



En anderledes penge-

NYTÆNKNING. Trioen Bundgaard, Lund og Simoni forsøger at sætte nye standarder i Danmark med deres nyoprettede fondsmæglerselskab. De investerer egne midler sammen med kunderne og honoreres efter modellen: »no cure – low pay.«

Af Kasper Kronenberg

Det er »poter« støbt i guld, der står bag en af årets måske mest spændende virksomheds-opstarter i den finansielle sektor.

Det er en iværksætter-historie med et strejf af både oprør, frihedstrang og ambi-

tioner, når Bundgaard, Lund & Simoni Capital Management Fondsmæglerselskab A/S i disse dage tager de første kunder ind.

Bag virksomheden står nemlig tre af de mest succesfulde porteføljeformidlere i den danske finansielle sektor det seneste årti, Peter Bund-

gaard, der seneste var chef for danske aktier hos Nordea Investment Management, hans mangeårige makker, Erik Simoni og Anders Lund, der seneste var hos BankInvest, hvor han var ansvarlig for danske aktier.

Tilsammen stod de bag placeringen af cirka 35 mia. kr. i danske aktier – og var dermed en magtfaktor på det danske aktiemarked.

Bag den store indflydelse lå mange års overbevisende afkast, hvor de »gyldne hænder« havde vist sig dygtige – bl.a. via fokus og vedholdenhed i forhold til kursrætter som DSV, ØK og Top Danmark.

Fokus på absolut afkast

Nu står de på egne ben med eget fondsmæglerselskab, hvor de bestræber sig på at fjerne afstanden mellem formidlere og kunderne, så dagsordenen fremstår krystallklar.

»Vi er ikke fokuseret på benchmark. Vi fokuserer på det absolutte afkast. Det skal forstås på den måde, at vores kunder jo ikke kan bruge det til ret meget, hvis det, vi investerer i, dykker 15 pct., mens sammenlignelige indeks og investeringsforeninger taber 20 pct.

Måske kan vi prale af, at vi ikke tabte så meget, som de andre, men ingen kan betale deres regninger med negativt afkast. Derfor er vi ligeglade med benchmark, vi fokuserer udelukkende på at skabe et langsigtet godt afkast til vores kunder,« siger partner

og porteføljemanager Anders Lund.

Peter Bundgaard tilføjer, at virksomheden ikke ønsker at blive bedømt kvartal efter kvartal.

»Men selvfølgelig skal vi slå markedsafkastet på tre-fem års sigt, det er helt klart, ellers kommer vi ikke udenom, at vi må tage vores model op til overvejelse,« siger den erfarne investor.

Egne penge med

Et andet område, hvor BL&S Capital Management Fondsmæglerselskab ønsker at adskille sig fra standarden, er, at de selv – populært sagt – smider hænderne på kogepladen.

»Vi skal have et interessefællesskab med kunderne. Vi investerer selv vores private midler sammen med kunderne, så vi har alle de stærke interesser, der skal være på plads, i bestræbelserne på at skabe et godt afkast. Hos os er der ingen penge på sidelinjen,« siger Erik Simoni.

De tre »stock-pickers« investerer alle de penge, de har sparet op gennem årene, som ikke »er bundet i mursten.« Altså hele deres disponible formue – dog holder de fast i én aktie, deres aktie i Warren Buffets investeringsselskab Berkshire Hathaway.

I internationale sammenhænge er der ikke noget banebrydende i den model, men det er ikke standarden i Danmark, at partnerne i fondsmæglerselskaber investerer så massivt af egne

Nej tak til kortsigtede investeringer

STØRRE HORISONT. De opererer på aktiemarkedet og investerer i børsnoterede virksomheder, men det kortsigtede fokus, der præger mange af investorerne i dag, tager BL&S skarp afstand fra.

Af Kasper Kronenberg

Den kortsigtede tankegang får et hårdt los direkte ud i Øresund.

Fra deres kontorer i Skodsborg i Nordsjælland, nærmest klistret til Øresunds bølger, gør de tre porteføljeforvaltere meget ud af at understrege, at de ikke er en del af »kvar-tals-tyranniet« på børsen.

»Når vi siger, at vi ønsker en bred investorkreds, så er det også for at signalere se-

riøsitet i forhold til de virksomheder, vi investerer i. Derfor er det ikke meningen, at der skal være meget »tunge« kunder hos os, der kan flytte kursen negativt, når de går ud af vores forening.

Virksomhederne har behov for en stabil aktionærkreds.

For os er det ikke et tilfældigt stykke papir, der har en given værdi en given dag. Det er virksomheder og ledelser, vi tror meget på over en

lang tidshorisont,« siger Peter Bundgaard.

»Så vi vil ikke sættes i den bås, der hedder kortsigtede aktionærer. Det mener jeg også, at vi har demonstreret i vores tidligere ansættelser, at vi er langsigtede,« siger han.

Ude af proportioner

Som de ser det, er der i dag et miljø blandt de institutionelle investorer, hvor man måler hinanden på daglig basis, på månedsbasis og hvert kvartal. Der er også en tendens til, at medierne gør det.

»Men det eneste relevante er jo, hvordan man præsterer på 10 års sigt. Det andet er lidt ude af proportioner nogle gange,« siger Anders Lund.

»Hos de store banker er kulturen rimelig præget af at være en salgsorganisation. De skal sælge investeringsforeningsbeviser, så der er pres på porteføljeforvalterne.

De må ikke gøre det ringere end konkurrenterne, så i nogle tilfælde kan de føle sig tvunget sig til at gøre meget kortsigtede ting, som man ikke ville gøre, hvis man havde egne midler investeret på lang sigt,« siger Erik Simoni.

Peter Bundgaard, Anders Lund og Erik Simoni har stiftet BL&S Capital Management Fonds-mæglerselskab A/S for at kunne følge deres egne ideer og tillade sig at tænke langsigtet i forhold til investeringer. Samtidig investerer de egne penge, så de kommer til at stå på lige fod med kunderne.

Foto:
Claus Bjørn Larsen

trio

midler i den aktieportefølje, man tilbyder til kunderne.

Også på omkostningssiden har de tre forsøgt at skrue en anderledes model sammen.

»Vi kalder det »no cure – low pay,« siger Peter Bundgaard.

Konkret betyder det, at BL&S tager et lille beløb til at dække deres omkostninger, 0,05 pct. af de indskudte penge, hvor markedsstandarden er, at forvalterne får 1-1,5 pct. af de indskudte midler – uanset performance.

»Vores tanke er, at vi ikke skal tjene noget, hvis vi ikke skaber et positivt afkast til kunderne. Vi betegner kunderne som medinvestorer, så vi skal være i samme båd som dem. Derfor ønsker vi ikke at hæve store honorarer, hvis vi ikke skaber gode absolutte afkast,« siger Erik Simoni.

Bred kundemasse

En anden vigtig ting for BL&S er, at de får en bred kundemasse. De henvender sig til formuende danskere – bl.a. folk der har drevet egen virksomhed. Kunderne skal minimum købe investeringsbeviser for 50.000 kr. i BL&S Invest Afdeling Danske Aktier, som er navnet på den investeringsforening, der vil rumme fondsmæglerselskabets udvalgte aktier.

»Nogle steder er der stor fokus på at få en masse midler ind, men for os er det vigtigt, at vi får de rigtige investorer ind, der deler vores investerings-filosofi om at

være langsigtede.

Vi vil hellere have 500 end 10 kunder, fordi det er vigtigt at få en spredning i kundemassen. Sagen er, at det kan ramme de andre kunder, hvis én stor kunde forlader foreningen. Det store salg af aktier vil typisk ramme de andre kunder, fordi aktien nok dykker, hvis der er mange aktier til salg. Derfor er det vigtigt for os, at der er spredning i kundemassen, så enkelt-kunder ikke trækker afkastet ned for de andre,« siger Peter Bundgaard.

Slagkraftige bestyrelser

De tre porteføljeforvaltere har fået slagkraftige bestyrelser bag sig – qua deres mange års erfaring og tætte dialog med diverse topchefer i de børsnoterede virksomheder. I investeringsforeningens bestyrelse finder man den nuværende Top Danmark-direktør Poul Almlund i formandsstolen, mens bl.a. Steen Juul Jensen, IR-chef hos Dong Energy og Chris Bigler, finansdirektør fra IC Companys, også er med i bestyrelsen.

»Jeg har kendt både Peter og Anders i snart mange år, og jeg synes, det er godt, at de er gået sammen, fordi de på mange områder har den samme investeringsfilosofi. En langsigtet investeringsfilosofi, som har givet flotte afkast, og som jeg i øvrigt personligt mener er den rigtige,« siger Poul Almlund.