

# „Als Fondsmanager muss man in seiner Entscheidung auch mal Einzelgänger sein.“

Ufuk Boydak (31) hat sich in Rekordzeit zum Vorstand der LOYS AG hochgearbeitet. Heute lenkt er drei Fonds und verwaltet Kundenvermögen von rund 500 Millionen Euro. Im Interview mit AnlegerPlus spricht Boydak über Geld, Verantwortung und seine Anlagephilosophie.



**AnlegerPlus: Herr Boydak, man könnte Sie fast als eines der „Wunderkinder“ der Fondsbranche bezeichnen. Sie sind erst 31 Jahre alt, aber bereits Vorstand und Teilhaber der Fondsboutique LOYS. Wie haben Sie das geschafft?**

Ufuk Boydak: Als Wunderkind würde ich mich nicht unbedingt bezeichnen. Aber ich wusste schon sehr früh, was ich werden möchte: Fondsmanager. Anfangs dachte ich, dass ich den klassischen Weg über ein Trainee-Programm in einer großen Bank wählen würde, um diesem Ziel näher zu kommen. Dann habe ich immer wieder von LOYS in Oldenburg gelesen, also nicht weit entfernt von meiner niedersächsischen Heimat in Lohne. Christoph Bruns war dort Fondsmanager – und mit seinen Büchern hatte ich schon im Studium gearbeitet.

**Und dann haben Sie einfach bei LOYS angerufen?**

Ja, genau. Im Laufe des Interviewprozesses war ich dann mit Bruns und seinen Partnern in Kontakt. Ich sollte unter anderem Bewertungen über ein Unternehmen vorlegen – und wir haben darüber diskutiert. Offenbar konnte ich hier die richtigen Antworten und Analysen geben, denn kurze Zeit später bekam ich das Jobangebot, als Analyst bei LOYS zu starten. Damit war ich dann bereits mitten im Geschäft.

**Christoph Bruns war in Ihrer Anfangszeit ein Mentor für Sie – was konnten Sie von ihm lernen?**

Er hat mir beigebracht, mit einem klaren Blick auf die unterschiedlichen Industrien und Märkte zu blicken, also auf die Gesamtheit der Dinge – abseits der Kurzfristigkeit und dem Zynismus der Börse. Insgesamt hat er in erster Linie meinen Charakter geschärft, ein guter Fondsmanager zu werden.

**Und was sind die wichtigsten Eigenschaften für einen guten Fondsmanager?**

Die Gründlichkeit in der Analyse ist das Geländer, auf das ich mich stützen kann. Dann benötigt man Geduld, Selbstvertrauen und Rückgrat. Es läuft nicht immer von Anfang an gut, insbesondere dann nicht, wenn man abseits der Beliebtheit unterwegs ist. Als Fondsmanager muss man in seiner Entscheidung auch mal Einzelgänger sein. Und: Man sollte sich selbst nicht zu wichtig nehmen.

**Kommt da die norddeutsche Bescheidenheit in Ihnen durch?**

Demut ist für mich sehr wichtig. Wenn man nicht demütig ist, dauert es nicht lange, bis der Markt einen erdet.

**Wie begann eigentlich Ihre Leidenschaft für den Aktienmarkt?**

Wenn ich als Jugendlicher die Bilder von Brokern an der Wall Street gesehen habe, hat mich das fasziniert. Auch in der Familie waren Aktien, Geld und Investition immer ein Thema, denn mein Vater ist Finanzberater von Beruf.

**Wie ist heute Ihre persönliche Einstellung zu Geld?**

Geld ist für mich Mittel zum Zweck. Der eigentliche Luxus ist doch, seine Zeit so zu verbringen, wie man es möchte, also unabhängig zu sein und eine gewisse Freiheit zu genießen.

**Teure Autos reizen Sie nicht?**

Ich mag gutes Essen, gute Reisen und gute Kleidung. Die große Begeisterung für Autos habe ich nicht.

**2013 haben Sie mit dem neu aufgelegten LOYS Global Systems Ihren ersten eigenen Fonds übernommen – was haben Sie empfunden, als Ihnen die Verantwortung übertragen wurde?**

Ich hatte großen Respekt davor. Man möchte seine Kunden, die Geld mit einem investieren und voller Hoffnung stecken, ja nicht enttäuschen.



„Wir wollen das Geld unserer Kunden so verwalten, wie wir auch unser eigenes Geld verwalten.“

### Ufuk Boydak

wurde 1985 in Lohne geboren, studierte Betriebswirtschaftslehre in Bremen, Long Beach und Los Angeles und begann seine berufliche Karriere 2009 als Aktienanalyst bei der Fondsboutique LOYS AG mit Sitz in Oldenburg und Frankfurt. Heute ist er Fondsmanager für den LOYS Global Systems, den LOYS Europa Systems und den LOYS Global L/S. Seit Januar 2015 ist Boydak auch Vorstand und Teilhaber der LOYS AG.

#### Die Eigentümer und Fondsmanager bei LOYS legen eigenes Geld in die Fonds an, um Interessengleichheit mit den Kunden zu gewährleisten. Warum ist das wichtig?

In der heutigen Fondslandschaft gibt es so viele Produkte und Versprechen – vor allem solche, von denen die Investmentgesellschaften profitieren. Wir wollen das Geld unserer Kunden so verwalten, wie wir auch unser eigenes Geld verwalten. Der Investor soll wissen, dass wir alle Entscheidungen aus Überzeugung treffen – und nicht, weil eine Idee in die Zeit passt, weil überall über Biotechnologie oder andere Trends gesprochen wird.

#### Sie managen neben dem LOYS Global System auch den LOYS Europa System und den LOYS Long/Short. Nach welchen Kriterien wählen Sie die Titel aus?

Ich denke bei Aktien immer in einem Chancen-Risiko-Profil – und hier suche ich nach Asymmetrien. Das bedeutet: Ein Kurspotenzial muss immer höher sein als das Abwärtsrisiko. Vom Unternehmen erwarten wir, dass ein Management an Bord ist, das für die Aktionäre einen Mehrwert stiftet. Wenn der Free Cashflow in einer ordentlichen Relation zum Aktienkurs steht, investieren wir.

#### STADA Arzneimittel gehört zu Ihren Lieblingswerten und ist in zwei von drei Fonds die größte Position. Was spricht für STADA?

STADA hat ein solides Geschäftsmodell, ist sowohl im Bereich der Generika als auch mit Markenartikeln wie der Sonnencreme Ladival aktiv. Als der Aktienkurs zwischen 30 und 35 Euro pendelte, wurde ein Free Cashflow von rund 250 Mio. Euro erwirtschaftet – die Bewertung war fair, das Abwärtsrisiko gering. Dazu ist ein Aktivist als Investor eingestiegen, der einige Punkte vorgetragen hat, um weiteres Effizienzpotenzial zu heben. Dadurch wurde der Wert für uns attraktiv – und für die LOYS-Investoren ist die Rechnung bisher aufgegangen.

#### Der Anteil von amerikanischen und asiatischen Werten im LOYS Global Systems ist relativ gering. Investieren Ihre Investoren lieber in Europa?

Die amerikanischen Werte sind in den vergangenen Jahren sehr gut gelaufen, die Bewertungen sind entsprechend hoch. Deshalb investieren wir derzeit vorrangig in Europa.

#### Welcher Vergleichsindex ist eigentlich schwieriger zu schlagen: der MSCI World oder der STOXX EUROPE 600?

Der MSCI World, aber insbesondere deshalb, weil dieser voll auf den US-Dollar ausgerichtet ist. Wenn der US-Dollar – wie in den vergangenen drei Jahren – gegenüber dem Euro aufwertet, wird es extrem schwierig, den Index zu schlagen. Die Qualität der Titelauswahl kommt dann nicht so zur Geltung und die Outperformance ist auf den ersten Blick vermeintlich geringer.

#### Welche Branchen haben für Sie mittel- und langfristig das größte Potenzial?

Jedes Unternehmen arbeitet daran, morgen wertvoller zu sein als heute – da ist die Branche zunächst einmal gar nicht so relevant. Ich persönlich mag gestandene Industrien ohne disruptive Veränderungen. Hohe Preise für Elektromobilität, wo ich heute noch nicht weiß, wer die Gewinner sein werden, bezahle ich nicht. Ich bewerte die Stabilität der Erträge aus der Vergangenheit und mache mir Gedanken, ob die Situation in fünf oder zehn Jahren noch genauso ist.

#### Welche Branchen bieten Ihnen diese Stabilität?

Dazu gehören IT-Dienstleistungen, die Möbelindustrie oder der Getränkekonsum. Niemand wird auf die Idee kommen, Getränke durch Essen zu substituieren.

#### Letzte Frage: Wie zuversichtlich sind Sie für 2017?

Ich denke, es ist schon so manche Fantasie in den Kursen eingepreist. Hinzu kommen eine gewisse politische Unsicherheit und das langsam ansteigende Zinsniveau. 2017 wird also eher ein herausforderndes Jahr für die Aktienmärkte.

#### Herr Boydak, wir bedanken uns für das Gespräch.

Interview: Sven Köpsel