

MANFRED HUBER, EURAM BANK

„Zwischen Angst und Gier“

“Between fear and greed”

INTERVIEW:
HARALD HORNACEK
FOTOS:
DAVID SAILER,
WESCO TAUBERT

Die Märkte befinden sich in einem Wechselspiel zwischen Angst und Gier, meint Manfred Huber, Mitglied des Vorstandes Euram Bank. Er denkt, darauf die passenden Antworten gefunden zu haben – und rät Investoren unter anderem zum Kauf von Ackerland.

The markets are alternating between fear and greed, says Manfred Huber, member of the managing board at Euram Bank. He claims to have found the right solutions – he advises investors to buy agricultural land, for instance.

Die Euram Bank ist ein verhältnismäßig junges Institut: 1999 gegründet, gleich danach kamen die dotcom-Pleite, 9/11 und nun die jüngste Wirtschaftskrise. Im Gegensatz zu anderen, älteren Privatbanken gibt es die Euram Bank aber noch. Was haben Sie besser gemacht?

Die Märkte haben sich tatsächlich dramatisch verändert. Nach einer Phase hochriskanter und nicht nachvollziehbarer Finanzdienstleistungen hat eine Zäsur stattgefunden. Für uns war die Krise eine Chance, unseren traditionellen Ansatz des Asset Managements unter Beweis zu stellen. Wir sind konservativ im besten Sinne des Wortes. Konservative Produkte

Euram Bank is a relatively young institution: Founded in 1999, shortly afterwards came the dot-com crash, then 9/11 and now the most recent economic crisis. However, Euram Bank is still around – unlike other, older private banks. What did you do better?

The markets have really undergone a dramatic transformation. After a phase in which scarcely comprehensible high-risk financial services were performed, a turning point followed. For us the crisis was an opportunity to prove the competence of our traditional approach to asset management. We are conservative in the most positive sense of the word. Conservative products need not be boring or uncreative – on the contrary. We bank on products that are tradable daily, and the results prove us right. In 2008 we didn't have a single customer portfolio that was double-digit negative. In 2009 there wasn't a single one that performed under 20 percent. This is also one of the reasons why we were able to almost double our assets under management in the past 18 months. It is true that our company is relatively young, but we worked hard to gain the acceptance of our customers. The market development helped us too. Nowadays there are hardly any truly private banks of our kind.

Who is the typical Euram Bank customer?

Wealthy private individuals and medium-sized entrepreneurs. Here we are partners on an equal footing: Everything I've achieved in my life is entrusted to this bank. Customers can sense that. This relationship goes far beyond regular investment advice, portfolio management or private banking. If required, we

also advise our clients on succession issues or the sale of their company. In the corporate finance area we ourselves have very experienced personnel, and collaborate with a well-established network for larger transactions.

Which countries do your customers come from?

We have national and international clients in our customer portfolio. The geographic distribution stretches from Los Angeles to Almaty. Our customer advisor team speaks all local languages. Euram Bank Asia Ltd., a joint venture of the bank in Dubai, makes it possible for us to reach private customers and institutional investors in the Middle East, Africa and Asia.

What kind of development do you expect in 2010 and 2011?

Our investment philosophy is based on a contrarian approach. For example, we recommended buying corporate bonds while others were investing almost exclusively in government bonds. Our strategy has yet again been proven right. The same goes for our company, as even under challenging market conditions we were able to achieve an ROE of over 20 percent. So our basis is very stable. But on the whole I do ask myself whether the crisis did not bring about too small a learning effect. We work in an environment in which many are again starting to develop even more sexy products. A repeat of the crises of 2008 and 2009 of at least the same proportion is to be feared. But I remain positive on principle, since there are always opportunities.

What is your clients' investment behaviour like at the moment?

The mood has improved again. You can tell from the increase in demand



Die Euram Bank wurde 1999 gegründet und zählt vermögende Privatpersonen und mittelständische Unternehmer aus der ganzen Welt zu ihren Kunden.

Euram Bank was founded in 1999 and its customers are wealthy private clients and medium-sized entrepreneurs from around the globe.

müssen nicht langweilig oder unkreativ sein – im Gegenteil. Wir setzen auf Produkte, die täglich handelbar sind, und die Ergebnisse geben uns recht. 2008 hatten wir kein Kundenportfolio, das zweistellig negativ war. 2009 hatten wir keines, das unter 20 Prozent performte. Auch deshalb konnten wir unsere Assets under Management in den letzten eineinhalb Jahren fast verdoppeln. Es stimmt, unser Unternehmen ist relativ jung. Aber wir haben uns die Akzeptanz der Kunden hart erarbeitet. Die Marktentwicklung hat uns auch geholfen, es gibt heute kaum noch echte Privatbanken unseres Zuschnitts.

»UNSERE INVESTMENTPHILOSOPHIE BASIERT AUF EINEM CONTRARIAN-ANSATZ. HEUTE SEHEN WIR UNSERE STRATEGIE ERNEUT BESTÄTIGT.«

Wer ist der klassische Euram-Bank-Kunde?

Vermögende Privatpersonen und mittelständische Unternehmer. Hier sind wir Partner auf Augenhöhe: Alles, was ich persönlich in meinem Leben geschaffen habe, steckt in dieser Bank. Das spüren die Kunden. Diese Beziehung geht über klassische Anlageberatung, Portfoliomanagement oder Private Banking weit hinaus. Bei Bedarf beraten wir unsere Kunden auch in Fragen der Nachfolge oder der Unternehmensveräußerung. Wir haben im Corporate Finance Bereich selbst sehr erfahrene Mitarbeiter und arbeiten bei größeren Transaktionen mit einem bewährten Netzwerk zusammen.

Aus welchen Ländern kommen Ihre Kunden?

Wir haben nationale und internationale Kunden in unserem Kundenportfolio. Dabei reicht die geografische Verbreitung von Los Angeles bis Almaty. Unser Kundenbetreuerteam spricht alle lokalen Sprachen. Durch Euram Bank Asia Ltd., einem Joint Venture der Bank in Dubai, erreichen wir Privatkunden und institutionelle Investoren im mittleren Osten, Afrika und Asien.

Mit welcher Entwicklung rechnen Sie für 2010 und 2011?

Unsere Investmentphilosophie basiert auf einem Contrarian-Ansatz. Wir haben beispielsweise zu einem Kauf von Unternehmensanleihen geraten, als fast ausschließlich in Staatsanleihen investiert wurde. Heute sehen wir unsere Strategie einmal mehr bestätigt. Das gilt auch für unser Unternehmen selbst, denn selbst unter schwierigen Marktbedingungen haben wir einen ROE von mehr als 20 Prozent erzielt. Unsere Basis ist also sehr solide. Aber insgesamt frage ich mich, ob die Krise nicht zu wenig Lerneffekt bewirkt hat. Wir arbeiten in einem Umfeld, in dem viele wieder beginnen, noch mehr sexy Produkte zu entwickeln. Es ist zu befürchten, dass sich die Krisen von 2008 und 2009 in mindestens ebensolchem Ausmaß wiederholen könnten. Aber ich denke prinzipiell positiv, denn Chancen sind immer gegeben.

Wie ist derzeit das Investitionsverhalten Ihrer Kunden?

Die Stimmung hat sich wieder verbessert. Man sieht das daran, dass die Nachfrage nach hohen Renditen zunimmt und dementsprechend nimmt auch die Risikobereitschaft wieder zu. Wie gesagt, wir verfolgen hier einen sehr konservativen Ansatz, der von unseren Kunden geschätzt wird. Die Märkte befinden sich in einem Wechselspiel zwischen Angst und Gier. Anfang 2009 herrschte die pure Angst, die zweite Jahreshälfte und die ersten Monate 2010 brachten durch die gute Aktienmarktentwicklung sehr attraktive Erträge. Die Chance, jetzt in Aktien zu investieren, ist nach wie vor gegeben. Es ist nicht schwer, in Zeiten, wo alles steigt, viel zu verdienen. Die Kunst ist, dann, wenn alles abwärts geht, wenig zu verlieren.

Welche Anlagestrategie empfehlen Sie Investoren?

Im den nächsten Jahren wird man mit Staatsanleihen kaum Performance erzielen können, vor allem dann nicht, wenn sie lange Laufzeiten aufweisen. Gute Unternehmensanleihen sind teuer. Ich sehe einen Ausweg über Aktien und liquide Assets. Da unsere Kunden in der Regel selbst über Immobilien verfügen, haben wir kein Immobiliensubstitut in Verwendung. Aber ich rate zum Kauf von Grund und Boden – und zwar von Ackerland. Und wir setzen auf defensive Werte wie den Gesundheitssektor – dazu zählen Unternehmen wie Novartis, aber auch Generika oder Biotech-Unternehmen. Wir investieren dort, wo eine Nachhaltigkeit gegeben ist. Auch in



Manfred Huber: „Ich frage mich, ob die Krise nicht zu wenig Lerneffekt bewirkt hat. Wir arbeiten in einem Umfeld, in dem viele wieder beginnen, noch mehr sexy Produkte zu entwickeln.“
 Manfred Huber: "I ask myself whether the crisis did not bring about too small a learning effect. We work in an environment in which many are again starting to develop even more sexy products."

for high yield, and the corresponding increase in the willingness to take risks. As I said, we pursue a very conservative approach, which our customers value. The markets are alternating between fear and greed. At the beginning of 2009 there was absolute panic, while the second half of the year and the first months of 2010 yielded attractive returns, thanks to the good stock market development. To invest in stocks is still a viable option. It is easy to achieve high earnings at times when everything is on the rise. But it is an art to lose little when everything comes down.

Which investment strategy would you recommend to investors?

Government bonds will hardly perform well in the coming years, especially those with long maturities. Good corporate bonds are costly.

»OUR INVESTMENT PHILOSOPHY IS BASED ON A CONTRARIAN APPROACH. OUR STRATEGY HAS YET AGAIN BEEN PROVEN RIGHT.«

I see an alternative in stocks and liquid assets. Since our customers usually have real estate themselves, we don't have a real estate sub-agent. But I do recommend buying property – agricultural land, in particular. And we bank on defensive values such as the health sector – including companies such as Novartis, but also generic or biotech companies. We invest in areas where sustainability is given. Technology, for example, also has a lot of potential for derivative growth. I have companies like Cisco in mind. **The private bank sector in Germany and Austria has come under great pressure. What potential do the CEE markets have to offer in this context?**

They certainly remain interesting, although they no longer have the great potential of recent years. I do, however, see one opportunity: Retail banking is on a good footing not least because of the good standing of Austrian banks. However, quality advisory services for wealthy customers are often lacking. On-site experts are necessary. This is where I see good chances for us.

Your institution has grown con-



Im Bankgeschäft wird heute nicht mehr nach groß und klein unterschieden, sondern nach profitabel und unprofitabel", sagt Manfred Huber. „Einer unserer Erfolgsfaktoren ist die soziale Intelligenz.“
 In the banking business today there is no longer the distinction between big and small, but rather between profitable and unprofitable," Manfred Huber says. "One of our success factors is social intelligence."



Manfred Huber: „Es ist kurzfristig, immer nur Österreich in den Fokus aller Überlegungen zu stellen. Wir brauchen neue, europaweit konzentrierte Ansätze in der Steuerpolitik.“
 Manfred Huber: "Always just focusing on Austria during these considerations is short-sighted. We need Europe-wide concerted approaches in tax policy."

der Technologie ist noch viel originäres Wachstum drinnen. Ich denke da an Unternehmen wie Cisco. In Deutschland und Österreich ist der Privatbanken-Sektor gehörig unter Druck geraten. Welches Potenzial bieten Ihnen in diesem Zusammenhang die CEE-Märkte?

Sie bleiben sicherlich interessant, aber das große Potenzial der vergangenen Jahre ist wohl nicht mehr da. Eine Chance sehe ich aber durchaus: Retailbanking ist – auch aufgrund der guten Präsenz der österreichischen Banken – sehr stark ausgeprägt, aber es fehlt oft die qualitative Betreuung für vermögende Kunden. Dazu braucht man Experten vor Ort. Hier sehe ich gute Möglichkeiten für uns.

Ihr Institut ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Wo liegt für Sie die Obergrenze, damit Sie Ihr Geschäftsmodell noch optimal umsetzen können?

Im Bankgeschäft wird heute nicht mehr nach groß und klein unterschieden, sondern nach profitabel und unprofitabel. Einer unserer Erfolgsfaktoren ist die soziale Intelligenz. Es ist relativ einfach, von 1000 auf 1100 Mitarbeiter zu wachsen. Aber es ist schwierig, von vier auf derzeit 40 Mitarbeiter zu wachsen und Menschen, Meinungen und Kulturen zu verbinden. Wir haben ein gutes Arbeitsklima, eine Mischung aus vielen Kulturen und praktisch keine Fluktuation. Unsere Kunden sagen, sie empfinden bei uns ein „Euram-Feeling“. Wir freuen uns sehr über diese Anerkennung und Wertschätzung.

Der Wirtschaftsstandort Österreich wird aufgrund der ständigen Diskussionen um neue Steuern von internationalen Investoren kritisch beobachtet. Sehen Sie die Gefahr, dass Österreich als Standort an Attraktivität massiv verliert?

Es ist kurzfristig, immer nur Österreich in den Fokus aller Überlegungen zu stellen. Wir brauchen neue, europaweit konzentrierte Ansätze. Ich verstehe die Diskussionen um eine Banken- oder Spekulationssteuer. Aber wir brauchen Lösungen, die nicht nur Österreich allein betreffen. Unser Land bleibt ein attraktiver Standort – selbst wenn es, wie diskutiert wird, zu einer möglichen Änderung des Stiftungsrechts käme. □

»DIE QUALITATIVE BETREUUNG VON VERMÖGENDEN KUNDEN IN CEE BIETET UNS GUTE CHANCEN.«

»WE HAVE GOOD PROSPECTS OWING TO OUR HIGH QUALITY ADVISORY SERVICES FOR WEALTHY CLIENTS IN CEE.«

siderably in the past few years. Where would you say is the ceiling that would still allow the optimal implementation of your business model?

In the banking business today there is no longer the distinction between big and small, but rather between profitable and unprofitable. One of our success factors is our social intelligence. It's pretty easy to grow from 1,000 to 1,100 employees, but it's difficult to grow from four to presently 40 employees and to unite people, opinions and cultures. We have a good working atmosphere, a mixture of many cultures and practically no fluctuation. Our customers say that they get an 'Euram feeling' with us. We are very pleased about this acknowledgement and appreciation.

Because of the ongoing discussions about new taxes, Austria – as a business location – is under scrutiny by international investors. Do you see any danger of Austria losing its appeal as a location?

Always just focusing on Austria during these considerations is short-sighted. What we need are Europe-wide concerted approaches. I understand the discussion about bank or speculative gains taxes. But we need solutions that don't apply to Austria only. Our country will remain an attractive location – even with a possible amendment of foundation law, as is currently under discussion. □

Zur Person The person

Die European American Investment Bank AG (Euram Bank) ist eine unabhängige österreichische Privatbank, die sich zu 100 Prozent im Besitz des Managements und privater Investoren befindet. Manfred Huber, 1999 Mitbegründer der Euram Bank, leitet das Asset Management und das Treasury und ist für den Bereich Private Banking International verantwortlich. Zuvor war Huber bei der Vontobel Bank AG Österreich, der Bawag P.S.K. Invest sowie der Schoellerbank tätig

European American Investment Bank AG (Euram Bank) is an independent Austrian private bank that is owned entirely by its managing partners and private investors. Manfred Huber, one of the founders of Euram Bank in 1999, is Head of Asset Management and Treasury, and responsible for Private Banking International. Previously, he had worked with Vontobel Bank AG Austria, Bawag P.S.K. Invest as well as Schoellerbank.