

„WIR SIND WIE EIN RE-START-UP“

Lloyd Fonds, einst ein führender Initiator geschlossener Fonds, stellt sich neu auf. Cash. sprach mit den Vorständen Klaus M. Pinter und Jochen Sturtzkopf.

Was ist im vergangenen Jahr bei Lloyd Fonds passiert?

Pinter: 2018 war ein ereignisreiches Jahr für die Lloyd Fonds AG, ein Jahr der Neuausrichtung zu einem aktiven Vermögensverwalter. Ende 2017 war der langjährige Vorstandsvorsitzende ausgeschieden und ich habe ab Januar zunächst allein und seit Juli 2018 zusammen mit Jochen Sturtzkopf die Führung des Unternehmens übernommen. Im März haben die DEWB AG und Investmentfonds, die von dem Hamburger Portfolioverwalter SPSW Capital GmbH gemanagt werden, als neue Ankeraktionäre das Aktienpaket des vorherigen Hauptaktionärs übernommen. Zudem wurde der Aufsichtsrat neu besetzt und wir haben die Strategie zur Neuausrichtung der Lloyd Fonds AG zum aktiven Vermögensverwalter erarbeitet, die auf der Hauptversammlung im August 2018 vorgestellt und beschlossen wurde.

Wie sehen die Eckpunkte der neuen Strategie aus?

Pinter: Zielsetzung ist die mittelfristige Positionierung der Lloyd Fonds AG als führender, bankenunabhängiger Vermögensverwalter und Asset Manager. Wir haben dies „Strategie 2019+“ genannt. Das künftige Geschäftsmodell stützt sich auf drei Säulen: Die LF-Linie, das LF-System und die LF-Vermögen. Die LF-Linie besteht aus eigenen Wertpapier-Publikumsfonds der Lloyd Fonds AG mit aktivem Asset-Management. Das LF-System stellt Kunden eine durch einen digitalen Portfolio-Algorithmus optimierte Vermögensverwaltung zur Verfügung. Schwerpunkt der Säule LF-Vermögen ist eine individuelle, direkte Vermögensverwaltung für wohlhabende und institutionelle Kunden sowie Family Offices. Zielsetzung ist, mit allen drei Säulen im zweiten Quartal 2019 an den Markt zu gehen.

Das klingt ziemlich ambitioniert.

Pinter: Wir sind sozusagen ein Re-Start-Up: Wir setzen ein neues Geschäftsmodell auf ein bestehendes Geschäftsmodell auf. Das ist vor allem im Hinblick auf die Digital-Asset-Plattform, die alle drei Säulen vernetzen wird und die Informationen allen Stakeholdern zur Verfügung stellt, sowie für die Säule LF-System von Bedeutung. Hier entwickeln wir ein automatisiertes Portfolio-Managementsystem inklusive Einsatz künstlicher Intelligenz. Anders als etablierte Wettbewerber, die auch eine neue Digital-Strategie umsetzen wollen, fangen wir auf einem weißen Blatt Papier an und müssen uns nicht mit Fragenstellungen wie Schnittstellen zu bestehenden Systemen, oder auch Daten-Migration herumschlagen. Gegenüber einem klassischen Start-Up haben wir hingegen den Vorteil, dass wir auf bestehenden Strukturen als Asset-Manager, der vorhandenen Börsennotierung und der bekannten Marke Lloyd Fonds aufbauen können. Zudem verfügen wir über eine komfortable Liquiditätssituation.

Ist die Marke Lloyd Fonds tatsächlich ein Vorteil oder angesichts der Entwicklung bei den Schiffsfonds eher ein Handicap?

Sturtzkopf: Ein hoher Bekanntheitsgrad schadet nie. Wichtig aber ist: die Mitarbeiter der Lloyd Fonds AG haben in der Vergangenheit handwerklich gut gearbeitet. Das betrifft sowohl die Qualität der Prospekte und die Finanzierungskonzepte als auch das laufende Management der Fonds. Einige davon, insbesondere Schiffsfonds, sind aber schlicht Opfer externer Ereignisse geworden. Diese haben alle Akteure, die in der Schiffsbranche tätig sind, betroffen. Lloyd Fonds steht aber auch für Immobilienfonds und diese haben größtenteils einen sehr guten Track Record. Da kann der Markt durchaus differenzieren. Insofern sehe ich unsere Markenbekanntheit positiv.

Trotzdem gehören geschlossene alternative Investmentfonds (AIFs) nicht zu der neuen Strategie. Halten Sie nichts davon?

Sturtzkopf: Doch durchaus. Wir halten aber den Markt der offenen Wertpapierfonds für deutlich attraktiver. Er ist von einer starken Wachstumsdynamik geprägt. Er wird ferner begünstigt durch nachhaltige Trends wie zum Beispiel den zunehmenden Bedarf an flexiblen Geldanlage-Produkten mit gutem Chance-Risiko-Profil. Auch ist der fragmentierte Wettbewerb von Vorteil, da dieser gerade dynamischen Marktteilnehmern gute Chancen bietet, Marktanteile zu erobern. Anbieter, die zudem in Digitalisierung investieren, wie wir, werden überproportional profitieren.

Pinter: Das Geschäft mit offenen Wertpapierfonds ist skalierbar, das Volumen der Fonds ist also ohne größere Aufwendungen erweiterbar und im Bereich der Wertpapiere gibt es wenig Probleme bei der Assetbeschaffung. Im Unterschied dazu erfordern geschlossene Konzepte die vorherige Anbindung von Objekten. Sie sind dadurch entsprechend kapitalintensiv und außerdem jeweils auf ein bestimmtes Volumen begrenzt. Wir haben deshalb erst einmal Abstand davon genommen.

„Erst einmal“ bedeutet, dass sie den Geschäftszweig eventuell später wieder aufleben lassen?

Sturtzkopf: Das ist nicht auszuschließen, derzeit aber nicht geplant. *Was ist aus den bisherigen geschlossenen Fonds von Lloyd Fonds geworden und wie geht es damit weiter?*

Pinter: Wir managen zusammen mit unseren Assetpartnern noch 42 Fonds, davon etwas mehr als ein Drittel Schiffs-, rund ein Drittel Immobilien- und rund ein Drittel Fonds in den weiteren Assetklassen wie zum Beispiel britische Lebensversicherungen und Flugzeuge. Für die noch vorhandenen Schiffsfonds haben wir, wo es möglich war, erfolgreich Restrukturierungen vorgenommen, die einen Weiterbetrieb und eine geregelte Beendigung erlauben. Für alle Fonds streben wir das bestmögliche Management im Sinne der Anleger an. Wir hatten auch angekündigt zu prüfen, ob wir uns komplett von dem Altgeschäft trennen, um uns voll auf die Neuausrichtung konzentrieren zu können. Nach intensiven Gesprächen mit möglichen Interessenten und deren Angeboten haben wir uns

LLOYD FONDS

AKTIENGESELLSCHAFT

jedoch entschieden, die Fonds weiter zu managen. Durch Dienstleistungsgebühren und Erfolgsbeteiligungen erwarten wir daraus weiterhin mittelfristig einen substantiellen Ergebnisbeitrag. *Nun planen Sie zehn bis 15 eigene Publikums-Investmentfonds. Wie weit sind Sie damit?*

Pinter: Für die Säule LF-Linie haben wir zum Jahresbeginn 2019 drei erfahrene Investmentmanager mit einem nachgewiesenen Track-Record eingestellt. Zudem hat der Aufsichtsrat zum 1. April 2019 Michael Schmidt zum weiteren Vorstand der Lloyd Fonds AG und zum Chief Investment Officer bestellt. Er ist aktuell Mitglied der Geschäftsführung der Deka Investment GmbH, war zuvor unter anderem Mitglied der Geschäftsführung von Union Investment und arbeitete in leitenden Positionen im Portfoliomanagement der Deutschen Bank. Die jüngst gekaufte Vermögensverwaltung Lange Assets & Consulting GmbH bringt zudem neben dem eigenen Vermögensverwaltungsvolumen den ersten Publikumsfonds für die Säule LF-Linie mit.

Sturtzkopf: Sowohl die drei neuen Kollegen in unserem neu eröffneten Büro in München als auch insbesondere Michael Schmidt sind sehr erfahrene Investmentmanager, die in der Branche und bei unseren Vertriebspartnern eine hohe Reputation genießen. Dass wir sie gewinnen konnten, unterstreicht die Attraktivität unseres Geschäftsmodells. Wir beabsichtigen, weitere Einstellungen vorzunehmen.

Über welche Vertriebswege wollen Sie die neuen Produkte an den Anleger bringen?

Sturtzkopf: Bis Ende 2019 streben wir in der LF-Linie und im LF-System eine Milliarde Euro verwaltetes Vermögen an. Dieses Ziel wird sich sicherlich nicht nur durch Einzelabschlüsse erreichen lassen, sondern das Volumen wird auch aus Akquisitionen resultieren. Die Zielgruppen für die Publikumsfonds wollen wir ansonsten breit ansprechen, also sowohl über Banken und Sparkassen als auch über Vertriebsplattformen, Maklerpools oder auch Vermögensverwaltungen. In der Säule LF-System werden wir unsere algorithmusbasierte digitale Vermögensverwaltung anbieten. *Sind noch Vertriebskontakte aus der früheren Ära von Lloyd Fonds vorhanden?*

Sturtzkopf: Ja, reichlich. Viele Vertriebspartner haben aber historisch bedingt einen anderen Schwerpunkt. Deshalb müssen auch wir uns neu orientieren. Dazu gehört neben modernen Strukturen und Prozessen unerlässlich der Aufbau eines schlagkräftigen Vertriebsteams. Für unseren Münchener Standort haben wir bereits erfahrene Vertriebsprofis an Bord und auch in Hamburg haben wir erste Mitarbeiter gewonnen. Ziel ist es, unsere Vertriebspartner exzellent zu betreuen. Dafür werden wir im Verlauf 2019 weitere Einstellungen vornehmen.

Das Gespräch führte Stefan Löwer, Cash.