

Thomas Meier, seit Juli 2006 Manager beim Nischenanbieter **LOYS**, erläutert die Strategie des Hauses, die Ziele und seine persönlichen Beweggründe für den Wechsel von der Union Investment zu den Oldenburgern.

Frage: Was hat Sie veranlasst, von der großen Union Investment zu der verhältnismäßig kleinen LOYS zu wechseln?

Meier: LOYS ist eine unabhängige, spezialisierte Investment-Boutique und das hat im Wesentlichen mein Interesse geweckt. Mein Partner bei LOYS, Dr. Christoph Bruns, hatte mich schon seinerzeit auch zur Union Investment geholt. Wir teilen die Kultur, die Art und Weise, wie man mit dem Geld fremder Leute umgehen soll.

Frage: Wodurch zeichnet sich diese Kultur aus?

Meier: Wir gehen mit dem Geld Anderer genauso um wie mit unserem eigenen. Und das im wahrsten Sinne des Wortes, denn wir sind mit einem Großteil unseres privaten Vermögens ebenfalls in unseren eigenen Fonds investiert. Damit sind Kundeninteresse und eigenes Interesse gleichgestellt. Das unterscheidet uns von vielen anderen Gesellschaften. Wir betreiben echtes aktives Management. Wir suchen weltweit stark unterbewertete Unternehmen, die wir vor einer Investition sehr gründlich nach quantitativen und qualitativen Maßstäben beurteilen.

Frage: Und was hat LOYS noch, was vielleicht gerade die großen Häuser Ihnen nicht bieten können?

Meier: Bisher war ich immer Angestellter, jetzt hatte ich die Chance Unternehmer zu werden. Hier habe ich eine funktionierende Infrastruktur vorgefunden, kann aber trotzdem noch helfen, etwas aufzubauen. Wir haben derzeit knapp über 100 Millionen Euro unter Verwaltung, und das wollen wir vermehren.

Frage: Streben Sie also wieder nach Größe?

Meier: Nein, ganz sicher nicht. Größe ist kein Qualitätsmerkmal. Deshalb werden wir uns beim Fondsvolumen in gewisser Weise auch begrenzen. Wir haben zwei Produkte, einen Aktien- und einen Hedgefonds. Wenn die jeweils ein Volumen von 500 Millionen Euro haben werden, denken wir an eine Schließung für Neuanleger.

Frage: Wo sehen Sie mit LOYS Ihre Rolle in diesem riesigen Investmentmarkt?

Meier: Es gibt in der Welt einerseits den Trend zu Häusern, die ein breites Angebot offerieren, zum anderen den sich verstärkenden Trend hin zum fokussiertem, spezialisierten Investieren. Das sieht man am sogenannten Hedge-Fonds-Boom. Dort werden ja schon über 1.200 Milliarden US-Dollar verwaltet. LOYS ist so eine einzigartige fokussierte Investment-Boutique mit einem ganz eigenen Stil. Ein solches Geschäftsmodell zu etablieren ist interessant.

Frage: Was ist das für ein Gefühl, wenn man vorher bei der Union Investment mit Milliarden und jetzt mit nur 100 Millionen jongliert?

Meier: Da bin ich nicht von Eitelkeiten geprägt. Im Grundsatz hat sich nichts geändert. Damals wie heute habe ich meinen Job immer im Sinne des Kunden gesehen. Bei Union Investment haben Bruns und ich und dann ich allein den Uni Global von einem Mini-Fonds zu einem großen, etablierten Produkt führen können. Ein Verdienst von Management und Vertrieb. Produkte kann man nur über eine gute Performance verkaufen. Ich glaube, wir haben bewiesen, dass wir nachhaltig eine gute Wertentwicklung erzielen konnten. Und das wollen wir auch jetzt erreichen.

Frage: Aber wie wollen Sie das bei der derzeitigen Marktlage schaffen? Und wie wollen Sie dabei neue Kunden gewinnen?

Meier: Wir hoffen, dass sich unsere Ergebnisse bei den Anlegern herumsprechen. Ein Aktien-Investment ist mittel- bis langfristig zu sehen. Nach dreieinhalb Jahren Hausse ist der Markt an seinem Zyklus-Ende angelangt. Das ist ein fast normaler Vorgang. Das Jahr 2005 war ein sehr stark haussierendes Jahr, in dem wir 27,5 Prozent Wertzuwachs erzielten. Für 2006 liegen wir aktuell bei rund zehn Prozent – bei zu vergleichenden Indizes, die ein Plus von 5,5 bis sechs Prozent erzielten. Wir haben also einen deutlichen Mehrwert gegenüber den internationalen Aktienmärkten geschaffen. Wichtig ist für uns, dass uns dies bei deutlich niedrigeren Schwankungen gelungen ist.

Frage: Aber können Sie dies auch Ihren Kunden vermitteln?

Meier: Wir haben das Ziel, für unsere Kunden langfristig ein Plus von durchschnittlich jährlich zehn Prozent zu erzielen. Wir haben immer wieder deutlich gemacht, dass 2005 am Kapitalmarkt ein Ausnahmejahr war. Jedes Jahr 27 Prozent zulegen zu wollen, wäre utopisch. Eine Gelegenheit dies zu vermitteln ist unser jährliches

Investorentreffen in Oldenburg. Ein solches Treffen bietet übrigens keine andere Fondsgesellschaft an. Dort stehen wir Rede und Antwort zu dem, was wir gemacht haben und stellen unsere Strategie für das kommende Jahr vor. Mit von der Partie ist immer ein Unternehmen aus unserem Portfolio. Mit der Zielvorgabe von zehn Prozent per annum vermitteln wir unseren Investoren aber auch unseren Anspruch, deutlich über den breiten internationalen Aktienmärkten zu liegen.

Frage: Reicht dieser Anspruch, reichen Ihre Ergebnisse zur Gewinnung von Neu-Kunden?

Meier: Das hoffen wir. Aber es ist auch klar, wir sind ein Aktienfondsspezialist, der nicht auf ein starkes Vertriebsnetzwerk zurückgreifen kann. Wir müssen Kunden finden, die unsere Philosophie teilen und können letztendlich nur durch unsere Leistungen – sprich Mehrwert für unsere Kunden - überzeugen.

Frage: Wann wird LOYS mit einem Meier-Fonds aufwarten?

Meier: Das ist überhaupt nicht notwendig. Dr. Bruns und ich managen beide Produkte zusammen.

Frage: Wird es ein neues LOYS-Produkt geben?

Meier: Es gibt keinen Grund für ein neues Produkt. Unsere Anlagephilosophie lässt sich über unsere bestehenden zwei Fonds sehr gut umsetzen. Neben dem internationalen Aktienfonds LOYS Global bieten wir einen Single Hedgefonds an, der unsere Anlagephilosophie aufgrund größerer Freiräume noch konsequenter umsetzen kann. Diesen Fonds dürfen wir jedoch aus rechtlichen Gründen nicht offiziell bewerben, nur auf direkte Ansprache hin anbieten.

Frage: Welche Strategie verfolgen Sie mit Ihrem Hedge-Fonds?

Meier: Im Wesentlichen wurde der Hedge-Fonds aufgelegt, weil er unserer Philosophie des konzentrierten Investierens sehr nahe kommt. Wir haben bei einem Hedge-Fonds die Möglichkeit, in größerem Maße Instrumente einzusetzen und flexibler zu sein, als beim normalen Aktienfonds. Hier fallen störende gesetzliche Regulierungen weg. Wir wissen aber auch, dass es in Deutschland etwas schwieriger ist, ein Hedge-Fonds-Produkt zu verkaufen. Wir haben in diesem Segment seit Februar 2006 zwölf Millionen Euro eingesammelt.

Frage: Entspricht das Ihren Erwartungen?

Meier: Wir hatten schon etwas höhere Erwartungen. Es ist aber auch klar, dass Hedge-Fonds in Deutschland nicht sehr populär sind.

Frage: Da gibt es noch Potential für LOYS?

Meier: Ja. Wir denken langfristig. Das unterscheidet uns von allen anderen. Wir denken, in drei bis fünf Jahren wird hier einiges an Zuwachs zu erwarten sein. Wenn das schneller geschieht, dann sind wir positiv überrascht. Wenn das nicht passiert, haben wir kein Problem. Wir sind stockkonservativ. Gleiches gilt für die Gesellschaft LOYS selber. Wir sind überzeugt davon, was langfristig gut ist, wird sich auch durchsetzen. Das ist immer so im Leben.

Frage: Wenden Sie sich mit dem Hedge-Fonds hauptsächlich an institutionelle Investoren?

Meier: Wenn sich private Anleger dafür interessieren, warum nicht. Doch in erster Line wird der Hedgefonds von institutionellen Investoren gekauft.

Frage: Wie risikobereit muß ein Privatanleger sein, der in LOYS-Fonds investiert?

Meier: Eigentlich relativ wenig, denn – wie gesagt - wir sind sehr konservativ. Ein Blick auf die Risikokennzahlen zeigt, dass wir zu den wohl konservativsten Aktienfonds überhaupt gehören. Das ist auch kein Wunder bei unserer Anlagephilosophie. Wir sind langfristig orientierte Stock-Picker. Wenn wir keine unterbewerteten Titel finden, halten wir deutlich Kasse. Das ist beispielsweise zurzeit so. Wir halten aktuell 25 Prozent des Fondsvermögens in Bargeld. Da viele unserer Unternehmen ihren fairen Wert erreicht haben, werden diese von uns konsequent verkauft. Derzeit finden wir relativ wenig unterbewertete Unternehmen, die unseren strengen Investitionskriterien gerecht werden. Wir passen gut zu konservativen Anlegern.

Auf Wunsch empfiehlt LOYS gerne einen kompetenten Ansprechpartner in Wohnortnähe des Interessenten.
Telefon: 0441-92586-0, Mail: info@LOYS.de.

Hinweis: Am 18. Januar 2007 lädt LOYS zum Investorentreffen nach Oldenburg ein.