

hervorgehoben: charles e. abrecht

Von Kalkutta über Basel nach New York

Der Basler Investor will mit Hedge-Funds Schwankungen reduzieren

PIERRE WEILL

Charles Abrecht hat beim Golfen ein Handicap von drei, und dies nur, weil er wenig Zeit zum Spielen hat. Der Basler, der seine Kindheit in Kalkutta verbracht hat, in Basel die Schulen besucht und studiert hat, lebt seit über 25 Jahren in den USA, kommt jedoch regelmässig in die Schweiz und immer an die Basler Fasnacht. Nach seinem Ökonomiestudium in Basel ging er an die Harvard Business School nach Boston. Nach einem Praktikum hatte er den Eindruck, dass die Tätigkeit eines Consultant sehr theoretisch geprägt sei. «In der Finanzwelt kann man jedoch seine ganze Persönlichkeit einsetzen», sagt Abrecht. «Der Investmentstil ist die Reflektion der eigenen Persönlichkeit.» Mit dem Diplom als Master of Business Administration in der Tasche begann Abrecht deshalb 1983 seine berufliche Laufbahn bei der Bank Brown Brothers Harriman in New York. «Dort hatte ich das Glück, als Assistent von Robert V. Roosa zu arbeiten», erzählt Abrecht bei einem Besuch in Basel. Roosa hatte bei der Federal Reserve und unter den Präsidenten Kennedy und Johnson im Schatzamt gewirkt. Nach zwei Jahren wechselte Abrecht zu First Boston ins Investment Banking. Damals gehörte die Bank noch nicht der Credit Suisse. Er war der einzige Ausländer, der für den US-Heimmarkt arbeitete. 1992 gründete Abrecht gemeinsam mit einem Freund eine eigene Firma, die Fairway Investment Partners. Seinen Geschäftspartner Francesco Andina kannte er von der Golf-Nationalmannschaft der Junioren. Ziel der zwei Banker war es, die Fonds zu finden, die langfristig die beste Performance auswiesen. Sie waren sich einig, dass sie nicht die besten Aktien weltweit selber fin-

den könnten. Deshalb beschlossen sie, einen Fund of Funds zu gründen. Dabei stiessen sie auf Alfred Winslow Jones, der 1949 den ersten Hedge-Fund lanciert hatte.

NEUN ZU EINS. Jones hatte festgestellt, dass auf ein gutes Investment neun schlechte bestehen. Deshalb kaufte er die gewinnträchtigen Aktien und verkaufte zusätzlich die aussichtslosen Aktien leer. Diese Strategie nennt man Long/Short Equity. Beim Leerverkaufen geht der Investor davon aus, dass diese Aktien an Wert verlieren, so dass er die Titel später zu einem günstigeren Preis kaufen kann als der vereinbarte Verkaufspreis. Jones war mit dieser Strategie sehr erfolgreich. Abrecht hat mit seiner Firma Fairway den Jones-Ansatz als einer der Ersten in den 90er Jahren übernommen. Fairway legte mit

«New York hat mich schon immer angezogen. Entweder man liebt es oder man hasst es.»

dem Stafford Fund den ersten global diversifizierten Long/Short Equity (Aktien) Fund of Funds auf. «Unser Ziel ist es, den Weltaktienindex oder die entsprechenden regionalen Aktienindizes zu schlagen und gleichzeitig eine tiefere Volatilität, also weniger Schwankungen, aufzuweisen.» Mit einer Performance von +335% (in Euro) seit April 1993 haben die Fairway Partner ihr Ziel erreicht, legte doch der MSCI World-Index in der gleichen Zeitspanne bloss um 155% zu. Insbesondere in Zeiten fallender oder seitwärts tendierender Aktien-

märkte schneiden die Fonds von Fairway besser ab. Fairway verwaltet mit sieben Mitarbeitenden und Büros in New York und Zürich Vermögen von über 400 Mio. Fr. Abrechts Arbeit besteht in der Suche und Kontrolle von guten Fonds, der Portfoliostrukturierung sowie der Kundenpflege.

HEDGE-FUNDS. Hedge-Funds haben das Image von hochspekulativen Investment-Vehikeln. Abrecht weist allerdings darauf hin, dass die traditionellen, «echten» Hedge-Funds in der Lage sind, das Investmentrisiko zu reduzieren. «Der Bereich besteht aus sehr unterschiedlichen Anlagestrategien und Persönlichkeiten», sagt Abrecht. «Neben dem Geschäftsmodell müssen auch die Personen, welche die Fonds verwalten, solide sein. Deshalb besuchen wir die Fondsmanager regelmässig.» Abrecht hat sich schon immer von New York magnetisch angezogen gefühlt. «Entweder liebt man es, oder man hasst es.» Für ihn und seine Frau Fabienne, die auch aus Basel stammt, war nach der Harvard Business School klar, dass sie in New York leben wollten. Sie haben jedoch noch immer enge Bande zu Basel und zur Schweiz, sowohl privat als auch geschäftlich. Seine Frau ist Co-Präsidentin des Swiss Institutes, das Schweizer Kunst in New York fördert. Als angefressener Fasnächtler ist Abrecht Mitglied der Trommelgruppe Ueli 1876. Vierzig Jahre war er auch Mitglied der VKB-Clique gewesen. Unterm Jahr spielt er als Schlagzeuger Latin Jazz und Salsa mit einer Band. Dabei entspannt er sich mehr als beim Golfen, «denn dort geht es auch immer um Zahlen».

> Vollständige Version:
www.baz.ch/go/abrecht

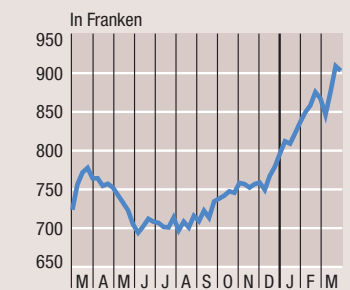


Vielseitig. Vermögensverwalter, Golfer, Trommler und Schlagzeuger. Foto Margrit Müller

grafik des tages

Kurs reagiert auf Erfolg

NATIONALE-AKTIE SEIT EINEM JAHR



STIEL NACH OBEN. Nationale Suisse hat den Gewinn trotz einer Prämienstagnation im letzten Jahr massiv gesteigert. Analysten lobten denn auch den Abschluss. Die Zahlen lägen insgesamt über den Erwartungen, hiess es etwa bei der Zürcher Kantonalbank. Nach anfänglichen Gewinnen gab der Nationale-Kurs bis zum Handelsschluss mit dem Gesamtmarkt nach. Am Abend notierte die Aktie bei 936 Franken, 0,2 Prozent tiefer als letzten Freitagabend. **> AUF DIESER SEITE**

firmen-news

Mehr Zins und mehr Superpunkte

BASEL. Die Bank Coop erhöht den Zinssatz auf dem «Supercard-Konto» per 1. April 2007 von 0,75 auf 1 Prozent. Dies kündigte die Bank am Montag an. Das Supercard-Konto ist für längerfristiges Sparen vorgesehen und gewährt einen höheren Zinssatz als das herkömmliche Sparkonto. Hinzu kommen für jeden Franken auf dem Konto Punkte für das Rabattsystem Supercard. SDA

Ziegler Papier gliedert ihre Kraftwerke aus

GRELLINGEN. Die Papierfabrik Ziegler Papier AG vermeldete anlässlich der Generalversammlung erstmals einen Umsatz über 100 Mio. Fr. Die 78 anwesenden Aktionäre beschlossen, die Ausgliederung der vier von der Firma betriebenen Wasserkraftwerke in Angriff zu nehmen. Die neue Firma «Birs Wasserkraft AG» wird in Zukunft selbstständig sein und 12 Mio. kWh umweltfreundlichen Strom produzieren und verkaufen. Ein Programm zur Ausgliederung der nicht betriebsnotwendigen Immobilien ist in Arbeit. Als neuer Präsident des Verwaltungsrates wurde Thomas Ziegler gewählt. Im neuen Geschäftsjahr soll zudem neu eine Konzernrechnung erstellt und die Tochterfirma in den USA voll konsolidiert werden.

Empfehlung für Roche-Medikament

BASEL. Der Europäische Ausschuss für Humanarzneimittel hat dem Roche-Medikament Herceptin eine positive Empfehlung für eine kombinierte Anwendung zur Behandlung von Patientinnen mit HER2- und Hormonrezeptor-positivem metastasierendem Brustkrebs erteilt. Gemäss einer internationalen Studie verdoppelt sich die Zeit, während der die Krebskrankheit nicht fortschreitet, mit der Abgabe von Herceptin auf 4,8 Monate. Rund zwei Drittel aller Brustkrebspatientinnen weisen einen Hormonrezeptor-positiven Tumor auf, bis zu einem Viertel ist ausserdem HER2-positiv. AP

Good News für Actelion

ALLSCHWIL. Der Ausschuss für Humanarzneimittel (Committee for Medicinal Products for Human Use, CHMP), das wissenschaftliche Komitee der Europäischen Arzneimittelbehörde EMA, gab eine positive Stellungnahme zum Actelion-Medikament Traclear ab. Das Gremium befürwortet eine Ausweitung des Einsatzgebietes über pulmonale arterielle Hypertonie (Bluthochdruck in der Lunge) hinaus.

Nationale Suisse feiert nicht überschwänglich

Die Versicherungsgruppe mit Sitz in Basel weist ein Rekordergebnis aus und ist auf Kurs



Werbeträger. Ralph Jeitziner (l.) von der National Suisse konnte Roger Federer als Werbeträger gewinnen.

PIERRE WEILL

Die Nationale Suisse hat 2006 den Konzerngewinn auf 64 Mio. Fr. verdreifacht und alle anderen relevanten Kennzahlen deutlich verbessert.

Der Konzernchef der Nationale Suisse, Hans Künzle, zeichnet sich seit seinem Amtsantritt Anfang 2005 durch klare Aussagen und Nüchternheit aus. Dies war auch gestern nicht anders, als er den Medien ein Rekordergebnis für 2006 vorweisen konnte. «Wir haben Fortschritte erzielt und den Heimmarkt gestärkt, doch wir sollten nicht überschwänglich werden.»

Sein erstes Ziel hatte er mit «Fix Switzerland first» umschrieben. Tatsächlich hat die Nationale Suisse zuerst das Schweizer Geschäft restrukturiert.

Dies führte zu einer Reorganisation und einem Stellenabbau, der jetzt abgeschlossen ist. Das Resultat schlägt sich 2006 erstmals in Zahlen nieder. Das Jahresergebnis des Schweizer Geschäfts betrug 56,5 Mio. Fr. gegenüber lediglich 7,2 Mio. Fr., die im Europa-Geschäft generiert wurden. Entsprechend fiel die Eigenkapitalrendite unterschiedlich aus: Im Schweizer Geschäft beträgt sie 13,6% und im Europa-Geschäft 3,9%. Insgesamt ergibt dies eine Eigenkapitalrendite von 10,5%.

FRANKREICH VERKAUFEN. Diese Zahlen zeigen, wo als Nächstes eine Effizienzsteigerung angestrebt wird. Künzle will das Frankreich-Geschäft, das seit Jah-

ren Verluste schreibt, verkaufen. Dagegen will die Versicherung neu aus Liechtenstein den EU- und EWR-Markt und aus Malaysia den Südostasien-Markt verstärkt bearbeiten. Erfreut zeigte sich Künzle, dass die Combined Ratio unter 100% gefallen ist, was dem besten Ergebnis seit acht Jahren entspricht. Die Summe aus Kostensatz und Schadensatz dient zur Beurteilung der Rentabilität des Nichtleben-Geschäftes vor der Berücksichtigung technischer Zinserträge.

Wie die meisten anderen Versicherer in der Schweiz spürt auch die Nationale Suisse den gesättigten Versicherungsmarkt. Dies zeigt sich an der stagnierenden Prämienentwicklung. Forcieren will die Versicherung das Geschäft mit den kleinen und mittleren Unternehmen und ihr Nischengeschäft. Dies soll durch die Neupositionierung der im Direktverkauf tätigen Coop Allgemeinen erfolgen.

Dazu sieht Künzle Wachstumspotenzial in der Reiseversicherung, der

NATIONALE SUISSE IN ZAHLEN

in Mio. Fr.	2006	Veränd. 2005
Prämieinnahmen	1735	+ 0,3%
- Nichtleben	1226	+ 2,5%
- Leben	509	- 4,7%
Konzerngewinn	63,7	+40%
Eigenkapital	650	+16,3%
Combined Ratio	99,0%	VJ: 103,7%
Eigenkapitalrendite	10,5%	VJ: 4,4%
Dividende pro Aktie	25 Fr.	VJ: 23 Fr.
Personalbestand	1884	- 7,7%

die treuste

Theres de la Vega



SEIT 44 JAHREN. Am 1. Oktober 1963 begann Theres de la Vega ihre Laufbahn bei der Nationalen Versicherung, der heutigen Nationale Suisse, nachdem sie die Handelsschule abgeschlossen hatte. Die Wertschriftenmanagerin hat Spass an ihrer Aufgabe dank dem tollen Team und der interessanten Arbeit. In ihrer Freizeit treibt die 60-Jährige viel Sport und spielt besonders gerne Tennis.

technischen und Transportversicherung sowie in der Kunstversicherung.

BASLER WURZELN. Als Werbeträger hat die Nationale Suisse mit Roger Federer einen idealen Vertreter gefunden, der Swissness, Individualität, Erfolg verkörpert und allen Leuten sympathisch ist, erklärt Ralph Jeitziner, der für das Nichtleben-Geschäft in der Schweiz verantwortlich ist. Federers Zusage habe auch damit zu tun, dass er zu einem Basler Unternehmen eine gewisse Verbundenheit verspüre.

Die präsentierten Zahlen lagen über den Erwartungen der Finanzanalysten. An der Börse schloss die seit Monaten steigende Aktie gestern bei 936 Fr. (-0,2%).