

5 Fragen an Claude Ewen (Liontrust)

In Deutschland ist Liontrust bisher noch nicht so bekannt. Wer verbirgt sich hinter Fondsverwaltungsgesellschaft?

Liontrust ist ein englischer Asset Manager, der 1995 gegründet wurde und seit 1999 an der Londoner Börse gelistet ist. Unsere einzige Aktivität ist die Verwaltung von denen uns anvertrauten Kundengeldern. Insgesamt verwalten wir per Ende März 32.5 Milliarden Euro.

Was unterscheidet euch von anderen Anbietern?

Liontrust besteht aus sieben verschiedenen Investment Teams, welche alle unabhängig voneinander sind. Es gibt keine Hausmeinung und keinen Chief Investment Officer, jedes Team verwaltet im besten Interesse seiner jeweiligen Kunden. Jedes Portfoliomanagement Team hat eine direkte Partnerschaft mit dem Unternehmen und ist so direkt an seinem eigenen Investmenterfolg beteiligt

Kannst du erklären, welche Strategien bei euch verfolgt werden?

Unser Angebot ist recht vielfältig. Unser Erfolg basiert ursprünglich auf dem sehr erfolgreichen Verwalten von UK Aktien. Seit einigen Jahren sind unsere nachhaltigen Fonds (alle bereits Artikel 9 nach SFDR) sehr gefragt. Dieses Team verwaltet bereits seit 2001 nach dem Motto „*Healthier, Cleaner, Safer*“. Das Cashflow Team konzentriert sich auf europäische Aktien, aufgrund der ausgezeichneten Ergebnisse sehen wir hier aktuell das stärkste Interesse. Unser Innovation Team fokussiert sich auf die zukunftssträchtigen Unternehmen, diese Fonds werden wir auch in den nächsten Monaten unseren Investoren in Europa zugänglich machen

Was ist die Cashflow Strategie?

Die Cashflow Strategie stützt sich auf die Überzeugung, dass der Cash Flow der zuverlässigste Indikator für die künftige Rentabilität und Bewertung von Aktien ist. Anhand eines disziplinierten Prozesses suchen wir nach Aktien, die nach Cash Flows attraktiv bewertet sind und von Managern geführt werden, die Cash Flows intelligent nutzen. Dieser Ansatz hat sich seit 2006 für Investoren bezahlt gemacht, sowohl die long/only wie auch die long/short Strategien konnten ihre Benchmarks deutlich hinter sich lassen.

Von Luxemburg nach UK, um dann für den deutschen Markt zuständig zu sein. Wie kam es dazu?

Ich habe 2009 im Vertrieb bei Fidelity in Luxemburg angefangen. Nach ein paar Jahren kam dann Belgien hinzu, später bei Columbia Threadneedle dann auch noch die Niederlande. Obwohl sehr interessant, sind diese Märkte doch recht überschaubar. Als dann das Angebot für Liontrust kam, eine relativ unbekannt Marke, von Null auf das Geschäft im riesigen deutschen Markt aufzubauen, konnte ich nicht nein sagen, die Aufgabe ist und war einfach zu verlockend.