

# Meister der Märkte

◆ Frank A. Erhard betreut mit seiner Rising Star AG ein Milliardenvolumen

VON PETER LUDÄSCHER

Wie sehen wohl die Büros eines Finanz-Unternehmens aus, das 1,3 Milliarden Franken verwaltet? Schwere Mahagoni-Möbel? Wertvolle Teppiche? Öl-Gemälde an den Wänden? In den kühl eingerichteten Räumen der Rising Star AG im schweizerischen Bottighofen findet der Besucher keines des landläufigen Klischees von Reichtum, selbst wenn es nur verwalteter Reichtum ist. Lediglich der beeindruckende Blick über den Bodensee und die Konstanzer Bucht hebt die Büro-Etage von vielen anderen ab.

„Wir betreuen anspruchsvolle Privatkunden, darunter auch einige der vermögendsten deutschen Familien“, sagt **Frank A. Erhard**, Chef der Rising Star AG. Bevor er das Unternehmen gründete, betreute er bereits einige deutsche Familien, die eher zu den richtig Reichen gehören bei der Verwaltung ihrer Vermögen. Als im Jahr 2000 die Blase am Neuen Markt platzte und die Aktienmärkte zu taumeln begannen, erwachte bei den Klienten Erhards das Interesse an alternativen Investments. Dazu gehören etwa Hedgefonds. Sie können theoretisch in jeder Marktphase Gewinne erzielen, auch bei stark fallenden Aktienkursen. Erhard sorgte erfolgreich für die Erfüllung des dringendsten Anliegens seiner Kunden, das er so formuliert: „Wir sind reich und wollen es bleiben.“

Ausgestattet mit dieser Erfahrung gründete Erhard die Rising Star AG. Warum in Bottighofen? „Zugegeben, die Gemeinde ist nicht gerade das Zentrum der Finanzindustrie“, räumt Erhard ein. Der Standort Schweiz hinge-

gen sei gemeinsam mit New York und London tonangebend im Geschäft mit alternativen Investments wie Hedgefonds. Da Zürich und der dortige Flughafen von Bottighofen aus gut erreichbar sind, sei der Standort durchaus geeignet. Zudem liege er näher an München und Frankfurt. Bei der Rekrutierung von Mitarbeitern habe sich der Unternehmenssitz unweit von Konstanz als Pluspunkt erwiesen. Erhard: „Wir konkurrieren mit anderen Unternehmen um die besten internationalen Spezialisten. Und da ist unser Standort mit seinem hohen Freizeitwert durchaus attraktiv – zumal er die Wahl des Wohnortes in der Schweiz oder in Deutschland bietet.“

**„Wir betreuen anspruchsvolle Privatkunden, darunter auch einige der vermögendsten deutschen Familien.“**

FRANK A. ERHARD, CHEF DER RISING STAR AG

Als das Unternehmen 2001 die Arbeit aufnahm, konstruierte Erhard mit dem „Rising Star I“ einen Fonds, der mit einer Mindestbeteiligung von 2,5 Millionen Euro nur für wohlhabende Anleger infrage kam. Das Ziel des Fonds ist in seinem Namen „Star“ verborgen: **Strategy target absolute return**. Das strategische

Ziel des „absolute return“, also eines Gewinns in jedem Jahr, unabhängig von der Marktentwicklung, fasziniert auch die kleinen Investoren. Den sie hatten beim Scheitern der New Economy viel Geld verloren. Und das Beispiel erfolgreicher Fonds wie des Rising Star I zeigte, dass es tatsächlich möglich war, auch Geld zu verdienen, wenn die Börsen schwächeln. „Der Fonds hat in keinem Jahr mit Verlust abgeschlossen, und die durchschnittliche jährliche Rendite liegt über 8 Prozent“, so Erhard.

Über Gespräche mit der Industriellen-Familie Quandt, die in New York

## Erhards Anlage-Rat

**Was?** Aktien wären zwar auf Sicht von 100 Jahren am besten. Aber sie leiden immer wieder unter Verlustphasen. Die gilt es zu kappen. Ein gutes Portfolio erhält man nur durch Diversifikation. Dabei ist es wichtig, sich Zugang zu Investments zu verschaffen, die sonst nur Profis vorbehalten sind. Dazu zählen Hedgefonds und Private Equity.

**Wie?** Auch private Investoren fahren oft besser, wenn sie eine Marktschwäche aussitzen, als wenn sie prozyklisch rein und raus gehen. Das kostet Überwindung. Man muss als Anleger lernen, komplett emotionslos zu sein.

**Wie lang?** Der Anleger muss prüfen, welchen Anteil seines Vermögens er langfristig illiquide anlegen kann, etwa in Hedgefonds oder Immobilien. Wer dabei an die Geldanlage in Anleihen denkt, sollte sich klar machen, dass mit ihnen nicht viel zu verdienen ist. Hedgefonds bringen mehr Rendite bei vergleichbarem Risiko.

erfolgreich ihren eigenen „Auda“-Fonds besitzt, entwickelte sich die Idee, auch der breiten Anlegerschaft den Zugang zu Anlagemöglichkeiten bei Private Equity und in Hedgefonds zu ermöglichen. Dabei handelte es sich zunächst um geschlossene Fonds, für die immerhin noch Mindestbeteiligungen von 15 000 bis 20 000 Euro üblich sind. Jüngstes Produkt ist der Dachfonds Star Private Equity VI Asia-Pacific. Er richtet sich an Anleger, die von der Dynamik der Wirtschaftsregion Asien profitieren wollen.

Um den Einstieg in alternative Investments auch für Kleinanleger mög-



Frank A. Erhard gründete die Rising Star AG. Ihr Ziel ist es, die Kundengelder so anzulegen, dass sie auch in schwierigen Zeiten eine Rendite erwirtschaften. Bild: Thissen

## Hedgefonds

Als Hedgefonds werden Investmentfonds bezeichnet, die keinen Anlage-richtlinien unterliegen und alle Formen der Kapitalanlage nutzen können. Außer in Aktien und Anleihen können sie in Währungen und Rohstoffe investieren und auch hochspekulative Anlageinstrumente wie Optionen, Futures und Leerverkäufe nutzen. Ebenso steht ihnen die Aufnahme von Krediten offen. Ihre Strategie zielt darauf ab, in jeder Marktphase Gewinn zu erzielen. Hedgefonds sind in Deutschland seit Januar 2004 zugelassen.

Frank A. Erhard, Chef der Rising Star AG im schweizerischen Bottighofen, einer der führenden unabhängigen Investmentgesellschaften, erklärt den Vorteil der Hedgefonds so: „Die Aktienanlage ist eindimensional. Der Anleger macht nur Gewinn, wenn die Kurse steigen. Hedgefonds sind mehrdimensional ausgerichtet. Sie setzen auf Trends. Sie können daher in jeder Marktphase Geld verdienen.“

Wie hoch sollte der Anteil von Hedgefonds im Portfolio eines Anlegers sein? „Je größer ein Vermögen ist, desto höher ist der Anteil der Hedgefonds“, sagt Erhard. Eine Quote von 40 Prozent für den Hedgefonds-Anteil findet er optimal. Erhard verweist auf die Stiftung der amerikanischen Elite-Universität Yale. Sie habe mit ihrem hohen Anteil an Hedgefonds und Unternehmensbeteiligungen (Private Equity) in den letzten 15 Jahren eine durchschnittliche Jahresrendite von 16 Prozent erzielt. Dabei verbessere Private Equity die Performance, während die Hedgefonds das Portfolio gegen zu starke Schwankungen stabilisiere, weil sie die Schwächephasen der Börsen abfedern.

„Die Stiftungen genießen einen besonderen Luxus“, erläutert Erhard. „Sie können langfristig investieren, denn sie sind auf Ewigkeit angelegt.“

lich zu machen, hat Rising Star jetzt den offenen Investmentfonds Starinvestor UI entwickelt. Der Fonds investiert nach dem Vorbild der US-Eliteuniversitäten wie Yale zu etwa 50 Prozent in alternative Investments wie Hedgefonds oder Rohstoffe.

Mit den neuen Fonds-Produkten wird das von den Fachleuten in Bottighofen verwaltete Vermögen weiter wachsen. „Das entspricht unserer klaren Wachstumsstrategie“, sagt Erhard. Er will das Unternehmen in allen Bereichen weiter entwickeln und für den Kapitalmarkt reif machen. Es sei aber noch offen, ob Rising Star an den Kapi-

talmarkt geht, denn ein Börsengang binde viel Management-Kapazität. Andererseits würde der Mittelzufluss die Internationalisierung des Unternehmens erleichtern. Vorerst verlässt sich das Unternehmen für seine Entwicklung ganz auf seine eigenen Mittel und Fähigkeiten. Erhard: „Wir sind begehrte Redner für Kundenveranstaltungen der Banken. Denn wir sind als spezialisierter Nischenanbieter exotisch, wir sind schweizerisch, wir sind erfolgreich – und wir sprechen Deutsch.“ Diese Eigenschaften zählen am Markt offenkundig mehr als Stilmöbel und edle Teppiche.