

# 4investors

## LAIQON: „Wir erwarten für LAIC ein durchschnittliches Wachstum von 86 Prozent pro Jahr“



LAIQON-CEO Achim Plate.

18.01.2024

([www.4investors.de](http://www.4investors.de)) - Die im Dezember gemeldete Kooperation mit der Union Investment eröffnet neue Perspektiven für die LAIQON AG und die Konzerntochter LAIC: Bis zum Jahr 2028 sollen allein die Assets under Management (AuM) des LAIC-Teilkonzerns auf 5,5 Milliarden Euro bis 6,5

Milliarden Euro steigen. Die Redaktion von [www.4investors.de](http://www.4investors.de) spricht mit CEO Achim Plate über die Kooperationen mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, den Startschuss für die Vermögensverwaltung „meine Bayerische Vermögen“ (mbV), die Alleinstellungsmerkmale in den Bereichen Digitalisierung, KI und Nachhaltigkeit sowie über die Dividendenperspektive. Zu seinen jüngsten Aktienkäufen befragt, erläutert Konzernlenker Plate: „Ich sehe mich selbst durch und durch als Unternehmer.“

**4investors.de: Herr Plate, LAIQON hat in den vergangenen Jahren einen kleineren zweistelligen Millionenbetrag in die eigene Digital-Asset-Plattform DAP 4.0 investiert. Was ist an der Plattform „einzigartig“, wo liegt der „Mehrwert“ der Plattform gegenüber ähnlichen Systemen anderer Anbieter?**

Plate: Unsere cloudbasierte Plattform DAP 4.0 ist Ausdruck unserer Digitalisierungskompetenz und der konzernweite Enabler unseres Geschäftsmodells bei LAIQON. Dabei geht es immer und in erster Linie um Daten und deren Verarbeitung. Dies sowohl bei internen als auch externen Prozessen, wodurch wir beispielsweise in der Lage sind, auch für Partner von uns gesteuerte White-Label-Produkte zu liefern. Und zwar vom Onboarding, über die Steuerung von Individualdepots bis hin zur individualisierten Depotauswertung. Des Weiteren nutzen wir die Daten auch für unser aufgebautes Know-how im Bereich der Nachhaltigkeit. Eine entscheidende Rolle spielen die Daten natürlich auch für unsere Künstliche Intelligenz (KI), die wir auf deren Grundlage stetig weiterentwickeln und optimieren. Sie wird zu unserem nachhaltigsten USP heranwachsen.

Die Einzigartigkeit dieser Plattform ist es somit, dass wir durch sie mit unseren Produkten und Lösungen nahezu sämtliche Kundenbedürfnisse bedienen können und entsprechend beliebig skalieren können. Dies bringt uns unserem Ziel, der „Mass Customization“ durch unsere aufgebaute Asset Management Factory, immer näher. Im Ergebnis können wir dadurch also deutlich höhere Asset-Volumina betreuen, sprich skalieren, ohne die Kostenbasis proportional mit ansteigen zu lassen.

**4investors.de: Im Dezember haben LAIQON und Union Investment den erwarteten Kooperationsvertrag zur Nutzung der LAIC-KI geschlossen. Wie sieht diese Zusammenarbeit konkret aus?**

Plate: Gegenstand unserer Kooperation mit der renommierten Union Investment ist die gemeinsame Auflage einer neuartigen fondsbasierten individuellen Vermögensverwaltung (iFVV) für gehobene Betreuungskunden der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Wie liefern dabei zum einen die technischen Möglichkeiten unserer DAP 4.0 von LAIQON in Form von digitalen Abschluss-Strecken und zum anderen die KI des LAIC ADVISORs unserer Tochter LAIC als ausgelagerte Finanzportfolioverwaltung und unterstützen beim Berichtswesen. Die Union Investment hat in unserer Kooperation die Aufgabe, als White-Label-Partner in Zusammenarbeit mit den angeschlossenen Partnerbanken der Genossenschaftlichen FinanzGruppe die Zielkunden für das iFVV-Produkt zu gewinnen.

**4investors.de: Ebenfalls im Dezember ist der Startschuss für die Vermögensverwaltung „meine Bayerische Vermögen“ (mbV), einem Joint Venture mit der meine Volksbank Raiffeisenbank eG (mVBRB Rosenheim) gefallen. Wie unterscheidet sich dieses Angebot von dem der Union Investment?**

Plate: Hier sprechen wir von grundlegend unterschiedlichen Angeboten, die jedoch beide auf unserer Plattform basieren. Mit der mbV adressieren wir vermögende Wealth Management-Kunden mit einer aus unserer Sicht State-of-the-Art-Vermögensverwaltung, die sämtliche Themen der Vermögensanlage im Bereich liquider und illiquider Anlagen und mit einem Fokus auf nachhaltige Investitionen abdeckt. Das Ganze kombiniert mit modernen Onboarding- und Reporting-Prozessen für die Kunden.

Dagegen bieten wir im Gegensatz zur mbV mit der iFVV gehobenen Kunden über die angeschlossenen Partnerbanken der Union Investment eine komplett KI-gesteuerte Vermögensverwaltung durch unsere WealthTech Tochter LAIC an. Der LAIC ADVISOR ist dabei der digitale KI-Motor des gemeinsamen iFVV-Produktes. Er ist in der Lage, aus einem großen Daten-Universum von Publikumsfonds, ETFs, ETCs, Aktien, Derivaten und Volkswirtschaften individuelle Portfolios zu strukturieren, zu bewerten und je nach Marktlage und Kundenpräferenz zeitgleich anzupassen. Der Kunde hat so die Möglichkeit, sich sein individuelles Vermögensverwaltungsprodukt stark personalisiert zusammenzustellen.

#### **4investors.de: Waren Ihre drei aufgebauten USPs Digitalisierung, KI und Nachhaltigkeit für diese Kooperationen entscheidend?**

Plate: Ja. Denn unsere Kooperationen mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe basieren als strategischer Grundpfeiler auf unserer Digitalisierungskompetenz mit dem bereits erläuterten Herzstück von LAIQON, der DAP 4.0. Bei beiden Kooperationen bringen wir zudem unser Produkt-Know-how und insbesondere unsere KI-Infrastruktur mit dem LAIC ADVISOR ein und setzen das Thema nachhaltiges Investieren als einen Schwerpunkt des jeweiligen Lösungsangebotes konkret um. Bei der mbV haben wir eine komplette Vermögensverwaltung aufgebaut, die Kunden nachhaltige Investitionen in liquide Assets und Direktbeteiligungen, aber auch den Zugang zu einem Impact-Netzwerk ermöglicht. Und auch bei der iFVV wird eine individuelle Fonds-Vermögensverwaltung auf der Grundlage KI-generierter Entscheidungsparameter des WealthTech LAIC mit sowohl klassischen als auch nachhaltigen (ESG-konformen) Anlagen ermöglicht.

#### **4investors.de: Sie zeigen sich optimistisch, dass „LAIC damit in den nächsten Jahren zum Wachstums- und Bewertungstreiber der LAIQON AG wird“ und haben ehrgeizige Ziele für die Assets under Management bis 2028 veröffentlicht. Auf welchen Annahmen basieren diese Plangrößen?**

Plate: Diese Annahmen basieren auf der weiteren Umsetzung unserer begonnenen und weiter geplanten White-Label-Partnerschaften bei LAIC in Verbindung mit der Digitalisierungskompetenz.

In der Folge erwarten wir, dass das verwaltete Vermögen des LAIC-Teilkonzerns organisch bis zum Jahr 2028 auf 5,5 bis 6,5 Milliarden Euro zunehmen wird. Daraus ergibt sich für unser WealthTech LAIC eine durchschnittliche Steigerungsrate von 86 Prozent pro Jahr. Im Rahmen unserer aktuellen Guidance GROWTH 25 der LAIQON AG von 8,0 bis 10,0 Milliarden Euro bis 2025 erwarten wir darin enthalten einen Anteil des LAIC-Teilkonzerns in 2025 von 1,5 Milliarden Euro.

**4investors.de: Neben dem White-Label-Geschäft und den Joint Ventures ist LAIQON ja auch noch selbst im Wealth Management aktiv. Was können Aktionäre hier von LAIQON erwarten?**

Plate: Wir stehen weiterhin voll und ganz hinter unserem aufgebauten Wealth Management-Know-how. Hier erfolgt eine ganzheitliche und persönliche Vermögensverwaltung für vermögende und institutionelle Kunden sowie für Family Offices und Stiftungen. Hierbei handelt es sich um einen solide wachsenden Markt.

Er liefert aus unternehmerischen Gesichtspunkten einen stabilen und weniger zyklischen Umsatzbeitrag für LAIQON als beispielsweise das Asset Management, welches mehr durch die einzelnen Performance Fee-Regelungen der Fonds geprägt ist.



Wir haben ein starkes Team mit mehr als 2.000 direkten Kundenbeziehungen, welches ein stabiles organisches Wachstum aufweist und viel intellektuellen Input in unser Produkt- und Lösungsportfolio einbringt.

**4investors.de: Sind weitere Übernahmen ein Thema, vor allem für die eigenen Aktivitäten in der Vermögensverwaltung?**

Plate: Derzeit sind wir mit unseren aktuellen Projekten und insbesondere mit der weiteren Positionierung der mbv in diesem Markt sowohl regional als auch strategisch gut positioniert. Dies schließt natürlich nicht aus, dass man bei Opportunitäten immer gerne zuhört, solange diese die Wertschöpfung sowohl vertiefen als auch ergänzen würden. Derzeit führen wir allerdings keine konkreten Gespräche in diese Richtung.

**4investors.de: Mit welchen AuM-Werten für LAIQON kann man, die LAIC-Zahlen im Hinterkopf, für 2028 rechnen? Analysten sprechen von mindestens rund 16,5 Milliarden Euro. Ist das eine konservative Aussage?**

Plate: Sie verstehen sicherlich, dass ich Ihnen über unsere aktuelle Guidance für LAIQON sowie die Ende Dezember 2023 kommunizierte LAIC-Planung hinaus hierzu nicht viel mehr sagen kann und darf. Wie bereits angesprochen haben wir ein langfristiges AuM-Ziel bis Ende 2025 von 8,0 bis 10,0 Milliarden Euro, darin erwarten wir in diesem Zeitraum rund 1,5 Milliarden Euro AuM aus dem LAIC-Teilkonzern. Durch unsere Wachstumsperspektiven erwarten wir bei LAIC Ende 2028 ein AuM-Volumen von 5,5 bis 6,5 Milliarden Euro. Darüber hinaus war es immer unser erklärtes Ziel, ein überdurchschnittliches organisches Wachstum zu generieren. Dies ist uns mit einer historischen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 37 Prozent von 2019 bis zum 1. Halbjahr 2023 auch eindrucksvoll gelungen. Kombinieren wir diese Komponenten, so ist Ihre Annahme sicherlich in einem realistischen Zielkorridor einzuordnen.

**4investors.de: „Die Tokenisierung von Finanzprodukten wird nach meiner festen Überzeugung der nächste große Wachstumsschritt in der Industrie sein“, sagten Sie 2021. Welche Rolle spielt der LAIC-Token in Ihren Planungen noch? Wie hat sich diese Sparte seit Auflage der ersten Tranche 2021 entwickelt?**

Plate: Sehr gut. Zunächst hat sich nichts an unserer Annahme geändert, dass wir langfristig vom Markt für digitale Assets überzeugt sind. Somit befindet sich auch diese Sparte auf einem soliden Wachstumspfad und wird von einer hohen Lernkurve getragen. Mit unserer LAIQON Token GmbH können wir mittlerweile alle Dienstleistungen, die zur Tokenisierung von Assets notwendig sind, Partnern aus einer Hand anbieten. Wir haben neben dem LAIC-Token 21 bereits weitere Projekte tokenisiert.

**4investors.de: Sie haben in der vergangenen Woche die konzernweite Bündelung der Betreuungs- und Vertriebsaktivitäten und den Start von Michael van Riesen als neuen Head of Group Sales angekündigt. Was für eine Strategie verbinden Sie damit?**

Plate: Mit der Bündelung des Vertriebs und der Partnerbetreuung über alle Kundengruppen hinweg in einer zentralen Einheit wollen wir unsere Präsenz im Markt noch erheblich weiter ausbauen. Mit Michael van Riesen haben wir für diese Aufgabe als Head of Group Sales einen ausgewiesenen Produktexperten für den deutschsprachigen Asset- und Wealth Management-Markt gewonnen. Er ist die Idealbesetzung, um uns mit seinem Team als langfristigen Partner sowie Produkt-

und Ideenlieferant mit unseren nachhaltigen IQ- und KI-gesteuerten Produkt- und Individuallösungen weiter im Markt zu etablieren.

**4investors.de: Sie selber haben in den vergangenen Wochen erneut LAIQON-Aktien erworben. Werden wir weitere Aktienkäufe in der nächsten Zeit angesichts des aktuellen Kursniveaus sehen?**

Plate: Wissen Sie, ich sehe mich selbst durch und durch als Unternehmer. Ich bin hier angetreten, um nochmals eine unternehmerische Dimension zu erreichen, auf welche ich und das gesamte LAIQON-Team nachhaltig stolz sein werden. Mit meiner Familie bin ich als Einzelperson der größte Stakeholder der LAIQON AG und werde mir hier auch künftig alle Optionen für weitere Zukäufe offenhalten.

**4investors.de: Eine abschließende Frage: Wann dürfen LAIQON-Aktionäre die erste Dividende erwarten?**

Plate: Die Perspektive einer Dividende war für uns, wie kommuniziert, immer ein wichtiger Bestandteil unserer langfristigen Equity Story. Jedoch muss man hier auch immer im Sinne der Aktionärinnen und Aktionäre auf die alternativen Wachstumsperspektiven achten und diese entsprechend abwägen. In den vergangenen Jahren haben wir hier eine Aufbauleistung erbracht, welche rückblickend ein deutliches höheres Gewicht für die Zukunft der Gesellschaft hatte, als die Zahlung einer Dividende. Trotzdem sollten wir noch während meiner Amtszeit als Vorstandsvorsitzender der LAIQON AG in ein unternehmerisches Fahrwasser kommen, welches eine Dividende vorsieht.