



Die Feedback-Vorstände und Dr.-Ludz-Geschäftsführer **Heinz-G. Eckermann** und **Christoph Ludz** sowie Prokurist **Axel Wunder** (von links)

Vertriebsporträt Dr. Ludz GmbH

## Nur die rentabelsten Fonds

Die **Dr. Ludz GmbH**, Hamburg, berät Vermittler bei der Wahl geschlossener Fonds. Bislang performten über **90 Prozent** der empfohlenen Produkte wie prognostiziert oder besser.

Aus mehr als 100 am Markt angebotenen geschlossenen Fonds können zeichnungswillige Anleger und ihre Berater in der Regel wählen. Keine leichte Entscheidung für den Anleger, der eine gute Rendite erwartet und den Berater, der ihn als zufriedenen Kunden behalten will. Schließlich glänzen manche Fonds später mit satten Erträgen, während andere floppen.

Da ist guter Rat gefragt – am besten von jemandem, der seine Expertise seit knapp zehn Jahren unter Beweis gestellt hat. „Weit über 90 Prozent aller Fonds, die wir empfohlen haben, liefen bisher prospektgemäß oder besser“, berichtet Dr. **Christoph Ludz**, Geschäftsführer der Dr. Ludz Vermögensberatungs- und Vermittlungsgesellschaft mbH.

Ludz leitet die auf geschlossene Fonds spezialisierte Unternehmensgruppe seit 1998. Sie ist ausschließlich im Business-to-Business-Bereich für freie Finanzdienstleister, Vermögensverwalter und Banken tätig. Mehr als 250 Finanzunternehmen setzen auf die Expertise von Dr. Ludz.

Bevor die Hanseaten eine Beteiligung empfehlen, durchläuft diese einen mehrstufigen Analyse- und Selektionsprozess (siehe Interview). Aus einigen Tausend Angeboten am Markt erteilt die Unternehmensgruppe von

### Facts zu Dr. Ludz (mit Treukonzept)

- **Eigentümer:** Feedback AG
- **Aktionäre:** Dr. Christoph Ludz (30 Prozent) Jörg Rosowski (10 Prozent) Marco Tomenzoli (10 Prozent) Weitere größere Aktionäre 25 Prozent Streubesitz 25 Prozent
- **Provisionserlöse 2006:** 14 Millionen Euro
- **Mitarbeiter:** 14

1998 bis 2006 378 ihren Segen. Sie prüft die Beteiligungen fast aller Emissionshäuser. Von den rund zehn Prozent aller angebotenen Fonds, die Dr. Ludz empfiehlt, vertreibt die Gesellschaft auch einige exklusiv.

### Informationen für Berater

Die Dr. Ludz GmbH vermittelt nicht nur die Spitzenreiter: „Es gibt Produkte, die nicht unseren Kriterien für Empfehlungen entsprechen, aber noch akzeptabel sind“, meint Ludz, „auch für diese können die Partner Zeichnungsscheine über uns einreichen.“ Bei Fonds, die der Prüfung nicht standhalten, lehnt das Unternehmen die Vermittlung ab.

Dr. Ludz verschickt an die angebotenen Partner einen wöchentlichen Marktüberblick mit den aktuellen Angeboten. „Zu den Empfehlungen liefern wir Unterstützungsunterlagen wie Argumentarien, Produktanalysen und -übersichten sowie Marktanalysen“, berichtet Ludz.

Darüber hinaus bietet er ihnen Schulungen, Workshops sowie Steuerbriefe über die allgemeinen steuerlichen Veränderungen und deren Be-

deutung für Finanzberater. Auch rechtliche Neuigkeiten, Leistungs- und Fondsbilanzen gehören zum Informationsangebot.

Daneben unterstützt Dr. Ludz die Berater bei Verwaltungsaufgaben. Sie können sich jederzeit im Intranet über ihre Kunden, deren Zeichnungen und ihre Provisionen informieren.

Neue Partner haben die Möglichkeit, ihren bisherigen Bestand einpflegen zu lassen. Zudem informiert Dr. Ludz die Berater bei der Nachsorge taggleich beispielsweise über alles, was die Treuhand zu einem bestimmten Fonds mitteilt.

### Ein Jahrzehnt Erfahrung

Dr. Ludz stellt auch eine Auswahl an Vordrucken für Beratungsprotokolle bereit, aus denen sich Vermittler in Abhängigkeit vom jeweiligen Produkt und möglichst nach Abstimmung mit ihrer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung ein geeignetes aussuchen können.

Berater, die Fonds über Dr. Ludz beziehen, erhalten die gleiche Provision, als wenn sie den Zeichnungsschein direkt beim Emissionshaus einreichen würden. Emissionshäuser staffeln die Vergütung für die Vermittler je nach platziertem Volumen. Durch Bündelung der Nachfrage mehrerer Vertriebsgesellschaften kann Dr. Ludz eine höhere Provision erhalten und sich mit der Differenz finanzieren.

Die Unternehmensgruppe blickt auf ein Jahrzehnt Erfahrung zurück: 1997 wurde die Treukonzept Vermögensberatungs- und Vermittlungsgesellschaft mbH gegründet.

Im folgenden Jahr übernahm Ludz dort das Ruder. Treukonzept und die später gegründete Dr. Ludz GmbH, die das gleiche Geschäftsmodell verfolgt, sind unter dem Dach der im Freiverkehr börsennotierten Feedback AG zusammengefasst, deren Vorstandssprecher Ludz ist.

Der 1963 geborene Betriebswirt war vor seinem Einstieg in die Unternehmensgruppe zehn Jahre lang bei verschiedenen Banken und Fondsinitiatoren mit der Konzeption, Analyse

### Kontakt

Dr. Ludz Vermögensberatungs- und Vermittlungs GmbH  
Neuer Wall 54  
20354 Hamburg  
Tel.: 040 – 37 47 82 – 0  
Fax: 040 – 37 47 82 – 99  
E-Mail: info@dr.ludzundpartner.de  
Internet: www.dr.ludz.de

Fotos: HJ Buchholz

### INTERVIEW

## „Auf Herz und Nieren geprüft“

Die Dr. Ludz GmbH empfiehlt nur Fonds, die sie intensiv geprüft hat. Geschäftsführer Dr. **Christoph Ludz** erläutert das Verfahren.



**Christoph Ludz**, Geschäftsführer

**Cash:** Wie wählen Sie die geschlossenen Fonds aus, die Sie empfehlen?

**Ludz:** Wir suchen neutral in einem mehrstufigen Prozess die qualitativ besten. Dazu scannen wir den gesamten Markt, also mehrere 100 Angebote pro Jahr. Dabei unterstützt uns die Ratingagentur TKL. Anschließend prüfen wir auf Herz und Nieren, ob wir die Prognosen der Prospekte für realistisch halten.

**Cash:** Worauf achten Sie dabei?

**Ludz:** Neben den Fondsdaten berücksichtigen wir auch die Leistungsbilanz des Initiators, die handelnden Personen und die Marktverhältnisse. Dafür verwenden wir auch Marktstudien eines Analysehauses. In den vergangenen Jahren haben wir nur etwa zehn Prozent der am Markt befindlichen Produkte empfohlen.

**Cash:** Könnten Sie das Verfahren am Beispiel eines Schiffsfonds veranschaulichen?

**Ludz:** Wir vergleichen den Kaufpreis und die Frachtrate mit aktuellen und historischen Daten. Initiatoren bezeichnen jeden Kaufpreis als günstig, daher vergleichen wir ihn mit der historischen Entwicklung, ebenso die Netto-Charterrate. Bei den Gebühren achten wir darauf, wer für welche Leistung welche Gebühren bekommt und ob sie marktüblich ist. Erfolgsabhängige Gebühren finden wir gut. Insgesamt sollten sie mit Agio\* nicht höher als zwölf Prozent der Investitionssumme sein.

Fonds mit einer hohen Fremdkapitalquote empfehlen wir nur, wenn sie eine auskömmliche Charterrate von einer guten Adresse erhalten.

**Cash:** Worauf achten Sie bei einem Immobilien- oder Private-Equity-Fonds\*?

**Ludz:** Wir sehen uns Immobilienprojekte selbst an und nehmen im Ausland externe Experten zur Besichtigung mit. Bei Private Equity untersuchen wir das Fondskonzept, die Leistungsbilanz der beteiligten Partner und Personen. Zudem beurteilen wir, ob die versprochenen Renditen nachvollziehbar sind. Wir beobachten auch die Marktentwicklung und sehen beispielsweise, dass es derzeit aufgrund der gestiegenen Zinsen und Börsenkurse schwieriger wird, mit Buyouts Geld zu verdienen.

und Platzierung von Beteiligungsangeboten befasst.

Weitere Dr.-Ludz-Geschäftsführer und Feedback-Vorstände sind **Heinz-G. Eckermann** und **Thomas Striepe**. Der 1952 geborene Volkswirt Eckermann war zunächst selbstständig als Berater und Vermittler sowie Konzeptionär von Kapitalanlagen tätig, bevor er 2004 Geschäftsführer von Dr. Ludz wurde. Der 1961 geborene Betriebswirt Striepe war vor seiner Berufung als Dr.-Ludz-Geschäftsführer bei mehreren Konzernen leitend im Bereich Finanzen und Controlling tätig.

Auch von neuen Mitarbeitern wünscht sich Ludz ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine Banklehre. „Wir legen Wert auf eine

solide Ausbildung im Bereich Wirtschaft und Finanzen“, betont er. Alte wie neue Kollegen haben die Möglichkeit, sich zum Financial Planner weiterzubilden.

### Kräftiges Wachstum

Mit seiner anspruchsvollen Fondsauswahl hat Ludz Erfolg: Im vergangenen Jahr platzierte er rund 120 Millionen Euro Eigenkapital und erzielte daraus 14 Millionen Euro Umsatzerlöse – 17 Prozent mehr als im Vorjahr.

Im laufenden Jahr will die Unternehmensgruppe weiter kräftig wachsen: Ludz erwartet ein Zeichnungsvolumen von 150 bis 160 Millionen Euro und Umsatzerlöse von 17 bis 18 Millionen Euro.

\* Dieser Begriff wird auf Seite 150 erklärt.