

Fallstudie Hedgefonds

Modul: Management Basics
Fallstudie: „Unter Heuschrecken“
Quelle: Manager Magazin

Der Abend näherte sich seinem Höhepunkt, als Hollywood Star Gwyneth Paltrow die Bühne des New Yorker Jacob K. Javits Convention Center betrat. Jetzt bekamen die rund 4000 Gäste, die bis zu 100 000 US-Dollar für einen der begehrten Tische gezahlt hatten, etwas für ihr Geld: Showtime auf dem Wohltätigkeitsball der Robin Hood Foundation, die Gewinner der Tombola wurden bekannt gegeben.

„Louise Croxford, you won the car“, rief Schauspielerin Paltrow den Namen der Glücklichen ins Publikum, die soeben ein glänzend rotes Ford-MustangCabriolet gewonnen hatte. Was folgte, war kein freudiger Aufschrei, sondern eine große Geste: Croxford, Mitarbeiterin einer Investmentfirma, ließ ihren Preis für den guten Zweck versteigern.

Damit nicht genug. Der Sieger der Auktion reichte den Wagen abermals zurück. Ebenso wie der Gewinner des folgenden Bietergefechts und dessen Nachfolger. Es wäre womöglich Stunden so weitergegangen, hätte der Auktionator den Sieger der vierten Runde nicht gezwungen, das Cabrio zu behalten. Das Ergebnis der diversen Mustang-Versteigerungen: 390 000 US-Dollar.

Spektakuläre Auktionen wie diese vom vergangenen Mai haben Tradition bei den Charity-Events der Robin Hood Foundation. Die New Yorker Stiftung ist nicht irgendein gemeinnütziger Verein. Sie wird dominiert von einem Berufsstand, dessen führende Vertreter es in den vergangenen Jahren unter die reichsten und einflussreichsten Unternehmer der Welt geschafft haben: die **Hedgefondsmanager**.

In Deutschland gelten die Verwalter der teilweise milliardenschweren Investmentvehikel noch immer als dubiose Spieler, als Cowboys der Finanzmärkte. Spekulant wie der Frankfurter Florian Homm, der sich Hedgefondsmanager nennt und in den Medien gern den wilden Mann markiert, prägen das Bild.

Doch die angelsächsischen Finanziere spielen in einer gänzlich anderen Liga. In den USA zählen Hedgefondsmanager und ihre Kollegen aus der Private-Equity-Branche längst zur High Society - und zum Who's who der Wirtschaftselite.

Ihre Biografien sind ebenso beeindruckend wie bizarr. Da ist der frühere Investmentbanker Edward Lampert (43), der zwei der größten US-Einzelhandelsketten, Kmart und Sears, erst vor der Pleite rettete, dann zusammenschmiedete und damit über eine Milliarde Dollar verdiente.

Oder Stephen Schwarzman (59), der mit dem ehemaligen US-Handelsminister Peter Peterson (80) das Private-Equity-Haus Blackstone gründete und mit seinem ersten größeren Deal in Deutschland, dem Kauf- und Wiederverkauf der Hoechst-Tochter Celanese, gleich 2,5 Milliarden US-Dollar Profit machte.

Oder Harvard-Absolvent Kenneth Griffin (37), der dank der sagenhaften Performance seines Hedgefonds Citadel derart viel Geld in moderne Kunst investieren konnte, dass er heute zu den zehn bedeutendsten Sammlern der Welt gehört. Im Schloss von Versailles feierte er Hochzeit. Die anschließende Party fand im Pariser Louvre statt.

Die Kosten für die Megasausage spielten für Griffin keine Rolle. Mit einem Einkommen von rund 240 Millionen US-Dollar im Jahr 2004 war er die Nummer acht unter den bestverdienenden Hedgefondsmanagern der Welt.

Was in den 80er Jahren die Investmentbanker waren und in den 90ern die Venture Capitalists, sind heute die Stars der Hedgefonds- und Private-Equity Szene: „Masters of the Universe“, Herrscher der Finanzwelt, die mit Milliardensummen rund um den Globus immer neue, immer größere, immer gewagtere Geschäfte machen, Börsenkurse bewegen und über das Schicksal der weltweit bedeutendsten Konzerne entscheiden.

Seit die Finanzakrobaten im Börsencrash der Jahrtausendwende gezeigt haben, dass sie auch bei fallenden Kursen gutes Geld verdienen, fließt ihnen immer mehr Kapital zu. Standen den Hedgefonds Anfang der 90er Jahre weltweit nur gut 40 Milliarden US-Dollar zur Verfügung, kontrollieren sie mittlerweile mehr als eine Billion US-Dollar. Die Private-Equity-Zunft gebietet über noch einmal rund 1,3 Billionen. Längst gibt es in den USA nicht mehr genügend lukrative Investitionsmöglichkeiten, haben sich die Fondsmanager nach Asien und Europa aufgemacht. Gerade Deutschland mit seinen vielfach unterbewerteten Unternehmen ist derzeit einer der wichtigsten Märkte für die Investmentexperten. Der Einmarsch ist in vollem Gange und hat gravierende Folgen, nicht nur für die Finanzmärkte. Mit den Invasoren hält hier zu Lande eine ganz neue Wirtschaftskultur Einzug. Einziges Ziel der Finanzunternehmer, die neben dem Kapital ihrer Geldgeber stets auch ihr privates Vermögen mit investieren, ist der Profit und zwar der überdurchschnittliche. Genügen klassischen Investoren 8 oder 10 Prozent Rendite pro Jahr, darf es bei den Herren der Private-Equity- und Hedgefondszunft gern das Doppelte oder Dreifache sein. Um die Performance zu steigern, ist den Anlageexperten nahezu jedes Mittel recht: Die Investoren ziehen Massenentlassungen radikal durch, verlagern oder verkaufen wichtige Unternehmensteile und schrauben die Verschuldung hoch. Langfristige Investitionen stellen sie vielfach in Frage oder gleich ganz ein, um das überschüssige Kapital an sich selbst auszuschütten. Als Treiber des Wandels sehen sich die Investmentmanager selbst. Die Belegschaften der betroffenen Unternehmen nehmen sie oft als Zerstörer wahr weshalb Vizekanzler Franz Müntefering sie als „Heuschrecken“ bezeichnete. Unstrittig ist, dass sie der Marktwirtschaft neue Spielregeln aufzwingen. Die Manager des schnellen Geldes sind überall zu finden, doch ihr Zentrum ist New York.

DIE WELT IM VISIER

Eigentlich wollte der Mann mit der hohen Stirn gar nicht hierher kommen. Zu groß schien dem Partner eines der mächtigsten New Yorker Hedgefonds (verwaltetes Vermögen: mehr als acht Milliarden Dollar) die Gefahr, im „Del Frisco's“ erkannt zu werden, einem bei der Finanzelite beliebten Steakhouse in Midtown Manhattan. Eine „Hooters“-Bar hatte der Geldmanager zunächst als Treffpunkt vorgeschlagen, weil sich zwischen den leicht bekleideten Kellnerinnen der amerikanischen Burger-Kette eher Hafenarbeiter als Mitglieder der Hochfinanz wohl fühlen.

Doch nun ist er hier, zum Gespräch mit den Journalisten aus Germany. Eine reine Hintergrunddiskussion hat er sich ausbedungen, keine Namensnennung, keine versteckten Hinweise, damit legt er beim ersten Bier des Tages los. „Eure deutschen Unternehmen sitzen auf einem Berg von Bargeld. Aus Aktionärsicht“ — die blauen Augen blitzen — „ist das vollkommen inakzeptabel“. Die Nachfolgeregelung im Mittelstand hätten die Deutschen völlig verschlafen. Und dann auch noch diese Anspruchshaltung, immer mehr Freizeit, immer weniger Arbeit, „da habt ihr ein echtes Problem“.

Als Sympathieträger, das ist nach wenigen Minuten klar, taugt der Mann wenig. Doch seine Analyse macht deutlich:

New Yorker Hedgefondsmanager wissen bestens Bescheid über die Themen der deutschen Wirtschaft.

Der öffentlichkeitsscheue Mittvierziger sucht Anlagemöglichkeiten rund um den Erdball. Europa, Südamerika, Asien er hat schon überall investiert, wo er eine Chance auf Gewinne wittert.

Längst haben die Hedgefondsmanager nicht nur die großen, international bekannten Konzerne wie die Deutsche-Börse ins Visier genommen. Selbst ein braver deutscher Mittelständler wie der Autozulieferer Schefenacker ist vielen Finanzakrobaten bestens vertraut, seit die Familienfirma aus Esslingen in eine Liquiditätskrise geriet.

Auch Private-Equity-Gesellschaften haben die zahlreichen Möglichkeiten der deutschen Wirtschaft längst für sich entdeckt. Hunderte hiesiger Unternehmen werden heute von Finanzinvestoren kontrolliert. Was das für die Firmen bedeuten kann, zeigt das Beispiel der Texas Pacific Group.

DIE OBERHEUSCHRECKE

Der Mann im Restaurant des „Sheraton“-Hotels am Frankfurter Flughafen wirkt jung, fast jugenhaft. Modische Brille, keine Krawatte, Pullover über dem Hemd — Andrew Dechet (37) gleicht eher einem leicht zerstreuten Dozenten für zeitgenössische Poesie als einem knallharten Firmenhändler.

Dechet hat sogar mal englische Literatur studiert. Heute indes ist er Partner just der Investmentfirma, die Arbeitsminister Müntefering zum berühmten „Heuschrecken“-Zitat inspiriert haben soll: der Texas Pacific Group (TPG).

Die US-Gesellschaft mit Büros in San Francisco, Washington, New York und Fort Worth sowie einer Europa-Dependance in London hat sich alle Mühe gegeben, sich ihren schlechten Ruf zu verdienen. Beim norddeutschen Mobilfunker Mobilcom sorgte TPG mit der Forderung nach einer Auskehr der stillen Reserven für die Demission des beliebten Firmenchefs Thorsten Grenz. Beim Sanitärhersteller Grohe (in Münteferings Wahlkreis Hemer im idyllischen Sauerland beheimatet) kappte der Finanzinvestor gleich 1200 der insgesamt gut 4300 deutschen Arbeitsplätze.

Mit ihren Brachialmethoden legten die Firmenhändler Mitte vergangenen Jahres selbst den Londoner Großflughafen Heathrow lahm. Um bei der Cateringgesellschaft Gate Gourmet Lohnkosten zu sparen, wollte TPG Stammpersonal durch Zeitarbeiter aus Polen und Somalia ersetzen. Als die verzweifelten Mitarbeiter auf die anrückenden Billiglöhner mit wilden Streiks reagierten, ließ der Investor Massentlassungen per Megafon verkünden. Daraufhin traten auch Angestellte von British Airways in den Ausstand.

„Ein ziemlicher Sturm, aber keiner hat sich für die Fakten interessiert“, klagt Dechet. Als Oberheuschrecke sieht er TPG nicht. „Heuschrecken vernichten Werte, wir sind dagegen am Erfolg unserer Unternehmen interessiert und haben in Europa vier Milliarden Euro Eigenkapital investiert.« Sein Fonds sei letztlich bloß ein Katalysator, der den ohnehin nötigen Strukturwandel vorantreibe. „Bei Grohe etwa verlagern wir nur Teile der Produktion dorthin, wo auch die Nachfrage ist: ins Ausland. Marketing und Forschung bleiben hier und werden sogar ausgebaut.« Dass die meisten Jobs in der Fertigung steckten, sei eben nicht zu ändern.

Auch die immensen Schulden des Badausstatters hält Dechet nicht für ein Problem. Private-Equity-Gesellschaften finanzieren ihre Akquisitionen auf Pump. Zinsen und Tilgung muss das gekaufte Unternehmen schultern. Der ehemals solide Mittelständler Grohe, der von einem Finanzinvestor zum nächsten weitergereicht und auf diese Weise zweimal mit Fremdkapital voll gepumpt wurde, ist heute mit über einer Milliarde Euro verschuldet. So wird für die neuen Eigner ein überharter Sanierungskurs geradezu Pflicht — eine durchaus gängige Variante dieser nackten Form des Kapitalismus.

Für die ohnmächtige Wut der Belegschaften haben Finanzmanager wie Dechet oder sein berühmter Vorgesetzter David Bonderman (63), der sich zum Geburtstag schon mal die Rohling Stones für ein Privatkonzert einfliegen ließ, kein Verständnis. Im Gegenteil, sie waren überrascht von den heftigen Anfeindungen. Im angelsächsischen Wirtschaftsleben werden Entlassungen eher als Preis dafür akzeptiert, dass die Finanzhäuser ihren Geldgebern überdurchschnittliche Gewinne abliefern.

Denn die ambitionierten Erwartungen ihrer eigenen Investoren müssen sowohl Private-Equity-Gesellschaften als auch Hedgefonds befriedigen — ein bisweilen mühsames Geschäft.

HARTE AUSLESE

Die Aussicht aus dem 30. Stock des Wolkenkratzers in Midtown Manhattan auf den Central Park ist atemberaubend. Doch die vier Herren, die sich an diesem Morgen im Konferenzraum einfinden, verschwenden kaum einen Blick darauf. Sie haben nur wenig Zeit, sich kennen zu lernen — und zu entscheiden, ob sie ihre Beziehung vertiefen wollen.

Es ist eine seltsame Konstellation:

Hedgefondsmanager aus dem schottischen Edinburgh, die in japanische Aktien investieren, präsentieren ihre Firma zwei Analysten von Ferro Capital, einer New Yorker Dachfondsgesellschaft, die deutsche und amerikanische Anlagegelder in Hedgefonds investiert.

Eine Stunde lang nehmen die beiden Experten ihre Gegenüber ins Kreuzverhör: Was war euer größter Fehlschlag? Warum wird der Japanfonds von Europa aus betreut?

Nur wenn es den Finanzzauberern gelingt, den pedantischen Fragenkatalog der Investoren zu beantworten, haben sie eine Chance, als Anlageziel in Erwägung gezogen zu werden — es sei denn, sie haben bereits jahrelang überdurchschnittliche Renditen vorzuweisen.

Beides ist an diesem Morgen nicht der Fall. „Nichts Besonderes“, winken die Ferro-Analysten nach dem Treffen ab, Hedgefonds wie diesen gebe es en masse. Die Mühe, sich den Fonds näher anzuschauen, könne man sich sparen. Das hätte eine aufwändige Analyse bedeutet, inklusive eines Besuchs bei den Fondsmanagern in Edinburgh.

Die wilden Zeiten der Hedgefondsbranche, in denen einige wenige Hasardeure mit dem Vermögen superreicher Privatinvestoren spekulierten sind längst vorbei. Heute sind die Geldgeber in aller Regel selbst große Anlagegesellschaften, die dreimal hinschauen, bevor sie investieren. Neben Pensionsfonds, die die Altersgelder ihrer Angestellten rentabel anlegen wollen, zählen mittlerweile auch Großbanken wie die Schweizer UBS und Credit Suisse zu den bedeutenden Finanziers der Szene.

Eine ganze Reihe von Geldhäusern hat sogar eigene Hedgefonds gegründet, allen voran die amerikanische Investmentbank Goldman Sachs, die mittlerweile zu den größten Spielern im Geschäft mit dem schnellen Geld gehört.

„Diese Investoren legen extrem viel Wert auf eine hoch professionelle Kontrolle der Risiken, die ein Fonds eingeht“, sagt Paul Roth, Partner der auf Hedgefonds spezialisierten New Yorker Anwaltskanzlei Schulte Roth & Zabel.

Die Geldgeber haben gute Gründe für ihre Vorsicht. Hedgefonds, wenngleich heute stärker unter Beobachtung als noch vor wenigen Jahren, sind nach wie vor gefährlich. Zwar haben die großen, etablierten Fonds mittlerweile viel getan, um die Risiken, denen sie auf den weltweiten Kapitalmärkten begegnen, besser erkennen und kontrollieren zu können. Das Risikomanagement von Hedgefonds wie SAC oder Moore Capital gilt heute als vorbildlich.

Doch die Masse der Finanzjongleure tickt anders. Sie schert sich wenig um Gefahren, solange die Ergebnisse stimmen. Viele Hedgefonds sind schlichte Nachahmungstäter, die sich einfach an die Deals größerer Wettbewerber hängen und dadurch den Effekt der Wetten noch einmal verstärken. In diesem Herdentrieb sehen Experten die vielleicht größte Bedrohung, die von der nach wie vor kaum durch staatliche Stellen beaufsichtigten Branche ausgeht.

Als etwa im vergangenen Frühling der Aktienkurs des Automobilkonzerns General Motors nach oben schnellte, weil der US-Tycoon Kirk Kerkorian seinen Einstieg angekündigt hatte, wurden hunderte Hedgefonds kalt erwischt. Sie hatten auf fallende Aktienkurse gewettet und mussten die GM-Papiere teuer nachkaufen, was mehrere Fonds in die Pleite trieb und die New Yorker Finanzwelt einige Tage in Atem hielt.

Besser lief es für die Finanzakrobaten bei der Deutschen Börse. Weil sich ein Hedgefonds nach dem nächsten gegen die Übernahme des Konkurrenten London Stock Exchange stellte, musste Börsenchef Werner Seifert (56) schließlich abtreten. Zwar konnten die deutschen Aufsichtsbehörden den Fonds kein „Acting in Concert“ (abgestimmtes Verhalten) nachweisen. Seifert ist dennoch sicher, dass die

Investoren gemeinsame Sache machten, wie der geschasste Topmanager in seinem demnächst erscheinenden Buch „Invasion der Heuschrecken“ beschreibt.

Ganz falsch liegt Seifert mit dieser Einschätzung nicht. Herdentrieb zählt zu den besonders ausgeprägten Merkmalen dieser Investorenspezies — ein Verhaltensmuster, mit dem die Zunft Börsenkurse massiv beeinflussen kann.

Ein Großteil der weltweit über 8000 Hedgefondsmanager bekennt sich ganz offen dazu, sich an bestehende Trends zu koppeln. Einer von ihnen ist Hanspeter Ackermann.

GRÜNDERBOOM

Die Rockefeller Plaza an der Fifth Avenue ist im Winter einer der schönsten Plätze in Manhattan. Direkt vor den berühmten Wolkenkratzern führen Stufen hinab zu einer kleinen Eisbahn, auf der schon frühmorgens Schlittschuhläufer ihre Runden unter dem knallblauen NewYorker Himmel drehen.

Hanspeter Ackermann (49), ein leicht ergrauter, drahtiger Schweizer, hat an diesem kalten Dezembermorgen keinen Blick für seine Umgebung. Eilig hastet er durch eine der vielen Eingangstüren des Rockefeller Center, hinauf in den 42. Stock, wo die Pracht ein Ende hat.

Wenige Quadratmeter groß und schmucklos ist Ackermanns Büro, das er sich mit einem Partner teilt. Ein Fenster gibt den Blick auf benachbarte Wolkenkratzer frei. Hier und da schimmert ein Stück vom Hudson River durch. Zwei Schreibtische mit Stühlen und zwei Bildschirme — mehr passt nicht in die Arbeitskammer. Mehr braucht Ackermann auch nicht. Er hat vor gut einem Jahr einen Hedgefonds gegründet.

Hunderte in Manhattan haben in den vergangenen Jahren und Monaten das Gleiche getan. Ein Gründerboom hat die Finanzszene im Big Apple erfasst, getrieben von der Gier nach schnellen, hohen Gewinnen und angeheizt von den Investmentbanken, die im Geschäft mit den Hedgefonds — Fachjargon: Prime Brokerage — kräftig abkassieren.

Ganze Etagen voll winziger Büros mit nichts als Schreibtischen und Computern darin stellten Wertpapierhandelshäuser wie die UBS und Goldman Sachs den Start-ups oft kostenlos zur Verfügung. Denn die Prime Broker verdienen an jedem Investment, das die Newcomer tätigen, saftige Kommissionen.

Die meisten Bewohner eines solchen „Hedgefondsmotels“, wie die Legebatterien der Finanzindustrie genannt werden, überleben nicht. „Innerhalb eines Jahres sind zwei Drittel der Manager wieder weg“, weiß Ackermann.

Auch er hat zu kämpfen. Obwohl der zurückhaltende Finanzmann vergleichsweise gute Startvoraussetzungen mitbringt. Ackermann begann seine Karriere bei der Schweizerischen Bankgesellschaft, mittlerweile Teil der UBS, in einem Team mit dem heutigen UBS Chef Marce Ospel. Später wechselte er zur Deutschen Bank nach New York, wo er für die Verwaltung mehrerer Aktienfonds verantwortlich war.

Die Anlagestrategie seines Hedgefonds beruht im Wesentlichen auf der Annahme, dass Ackermann mit seinem kleinen Fonds schneller auf Trends reagieren kann als die Portfoliomanager großer Konzerne. Zweistellige Renditen hatte Ackermann seinen Investoren versprochen, in den ersten Monaten aber null Prozent abgeliefert. Daraufhin zogen die Anleger ihr Kapital ab.

Der Ex-Banker will trotzdem nicht aufgeben. Jungunternehmer wie ihn gibt es zuhauf in der Hedgefondsbranche; talentierte Anleger — oftmals Händler großer Investmentbanken, Analysten oder traditionelle Fondsmanager —, die ihre gesicherte Existenz verlassen in der Hoffnung, den Durchbruch zu schaffen. So wie er Michael Karsch gelang.

TOPTALENTE

Wenn Michael Karsch (37) sich von seinem Büro im 22. Stock eines Wolkenkratzers in Midtown Manhattan ins New Yorker Studentenviertel rund um den Washington Square verirrt, würde er niemandem auffallen: Groß und schlaksig kommt er daher, ein entspanntes Lächeln im Gesicht. Statt Anzug trägt er Freizeithosen und Wollpulli. Doch Karsch könnte der nächste Superstar in seinem Gewerbe werden. Er hat bei einem der Großen gelernt: bei Stanley Druckenmiller, ehemals die rechte Hand der Hedgefondslegende George Soros, heute mit einem Jahreseinkommen von gut 100-Millionen Dollar selbst eine der Ikonen der Branche.

Mit 32 beschloss Harvard-Absolvent Karsch, seinen eigenen Fonds zu starten. Druckenmiller ließ das Toptalent ziehen. „Er sagte, es wäre egoistisch von ihm, mich zu halten“, so Karsch, „ich sei so weit, dass ich allein Erfolg haben würde.“ Druckenmillers Vertrauen ging soweit, dass er in den Fonds seines Zöglings investierte.

Mit einem Volumen von zwei Milliarden US-Dollar ist Karschs Fonds mittlerweile so groß, dass er weltweit investiert — auch an der Frankfurter Börse. Deutschland gilt unter Hedgefondsmanagern als Eldorado, als unterentwickelter Kapitalmarkt, an dem sich dank laxer Aufsicht und mangelnder Investmentkultur der einheimischen Anleger hohe Renditen einfahren lassen.

Entsprechend zahlreich sind die Finanzakrobaten hier zu Lande bereits vertreten. 87 Prozent aller größeren in einem der wichtigen Börsenindizes geführten deutschen Unternehmen, so eine Umfrage der Stuttgarter Wolff & Häcker Finanzconsulting, haben bereits einen oder mehrere Hedgefonds unter ihren Aktionären.

DER ANTRIEB: SCHNELLER RISKANTER, REICHER

Der deutlichste Hinweis auf David Steinhardts Talent als Hedgefondsmanager ist gleichzeitig seine größte Bürde: sein Name. Davids Vater Michael Steinhardt war einer der erfolgreichsten Finanzakrobaten aller Zeiten.

Bislang hält sich der Junior gut, rund 20 Prozent Rendite hat er vergangenes Jahr eingefahren. Doch David Steinhardt (36) weiß: Ein, zwei schlechte Jahre, und er ist raus. Bei seinem Vater war es genauso; der hörte Mitte der 90er auf, als sein Erfolg nachließ.

Deshalb zählt für den Sohn nur eines: Performance, am besten jeden Monat. Hedgefonds sind Geldmaschinen: Wer schnell viel Profit anhäuft, ist oben. Wer drei oder vier Quartale Verluste macht, hat ein Problem — so einfach ist das.

Das kurzfristige Denken hat verschiedene Gründe. Der vielleicht wichtigste:

Auf lange Sicht ein Unternehmen aufzubauen ist in der Hedgefondsszene schwierig. Wenn der Firmengründer, der oft gleichzeitig auch der Namensgeber ist, geht, bricht der Fonds zusammen. Die Investoren ziehen ihr Geld in aller Regel ab, die besten Mitarbeiter machen sich selbstständig. Einen Konzern zu schmieden, viele Arbeitsplätze zu schaffen, sich mit aufwändigen Firmengebäuden ein Denkmal für die Ewigkeit zu setzen, das kommt den Finanzakrobaten daher auch nicht in den Sinn.

Immer wieder stehen neue hungrige Nachwuchskräfte bereit. „Früher heuerten die besten Absolventen der TopUnis bei Investmentbanken oder großen Kanzleien an. Heute wollen sie zu einem Hedgefonds“, beobachtet der New Yorker Finanzexperte Jay Susman, der unter anderem die Commerzbank im Hedgefondsgeschäft beraten hat. Auch die Wall Street leidet unter einem „brain drain“, einem Abfluss hochkarätiger Spezialisten.

Längst haben die Stars der Hedgefondsbranche die Wall-Street-Größen als Topverdiener abgelöst. Im Durchschnitt kassierten die 25 am besten verdienenden Finanzinvestoren 2004 ein Jahresalär von 250 Millionen Dollar. Da nehmen sich die 38 Millionen, die GoldmanSachs-Chef Henry Paulson im Vorjahr mit nach Hause nehmen durfte, fast wie ein Trinkgeld aus.

Was die neuen Masters of the Universe treibt, ist der Vergleich mit den anderen Stars ihrer Zunft. In Manhattan, der Welthauptstadt des Kapitalismus, leben sie wie in einem Mikrokosmos, verfolgen mit Argusaugen, wer am Central Park das spektakulärste Penthouse besitzt - und wer bei der RobinHood-Charity-Gala am meisten spendet.

Die Branche, wenngleich in vieler Hinsicht skrupellos, hat beim Thema Charity eine Art Ehrenkodex. Das bekam eine Sekretärin zu spüren, die ein Jahr vor Louise Croxford bei der Tombola der Robin-Hood-Gala das Auto gewann: Die Vorzimmerdame wurde gnadenlos ausgebuht, als sie den Wagen nicht spenden sondern mitnehmen wollte.