

# SPITZENLEISTUNGEN BEI ASIATISCHEN AKTIEN

TAN CHONG KOAY / CHRISTIAN HÜRZELER

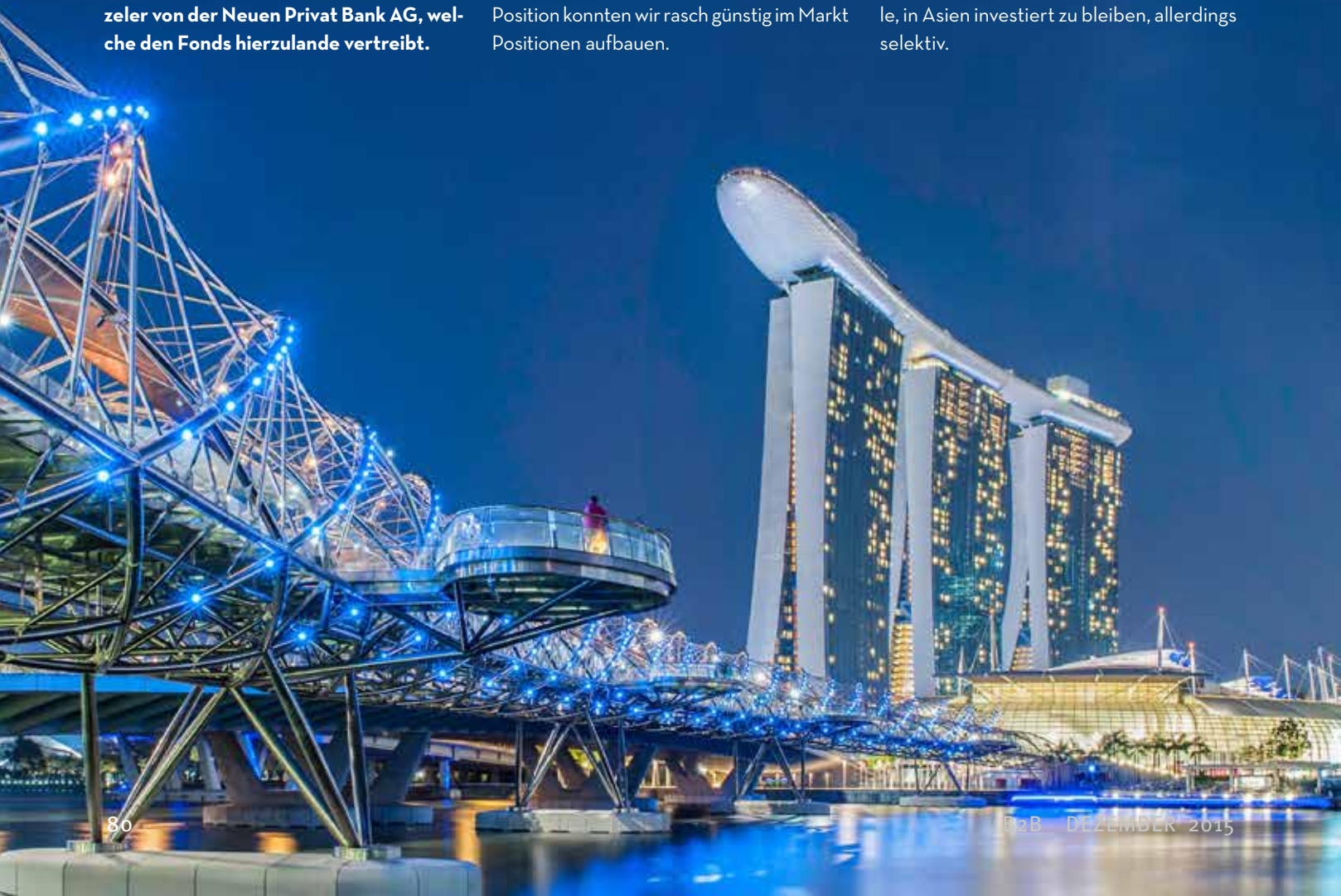
Obwohl Wertschriften aus Asien in jedes gut diversifizierte Portefeuille gehören, bleibt die Region auch für viele Professionelle ein Buch mit sieben Siegeln. Das gilt nicht für Dr. Tan Chong Koay, den Gründer und CEO von Pheim Asset Management. Er übertrifft sowohl Benchmarks als auch Peergroups seit jeher deutlich. Die B2B-Redaktion traf sich mit ihm anlässlich seines jüngsten Besuchs in Zürich und fragte ganz bescheiden nach seinem Erfolgsrezept. Das Gespräch wurde ergänzt durch ein Kurzinterview mit Christian Hürzeler von der Neuen Privat Bank AG, welche den Fonds hierzulande vertreibt.

**Das zweite Halbjahr brachte für viele Asien-Investoren herbe Verluste. Wie ist es Ihnen ergangen?**

Wir waren auch betroffen, aber vielleicht etwas weniger als andere Asset Manager aufgrund unserer spezifischen Titelselektion. Zum einen waren wir nicht voll investiert und zum anderen vermieden wir Sektoren wie Öl und Gas, welche stark unter den fallenden Rohölpreisen litten. Unser Portfolio verlor insbesondere an Wert durch den steigenden USD gegenüber asiatischen Währungen. Doch dank der ausgeprägten Cash-Position konnten wir rasch günstig im Markt Positionen aufbauen.

**Was empfehlen Sie Schweizer Anlegern, die aus Diversifikationsüberlegungen weiterhin in Asien investiert sein möchten?**

Wir sehen die asiatischen Volkswirtschaften – ohne jene Japans – im Gleichschritt mit der globalen Abschwächung rückläufig tendieren. Durch die jüngsten Marktkorrekturen bieten sich allerdings wieder Chancen – auch wenn sich das Wachstum in Asien etwas abschwächt, ist es im Schnitt noch immer deutlich besser als etwa jenes in Europa oder den USA. Ich empfehle, in Asien investiert zu bleiben, allerdings selektiv.



**Sie gelten als exzellenter Kenner der asiatischen Aktienmärkte. Wie lautet denn das Erfolgsgeheimnis Ihres Hauses?**

Einer der wichtigsten Punkte ist der, dass wir nicht immer voll investiert sein müssen. Wer zu gierig ist, wird sich meist als Verlierer wiederfinden. Solange ein gewisses Gefühl fürs Timing vorhanden ist, lässt sich eine temporäre Underperformance bei einzelnen Titeln durchaus akzeptieren. Die meisten Fondsmanager mögen dies allerdings nicht. Wie vorhin angedeutet, nutzen wir Cash zur Performance-Aufbesserung. Wenn wir denken, dass ein Markt oder Titel eine zu hohe Bewertung erreicht hat, treten wir als Verkäufer auf und erhöhen dadurch den Cash-Bestand. Im Grunde sind wir klassische Value-Investoren, welche die Möglichkeit schätzen, ein breites Investment-Spektrum zu nutzen.

**Welche Faktoren sind bei der Analyse von Titeln besonders zentral?**

Zum einen schauen wir natürlich auf den Preis, also auf Kennzahlen wie das Kurs-Gewinn- oder das Kurs-Buchwert-Verhältnis,

dann ist auch die Bilanz zentral. Arbeitet das Unternehmen profitabel? Generiert es Erträge aus dem Kerngeschäft? Weiter sind die Erträge pro Aktie oder die Dividendenhöhe von Belang oder natürlich das Management. Handelt es integer? Ist es leistungsstark, fokussiert und hält es auch Anteile am Unternehmen? Diese Fragen sind ebenso wichtig wie eine hohe Transparenz und gute Corporate Governance.

**Welche Märkte oder Marktsegmente favorisieren Sie derzeit?**

Gegenüber Kapitalisierungen sind wir indifferent, da unser Hauptaugenmerk auf günstig bewerteten Aktien mit hohem Wachstumspotenzial liegt. Aktuell sehen wir gute Kaufgelegenheiten in China, Indonesien, Thailand und Malaysia, da diese Märkte einerseits stark korrigierten und andererseits auch die Währungen nachgaben. Aus einer USD-Perspektive sind die Bewertungen wirklich attraktiv, insbesondere bei Unternehmen, deren Erträge vom Export getrieben werden – ich denke da an die Segmente Holzwaren, Gummihandschuhe oder Halbleiter.

**LITERATUR-HINWEIS**

«Rising above financial storms» erläutert den Lesern Dr. Tans erfolgreichen Anlageansatz. Es handelt sich dabei nicht um theoretische Erörterungen sondern um echte Praxisbeispiele. Aufgezeigt und kommentiert werden sowohl erfolgreiche Titelselektionen als auch solche, die nicht funktionierten. Leser merken schnell, dass der Ansatz sowohl in aufwärts tendierenden Märkten als auch in Baisse-Phasen funktioniert. Es gibt wohl viele Bücher von Top-Fondsmanagern aus den USA zu kaufen, doch dieses ist das erste aus der Feder eines asiatischen Fachmanns. «Rising above financial storms» ist kein Buch eines beliebigen Fondsmanagers für asiatische Aktien, sondern des aktuell besten.

Das Buch kann bei [www.amazon.de](http://www.amazon.de) bestellt werden.





Die Banken und Immobilien sind preislich zwar ziemlich am Boden, doch bestehen dort zyklische Risiken. Bei Banken kommt noch die Unklarheit hinzu, wie hoch der Eigenkapitalbedarf ist, um die Bestimmungen von Basel III einzuhalten.

### Ihr Flaggschiff-Fonds feierte 2015 sein 20-jähriges Bestehen.

Das ist korrekt; wir feierten das Jubiläum am 3. Februar. Anfang des Jahres kriegten wir von Lipper noch die Nachricht, dass unser in den ASEAN-Staaten investierender Fonds in seiner Kategorie die Top-Position unter sämtlichen Perioden über 1-20 Jahre einnehme - ein noch nie dagewesener Rekord. Seit der Lancierung 1995 bis zu besagtem 3. Februar er-

zielte unser Produkt 497.37% Rendite in USD, dies gegenüber dem FTSE ASEAN-Index mit 44.56%. Der erste Verfolger kam auch nur gerade auf 94.52%. So gesehen dürfen wir sicherlich behaupten, einen ansprechenden Job gemacht und manch eine Krise positiv gemeistert zu haben.

### Im Vorfeld unseres Gesprächs liessen Sie uns sein Exemplar Ihres neuen Buchs zukommen.

Das Buch handelt vom Investieren und von meinem Leben zugleich. Es beschreibt meine Geschichte mit den erlangten Kenntnissen. Dazu gehören auch die breiten Erfahrungen aus meiner 18 Jahre dauernden Tätigkeit in Wachstumsunternehmen, bevor ich vor rund 21 Jah-

ren dann Pheim Asset Management gründete. Das Buch zu schreiben war wie eine Katharsis; es zwang mich zurückzublicken und zu analysieren, was denn alles gut lief und was eher nicht klappte.

### Eines der Kapitel trägt den Titel «Was macht einen guten Investor aus?». Geben Sie den Lesern einen kurzen Einblick hierzu?

Leute meinen, dass man Weitblick haben müsse, doch dies ist eine seltene Gabe. Ich würde eher sagen, dass es Überzeugung und Standfestigkeit braucht. Leider honoriert der Markt persönlich gewonnene Ansichten nicht immer umgehend, so dass man als erfolgreicher Investor auch Geduld benötigt, bis der Markt die eigenen Ansichten bestätigt.



**Dr. Tan Chong Koay inmitten seines Teams**  
Founder & CEO von Pheim Asset Management  
(Asia) Pte Ltd, Singapur.

## NACHGEFRAGT

**Die B2B-Redaktion unterhielt sich anlässlich der Buchpräsentation von Tan Chong Koay auch mit Christian Hürzeler, dem Leiter institutionelle Kunden bei der NPB Neue Privat Bank AG in Zürich. Die Bank vertreibt den Fonds hierzulande aktiv und weiss um die aktuellen Fragen und Wünsche der Kunden bestens Bescheid.**

**Christian Hürzeler, wir nehmen an, dass Sie sich glücklich schätzen können, den Kunden durch die Kooperation mit Pheim Asset Management einen der besten Asien-Fonds anbieten zu dürfen.**

In der Tat, wir schätzen uns sehr glücklich, mit einem solch erfolgreichen Partner seit mehr als zwölf Jahren zusammenzuarbeiten. Zu Beginn wollten wir für unsere Kunden vermehrt in Asien investieren, was aufgrund unseres fehlenden Knowhows nur mit einem externen Partner möglich war. Einer unserer damaligen Verwaltungsräte kannte Dr. Tan persönlich; so kam es zu dieser Kooperation. Seit dann erwuchs eine Vertrauensbasis, was gerade bei Geschäftspartnern anderer Kulturkreise äusserst wichtig ist. Mittlerweile sind die Verantwortlichen von Pheim regelmässig in der Schweiz anzutreffen, um unsere Kunden und die Presse in 1:1-Meetings aus erster Hand über Entwicklungen und Trends an den asiatischen Märkten zu informieren.

**Welche Punkte sprechen derzeit für einen Einstieg oder Zukauf?**

Die Korrektur an den asiatischen Aktienmärkten in den Sommermonaten liess viele Bewertungen auf ein tiefes Niveau sinken. Dies spricht schon einmal für einen Einstieg. Zudem verloren verschiedene Lokalwährungen gegenüber dem USD massiv an Terrain und bieten somit Aufholpotenzial. Zu guter Letzt wird das Wirtschaftswachstum in den meisten Ländern des Fernen Ostens weiterhin höher sein als jenes in der westlichen Welt. Fundamental gesehen

sprechen also viele Gründe für ein Engagement in Asien. Einige Investoren nutzten die Krisenmonate denn bereits zum Ausbau ihrer Asien-Engagements.

**Was darf man als Investor von der Region in einem Zeithorizont von etwa 18 Monaten denn erwarten?**

Bei der jüngsten Korrektur verloren auch jene asiatischen Aktien an Terrain, die bereits vorher günstig bewertet waren. Diese Titel – grösstenteils Mid Caps – bergen nun ein grosses Potenzial. Nach Krisen in den vergangenen zehn Jahren legten die Fonds im Folgejahr jeweils bis zu 80% zu. Eine schöne zweistellige Performance in den kommenden 18 Monaten ist also durchaus denkbar.

**Wie hoch sehen Sie heutzutage die optimale Quote asiatischer Aktien für einen institutionellen Investor des Typs «Balanced»?**

Asien macht bald einen Drittel des weltweiten Bruttosozialprodukts aus. Demzufolge müsste die Allokation in einem ähnlichen Rahmen liegen. Da Asien jedoch in

den meisten Portefeuilles noch stark untervertreten ist, erachten wir eine schrittweise Anpassung bis auf 15% als sinnvoll.

**Lassen Sie zum Schluss die Leser doch noch kurz wissen, über welche Expertisen Ihr Haus sonst noch verfügt.**

Unsere Bank wurde 2001 von vier geschäftsführenden Partnern und einem kleinen Kreis von Schweizer Privatinvestoren als reine Vermögensverwaltungsbank für private und institutionelle Kunden gegründet. Als unabhängige und kleine Bank profitieren wir von kurzen Dienstwegen und können so unsere Kunden direkter, persönlicher und flexibler bedienen. Für logistische Dienstleistungen besteht eine Partnerschaft mit der InCore Bank AG. Auf Produktebene sind wir immer auf der Suche nach interessanten Partnern, so wie mit Dr. Tan und seinem Team. Zudem sind wir in verschiedenen Nischen aktiv, beispielsweise im Fondssektor durch die Übernahme von Zahlstellenmandaten. Weitere Projekte sind in der Pipeline, davon möchte ich jedoch noch nichts preisgeben.



**Christian Hürzeler**

Leiter institutionelle Kunden,  
NPB Neue Privat Bank AG, Zürich.