

WERTVOLLER WERDEN

INTERVIEW MIT
UFUK BOYDAK
(LOYS AG)

Ufuk Boydak, 1985 in Lohne/Niedersachsen geboren, studierte BWL in Bremen, Long Beach und Los Angeles. 2009 war er zunächst Aktienanalyst bei der Oldenburger Loys AG, 2013 folgte dann mit dem neu aufgelegten Loys Global System die Übernahme des ersten eigenen Fonds. Seit 2015 ist Boydak auch Vorstand und Teilhaber der Loys AG und wurde in diesem Jahr zum Vorstandsvorsitzenden gewählt. Er lebt in Frankfurt.

CHAPEAU: Herr Boydak, Sie sind, bei allem Respekt, noch sehr jung, definitiv erheblich jünger als ich. Seit 2009 sind Sie im Unternehmen Loys AG. Gehören Sie der Generation an, die sich von „Wall Street“ hat inspirieren lassen?

Ufuk Boydak: Ich weiß jetzt nicht mehr, ob es explizit dieser Film war, aber allgemein haben Kapital-Allokation oder das Investieren immer schon ein Faszinosum für mich dargestellt. Beim Betrachten von Bildern vom Handel, sprich wenn die Händler herumgeschrien haben, übertrug sich die

Energie geradezu auf mich. Und mein Lebenslauf ist sehr geradlinig und ging ohne Detour, ohne Verirrungen, immer in diese Richtung: Investment. Schon im ersten Semester war es mein Ziel, Fondsmanager zu sein. Aber natürlich sind viele Dinge zusammengekommen. Mein Vater ist Investmentberater, ein 34Fler, also ein Vermögensverwalter auf der Retail-Schiene. Mit seinen Gewinnen Ende der 90er fing es an; die haben auch mich gereizt. Ich wollte jedoch immer auch wirklich verstehen, was da läuft, um das Ganze zu beherrschen. Das war und ist mein Ziel.

Heute sind Sie einer der führenden Köpfe bei der Loys AG und haben die Möglichkeit, Ihre Träume und Vorstellungen von damals mit der Realität abzugleichen. Wie fällt dieser Abgleich aus? Ist die Realität besser als der Traum? Oder gingen Traum und Vorstellung komplett an der Realität vorbei?

Ich denke, die Realität ist besser als der Traum. Zu einem gewissen Teil hatte ich einfach falsche Vorstellungen. Es ist heute einfach so, dass die meisten falsche Vorstellungen von meinem Beruf haben. Selbst Akademiker haben ein Bild im Kopf, in dem ich wie in einem Casino stehe und einfach herumspiele. Beschäftigt man sich aber tatsächlich mit der Materie und führt sich die wahre Definition von „Investieren“ vor Augen, was dahintersteckt, und schaut man auf die Börse, mit all ihren Schwankungen, stellt man rasch fest, dass sie beherrschbar ist. Nicht die einzelne Aktie, aber das Portfolio. Und Beherrschbarkeit hat mit Casino, mit Herumzocken, nichts, aber auch gar nichts zu tun. Signifikante Geldbeträge über einen längeren Zeitraum zu verlieren – davon sind wir weit entfernt. Daher kommt die Konfidenz, zu wissen, was wir tun. Aktien schwanken, schwanken in der Vergangenheit, schwanken in der Zukunft, sind aber beherrschbar. Wir spekulieren nicht, sondern investieren.

Ich bin groß geworden mit den Kolumnen von André Kostolany, der ein Spekulations-Guru war. Der Inbegriff des erfolgreichen Spekulanten, zumindest für mich ...

Genau.

Und der personifizierte Investor für mich ist Warren Buffet. Wenn ich beider Tun verstehe, den Unterschied erkenne, dann verstehe ich etwas richtig?

Absolut! Kostolany war ein sehr erfolgreicher Spekulant, darüber hinaus sehr charmant und unterhaltsam. Die Geisteshaltung, die er gegenüber dem „Spekulantentum“ hatte, ist, besser: war auch richtig. Als Spekulant ist er einen breiten Weg gegangen. Warren Buffet hingegen, als Investor, bewegt sich in dem sogenannten „Circle of Competence“, also nur auf dem Weg, den er kennt und auf dem er sich wohlfühlt. Wie er investieren auch wir in Qualitätsunternehmen, die mit der Zeit wertvoller werden.

Auch wenn Ihre Antwort dann unbescheiden klingen mag: Liegt Ihr früher Erfolg in Ihrem überragenden Können begründet oder auch in den Chancen, die Ihnen die Loys AG geboten hat? Und am Ende in dem Glück, das dem zu Grunde liegt?

Auch hier kommen wieder mehrere Dinge zusammen. Bei mir ist es nicht das „überragende Können“, sondern meine eher überdurchschnittlich entwickelte Neugier an der Sache an sich. Und, vielleicht am wichtigsten, die Erkenntnis, dass ich hier die

Loys, ein kleiner Player aus Norddeutschland, eine One-Man-Show mit 130 Millionen, da stand die Frage im Raum: Wird sie die breite Masse für sich gewinnen können? Selbst meine Universitätsprofessoren sagten damals: „Tu’s nicht. Geh doch zu XY ...“ Und genau die gibt’s heute gar nicht mehr!

Chancen hatte und habe, die Sie gerade ansprachen. Von daher ist der klassische Weg – Frankfurt, Wall Street – zwar der, an dem ich mich orientiert habe, aber die Loys AG war dann die Okkasion, eine Abkürzung zu gehen. Schon in den ersten Gesprächen mit Christoph Bruns, der hier damals allein 130 Millionen Euro verwaltet hat, war klar, dass ich, werde ich hier die Nummer 2, mit einer Hand an den Fonds dran bin. Aus heutiger Sicht hatte ich richtig Glück. Damals, bei meiner Entscheidungsfindung, sah die Sache jedoch

differenzierter aus. Loys, ein kleiner Player aus Norddeutschland, eine One-Man-Show mit 130 Millionen, da stand die Frage im Raum: Wird sie die breite Masse für sich gewinnen können? Selbst meine Universitätsprofessoren sagten damals: „Tu’s nicht. Geh doch zu XY ...“ Und genau die gibt’s heute gar nicht mehr! Glücklicherweise bin ich dem Ratschlag nicht gefolgt, aber ich glaube zu erkennen, wenn sich eine Chance bietet, und entwickle dann eine intrinsische Motivation, es zu schaffen – das macht aus heutiger Sicht den wirklichen Beginn meines Erfolges aus. Und natürlich Christoph Bruns, der als mein Mentor fungierte und fungiert, gar nicht so sehr im Analysebereich oder der Unternehmensauswahl, sondern vielmehr in der charakterlichen Bildung. Ich kam mit Mitte zwanzig hierher und war charakterlich in keiner Weise ausgebildet. Christoph Bruns hatte mir mit 25 Börsenjahren und einer echten Karriere viel zu geben und zu vermitteln. Damit hat dann meine Motivation, den Analysebereich zu beherrschen, zusammen mit seiner Erfahrung und deren Vermittlung eine Art „Idealweg“ vorgezeichnet.

Wenn man wie Sie als junger Mensch großen Erfolg hat, stößt man dann auch auf Skepsis?

Ich verwalte nach den ersten fünf Jahren im Fondsmanagement 700 Millionen Euro, und daran messe ich mich oder lasse mich messen. Den Eindruck, dass die Leute sich gegen mich sträuben, warum auch immer, habe ich nicht. Natürlich gibt es Menschen, denen mein Tun nicht behagt oder die neidisch sind. Aber wir leben in einer meritokratischen Gesellschaft, es kommt auf die Leistung an. Und das passt schon ...



INTERVIEW CHAPEAU
FOTOS CONTENTLEY

Sie haben von 2012 bis 2017 ein Plus von über 40 % verantwortet. Ist das auch für Sie etwas Besonderes oder etwas, das in dem Zeitraum jeder halbwegs seriöse Fonds abbilden kann?

Dies war das Ergebnis unseres defensiven Fonds. Relevanter ist die Betrachtung von 2013 bis jetzt, weil mit dem „Loys Global System“ mein erster eigenverantworteter Aktienfonds auf den Markt kam. Und in diesem Zeitraum liegt das Plus bei etwas über 100 %. Wir stehen bei allen Fonds überdurchschnittlich da. Das gilt für die gesamte Loys AG. Wir sind eine „Boutique“, d.h. Spezialist für ein Thema: Aktien. Große Häuser funktionieren wie ein Gemischtwarenladen, sprich nach dem Gesetz der großen Zahl: Wenn man tausend Fonds auflegt, dann kommt dabei irgendwann einmal ein guter heraus. So ist es bei uns eben nicht. Wir haben fünf Fonds, und ob Sie das im Komposit betrachten oder jeden Fonds einzeln: Alle stehen überdurchschnittlich da. Das liegt an der Struktur, an einer gewissen Freiheit, an unserer Philosophie und an einem definierten Prozess. Diese Elemente verketteten sich und sorgen dafür, dass wir einen Mehrwert bieten können.

Wer kann Ihr Kunde werden? Haben Sie Grenzen, etwa die „Unter 500.000 € machen wir für Sie gar nichts“-Grenze?

Erst einmal machen wir nur B-to-B-Geschäft, kein Privatkundengeschäft. Melden Sie sich persönlich hier, nenne ich Ihnen einen Kooperationspartner, und über den kommen wir dann ins Geschäft. Allerdings spielt die Größenordnung keine Rolle; von 25 € bis 50 Mio. € können wir ins Geschäft kommen ... Sie können sich auch über jede Bank vor Ort wie auch Direktbanken ein Depot einrichten, also über Online-Plattformen gehen. Oder Sie gehen zu Ihrer Hausbank und sagen, Sie möchten Loys Europa kaufen. Unsere Fonds sind überall frei verfügbar, aber wir geben Ihnen keine Beratung, keine Empfehlung. Wir arbeiten nur intermediär.

Standorte in Chicago, Luxembourg, Baar, Frankfurt am Main lesen sich natürlich sehr respektabel. Wie passt da Oldenburg ins Bild?

In Oldenburg liegen die Wurzeln. Meine Gründungspartner Heiko de Vries und Frank Trzewik kommen aus Oldenburg. Sie haben 2004 Christoph Bruns, der in Chicago saß, kennengelernt und sich zusammengeschlossen. Ich habe hier fünf, sechs Jahre gelebt, aber irgendwann gemerkt, dass es sinnvoll ist, nach Frankfurt zu gehen. Der entscheidende Grund, Erfolg zu haben, ist weder Frankfurt noch Oldenburg. Für mich ist es bloß so, dass ich in Frankfurt Unternehmenskontakte viel unkomplizierter herstellen kann. Professionelles Fondsmanagement sitzt seit jeher in Frankfurt. Mit diesem Schritt haben sich wieder ein, zwei Dinge mehr verkettet.



Sie wirken sehr locker. Sind Sie das wirklich?

Ja, das ist tatsächlich echt. Wissen Sie, Fondsmanagement ist wie Leistungssport. Sie müssen jeden Tag Ihre Leistung bringen. Nur auf Grund der Vergangenheit sagt mir niemand: „Du warst so toll, lass es doch jetzt mal eine Weile locker angehen.“ Der Markt ist einfach so, wie er ist, und der Wettbewerb schläft auch nicht. Ich brauche also eine gewisse Demut – und die sorgt dafür, dass dieses „Abheben“ nicht passiert. Ich bin derselbe Typ, der mal 100, dann 300 Millionen verwaltet hat ... und nun eben im Rahmen meiner Gesamtverantwortung für das Fondsmanagement insgesamt 1.500 Millionen verwaltet.

Fondsmanagement ist wie Leistungssport. Sie müssen jeden Tag Ihre Leistung bringen, und der Wettbewerb schläft auch nicht. Ich brauche also eine gewisse Demut – und die sorgt dafür, dass dieses „Abheben“ nicht passiert.

Wenn Sie noch ein Privatleben haben – was ich Ihnen wünsche – wie sieht das aus? Sie beschreiben Ihren Beruf als dem Leistungssport nicht unähnlich; demnach wird Leistungssport kaum Ihre Freizeitbeschäftigung sein.

Körperlich betätige ich mich schon; ob jetzt mit Tennis oder im Studio. Im Sport werden Glückshormone freigesetzt. So kann auch ein

Tag, der an der Börse nicht ganz so toll war, noch ein guter werden. Ansonsten reise ich gerne, wohne und esse gut, verbringe Zeit mit Freunden. Fondsmanagement vergleiche ich zudem gerne mit Landwirtschaft: Aussaat, Ernte, Füttern der Tiere – da sind Sie nicht „mal eben weg“. Die Unternehmen in einem Fonds verlangen die gleiche Aufmerksamkeit. Will sagen: Entspannen, Ausgleich ja, aber ein ganzes Stück weit bin ich rund um die Uhr im Geschäft. Ich handle oder analysiere nicht 14 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche, aber das Auge, der Kopf ist immer ein Stück weit in der Firma.

Wenn Sie sich einmal vorstellen, ich wäre eine nette Kneipenbekanntschaft. Und im Gespräch stellten Sie fest, ich säße auf säckeweise Geld. Könnten Sie mir in zwei, drei Minuten erklären, weshalb ich mein Geld zu Ihnen und nicht zu anderen bringen sollte?

Ich bin sicher, dass Sie niemals hören werden, wir seien zu erfolgreich, zu groß, zu reich geworden. Wir werden wertvoller, klar, das wollen und müssen wir auch werden.

Ich müsste damit beginnen, die Aktienanlage in Erwägung zu ziehen. Gerade in Deutschland. Denn die Aktienanlage ist hier eher verpönt, als elitäre Sache, was die Aktienquote sehr gering macht. Das ist schade! Um auf ein Thema von vorhin zurückzukommen: Sie können mit 50 €, schon mit 25 € einen Sparplan beginnen, so dass aus beinahe jeder Gesellschaftsschicht jeder sein Geld für sich arbeiten lassen könnte. Nehmen Sie nun unsere Zeit hinzu, in der der Zins quasi abgeschafft worden ist, ist eine Aktienanlage quasi alternativlos. Wo bekommen Sie denn heute noch 5, 6, 7 % im Durchschnitt, also nicht in jedem Jahr, aber über einen längeren Zeitraum generiert? Und Geld muss für Sie arbeiten, um einen guten Inflationsausgleich zu schaffen, für die Altersabsicherung. Das muss einigen Leuten erst noch klarwerden. Erst gestern habe ich mit einem Freund gesprochen und erklärt, warum er für seine neugeborene Tochter jetzt einen Fondsparplan auflegen muss. Na ja; 50 € legen er und seine Frau jeden Monat aufs Sparbuch. Das sind in 20 Jahren 12.000 €. Geht die Tochter zur Uni, hat sie 12.000 € ... Auf der Aktienseite gibt es im Schnitt 8 % Rendite. Macht mindestens 30.000 € nach 20 Jahren. Bei den gleichen 50 € jeden Monat ... Zurück zu Ihnen: Wir verwalten Ihr Geld wie unser eigenes. Wir sind in jedem Fonds signifikant investiert. Egal, was Sie von uns halten mögen: Ihr Geld wird wie unser eigenes behandelt. Wir haben eine hundertprozentige Eigentümerschaft und verfolgen eine konservative Anlagestrategie. Selbst wenn wir nicht mit jedem

Fonds die Nummer 1 sind, kann man sich sicher sein, dass hier „hanseatisch“ gearbeitet wird und über einen längeren Zeitraum nichts schiefgehen kann. Was viel wert ist.

Wenn Sie Ihr eigenes Geld so wie meines investieren, hängen Sie nicht der Vorstellung an, Sie bräuchten Distanz, den Blick von oben auf Ihr Tun?

Nein. Wir stecken in denselben Fonds. Ein Fonds ist ja wie ein Warenkorb mit vielen verschiedenen Produkten darin. Die Produkte sind Aktien von McDonald's, Fielmann, Zara usw. 50 verschiedene Unternehmensanteile. Wir sprechen von Diversifikation ... mit dem Vorteil, dass eine problematische Entwicklung hier durch eine gute dort ausgeglichen wird. Meine Kollegen und

ich suchen aus diesen Körben jetzt aber nicht etwa zehn, elf „besondere“ Einzelaktien aus, sondern investieren ebenso wie unsere Kunden in die Loys-Fonds. Um sie zu halten.

Gibt es persönliche Wünsche für die Zukunft? Und wenn: Wie sähen diese aus?

Ich bin zufrieden, wenn ich die Ergebnisse der letzten zehn Jahre für die kommenden zehn Jahre wiederholen könnte. Und es ist tatsächlich so, dass wir die AG konservativ führen, als eigenständiges Unternehmen. Ich bin sicher, dass Sie niemals hören werden, wir seien zu erfolgreich, zu groß, zu reich geworden. Wir werden wertvoller, klar, das wollen und müssen wir auch werden. Der Wettbewerb in unserer Branche ist groß. Wir müssen daher beständig gute Leistungen erbringen und uns weiterentwickeln.

Herr Boydak, wir bedanken uns bei Ihnen und wünschen weiterhin viel Erfolg.

