



Im Interview Ralf Lochmüller **BZ+**

Lupus alpha will stärker wachsen als der Markt

Viele Assetmanager versuchen, Masse zu machen. Die vor gut 20 Jahren gegründete Fondsboutique Lupus alpha geht einen anderen Weg und grenzt sich vom Mainstream ab. Aus Sicht von CEO Ralf Lochmüller bieten die speziellen Strategien überdurchschnittliche Chancen.

Frankfurt, 31. Juli 2024, 11:35 Uhr

Wolf Brandes



Ralf Lochmüller hat die Fondsboutique Lupus alpha im Jahr 2000 mit gegründet.

Lupus alpha

BZ: Herr Lochmüller, Lupus alpha will im Altersvorsorgegeschäft mitmischen. Das Haus ist aber ein Spezialanbieter für ausgefeilte Strategien. Beispielsweise Nebenwerte oder Volatilität. Warum sollte man beim Thema Altersvorsorge an Sie denken?

Die im Altersvorsorgegeschäft tätigen Investoren brauchen genau solche Spezialstrategien, um bessere Renditen zu erzielen. Und auch wenn das vielleicht verborgen geblieben ist, von unseren Assets under Management in Höhe von 15,2 Mrd. Euro entfallen 13,2 Mrd. Euro auf Institutionelle. Und davon wiederum 70%

auf Altersvorsorge-Investoren wie Versorgungswerke, Unternehmen (CTAs) und Kirchen. Das heißt, wir sind schon jetzt sehr stark im Bereich der Altersvorsorge, und hier wollen wir weiter wachsen.

BZ: Sollen also die Pensionsfonds künftig in einen Lupus-alpha-Nebenwertefonds investieren?

Warum nicht? Es geht um spezialisierte Strategien, mit denen wir die Investoren bei der tieferen Diversifikation ihrer Vermögen unterstützen können. Diese kommen meist mit einer fertigen Asset Allocation, die zwischen Renten und Anleihen unterscheidet. Das gilt es zu optimieren.

BZ: Auch Sie können die Kapitalanlage für Pensionskassen und Fonds nicht neu erfinden. Geht es nicht immer um eine vernünftige Struktur und eine gute Strategie?

Die institutionelle Kapitalanlage hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Früher konnte man sagen, es gibt Aktien, es gibt Renten und es gibt gemischte Portfolios. Da hat sich sehr viel getan. Viele Investoren orientieren sich inzwischen an dem Modell von David Swensen, dem früheren Anlagechef der Yale University, also daran, was die amerikanischen Uni-Stiftungen tun. Deutlich mehr Aktien, einen globalen Anlagefokus. Und sie investieren mehr und mehr in Private Markets, in Infrastruktur und liquide, spezialisierte Strategien.

BZ: Wo kommen Sie genau ins Spiel?

Das erst bringt eine echte Diversifizierung und nicht einfach die Aufteilung zwischen Aktien und Renten. Wir sind vielleicht nicht für den Kern der Allokation zuständig, aber wir bieten den Kunden attraktive Satelliten, um ihre Portfolios zu bereichern. Da geht es beispielsweise um Alphastrategien oder um alternative Risikoprämien wie bei unseren Vola-Strategien. Das sind spezielle Bausteine, die eine Altersvorsorgeeinrichtung heute in ihrem Portfolio braucht.

BZ: Wo Sie Private Markets erwähnen: In diesem Feld ist Lupus alpha doch gar nicht aktiv, oder?

Das ist richtig, da gibt es am Markt eine Reihe von Spezialisten mit einem langen Track Record. Aber wir haben eine CLO-Strategie im Angebot, die einige Charakteristika von Private Market Debt aufweist. Inzwischen verwalten wir in dem Bereich über 4 Mrd. Euro und sind damit einer der führenden Anbieter in Deutschland.

BZ: Wenn das Haus insgesamt rund 10 Mrd. Euro im Bereich der Altersvorsorge verwaltet, so ist das doch nur ein kleiner Anteil am gesamten Vorsorgemarkt. Kennt man Lupus alpha noch zu wenig?

Wir sind ein mittelständischer Anbieter mit einem, wie ich finde, ansehnlichen Volumen. Und der Bereich der Altersvorsorge bietet für uns ein enormes Wachstumspotenzial.

BZ: Kürzlich wurde in Berlin über die Aktienrente diskutiert, und es wurden Wege aufgezeigt, wie man die Altersvorsorge stärker kapitalorientiert gestalten könnte. Ist das für Sie auch ein Thema?

Wir trommeln sehr dafür, dass die Altersvorsorge stärker kapitalmarktorientiert ausgebaut wird. Das ist der einzige Weg, um vernünftige Renditen zu erzielen. Alles, was in Richtung Aktien geht bei der Vorsorge, muss man unterstützen.

BZ: Aber Sie trommeln allein, sind immer noch nicht Mitglied im Fondsverband BVI. Dabei machen die eine sehr aktive Lobbyarbeit beim Thema Altersvorsorge.

Als mittelgroßer Assetmanager müssen wir unsere Ressourcen fokussiert einsetzen. Wir halten die Arbeit des BVI für sehr sinnvoll und stehen in engem Austausch. Gute Lobbyarbeit erfordert auf unserer Seite aber auch erhebliche personelle Kapazitäten.

BZ: Sie haben die zu niedrigen Renditen angesprochen. Haben Sie ein Beispiel?

Nehmen Sie mich als Beispiel. Ich habe gerade von meiner Versorgungseinrichtung eine Monatsrente von 1.500 Euro in Aussicht gestellt bekommen. Das ist nicht wenig, aber es könnte viel mehr sein. Die Verzinsung solch einer betrieblichen Vorsorge liegt vielleicht bei 3 bis 4%. Wären es 6 oder 7%, wäre die Rente deutlich höher.

BZ: Ist nur die Rendite der betrieblichen Altersvorsorge ein Problem?

Inzwischen haben rund 53% der Menschen Anspruch auf eine betriebliche Rente. Der Wert ist gestiegen, doch das ist noch zu wenig. Wir müssen Richtung 70% gehen. Deshalb trommeln wir. Die betriebliche Vorsorge ist extrem wichtig, weil die gesetzliche Rente allein nicht reichen wird. In diesem Sinne leisten wir mit unserer Arbeit, mit unseren Strategien für die Vorsorgeeinrichtungen einen Beitrag, um

letztendlich alte Menschen glücklich zu machen. Das sage ich auch immer wieder unseren Mitarbeitern. Bei einem Assetmanager zu arbeiten ist eine sehr sinnvolle Aufgabe.

BZ: Schauen wir auf die dritte Säule der privaten Vorsorge. Es heißt ja immer, man soll früh damit anfangen, am besten schon die Eltern für die Kinder. Was soll man für die Kinder tun?

Warum legen Sie nicht 200 Euro im Monat an, jeweils zur Hälfte in „Lupus alpha Smaller German Champions“ und einen ETF auf den MSCI World? Ich habe das mal ausgerechnet, bei einer Rendite von 6% hat man nach 40 Jahren über 400.000 Euro. Vergleichen Sie das einmal mit der gesetzlichen Rente.

BZ: Wenn die Kinder volljährig sind, greifen sie zu und kaufen sich ein Segelboot. Jeder ist seines Glückes Schmied. Wie wollen Sie das verhindern?

Zentral ist die finanzielle Bildung. Die jungen Leute müssen verstehen, wie wichtig der Kapitalaufbau ist und wie wichtig es ist, mit einem hohen Aktienanteil einzusteigen. Was mich positiv stimmt, ist, dass die Zahl der jungen Menschen, die in Aktien investiert sind, sich in den letzten zehn Jahren verdoppelt hat. Ich sehe das Glas halb voll.

BZ: Für die Vermögensanlage lautet das Stichwort Diversifikation. Das haben Sie in Ihrem eigenen Unternehmen geradezu perfektioniert, mit sechs Produktbereichen: Small & Mid Caps, Wandelanleihen, CLOs, Volatilität, Wertsicherung und Risiko-Overlay. Ist das Portfolio nicht ein wenig kunterbunt?

Das ist organisch gewachsen. Und es gibt Verbindungen zwischen Strategien, auch über Personen, die hier im Haus arbeiten oder zu uns gekommen sind. Manches hängt an der regulatorischen Entwicklung wie dem Investmentmodernisierungsgesetz, das 2004 erstmals den Einsatz von Single Hedgefonds erlaubte. Das war der Startschuss für unsere Derivate-Strategien. Für uns ist es wichtig, nur Strategien anzubieten, bei denen aktive Manager im Vorteil sind, und hier einen Track Record aufzubauen, um überzeugend beim Kunden auftreten zu können.

BZ: Wie geht es weiter? Wo steht Lupus alpha in den nächsten zehn Jahren? Werden Sie geschluckt, oder wollen Sie über Zukäufe wachsen?

Natürlich bekommen wir immer mal wieder solche Anfragen, aber das steht für uns nicht auf der Tagesordnung. Wir sind vor mehr als 20 Jahren als stabile Partnerschaft gestartet, und daran hat sich nichts geändert. In dieser Struktur wollen wir organisch weiter wachsen und fühlen uns unverändert unserer Performance-Orientierung verpflichtet.

BZ: Kann man das Wachstum in Zahlen benennen?

Unser Ziel ist es, stärker zu wachsen als der Markt. Wir haben uns 7% Zuwachs beim verwalteten Vermögen pro Jahr vorgenommen, und das ist etwa doppelt so viel wie der Durchschnitt.

BZ: Wo kommt die neue Nachfrage her?

Viele unserer Investoren sind international aufgestellt und breit diversifiziert. Aber ihre Portfolios sind dennoch anfällig für Rückschläge. Oder sie müssen sich an enge Regulierungen halten wie beispielsweise Versicherungen. Nichts ist aber teurer, als in einer Krise seine strategische Asset Allocation über Bord werfen zu müssen und ein Portfolio stark umzuschichten. Für solche Fälle bieten wir Overlay-Strategien. Da sehen wir eine große Nachfrage.

BZ: Das ist ja nichts, was andere nicht auch machen. Was können Sie besser?

Wir haben ein anderes Konzept als die großen Master-KVG. Viele Investoren sind enttäuscht und kommen daher zu uns. Unser Ansatz lautet: Wir fassen die strategische Allokation nicht an und bieten einen modularen Ansatz, der verschiedene Absicherungsinstrumente kombiniert wie zum Beispiel einen Tail-Risk-Fallschirm oder einen Ertrags-Booster, der die langfristige Aufwärtsbewegung von Aktien nutzt und damit die Kosten deutlich senkt.

BZ: Rennen Ihnen die Kunden die Bude ein?

Solche Strategien sind sehr aufwendig, und es braucht oft ein bis anderthalb Jahre der Annäherung. Insofern gewinnt man vielleicht ein oder zwei Kunden pro Jahr. Aber die sind sehr lange dabei.

BZ: Mehr Wachstum heißt auch mehr Mitarbeiter. Wo nehmen Sie die her?

Es ist nicht einfach, gute Leute zu finden. Aber im Portfolio Management oder im Vertrieb sind wir gut unterwegs und immer offen für Talente. Im Bereich der IT ist die Rekrutierung dagegen momentan sehr schwierig. Viele Kandidaten stören sich daran, dass wir überwiegend im Büro arbeiten und nur einen Tag im Homeoffice. Insgesamt profitieren wir von einem großen Netzwerk und auch von unseren Studenten, die uns weiterempfehlen oder selbst als Junior Professionals bei uns einsteigen.