

# Reich dank perfektem Timing

Der Financier Daniel Aegerter will sich künftig breiter engagieren und sich nicht auf Venture Capital beschränken

«Ich habe kein Korsett, das mich zwingt, in eine bestimmte Vermögensklasse zu investieren. Mich interessieren keine Benchmarks, sondern nur die absolute Performance.» Daniel S. Aegerter ist im Unterschied zu den meisten institutionellen Anlegern in der luxuriösen Lage, ausschliesslich sein eigenes Geld zu verwalten, und er tut dies mit Erfolg. In der «Fortune»-Liste der 40 Reichsten unter 40 Jahren belegt er Platz 37. Aegerters Geschichte ist eine Bilderbuchkarriere der New Economy – mit dem wichtigen Unterschied, dass er das perfekte Gefühl fürs Timing hatte und deshalb sein Vermögen nicht gleich wieder verlor.

## Software-Entwicklung

Nach einer Banklehre wanderte Aegerter 1989 in die Vereinigten Staaten aus, um in Florida einen Computerhandel aufzubauen. Der Wunsch, den Handel zu automatisieren, liess ihn das Internet entdecken. Seine Firma entwickelte eine Software, um übers World Wide Web zu handeln. Allerdings wollten einige Interessenten nicht nur über diesen Marktplatz handeln, sondern die Software gleich kaufen. «Als wir sahen, wie viel höher die Bewertungen von Software-Unternehmen im Vergleich zu Handelsfirmen waren, begannen wir unser Kapital für die Weiterentwicklung der Software einzusetzen.»

Der Entscheid war richtig, und der Rest ist Geschichte: Tradex Technologies boomte. Im Frühling 2000, kurz bevor die Technologie-Blase platzte, verkaufte Daniel Aegerter seine Tradex für 5,6 Milliarden Dollar an den Marktführer Ariba.

Mit seinem Anteil hätte sich Aegerter im Alter von damals 30 Jahren zur Ruhe setzen und das Leben geniessen können. Doch das war für den Auslandschweizer kein Thema. «Einfach reich zu sein, ist kein Lebensinhalt,

Risiken zu nehmen, etwas aufzubauen und zu gewinnen hingegen schon», sagt Aegerter. Deshalb gründete er vor vier Jahren mit einem Teil des Kapitals die Armada Venture Group. Weil er wegen seiner Familie – er ist Vater von zwei Buben – wieder in die Schweiz ziehen wollte, hat die Firma mit Sitz in Atlanta auch ein Büro in Küsnacht.

«Die Finanzierung von Jungunternehmen schien mir die ideale Form, um meine Interessen als Investor und als Unternehmer zu kombinieren», erzählt Aegerter. Allerdings hatte er nicht damit gerechnet, in den schwierigsten Venture-Capital-Markt der letzten dreissig Jahre zu geraten. «Es waren sehr lehrreiche Jahre», sagt Aegerter. Er lernte offenbar schnell. Wenn alte Hasen im Venture-Markt sagen, es brauche fünf Jahre und 30 Millionen Dollar, um einen Risikokapitalgeber auszubilden, betont Aegerter: «Ich habe es in drei Jahren geschafft.»

Noch hält er die Bereinigung im Venture-Capital-Markt nicht für abgeschlossen. Es seien zu viele Fonds mit zu viel Geld und zu wenig gute Geschäftsideen vorhanden. Aegerter sieht Wachstumspotenzial in technologieunterstützten Dienstleistungsfirmen. «Die Zukunft gehört den E-Bays und nicht den Intels dieser Welt.»

Heute stecken noch 10 Prozent des Vermögens im Venture-Capital-Markt. Den grössten Teil des Portfolios hat er in anderen Anlageklassen. Sein Portfolio reicht von russischen Immobilien über Rohstofffonds bis hin zu Standardwerten. «Dieses Geld zu verwalten ist der Beruf, der mein Hobby, das Wagniskapital-Geschäft, finanziert», sagt Aegerter.

Der 34-Jährige will aber keinesfalls als Spekulant gesehen werden. Zum einen, weil Venture Capital nur ein Teil seines Engagements ist, zum andern, weil es ihm wichtig ist, dass er nicht

nur Risikokapital gibt, sondern auch unternehmerisch einen Beitrag leisten kann. Die Einflussnahme ist ein wichtiges Auswahlkriterium, wenn er sich Jungfirmen aus dem Technologiebereich anschaut. Man dürfe aber nicht glauben, dass der eigene Beitrag etwas retten könne, wenn die falsche Firma zum falschen Zeitpunkt ausgewählt werde. «Bei meinen Investments muss der Produkte- und Marktzyklus stimmen, egal ob im Venture-Capital-Bereich oder in den anderen Vermögensklassen», erklärt Aegerter. Bisher konnten acht junge Technologiegesellschaften den Ansprüchen des Schweizer Financiers genügen.

## Vorbild Warren Buffett

Immer wieder zieht Aegerter im Gespräch Parallelen zum legendären amerikanischen Investor Warren Buffett. Sei es, wenn es um seine Anlagekriterien geht, oder wenn er – nicht ohne ein verschmitztes Lächeln – erklärt, weshalb seine Firma Armada Venture Group, die keine externen Investoren hat, eine Homepage betreibt: Die Homepage sei für die Jungfirmen auf Goldsuche gedacht. «Auch Buffett findet seine Investments, indem er den Telefonhörer abhebt», sagt Aegerter.

In einem weiteren Punkt ist Warren Buffett ein Vorbild. Auch wenn Aegerter seine Rolle als Financier gefällt und er schon als Banklehrling von ihr träumte, sie füllt ihn nicht ganz aus. Gerne möchte er wieder stärker unternehmerisch tätig werden und ähnlich wie Buffett mit der Versicherung Geico ein Herzstück in sein Portfolio nehmen, um das er sich selbst intensiv kümmert. Es müsse keine Technologiefirma sein. «Bezüglich der Branche bin ich offen, wenn der Preis und die Positionierung stimmen», sagt Aegerter und hofft, mittelfristig eine solche Firma zu finden. Katharina Fehr



Daniel Aegerter will wieder unternehmerisch tätig werden. (Christian Beutler)