



„Hochglanz-Broschüren von Investmentmanagern interessieren uns nicht. Wir wollen wissen, was dahinter steckt – auch in Asien.“

Zweieinhalb Wochen war **Günter Jäger**, Gründer und CEO des Liechtensteiner Vermögensverwalters PLEXUS Investments, für seine Mandanten auf Asien-Reise. Das Ziel: Insights aus unterschiedlichsten Blickwinkeln über gesellschaftliche Trends und neue Investmentideen bekommen.

Im Interview erläutert er seinen aufwendigen Rechercheansatz, wichtige Erkenntnisse und weitere Schritte.

„Hochglanz-Broschüren von Investmentmanagern interessieren uns nicht. Wir wollen wissen, was dahinter steckt – auch in Asien.“

Erste Reflexionen: Günter Jäger nach seiner Asien-Reise in Frankfurt am Main

**Herr Jäger, wie viele Tage haben Sie in welchen asiatischen Finanzmetropolen verbracht?**

**Günter Jäger:** Wir – der Verwaltungsratsvorsitzende von PLEXUS, Ulf Becker, und ich – waren von Mitte September bis Anfang Oktober in Hongkong, Shanghai und Tokio unterwegs. Insgesamt haben wir 43 Vor-Ort-Termine absolviert, hunderte Fragen gestellt und sehr viele wertvolle Informationen bekommen.

Seit der Gründung von PLEXUS im Jahr 2006 reisen wir fünf, sechs Mal pro Jahr für jeweils ein bis zwei Wochen in die Welt, um Investmentideen zu sammeln. Zu unseren Zielen gehören nicht nur bekannte Finanzmetropolen, sondern auch Länder wie Kolumbien, Ghana oder Simbabwe. Die Recherchereisen tragen wesentlich zum Investorserfolg unserer Kunden bei.

**Wen haben Sie auf Ihrer jüngsten Reise getroffen?**

Unsere Gesprächspartner waren Ökonomen, Strategen, Analysten und Fondsmanager aus den verschiedensten traditionellen sowie alternativen Assetklassen. Zudem haben wir Vertreter von Unternehmerfamilien getroffen, die Geld in Hongkong, China und Japan investieren. Diese Mischung an Gesprächspartnern organisieren wir auf jeder Recherchereise, weil uns die unterschiedlichen Blickwinkel interessieren, bevor wir uns eigene Meinungen bilden.

**Die meisten anderen Kapitalanlageexperten im deutschen Sprachraum informieren sich in Zeitungen, Analystenreports und Videomeetings über das weit entfernte Asien. Das spart Zeit und Kosten.**

Unsere Mandanten erwarten von uns, dass wir für sie die besten Länderinformationen, Anlageideen und Investmentmanager finden. Und das international. Da sparen wir nicht, sondern investieren für unsere Kunden. Die direkten Kontakte zu unserem Netzwerk, diesmal in Asien, bleiben aus meiner Sicht auch im digitalen Zeitalter essentiell, um frühzeitig gewinnbringendes qualitatives Wissen für erfolgreiche Investments zu sammeln und das PLEXUS-Netzwerk zu erweitern. Vieles von dem, was

ich bei solchen Reisen sehe und höre, würde mir am Büroarbeitsplatz entgehen – und damit auch unseren Mandanten.

**Was machen Sie jetzt mit Ihren Informationen?**

Derzeit werten wir insbesondere die 43 Vor-Ort-Termine detailliert aus. Danach priorisieren wir Investmentideen. Und dann stelle ich die Rechercheergebnisse den PLEXUS-Mandanten und anderen Interessenten ausführlich vor. Für Kunden, die daraufhin bestimmte Investmentideen weiterverfolgen möchten, gehen wir den nächsten Schritt.

**Was ist der nächste Schritt?**

Nochmals nach Asien reisen, um weitere Due Diligence für spezielle Investitionen durchzuführen. Wir managen Investments in Asien ja nicht selbst und aus dem deutschen Blickwinkel heraus, sondern nutzen dafür Investmentmanager vor Ort. Die Auswahl und Kontrolle dieser lokalen Expertise gehören zu unseren Kernkompetenzen.

**Wie wählen Sie Investmentmanager vor Ort für Ihre Kunden aus?**

Nach unserem eigens dafür entwickelten und sehr erfolgreichen Due Diligence-Prozess, der unter anderem umfassende persönliche Interviews, Track Record-Analysen, Peergroup-Vergleiche und Reference-Checks beinhaltet.

**Lassen Sie uns Ihre wichtigsten Rechercestationen in Asien einmal Revue passieren und beginnen mit Hongkong. Die politische Lage dort ist wegen der Proteste gegen Chinas Regierung fragil. Haben Sie davon etwas mitbekommen?**

Selbstverständlich. Allerdings finden die Proteste meist am Wochenende statt. Interessant war zu hören, wie unsere Gesprächspartner die Protestursache erklären.

**Die Ursache sind chinesische Gesetze, die die persönliche Freiheit der Menschen in der Sonderverwaltungszone einschränken.**

Das lesen wir täglich in europäischen Zeitungen. Allerdings sagen unsere Gesprächspartner, die chinesischen Regie-

„Immobilien in Hongkong sind extrem teuer. Aus den daraus entstehenden Zwängen vor Ort können sich Chancen für Investoren ergeben.“

rung hätte das Fass der Unzufriedenheit lediglich zum Überlaufen gebracht.

#### Worum geht es dann?

Die wahre Hauptursache liegt unserem Netzwerk zufolge in der extrem ungleichen Vermögensverteilung in Hongkong.

#### Wie äußert sich die ungleiche Vermögensverteilung?

Zum Beispiel kontrollieren gerade einmal sieben Familien ungefähr ein Drittel der Hongkonger Wirtschaftsleistung, während hunderttausende arbeitende Menschen nicht mal eine menschenwürdige Wohnung für sich und ihre Familien bezahlen können. Die durchschnittliche Miete entspricht in Hongkong dem durchschnittlichen Gehalt. Das ist ein Zustand, der nicht nachhaltig sein kann.

#### Wie wichtig ist Hongkong eigentlich für China?

Politisch sehr wichtig und wirtschaftlich immer weniger wichtig.

#### Warum immer weniger wichtig?

Als China im Jahr 1997 Hongkong von Großbritannien übernommen hat, trug die Stadt rund 25 Prozent zur chinesischen Wirtschaftsleistung bei. Inzwischen ist Hongkongs Beitrag in den niedrigen einstelligen Prozentbereich gefallen, weil Chinas Wirtschaft heute um ein Vielfaches stärker als vor 22 Jahren ist.

#### Ein attraktiver Finanzstandort ist Hongkong aber weiterhin?

Das schon. Unternehmen, die heute in Hongkong ansässig sind, dort eine Niederlassung eröffnen oder an die Hongkonger Börse gehen, machen das vor allem, weil sie aus einem am Westen orientierten Rechtssystem heraus vom chinesischen Wachstum profitieren wollen. Wenn aber China jetzt anfängt, sein Rechtssystem auf Hongkong zu übertragen, hat Hongkong immer weniger einzigartige Vorteile für Investoren. Und das würde den von der chinesischen Regierung massiv geförderten Finanzmetropolen Shanghai und Shenzhen nützen.

#### Werden Investments in Hongkong deshalb riskanter?

Da müssen wir differenzieren. Wenn Hongkong ein Ort mit Zukunft bleiben soll, müssen zum Beispiel dringend die Immobilienpreise für Normalverdiener sinken. Und dafür braucht es neue, große und innovative Bauprojekte. Deshalb kann es sich für Investoren lohnen, Immobilienunternehmen im Auge zu behalten. Skeptisch betrachte ich dagegen beispielsweise den Einzelhandel, weil über kurz oder lang deutlich weniger Festland-Chinesen zum Einkaufen nach Hongkong kommen werden. Denen stehen mittlerweile eben auch daheim immer mehr Konsummöglichkeiten offen.

#### Stichwort chinesisches Festland. Was fällt Ihnen spontan zur Stimmung dort ein?

Vor allem, dass China ein extremes Selbstbewusstsein entwickelt hat. Bei unserem Aufenthalt dort haben wir das auf Schritt und Tritt gespürt. Ein Grund für die große Zuversicht ist, dass die Allgemeinheit davon ausgeht, dass ihr wachsender Inlandskonsum sie vor Wirtschaftskrisen schützt. Im Schnitt geht es den Chinesen immer besser, weshalb sie auch weitgehend hinter ihrer Regierung stehen.

#### US-Präsident Donald Trump hat einen Handelsstreit mit China losgetreten. Wie geht das Land damit um?

Für unsere Gesprächspartner in China war eines ganz klar: Die chinesische Regierung wird keinen Deal mit den USA eingehen, der den Chinesen relevante Nachteile bringt. Zudem geht es dem Land darum, sein Gesicht zu wahren. China ist die zweitgrößte Wirtschaftsmacht der Welt und will als solche Stärke zeigen. Die koloniale Schmach ist

unvergessen; China will nie mehr von irgendeiner Macht „bestraft“ werden.

#### Wie lange könnte der Handelsstreit zwischen China und den USA Ihrer Ansicht nach noch dauern?

Ich rechne mit einem Dauerstreit um die Vormachtstellung in der Welt. Leider. Zudem glaube ich, dass dadurch der offene, globale Handel noch stärker als bislang beeinträchtigt wird. Vermutlich werden bald neue Länderallianzen und damit neue Handelszonen entstehen.

#### Welche chinesischen Marktsegmente halten Sie aus Investorensicht für interessant?

In China bieten vor allem der digitale Einzelhandel, das Gesundheitswesen, der Bildungssektor und die Digitalisierung im B2B-Segment mittel- bis langfristige Investmentchancen. Wir haben etliche Fondsmanager getroffen, die auf die Innovationskraft junger, aber auch etablierter chinesischer Technologieunternehmen setzen. Weitere Chancen ergeben sich durch die „vergessenen 50 Prozent“.

#### Wen meinen Sie damit?

Städte der dritten und vierten Reihe mit weniger als drei Millionen Einwohnern – vergleichbar vielleicht mit Hamburg, Köln oder Frankfurt. Bislang standen Top-Metropolen wie Peking, Shanghai und Shenzhen im Förderfokus der chinesischen Regierung. Bald werden die für chinesische Verhältnisse „kleinen Großstädte“ eine neue Wachstumswelle bilden.

#### Welche Wachstumsraten erwarten Sie mittel- bis langfristig für die chinesische Volkswirtschaft?

Ich glaube nicht, dass China noch lange sechs Prozent oder mehr wachsen kann. Aber angesichts der Milliardenbevölkerung böten auch drei bis vier Prozent Wachstum genug Investmentchancen.

#### Drei, vier Prozent Wirtschaftswachstum – in Japan gibt es das schon lange nicht mehr. Warum haben Sie dennoch auch mehrere Tage dort verbracht?

Weil unsere Kunden nicht kurzfristig, sondern mittel- bis langfristig investieren. Und mittel- bis langfristig dürfte in Japan eine Menge passieren. →

„In China bieten der Einzelhandel, das Gesundheitswesen, der Bildungssektor und die Digitalisierung im B2B-Segment mittel- bis langfristige Investmentchancen.“

FOTOS: BIRGIT BIELEFELD FÜR PLEXUS



### Querdenker

Günter Jäger gründete PLEXUS Investments im Jahr 2006. Davor leitete er bei der LGT Capital Management das Portfolio-Management des Fürstlichen Portfolios und der Multimanager-Produkte. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler ist u. a. Chartered Alternative Investment Analyst, Certified Financial Risk Manager und Certified International Wealth Manager.

PLEXUS Investments ist unabhängig, global vernetzt – und hat außergewöhnliche Investmentideen, die individuell an Kundenbedürfnisse anpassbar sind.



„Die Digitalisierung in Japan ist eine große Chance für Investoren. Denn das Digitalisierungspotenzial ist in allen Wirtschaftsbereichen gewaltig.“

#### Woran denken Sie da?

Zunächst: Japan hat ähnliche Probleme wie Europa. Die Volkswirtschaft wächst bestenfalls schwach. Die Zinsen tendieren gegen null Prozent. Und die Bevölkerung ist überaltert. Allerdings gibt es auch Entwicklungen, die nach und nach positiv wirken sollten. Zum Beispiel öffnet sich die traditionell sehr verschlossene japanische Gesellschaft langsam der Einwanderung. In Tokio beispielsweise sind mittlerweile mehr als sechs Prozent der Erwerbstätigen Ausländer. Die Metropolregion Tokio hat – je nach Definition dieses Ballungsgebietes – rund 25 bis 40 Millionen Einwohner. Allein dort kommen jährlich hunderttausende Menschen hinzu – darunter immer mehr Ausländer.

#### Was heißt das für Investoren?

Zum Beispiel, dass der Immobilienmarkt und der Einzelhandel sehr interessant werden können. Aber auch der Tourismus.

#### Bislang war Japan nicht gerade ein Urlaubs-Hotspot.

Die japanische Regierung möchte das weiter ändern. Es kommen bereits deutlich mehr Chinesen und Südkoreaner, um dort Urlaub zu machen. Auch die diesjährige Rugby-Weltmeisterschaft in mehreren japanischen Städten und die Olympischen Sommerspiele 2020 in Tokio sind strategische Schritte für mehr Tourismus. Und das ist ja nicht alles.

#### Was hat die Regierung sonst noch vor?

Die Regierung lockert auch allmählich die Einreisebestimmungen für Ausländer. Und im Jahr 2025 soll das Casino-Verbot fallen. Dann könnte Japan mit Macau um chinesische Glücksspieler konkurrieren. In Macau, wie Hongkong eine chinesische Sonderverwaltungszone, gibt es natürlich sehr viele chinesische Spieler – auch davon haben wir uns bei einem kurzen Abstecher dorthin überzeugt.

#### Haben Sie dort auch gespielt?

Nein. Zocken ist nichts für mich.

#### Zurück nach Japan: Das Land war über Jahrzehnte führend bei industriellen Robotersystemen. Birgt dieser Bereich noch Investmentchancen?

Japan ist schon länger kein besonders innovatives Land mehr. Das sieht man auch daran, dass es bei der Digitalisierung keine führende Rolle einnimmt. Doch das ist eine Chance für Investoren!

#### Das klingt eher nach Risiko.

Die Chance ist das hohe Produktionseffizienz-Potenzial. Hinzu kommt, dass japanische Unternehmen zunehmend

ineffiziente Beteiligungsgeflechte aufröseln, um effizientere Kapitalstrukturen zu etablieren. Und die Investorenkultur ändert sich auch.

#### Wie denn?

Langsam aber sicher etablieren sich aktive Investoren, die gegen verkrustete Strukturen und überalterte Management-Boards opponieren. Wenn diese Entwicklung weitergeht, wird der Effizienzdruck auf den Management-Etagen steigen. Übrigens gibt es auch interessante Entwicklungen, die Fusionen und Übernahmen fördern. Auch dadurch dürften verkrustete Organisations- und Kapitalstrukturen nach und nach aufgebrochen werden.

#### Also jetzt in japanische Blue Chips investieren?

Wir denken eher an andere, chancenreichere Möglichkeiten.

#### An welche?

Wir haben Investitionen in Spezielsituationen im Blick. Da können Aktien genauso in Frage kommen wie Private Equity-Investments. Die Situation und die daraus entstehenden mittel- bis langfristigen Chancen sind für uns entscheidend, weniger die Assetklasse. Und wenn aktive japanische Aktionäre an Veränderungsprozessen beteiligt sind, kann das ebenfalls vorteilhaft sein.

#### Für Sie müssen es unbedingt kritische japanische Aktionäre sein?

Das wäre gut, weil japanische Manager für Kritik von japanischen Investoren empfänglicher sind als für Kritik von beispielsweise amerikanischen oder deutschen Aktionären. Deshalb raten wir unseren Kunden auch, auf japanische Investmentmanager zu setzen. Und PLEXUS hat die Expertise, die richtigen lokal ansässigen Investmentmanager auszuwählen. Ich gehe davon aus, dass wir genau dafür demnächst nochmals nach Tokio, Hongkong oder Shanghai reisen werden. Doch wie gesagt: Dann geht es um Due Diligence.

#### Haben Sie auch schon Ziele für eine nächste umfassende Recherche im Blick?

Selbstverständlich. Zum Beispiel werden wir irgendwann zwischen März und Juni 2020 in die USA, nach Mexiko und nach Kanada reisen, um neue Trends zu recherchieren.

#### Warum gerade auch dorthin?

Weil wir dort momentan bessere Perspektiven erwarten als zum Beispiel für Europa – trotz der Verunsicherungen wegen der Regierung von Präsident Trump. Die USA haben gerade ihre Handelsabkommen mit Kanada und Mexiko neu verhandelt. Gut möglich, dass dort ein erneuerter Wirtschaftsblock entsteht, der neue Investmentchancen mit mittel- bis langfristigen Anlagehorizont bietet.

#### Last but not least: Wie sehen Sie Europa?

Die Europäische Union verkennt aus meiner Sicht die Zeichen der Zeit. Sie sollte zusammenwachsen und sich als Wirtschaftsblock stärken. Doch die Zeichen stehen auf Spaltung und Schwächung.

#### Welche Folgen könnte das haben?

Wenn es so weitergeht, wird der auf Abgrenzung zielende Populismus Europa zum Verlierer bei der Neuverteilung der weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnisse machen. Vor allem deshalb beschäftige ich mich zurzeit lieber weiter mit den USA und mit Asien. Im Fokus der kommenden Wochen steht allerdings erst einmal die detaillierte Auswertung der Asien-Reise. Ich freue mich schon auf die Gespräche darüber mit Investoren und anderen Interessenten.

#### KONTAKT

PLEXUS Investments AG  
Günter Jäger  
[g.jaeger@plexusinvestments.com](mailto:g.jaeger@plexusinvestments.com)  
+423 375 04 01

