verwalteten Vermögen von 12 Mrd. Euro per Ende 2020. „Diese Prognose ist natürlich mit vielen Fragezeichen

Schnitt einem Fünftel. „Es wird zwei bis drei Jahre dauern, bis die Branche wieder an die Erträge von 2019 anknüpfen kann.“ Allerdings bleibt für ihn das Assetmanagement eine Wachstumsbranche. Im Schnitt werde sie um 4% jährlich wachsen, meint Lochmüller. Dies ist leicht weniger, als er vor der Coronakrise vorhergesagt hatte, als er der Branche ein jährliches Plus von 5% prophezeit hatte. Die Fondsgesellschaften weltweit profitieren seit Jahren von der Geldschwemme und der Niedrigzinspolitik der Notenbanken infolge der Finanzkrise.

Dem Vorstoß der deutschen Finanzaufsicht BaFin, die Liquiditätssituation der Fonds für künftige Krisen wetterfester zu machen, steht Lochmüller offen gegenüber. Die BaFin hatte die Branche nach dem Kursabsturz durch Corona mit Blick auf mög-

lich eine kleine Krise Galgenhumor bei Lochmüller, gefragt danach, ob denn Corona nun die schlimmste Krise für ihn sei: „Jede Krise hat ihren besonderen Charme. Zumindest in der Rückschau betrachtet.“ Andererseits gelte auch: „Kein Risikomodell bildet zukünftige Krisen ab.“ Daher sei für ihn das wichtigste Ziel für sein Haus, dass alles, so gut es geht, läuft, die Prozesse wie auch das Risikomanagement stabil bleiben, dass die Fondspreise abgebildet werden wie auch Transaktionen ausgeführt werden können. Dies alles habe in der Coronakrise bei Lupus Alpha geklappt – trotz vieler Widrigkeiten.

Für Lochmüller überwiegen bei allen Herausforderungen offenkundig die positiven Erfahrungen, wie Lupus Alpha bislang die Krise gemeistert hat. „Corona hat bei uns einen Digitalisierungsschub ausgelöst, neue Arbeitsformen etabliert ebenso wie neue Kommunikationswege. Uns hat sehr geholfen, dass wir uns zufälligerweise erst im Dezember eine neue Videoanlage angeschafft haben, die hat sich in den vergangenen Wochen sehr bewährt.“ Er sei eigentlich damals gegen die Anschaffung gewesen, die immerhin so viel wie ein Porsche gekostet habe. Doch die Videoanlage habe die Kollegen vor Ort und die Homeoffice-Mitarbeiter wunderbar zusammengebracht und habe die Kommunikation sichergestellt.

Datawarehouse und Cloud

„Uns hat auch geholfen, dass ein großer Teil unseres Budgets in unsere IT geht und wir ein gut funktionierendes Datawarehouse wie auch Cloud-Lösungen haben“, meint Lochmüller mit Blick auf andere Wettbewerber in der Finanzbranche, die mitunter mit veralteten oder unzureichenden Systemen zu kämpfen haben. „Es gibt einen Investitionsstau bei Fondsgesellschaften, was die digitale Technik angeht.“ Gerade in der Abwicklung sei noch viel „Handarbeit“, also manuelle Tätigkeit, Usus. „Vieles in der Branche hat nur unter großen Schmerzen funktioniert, etwa das Cash-Settlement in Derivatestrukturen.“ Immerhin, so hält Lochmüller fest, habe im Vergleich zu früheren Krisen der Börsenhandel immer funktioniert.

Im Gegensatz zu anderen Finanzdienstleistern, wo bis zu 90% der Belegschaft auf dem Coronahöhepunkt ins Homeoffice geschickt worden waren, betrug bei Lupus Alpha die Quote nur 50%. „Von der IT-Seite her wäre bei uns zwar auch eine Quote von 100% in Heimarbeit möglich gewesen, aber die Teams zur Aktienauswahl bei Small und Mid Caps beispielsweise leben von einer engen Zusammenarbeit.“ Somit seien im Wechsel zwei bis drei Personen



Ralf Lochmüller

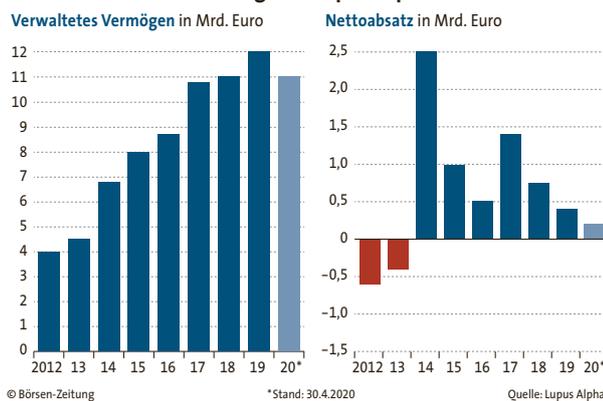
dieser Teams in Frankfurt gewesen und zwei weitere im Homeoffice.

Aktuell arbeiteten auch schon wieder 70% der mehr als 90-köpfigen Belegschaft von Frankfurt aus. Dafür seien die Büros und Meeting-Räume entsprechend verändert worden, so dass der Mindestabstand gewährleistet sei. Sichtlich stolz ist Lochmüller, dass die gesamte Zeit über die Kundenbetreuung funktioniert hat. „Es ist kein einziges Kundenmeeting ausgefallen, Anlageausschusssitzungen haben stattgefunden – es fand eben alles nur per Video oder am Telefon statt.“ Auch für die Zukunft kann sich Lochmüller vorstellen, dass solche Treffen mit Kunden mal persönlich, mal per Video stattfinden könnten.

Lupus Alpha habe sich auch an einer voll digitalen Mandatsausarbeitung eines Kunden beteiligt. Zwei Mitarbeiter für Vertrieb und Produktmanagement seien auf digitalem Wege eingestellt worden. „Das war schon ein komisches Gefühl, normalerweise vermittelt das persönliche Gespräch ja auch ein wichtiges Bauchgefühl bei Neueinstellungen.“

Was allerdings auf Distanz nicht funktioniert, sei die Akquise von neuen Kunden. „Neue Mandate zu gewinnen, funktioniert nur durch persönliche Kontakte.“ Auch zeigt sich Lochmüller überzeugt, dass im operativen Bereich, also im Fondsmanagement und im Vertrieb, nach der Krise die Arbeit im Büro wieder überwiegen werde. Auch die notwendigen Unternehmenskontakte für die Stockpicker seines Hauses lebten von direktem Kontakt. Kundenveranstaltungen könnten künftig im kleinen Rahmen als Webinare im Netz stattfinden, aber die großen Veranstaltungen leben seiner Überzeugung nach von den Gesprächen aller vor Ort. Insofern hofft Lochmüller, dass die alljährliche Herbstveranstaltung seines Hauses, der Investmentfokus, am 5. November wie geplant in der Alten Oper stattfinden kann. „Dagegen werden wir wohl auf unsere interne 20-Jahr-Feier wegen des Abstandsgebots verzichten, das macht keinen Sinn, wenn die Abstandsregeln so bleiben, wie sie jetzt sind.“

Die Geschäftsentwicklung von Lupus Alpha



versehen und setzt eine schnelle Erholung der Wirtschaft voraus“, betont Lochmüller, der im vierköpfigen Executive Committee für die Bereiche Strategie und Planung zuständig ist. Der verheiratete Vater von fünf Kindern geht davon aus, dass sich infolge der Krise viele Investoren nach neuen Assetmanagement-Partnern umschauen werden. „In den vergangenen Jahren wurde die teilweise mittelmäßige Leistung von Fondsanbietern von der starken Performance der Märkte unter den Teppich gekehrt, in der Krise hat sich nun klar gezeigt, welche Assetmanager gut sind und welche nicht.“ Lochmüller erwartet, dass sich die Investoren nun nach Ersatz für die schlechten Partner umschauen werden, was den Konkurrenzkampf unter den Assetmanagern erhöhen werde.

Für die Fondsgesellschaften insgesamt rechnet Lochmüller – nach einem exzellenten Jahr 2019 – mit einem Rückgang der Erträge von im-

liche weitere Wellen aufgefordert, die in Deutschland neu eingeführten Liquiditätssteuerungsinstrumente zu nutzen (vgl. BZ vom 17. April). „Angesichts unserer Zuflüsse hatten wir während der Börsenturbulenzen keine Liquiditätsprobleme, zudem sind unsere Fonds so diversifiziert, dass Rückgaben von einzelnen Kunden verkraftbar sind“, stellt Lochmüller klar. Darüber hinaus habe man keine Produkte mit großen Unternehmensanleihenengagements, die die Aufsicht derzeit mit Sorge betrachtet. Gleichwohl überprüft Lupus Alpha derzeit im Dialog mit der BaFin, ob die neuen Instrumente eingesetzt werden könnten.

Corona hat der noch eher jungen Fondsboutique eine weitere Krise in ihrer Geschichte beschert. Denn seit Anbeginn musste sich der Frankfurter Assetmanager in Krisen bewähren: die Krise am Neuen Markt, die Krise in Russland, in den Schwellenländern und die Finanzkrise. Das