

4investors

LAIQON AG: „Wir wollen uns als Asset Management Factory etablieren“



Laiqon-CEO Achim Plate

23.02.2023

(www.4investors.de) -

Neues Joint Venture mit der größten Volksbank Raiffeisenbank Bayerns und die erfolgreiche Platzierung einer 5-Millionen-Euro-Wandelanleihe: Nach dem deutlichen Ausbau des verwalteten Vermögens auf 5,7 Milliarden Euro in 2022 ist die LAIQON AG mit

positiven News ins Jahr 2023 gestartet.

Die Redaktion von 4investors.de spricht mit CEO Achim Plate über das neue Joint Venture „meine Bayerische Vermögen“ als Blaupause, die „sehr positive Resonanz von Investoren“ auf die Wandelschuldverschreibung und die „sehr gute Basis für weiter steigende Einnahmen“. Bis 2025 soll die geplante Assets-under-Management-Steigerung auf 8 Milliarden Euro bis 10 Milliarden Euro für signifikant steigende Umsätze sorgen: „Dabei halten wir an der Erzielung einer EBITDA-Marge bezogen auf den Nettoumsatz in Höhe von über 45 Prozent fest.“

4investors.de: Die 100-prozentige LAIQON-Tochter BV Bayerische Vermögen GmbH hat gemeinsam mit der „meine Volksbank Raiffeisenbank eG“ aus Rosenheim, der zehntgrößten Genossenschaftsbank in Deutschland, das Joint Venture „meine Bayerische Vermögen“ GmbH gegründet. Ziel ist der „Aufbau einer zukunftsweisenden Vermögensverwaltung für gehobene Kunden“. Wie soll diese aussehen und welche Vorteile können die Kunden erwarten?

Plate: Mit dem Joint Venture „meine Bayerische Vermögen“ geben wir eine klare Antwort auf die Anforderungen von vermögenden Wealth-Management-Kunden. Dies ist einerseits maximale Individualität bei den angebotenen Produkten und Lösungen sowie andererseits ein Höchstmaß an Dezentralität in der Betreuung dieser besonderen Kundengruppe. Dabei bündeln wir in einzigartiger Weise die Kompetenzen von zwei Partnern mit starken und langjährig etablierten Marken in der Region Oberbayern/München. Das Produktportfolio der „meine Bayerische Vermögen“ wird sämtliche Themen der Vermögensverwaltung im Bereich liquider und illiquider Anlagen abdecken. Kunden erhalten damit Qualität aus einer Hand: von unseren Wealth-Produkten und -Lösungen über Lösungen des Volks- und Raiffeisenverbundes bis hin Angeboten von Drittanbietern. Abrundend wird das Ganze kombiniert mit einer exzellenten Betreuung, einem transparenten Reporting und State-of-the-Art Vermögensverwaltungsprozessen.

4investors.de: Welchen Part übernimmt LAIQON bzw. die Bayerische Vermögen in diesem Joint Venture konkret?

Plate: Unser wesentlicher Kompetenzbeitrag ist unsere Plattformstrategie, die wir mit unserer Digital Asset Plattform (DAP) 4.0 aufgebaut haben und die wir mit diesem Joint Venture einem starken regionalen Partner in unserem Gemeinschaftsunternehmen verfügbar machen. Sie ermöglicht den künftig für die „meine Bayerische Vermögen“ tätigen Vermögensberater-Teams eine persönliche 360°-Betreuung der Kunden – inklusive digitalem Service, hoher User Experience und umfassender Berichts-Transparenz. Ein besonderes Augenmerk ist hier auch auf unsere Asset Allocation-Kompetenz zu legen, welche aus unserem Konzern und mit Hilfe unserer DAP 4.0 unserem Partner zur Verfügung gestellt wird.

4investors.de: Sie sprechen die „Digital Asset Plattform 4.0“, kurz DAP 4.0, von LAIQON an. Was kann man sich konkret darunter vorstellen?

Plate: Unsere DAP 4.0 ist das digitale Herzstück von LAIQON und zentrale Komponente der Plattformstrategie. Dieses, ich nenne es gerne Datenschnellboot, befähigt uns, sämtliche internen und externen Geschäfts-, Abwicklungs- und Unterstützungsprozesse abzubilden und große Datenmengen zu verarbeiten. Es schafft somit die entscheidende Grundlage, beliebig zu skalieren und nutzerzentrierte Lösungen für alle Kundengruppen anzubieten und individualisiert zu steuern.

4investors.de: Welchen Stellenwert hat dieses bayerische Joint Venture im Rahmen Ihrer übergeordneten Plattformstrategie bzw. der Wachstumsstrategie? Planen Sie weitere Vertriebspartnerschaften in anderen Regionen nach diesem Vorbild?

Plate: Erklärtes Ziel unserer Wachstumsstrategie 2023/25 2.0 ist der weitere Ausbau der Mehrmandantenfähigkeit unserer DAP 4.0. Wenn Sie so wollen, ist es eine Art Blaupause für uns, wie weitere Anbindungen von Vertriebs-, aber auch Produktpartnern auf unserer Plattform entstehen können. Aus diesem Grund hat dieses Joint Venture für uns einen sehr hohen Stellenwert.

4investors.de: Um das weitere Wachstum zu finanzieren, haben Sie eine Wandelschuldverschreibung 2023/2027 im Volumen von 5 Millionen Euro mit einem jährlichen Zinssatz von 6,5 Prozent und einem Wandlungspreis von 10,00 Euro ausgegeben. Warum haben Sie sich für eine Wandelschuldverschreibung entschieden und diese anderen Finanzierungsformen vorgezogen?

Plate: Die Wandelschuldverschreibung 2023/27 ist für uns eine passende Finanzierungsform, die unsere Investoren aus der erfolgreichen Platzierung von bisher zwei Wandelschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von 11,1 Millionen Euro bereits kennen. Die erste der beiden Wandelschuldverschreibungen, die Wandelschuldverschreibung 2019/22, wurde bis Mai 2022 von den Investoren zu 100 Prozent in Aktien der Gesellschaft gewandelt. Dieses Ergebnis verdeutlicht das Vertrauen der Investoren in diese Finanzierungsform und in unseren Wachstumspfad.

4investors.de: Sind Sie mit der erfolgten Platzierung der Wandelschuldverschreibung 2023/27 zufrieden?

Plate: Wir sind mit der großen Investorennachfrage und der damit verbundenen Platzierung sehr zufrieden. Die Emission stieß sowohl bei unseren Bestandsaktionären als auch bei neuen Investoren auf sehr positive Resonanz. Insgesamt wies das Orderbuch einen deutlichen Nachfrageüberhang von 3,15 Millionen Euro aus. Für das damit verbundene Vertrauen möchte ich mich auch an dieser Stelle nochmals ausdrücklich bei allen Investoren bedanken.

4investors.de: Von der Wandelschuldverschreibung versprechen Sie sich „zusätzliche Flexibilität für die beschleunigte Umsetzung der Wachstumsstrategie 2023/25 2.0“. Wie wollen Sie den Emissionserlös jetzt konkret investieren?

Plate: Wir planen den Nettomittelzufluss aus der Emission der Wandelschuldverschreibung 2023/27 primär in den bereits skizzierten Ausbau der Mehrmandantenfähigkeit unserer Plattform zu investieren. Dazu zählen neben dem weiteren Ausbau der DAP 4.0 insbesondere weitere Investitionen in geplante Vertriebskooperationen und den dafür notwendigen Personalaufbau sowie weitere Investitionen in damit verbundene Marketing- & Vertriebsmaßnahmen und unsere Standorte.

4investors.de: Der positive Jahresstart an den Kapitalmärkten gibt der LAIQON AG operativ Rückenwind. Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf die kommenden Monate?

Plate: Wir haben im vergangenen Jahr neben dem Vorbereiten unseres Joint Ventures „meine Bayerische Vermögen“ zahlreiche weitere Vertriebsinitiativen gestartet, die erst in diesem Jahr ihre volle Wirkung entfalten werden. In Kombination mit unserem stark ausgeweiteten Wachstum der Assets under Management (AuM) auf aktuell über 5,7 Milliarden Euro verfügen wir damit unserer Ansicht nach über eine sehr gute Basis für weiter steigende Einnahmen. Hilfreich ist dabei auch die Entwicklung des Gesamtmarktes, der uns aktuell wieder Rückenwind gibt. Bei einigen unserer Wealth-Produkte, wie beispielsweise dem LF - Global Multi Asset Sustainable, nähern wir uns bereits wieder Performance-Fees relevanten Kursen.

4investors.de: Mit „GROWTH 25“ peilen Sie einen weiteren organischen AuM-Anstieg bis 2025 auf 8 Milliarden Euro bis 10 Milliarden Euro an. Mit welchen fixen Umsatzerlösen rechnen Sie auf aktueller Basis und wie könnten sich Erlöse und EBITDA-Marge bis 2025 entwickeln, wenn Ihre AuM-Pläne aufgehen?

Plate: Im Jahr 2022 haben wir in der as-if-Betrachtung der Ergebnisse des LAIQON-Konzerns nach vorläufigen Zahlen Umsatzerlöse in Höhe von rund 26,3 Millionen Euro erzielt. Darin sind bereits rund 25,5 Millionen Euro an fixen Umsatzerlösen enthalten, dies entspricht einem deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahr um rund 52 Prozent. Aus meiner Sicht verdeutlicht dies, dass wir mit unserer täglichen Arbeit der Verbesserung der operativen Excellence auf dem richtigen Weg sind. Ziel ist es, die performanceunabhängigen Umsätze mit dem weiteren geplanten organischen AuM-Wachstum bis 2025 signifikant auszubauen. Dabei halten wir an der Erzielung einer EBITDA-Marge bezogen auf den Nettoumsatz in Höhe von über 45 Prozent fest. Dies erfolgt unter Berücksichtigung der durchschnittlichen historisch erwirtschafteten Performance-Fees unseres Produktspektrums.

4investors.de: Sie sprechen die Performance-Fees an. Welche Größenordnung könnten diese auf Basis des aktuellen Produktportfolios einnehmen – ein gutes Marktumfeld vorausgesetzt?

Plate: In einem positiven Kapitalmarktumfeld können diese sicherlich in der Breite zu einem hohen zweistelligen Umsatzanteil am Gesamtumsatz führen. Dieses mögliche zusätzliche Erlöspotenzial lässt sich gut an der Entwicklung des Geschäftsjahres 2021 verdeutlichen, wo wir aufgrund des zum damaligen Zeitpunkt positiven Kapitalmarktumfelds performanceabhängige Einnahmen in Höhe von 9,3 Millionen

Euro bei einem Gesamtumsatz von 26 Millionen Euro im LAIQON-Konzern erzielt haben. Grundsätzlich planen wir aber nicht mit Performance Fees.

4investors.de: Die Wandelschuldverschreibung hat eine Laufzeit bis 2027. Welche Ziele haben Sie in den nächsten vier Jahren mit der LAIQON AG?

Plate: Mit GROWTH 25 wollen wir zunächst einmal bis 2025 weiter wachsen und planen unsere AuM wie bereits angesprochen auf 8 Milliarden Euro bis 10 Milliarden Euro zu steigern. Dieses eingeschlagene Wachstum wollen wir bis 2027 weiter fortsetzen und auf die nächste Ebene führen. Dabei soll insbesondere die Mehrmandantenfähigkeit unserer Plattform, also die jederzeitige Möglichkeit neue Partner auf unserer Plattform anzubinden, weiter ausgebaut werden. Langfristiges Ziel ist dabei die weitere Etablierung von LAIQON als Asset Management Factory, also als Premium-Qualitätsanbieter, der sich mit einem Full-Service-Angebot einer nachhaltigen Produkt- und Lösungswelt sowohl an private als auch an institutionelle Kunden wendet.