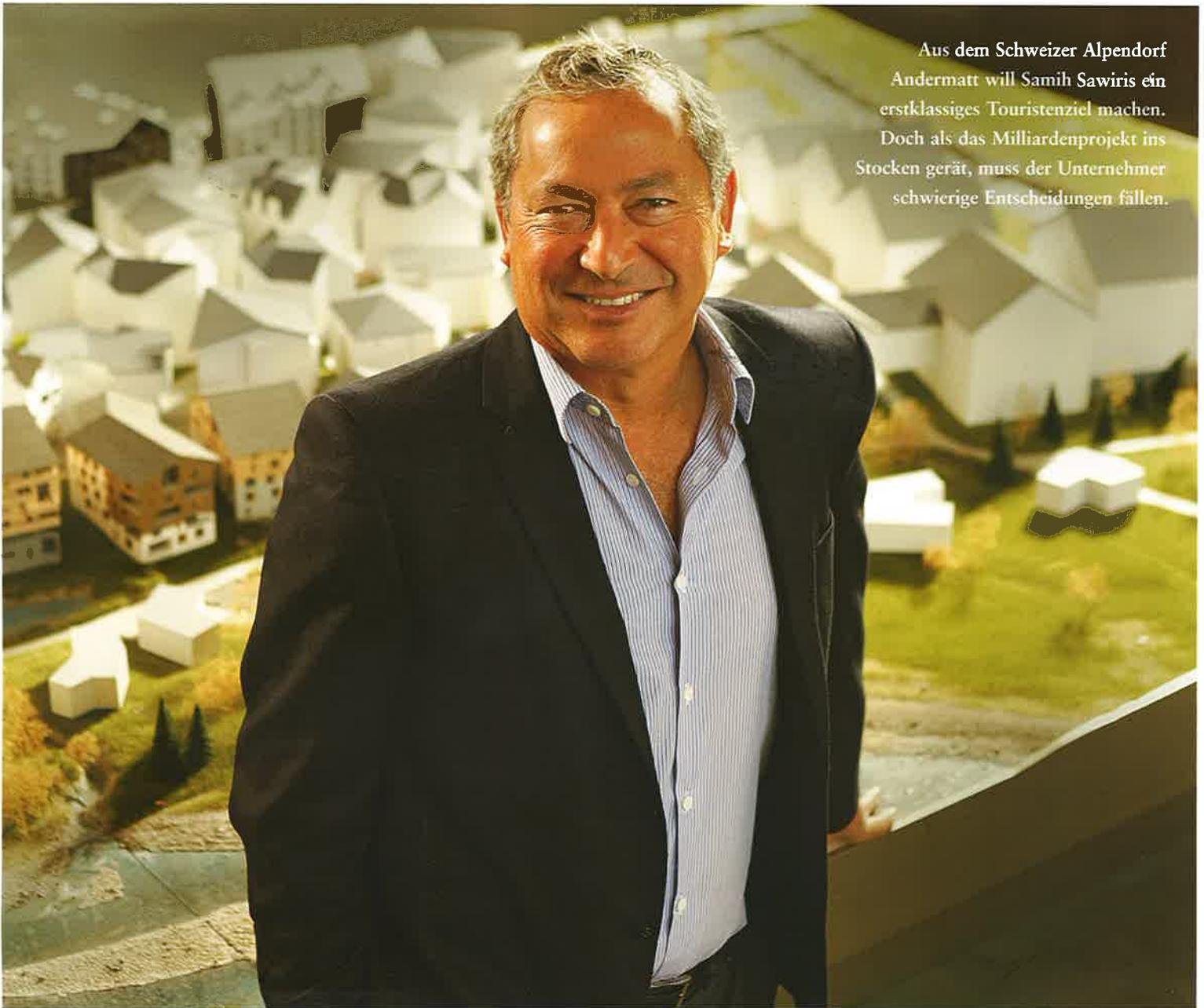




private wealth

VERMÖGEN, WOHLSTAND & WERTE

how to earn it | *how to invest it* | *how to live it*



Aus dem Schweizer Alpendorf Andermatt will Samih Sawiris ein erstklassiges Touristenziel machen. Doch als das Milliardenprojekt ins Stocken gerät, muss der Unternehmer schwierige Entscheidungen fällen.

Der Steher.

Wenn es hart auf hart kommt, zeigen sich echte Unternehmerqualitäten. Der Ägypter Samih Sawiris scheint diesen Test zu bestehen.

Legende.

Julian Robertson ist seit mehr als 50 Jahren an den Börsen der Welt erfolgreich. Wie er die Lage an den Kapitalmärkten heute einschätzt.

Kunst für alle.

Ute und Rudolf Scharpff trugen eine bedeutende Sammlung zusammen. Ihr Konzept des „Offenen Depots“ bringt diese in die Museen.

Träume aus Metall.

Sie sind fast zu schön, um damit zu fahren. Chicara Nagata und Max Hazan bauen keine Motorräder – sondern erschaffen sie.

Gut gebrüllt, Tiger.

Anlagestrategie. Julian Robertson ist einer der erfahrensten und erfolgreichsten Investoren der Welt. Der Amerikaner war Manager des legendären Tiger-Hedgefonds. Er hat alle Booms und Krisen seit den 1970er-Jahren kommen und gehen gesehen. Heute mahnt er: „Die Notenbanken pumpen riesige Blasen an den Finanzmärkten auf.“ Auch deshalb hat er für sich und seine Familie einen Rückzugsort in Neuseeland geschaffen. Warum Julian Robertson Neuseeland „einfach mag“. Und wie er die Kapitalmärkte heute sieht.

Julian Robertson steht auf der großzügigen Veranda seiner Luxuslodge The Farm at Cape Kidnappers nahe der Hawke's Bay auf der Nordinsel Neuseelands. Gerade kommt eine Gruppe Touristen von einer Kiwi-Safari zurück: Die Kinder der Familie sind ganz aufgeregt, weil sie den vom Aussterben bedrohten Nationalvogel des Landes gefunden haben. Schwierig ist das nicht, denn die Tiere sind mit GPS-Sendern bestückt und lassen sich im Gebüsch leicht aufstöbern. Das Areal der Ranch ist großräumig eingezäunt und schützt die Vögel vor Fressfeinden, denen sie ansonsten hilflos ausgeliefert wären.

In gewisser Weise ist auch Julian Robertson eine vom Aussterben bedrohte Spezies, und vielleicht fühlt er sich den Kiwis deshalb so verbunden. Der gebürtige US-Amerikaner war viele Jahre lang einer der erfolgreichsten Hedgefondsmanager der Welt und eine jener Investmentlegenden, die das 20. Jahrhundert hervorgebracht hatte. Robertson hat all das selbst erlebt, worüber die meisten Marktteilnehmer heute nur anekdotisch berichten können. Den Kampf gegen die Inflation in den 1970ern, die Zinswende in den 1980ern, den „Schwarzen Montag“ im Oktober 1987, die „Roaring 90ies“ und ihre Kulmination im Tech-Crash sowie – natürlich – den Immobilienboom und die folgende Finanzkrise. An der Wall Street nannten ihn auch seine Feinde lange den „Never-Been-Wrong-Robertson“, da er bis spät in die 1990er-Jahre selten oder nie falsch lag.

„Erfahrung hilft, um die großen Trends richtig einordnen zu können“, schmunzelt Robertson. Und Erfahrung hat der heute 83-Jährige tatsächlich mehr als genug.

Der frühere Marineoffizier und Aktienhändler Robertson, der in North Carolina aufwuchs, hatte schon einige Jahre an der Wall Street gearbeitet, bevor er 1980 mit acht Millionen US-Dollar Einlagen Tiger Management gründete. Das verwaltete Kapital des Fonds stieg bis Mitte 1998 auf 22 Milliarden US-Dollar. Für seine Kunden hatte Robertson ein sensationelles jährliches Plus von durchschnittlich 32 Prozent erwirtschaftet. Dann muss Robertson erkennen, dass die richtige Analyse nicht immer zu einem erfolgreichen Investment führt. Er hatte die massive Überwertung im Internetsektor völlig korrekt identifiziert und deshalb auf einen massiven Kursrückgang gesetzt. Doch die Internetwerte stiegen weiter.

Wieder einmal hatte sich der Spruch des britischen Ökonomen John Maynard Keynes bewahrheitet: „Der Markt kann länger irrational bleiben als du solvent.“ Robertson musste Verluste hinnehmen, allein 1999 büßte er 19 Prozent ein, während viele seiner Konkurrenten weiter auf der Dotcom-Welle ritten und mit Internetaktien hohe Gewinne erzielten. Investoren zogen nun ihr Kapital ab. Im März 2000 erklärte Robertson, dass er den Hedgefonds für außenstehende Investoren schließe. Und konzentrierte sich fortan darauf, sein eigenes Portfolio zu managen und als CEO von Tiger Management Advisors jungen Talenten aus der Hedgefondsbranche Startkapital zur Verfügung zu stellen.

In dieser Zeit begann der Investor, sich genauer für Neuseeland zu interessieren. Heute besitzt er dort drei Anwesen, die von Fachmagazinen regelmäßig zu den besten Feriendestinationen weltweit gekürt werden: Kauri Cliffs Lodge (Mautari Bay, >





Die Matakauri Lodge nahe Queenstown auf der Südinsel ist Robertsons jüngste Erwerbung in seiner Wahlheimat Neuseeland.

Nordinsel), Matakauri Lodge (Queenstown, Südinsel) und The Farm at Cape Kidnappers (Hawke's Bay, Nordinsel).

„Ich kam erstmals 1978 nach Neuseeland, weil ich mir, meiner Frau Josephine und unseren ein- und vierjährigen Söhnen zwischen zwei Jobs eine einjährige Auszeit gönnen wollte“, erzählt er. „Ich hatte damals diese fixe Idee, eine Novelle zu schreiben, bevor ich den nächsten Schritt meiner beruflichen

Karriere angehen würde. Einmal angekommen, verliebten wir uns sofort in das Land und seine Bewohner. Uns gefielen der Optimismus und die Lockerheit der Leute. Klar, uns gefiel auch die spektakuläre Natur – da ging es uns wie jedem, der das erste Mal Neuseeland besucht.“

Robertson schrieb in Auckland tatsächlich die autobiografische Geschichte eines jungen Mannes aus den Südstaaten auf,

Wie Julian Robertson die Welt sieht.

Der ehemalige Starinvestor beschäftigt sich heute nicht mehr so intensiv mit den Kapitalmärkten wie in der Vergangenheit. Trotzdem hat er natürlich zu den wichtigsten Entwicklungen an den Finanzmärkten und in der Weltwirtschaft eine klare Meinung.

„Europa ist derzeit in ernsthaften Schwierigkeiten“, glaubt er, „und die Regierungen tun zu wenig, um da wieder herauszukommen.“ Japan habe jüngst eine kleine Wiederauferstehung erlebt – „aber nur deshalb, weil die Japaner viele Dinge gemacht haben, die finanzpolitisch äußerst fragwürdig sind“. Und die USA? „Kommen besser aus der Krise als alle anderen Länder. Selbst China hat im Vergleich zu Amerika einige echte Probleme.“

Die US-Notenbank Fed tadelt er für ihre Strategie, die Märkte mit billigem Geld zu fluten: „Wir haben uns die Zukunft mit schlechter Politik verbaut. Die Zentralbanken rund um den Globus haben verzweifelt versucht, die Währungen aufzuwerten. Und wir in den USA haben versucht, die Bond-Renditen niedrig zu halten, wie die anderen Länder auch. Damit haben wir zunächst eine Anleiheblase geschaffen. Im zweiten Schritt waren Anleger gezwungen, auf andere Assetklassen auszuweichen, vor allem auf Aktien. Nun investieren Leute in Aktien, die von ihrem Risikoprofil her eigentlich typische Anleihekäufer sind. Das ist nicht gut, weil ihnen die Erfahrung mit Aktienengagements fehlt. Da entsteht eine neue Blase.“

Findet Robertson also, dass Aktien bereits zu teuer sind? „Ja und nein.“ Auf die Auswahl komme es an. Robertsons oberste Auswahlkriterien lau-

ten: kompetentes Management, starke und prall gefüllte Produkt-Pipeline und kompromisslose Shareholder-Value-Orientierung. Vor allem Papiere aus dem Internetsektor haben es ihm angetan. Zu seinen Favoriten zählen Google („beste Technologie-Aktie“), Apple („immer noch vernünftig bewertet“) und Alibaba („habe ich seit mehr als vier Jahren im Portfolio, lange vor dem Börsengang“).

Auch Delta Airlines („setzt Branchenstandards und profitiert von dem niedrigen Ölpreis“) und Netflix gefallen ihm, ferner Naspers, ein in Südafrika notiertes Unternehmen, auf das schon Robertsons „Tiger-Babys“ aufmerksam geworden waren. Naspers gehört das chinesische Internetunternehmen Tencent Holdings Ltd. und besitzt weitere Anteile an chinesischen Firmen.

Mit einem reinen Aktienportfolio werde es in den kommenden zwei bis drei Jahren trotzdem sehr hart sein, gute Renditen zu erwirtschaften: Investoren, meint der Experte, müssten deshalb heute viel mutiger sein als in der Vergangenheit. „Sie müssen die ausgetretenen Pfade verlassen und sich trauen, neue Wege zu gehen. Es ist zum Beispiel eine gute Idee, sich den Währungsmarkt anzuschauen. Da steckt viel Volatilität drin. Die lässt sich nutzen.“

Obwohl Anlagen in Währungen ja eine klassische Domäne von Hedgefonds sind, sagt Robertson dieser Industrie in seiner Heimat keine rosige Zukunft voraus: „Die Branche ist so rasant gewachsen, dass der Konkurrenzdruck inzwischen riesengroß ist. Früher haben nicht viele Leute auf fallende Kurse gesetzt, aber heute ist das gängige Praxis.“

der nach New York City zieht. Veröffentlicht wurde sie allerdings nie. „Ich denke, ich schreibe einigermaßen gut, aber deshalb bin ich noch lange kein Romancier“, räumt er ein.

In den folgenden Jahren und Jahrzehnten, der Tiger-Zeit, beschränkte er sich auf kürzere Besuche bei den Kiwis, doch es blieb ein „magischer Ort“ für ihn. 1995 erhielt er dann von einem US-amerikanischen Freund das Angebot, jene 6500 Morgen Land zu kaufen, auf der heute seine Lodge Kauri Cliffs steht. „Ich hatte damals gar nicht die Absicht, in Grund und Boden zu investieren. Doch dann schaute ich mir die Fotos an: dieser unglaubliche Blick auf die vorgelagerten Cavalli-Inseln! Der unberührte Regenwald! Drei private Strände, flankiert von schwarzen Lavaströmen! Meine Frau Josie und ich dachten sofort daran, in dieser atemberaubend schönen Natur einen Golfplatz bauen zu lassen – einen, der es mit dem legendären Kurs von Pebble Beach in Kalifornien aufnehmen können. Das Ganze aber zu einem Bruchteil des Preises. So fing für mich und meine Familie unser Neuseeland-Abenteuer an.“

Robertson kaufte und beauftragte den renommierten Golfkursdesigner David Harman damit, einen Golfkurs zu bauen. „Meine Frau meinte: Und wo sollen die Golfer schlafen, wenn sie aus der ganzen Welt hierher reisen? Wir brauchen eine adäquate Unterkunft. Deshalb bauten wir die erste Lodge.“ Inzwischen landen die Golfplätze von Kauri Cliffs und von Cape Kidnappers – Robertson erwarb dieses Grundstück 2001 – bei Rankings regelmäßig unter den Topplätzen der Welt.

Robertson und seine Familie lieben es, hier Zeit zu verbringen und jedes Jahr dem kalten New Yorker Winter für einige Monate zu entfliehen. Aber er wird wütend, wenn man ihm unterstellt, die drei Lodges seien nur ein Hobby: „Die Häuser müssen profitabel sein. Ich bin der Erste, der auszieht, wenn ich erfahre, dass wir ausgebucht sind und ein zahlender Gast mein Zimmer haben könnte. Mein mittlerer Sohn Jay ist Geschäftsführer der Gesellschaft, die sich um die drei Anwesen im Besitz unserer Familie kümmert. Und er hat schwarze Zahlen abzuliefern.“ Dabei hilft ihm natürlich, dass sein Vater die Orte mit Bedacht ausgewählt hat. Alle drei Lodges befinden sich in touristischen Toplagen Neuseelands.

Eine Zeitlang interessierte sich Robertson senior auch für den aufstrebenden Weinanbau in Neuseeland. Er kaufte das renommierte Gut Te Awa in Hawke's Bay, nicht weit von Cape Kidnappers entfernt. „Aber ich hatte nicht die Zeit dafür. Heute überlasse ich das Keltern lieber den Experten.“ >

Zu The Farm am Cape Kidnappers gehört einer der besten und schönsten Golfplätze der Welt.





Kauri Cliffs war Robertsons erste Lodge in Neuseeland – heute managt sein Sohn Jay die drei Anwesen.

How to invest: In neuseeländische Immobilien und Grundstücke.

Der Hamburger Inselmakler Farhad Vladi, Gründer und Präsident der Vladi Private Islands GmbH, besitzt in Neuseeland selbst eine Insel. Er erklärt, worauf beim Kauf von Grund und Immobilien zu achten ist.

Der Erwerb von Grundstücken und Häusern ist für Ausländer möglich, jedoch ist damit kein Anrecht auf eine Aufenthaltsgenehmigung in Neuseeland verbunden. Als Tourist darf der Eigentümer in jedem Fall drei Monate ohne Unterbrechung im Land bleiben, unter Umständen sogar sechs Monate. Und zwar jedes Jahr wieder. Auf Antrag können sich deutsche Staatsangehörige auch länger aufhalten.

Wer dauerhaft übersiedeln möchte, braucht eine Aufenthaltsgenehmigung. Dafür ist eine Arbeitserlaubnis („Work Visa“) nötig. Es ist auch möglich, selbst als Arbeitgeber aufzutreten, wenn zum Beispiel Zimmer an Touristen vermietet werden. Um endgültig auszuwandern und in Neuseeland eine Firma aufzubauen, ist eine „Business Immigration“ nötig. Problemlos sind Immobilieninvestments im urbanen Bereich. Beim Kauf muss in der Regel keine Genehmigung des Overseas Investment Office (OIO) eingeholt werden. Das heißt: Eine Penthouse-Wohnung in bester Lage in Nelson an der Nordküste der Südinsel kann jeder Deutsche ohne großen bürokratischen Aufwand erwerben und einige Monate im Jahr bewohnen. Ein Zweitwohnungsgesetz wie zum Beispiel in der Schweiz gibt es nicht, folglich auch keine extrahohe Zweitwohnungssteuer.

Komplizierter wird es im sensiblen ländlichen Bereich, vor allem an der Küste, bei Waterfront-Grundstücken und bei Grundstücks- oder Immobilienkäufen auf vorgelagerten Inseln. Hier prüft das OIO, welchen Nutzen und Vorteil die neuseeländische Wirtschaft haben könnte, wenn ein Ausländer kauft. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn Jobs geschaffen werden, entsprechende Steuereinnahmen zu erwarten sind, lokale Baufirmen Aufträge bekommen oder eine Lodge entsteht, die nicht nur privat genutzt wird, sondern von Touristen gebucht werden kann.

Das OIO prüft mitunter noch mehrere Jahre nach dem Kauf, ob die Angaben richtig sind, die seinerzeit gemacht wurden. Sind sie nicht nachvollziehbar, droht der Zwangsverkauf. Die Kriterien des OIO (www.linz.govt.nz/regulatory/overseas-investment) sind sehr transparent und im Internet vollständig einsehbar.

Das OIO untersucht auch, ob ein Verdacht auf Geldwäsche besteht. Die Behörde sieht grundsätzlich wesentlich genauer hin, wenn das Grundstück größer als 2,5 Acres (Morgen) ist, das entspricht etwa einem Hektar.

Ausländer kommen bei Grundstücken und Häusern außerhalb des urbanen Bereichs nur zum Zug, wenn die Objekte mindestens sechs Wochen auf dem Markt waren und kein Einheimischer kaufen wollte.

In ländlichen Gegenden, weiter weg vom Meer, sind die Preise derzeit eher rückläufig oder bestenfalls stabil. In Metropolen wie Auckland oder Wellington sowie in angesagten Gegenden wie Hawke's Bay, Lake Wanaka oder Queenstown steigen sie dagegen teilweise stark. Sämtliche Grundbücher sind in Neuseeland frei zugänglich und für jedermann einsehbar – zum Beispiel auch Daten zu Hypothekendarlehen und Kaufpreisen. Farhad Vladi findet das gut: „Das zwingt zu Transparenz.“

Der Weg zu Julian Robertsons Lodges.

// **Anreise:** In der Business Class von Air New Zealand (www.airnewzealand.de) via London und Los Angeles nach Auckland. Die Kiwi-Airline wird von Fachmagazinen regelmäßig als eine der besten Airlines der Welt ausgezeichnet. Info-Tel: 0800 1830 619.

// **Infos:** Kauri Cliffs: www.kauricliffs.com // The Farm at Cape Kidnappers: www.capekidnappers.com // Matakauri Lodge: www.matakaurilodge.com Einmal jährlich bietet Robertson seine „Tiger Tour“ an, bei der alle drei Lodges mit dem Privatjet besucht werden (rund 25 000 US-Dollar).

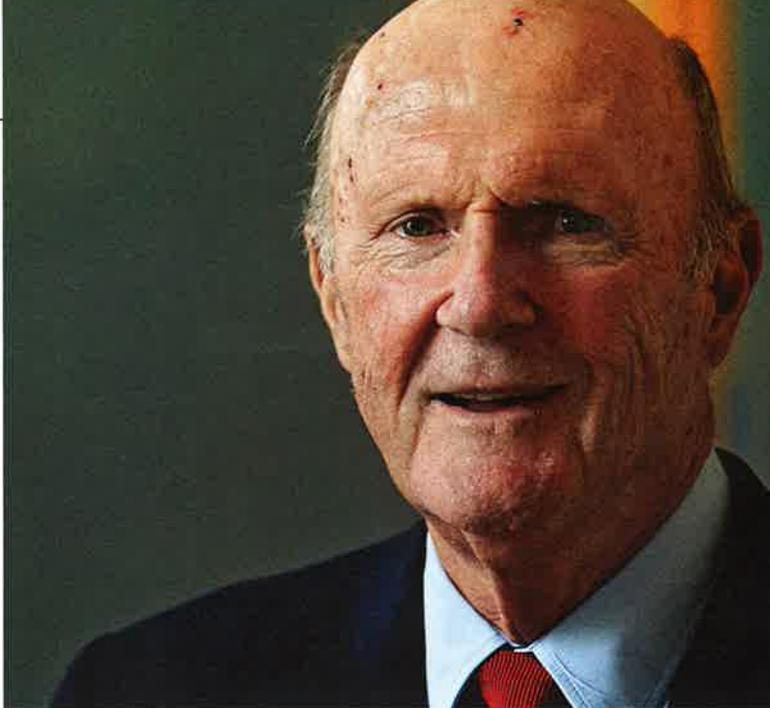
Te Awa haben wir wieder verkauft. Dry River, eines der Topgüter des Landes im Wairarapa-Tal, gehört uns aber nach wie vor.“ Über die Zeit – 2009 kam die Matakauri Lodge nahe Queens-town dazu – hat Julian Robertson so nicht nur ein profitables und wunderschönes, sondern vor allem auch ein sicheres Rückzugsgebiet für sich und seine Familie geschaffen. „Wenn auf der Welt irgendetwas wirklich Hässliches passiert, gibt es kein Land, in dem Sie diese Zeit besser aussitzen können als in Neuseeland“, erklärt er.

Der Aufbau seines Besitzes in Neuseeland folgte tatsächlich konsequent der eigenen Einschätzung der Risiken. Im Jahr 2005 gab er CNBC ein Interview, in dem er das Ende des Finanzsystems für 2015 voraussagte: Nicht einfach nur einen wirtschaftlichen Kollaps, sondern den vollständigen Zerfall der gesamten Infrastruktur und aller öffentlichen Strukturen, auch der Regierungen.

Robertson sagte damals, dass er sehr besorgt sei angesichts der spekulativen Blase am Häusermarkt und der Vermutung, dass 20 Millionen Amerikaner ihre Häuser bei einem Platzen verlieren könnten. Danach, prophezeite er, würden die Fed und andere Zentralbanken verzweifelt versuchen, die Weltwirtschaft durch Re-Inflationierung wiederaufzublasen, wobei letzten Endes eine in der Wirtschaftsgeschichte des Planeten nie da gewesene Inflationsspirale ausgelöst würde.

Natürlich hatte Robertson auch diesmal wieder darauf gesetzt, dass sich die Welt so entwickeln würde, wie er sie sich vorstellte. Der Mann redet schließlich nicht nur, er handelt eben auch entsprechend. Und dieses Mal stimmte – anders als vor der Jahrtausendwende – auch das Timing. Details dazu erzählt Robertson zwar nicht. Dass sich sein Privatvermögen – laut „Forbes“ – zwischen 2001 und 2014 von einer auf drei Milliarden Dollar erhöhte, hat aber sicherlich viel damit zu tun, dass er die Krise – und die anschließende Reaktion der Notenbanken – richtig eingeschätzt hatte.

Allein, das damals skizzierte letzte Kapitel steht noch aus. Derzeit kämpfen die Zentralbanken eher gegen Deflation als gegen Inflation. Damals, 2005, hatte Robertson gesagt: „Die Inflation wird zweistellig und schließlich dreistellig werden. Die Leute werden ihre US-amerikanischen Dollars in Schubkarren transportieren, wie einst in Deutschland.“ Als der Hedgefondsmanager gefragt wurde, wo das enden werde, hatte er gesagt: „Vollständiger globaler Zusammenbruch. Die Gesundheitssysteme, die Sozialversicherung, die Altersversorgungspläne – alles wird kollabieren, auch die Regierungen. In zehn Jahren wird, wer auch immer noch auf diesem Planeten am Leben ist, wieder effektiv von vorn anfangen müssen.“ Kein Wunder, dass Robertson nach Neuseeland flüchtete.



Zum aktuellen Kapitalmarkt äußert er sich heute nur noch selten: Julian Robertson, 83 Jahre alt.

Heute fällt sein Urteil etwas milder aus (Kasten Seite 56). Und ganz so ernst wie früher nimmt er wohl auch die täglichen Wasserstandsmeldungen von den Finanzmärkten nicht mehr. Der ehemalige Starinvestor betätigt sich heute primär als Philanthrop. Er beteiligt sich an der von Bill Gates und Warren Buffett ins Leben gerufenen Initiative The Giving Pledge, im Rahmen derer Amerikas Milliardäre mindestens 50 Prozent ihres Vermögens wohlthätigen Zwecken spenden sollen. Außerdem gründete er die Robertson Foundation für gemeinnützige Zwecke (www.robertsonfoundation.org) und er vergibt im Rahmen des Robertson Scholars Program mehrere Dutzend Vollstipendien an Studenten der Duke University und der University of North Carolina at Chapel Hill. In Neuseeland vermachte er zudem zahlreiche Gemälde der Auckland Art Gallery.

„Das ist für einen Mann in meinem Alter zufriedenstellender, als sich mit einer düsteren Zukunft beschäftigen zu müssen“, schmunzelt er. Denn dass da noch etwas auf uns zukommt, steht für Julian Robertson immer noch außer Frage: „Wir haben schon eine Anleiheblase. Und jetzt pumpen wir auch noch eine riesige Aktienmarktblase auf. Vielleicht nicht morgen. Vielleicht nicht in zwei oder drei Jahren. Aber irgendwann wird damit passieren, was immer mit Blasen geschieht: Sie platzen. Und dann wird jedem klar werden, dass wir uns die Zukunft längst mit schlechter Politik verbaut haben.“

Julian Robertson wird dann – von Neuseelands Regierung im Jahr 2009 zum Ritter ehrenhalber ernannt – seinen Wohnsitz wohl endgültig nach Neuseeland verlagert haben – und einem Kiwi das weiche Federkleid kralen. □

Autor: Dr. Günter Kast