

När silver blev till guld - historien om Lynx

Stockholm (HedgeNordic) - Året var 1999 när tre kollegor vid Nordbanken proprietary trading beslutade sig för att lämna sina positioner och starta en egen hedgefond: Silver Kapitalförvaltning. Målet var att få in 100 miljoner kronor till en strategi som via algoritmer placerar köp- och säljorder på marknader som uppvisar trender. Vad de inte visste var att fonden 15 år senare skulle vara en av världens mest respekterade och framgångsrika systematiska hedgefonder med ett förvaltad kapital på över 50 miljarder kronor.

Svante Bergström (*bild*), Martin Sandquist och Jonas Bengtsson träffades då de arbetade vid Nordbankens enhet för egenhandel, så kallad proprietary trading. Vad som sammanförde dem var ett gemensamt intresse; att systematiskt analysera finansiell data för att hitta strategier som långsiktigt kunde generera god riskjusterad avkastning. Svante hade en bakgrund som aktiemäklare där han byggt en karriär på att göra arbitrageaffärer mellan investmentbolag och deras underliggande innehav. Jonas och Martin var analytiker, båda med gedigen kvantitativ bakgrund.

- Vi började testa matematiska modeller för att hitta mönster i finansiella dataserier. Ganska snabbt fann vi att trendföljande modeller var överlägsna andra strategier. Men vi såg även att trendföljande modeller tenderade att ha hög samvariation. Modeller som använde samband mellan marknader samt modeller som handlade anti-trendstrategier visade sig addera stort värde från ett portföljperspektiv. Detta eftersom de tjänade pengar när det saknas trender i marknaderna, säger Svante Bergström.

Att vara en del av bankens proprietary trading, där framgång mättes på kortsiktiga resultat, visade sig vara problematiskt för den strategi som de tre kollegorna hade byggt. Enligt Svante var det detta som startade diskussionen att starta en egen förvaltningsverksamhet, utanför bankens väggar.

- Som systematisk trendföljare måste det finnas utrymme för svåra perioder under sex till tolv månader, vilket ledde oss till slutsatsen att denna strategi förmodligen skulle passa bättre som en hedgefond. Som tur var gick banken inte med på att sätta upp en hedgefond internt, de ansåg att det var för tidigt för dem. På den tiden fanns inga hedgefonder inom de svenska bankerna. Istället fick vi möjligheten att lämna banken och starta ett eget förvaltningsbolag.

Övergången ägde rum 1999 då Silver Kapitalförvaltning, vilket senare blev Lynx Asset Management, grundades. Svante minns perioden som mycket utmanande med långa arbetsdagar och utan lön. Att få in kapital till fonden visade sig också mycket svårare än förväntat.

- Vår syn på hur vi skulle attrahera kapital till fonden var lite naiv i början. Affärsplanen sattes upp runt att bygga robusta modeller och leverera avkastning. Vi trodde att om vi bara lyckades med det så skulle investerare hitta oss och vilja investera i denna fantastiska fond. Så var inte fallet säger Svante med ett leende. Med tiden lärde vi oss att institutioner inte investerar i fonder enbart på grund av avkastning, de behöver även se att rätt infrastruktur finns på plats.

Under perioden 2001 - 2002 fick Lynx åtskilliga erbjudanden från större mer traditionella förvaltningsbolag, men avböjde. Det var under denna period som också Brummer & Partners indikerade intresse för Lynx. Brummer hade börjat bredda sitt utbud och behövde fler strategier för att starta en multistrategifond. Lynx ansågs vara en viktig pusselbit i detta bygge. Brummer var ännu inte den väletablerade globala spelare som man är idag, men Lynx-teamet kände att de hade liknande visioner och bolaget fick ett erbjudande som ansågs väl avvägt.

- Brummers erbjudande var mer intressant för oss jämfört med tidigare affärsförslag. De presenterade ett upplägg där vi kunde behålla merparten av aktierna i bolaget istället för att bli anställda i en större organisation. Brummer lät oss bygga Lynx på vårt eget sätt men med stöd av en större organisations infrastruktur, säger Svante.

Efter att Lynx införlivats i Brummer växte bolaget kraftigt både i termer av förvaltat kapital och också antal anställda. För att fortsätta förfinas strategin och exekveringen av modellerna anställdes ny personal inom research samt nya programmerare.

- Investeringsprocessen har utvecklats över tiden men vi har alltid stått nära våra grundvärderingar vad det gäller vilken typ av strategi vi vill leverera; en multistrategi-CTA med en trendföljande kärna, kompletterat med intermarket och anti-trendmodeller. Jag tror detta är anledningen till vår överavkastning gentemot CTA-industrin. De tre modellgrupperna skapar en smart portfölj av väldiversifierade strategier. Det har hjälpt oss att reducera nedgångar i svåra perioder men tillåtit oss att behålla uppsidan under mer gynnsamma marknadsförhållanden, säger Svante.

När Svante ser tillbaka på Lynx framgång betonar han några händelser som särskilt betydelsefulla.

- Att lämna banken och sätta upp vår egen hedgefond var såklart den första milstolpen och ett väldigt svårt och riskfyllt beslut. En annan milstolpe var när vi inledde samarbetet med Brummer 2002. Nästa stora steg tog vi 2004 när vi satte upp vår offshore fond, vilket innebar att vi kunde börja tala med internationella kunder. Att vi öppnade ett kontor i New York förra året ser jag också som något som stärkt vår internationella närvaro, säger Svante.

Idag har Lynx över 50 anställda och förvaltar över 50 miljarder kronor. Svante hävdar att den kritiska faktorn för att fortsätta ligga i framkant på den internationella CTA-scenen är att ständigt utveckla strategin och att lyckas attrahera nya, smarta människor till teamet.

- Sedan 2004 har vi kontinuerligt utökat researchavdelningen vilket har bidragit starkt till vår överavkastning. En av våra mest kritiska milstolpar på senare år var när vi 2011 började göra seniora medarbetare till partners. Det har hjälpt oss att behålla kompetens och säkerställa att Lynx lever vidare, även efter Svante Bergström.

