

”

IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

JOSEPH V. AMATO - NEUBERGER BERMAN



Joseph Amato ist Präsident der Neuberger Berman Group LLC und Chief Investment Officer (CIO) für Aktien. Gleichzeitig gehört er dem Aufsichtsrat und dem Prüfungsausschuss des Unternehmens an.

“

Während seines letzten Aufenthaltes in den USA hatte Detlef Glow, Head of EMEA Research bei Thomson Reuters Lipper, die Möglichkeit, Joseph Amato zu treffen und mit ihm über das Unternehmen Neuberger Berman und dessen Neustart nach der Bankenkrise im Jahr 2008, als das Unternehmen noch zu Lehman Brothers gehörte, zu sprechen.

Bevor Neuberger Berman im Mai 2009 wieder eine eigenständige Gesellschaft wurde, gehörte die Gesellschaft zu der Investmentbank Lehman Brothers, wo Amato seit April 2006 Leiter des Asset Managements war. In dieser Position war er auch für die damalige Tochtergesellschaft Neuberger Berman verantwortlich. Zwischen 1996 und 2006 hatte er verschiedene Führungspositionen im Bereich Kapitalmärkte (Capital Markets) inne, wobei er die längste Zeit die globale Leitung der Aktienanalyse verantwortete. Unter seiner Leitung verbesserte sich die Bewertung des Aktienresearchteams von Lehman Brothers in der Institutional Investor Aktienanalyse Umfrage als „All-American-Team“ von Platz 12 im Jahr 1997 auf Platz 1 im Jahr 2003. 1994 wechselte er innerhalb von Lehman Brothers von der Aktien- auf die Anleienseite und leitete fortan die Analyse für hochverzinsliche Wertpapiere (Head of High Yield Research).

Bevor Amato seine Karriere bei Lehman Brothers begann, arbeitete er zehn Jahre bei Kidder Peabody, wo er bis zum Leiter High Yield Research aufstieg.

Zwischen 1990 und 1996 wurde er für seine Analysen von hochverzinslichen Anleihen aus dem Bereich Einzelhandel sechsmal von Institutional Investor für das „All-America Fixed-Income Research Team“ nominiert und belegte dabei mehrmals den ersten Platz.

Amato hat einen Bachelor of Science von der Georgetown University und ist heute Mitglied des Verwaltungsrates der Universität sowie im Beirat der Business School.

Ebenso ist er Beirat der non-profit Organisation „Teach for America“, die sich landesweit für Reformen an den öffentlichen Schulen einsetzt. Zusätzlich ist er auch noch Treuhänder für die „Montclair Kimberley Academy“, eine unabhängige Schule in New Jersey.

„*Das Geschäft ist über die Jahre internationaler geworden und wir sind, auch in Bezug auf die angebotenen Anlageklassen, gewachsen.*“

JOSEPH AMATO

Warum haben Sie und ihre Partner sich 2008 entschlossen, Neuberger Berman zu re-privatisieren, statt einfach zu einem anderen Arbeitgeber zu wechseln?

JOSEPH AMATO: Bevor ich Ihnen diese Frage beantworte, möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über die Geschichte von Neuberger Berman geben. Das Unternehmen wurde 1939 gegründet und hatte seinen institutionellen und privaten Kunden seitdem nur Dienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung angeboten. Über die Jahre ist das Geschäft internationaler geworden und wir sind, auch in Bezug auf die angebo-

tenen Anlageklassen, gewachsen, so dass wir unseren Kunden heute Vermögensverwaltungsdienstleistungen und Produkte aus den Bereichen Aktien, festverzinsliche Wertpapiere und alternative Investmentstrategien, hauptsächlich im Bereich Private Equity, anbieten können. Neuberger Berman war von 1939 bis 1999 ein Privatunternehmen, das in Form einer Partnerschaft aufgestellt war. Dann folgte der Börsengang und im Jahr 2004 die Übernahme durch Lehman Brothers. Glücklicherweise war Neuberger Berman, als reiner Vermögensverwalter, von der Lehman-Pleite im Jahr 2008 ausgenommen und so war es für die Mitarbeiter möglich, die Firma aus der Konkursmasse herauszukaufen. Dieser Schritt war für Neuberger Berman eine Art Zurück in die Zukunft-Strategie, denn wir haben jetzt im Großen und Ganzen betrachtet dieselbe Unternehmensstruktur wie vor dem Börsengang.

Um Ihre Frage zu beantworten, wir hatten verschiedenste Optionen, unter anderem waren auch einige Private Equity Firmen daran interessiert, Neuberger Berman zu kaufen. Da aber jeder der Geschäftsbereiche von Neuberger Berman seine Wurzeln in einer Partnerschaft hatte, war es aus unserer Sicht die beste Lösung für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens und der Mitarbeiter, wieder eine solche Eigentümerstruktur anzustreben, die in unserer Branche ja durchaus üblich ist. Zudem unterstützten uns bei dieser Entscheidung, neben den Mitarbeitern, auch viele unserer Kunden. Dass die meisten der Mitarbeiter, die damals mit an Bord waren, heute noch für Neuberger Berman arbeiten, zeigt uns, dass dieser Schritt richtig war. Ein ganz ähnliches Bild ergibt sich auf unserer Kundenseite, hier sind wir seit 2008 nicht nur durch Kurszuwächse sondern auch aufgrund von neuen Mandaten der Kunden gewachsen. »



▲ **JOSEPH AMATO - NEUBERGER BERMAN**

Aus heutiger Sicht können wir sagen, dass wir mit unserer Entscheidung, Neuberger Berman als partnerschaftlich geführtes Privatunternehmen zu übernehmen, sehr glücklich sind und nicht daran denken, an unserer Unternehmensstruktur etwas zu ändern. Dadurch, dass die Firma den Mitarbeitern gehört, haben wir die Möglichkeit, bei all unseren Entscheidungen für das Unternehmen wirklich langfristig zu denken und uns darauf zu fokussieren, für unsere Kunden die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen, ohne Wachstums- oder Gewinnziele erreichen zu müssen, die, wie bei börsengehandelten Unternehmen anhand der Markterwartungen üblich, von außen vorgegeben werden.

Nach der Finanzkrise 2008 folgte bereits im Jahr 2011 die Euro-Krise. Wie ist Neuberger Berman durch diese stürmische Zeit gekommen?

JOSEPH AMATO: Wir hatten zu die-

sem Zeitpunkt viele europäische Kunden und ein Investmentteam in London. Allein dadurch ist klar, dass die Euro-Krise direkte Auswirkungen auf unser Geschäft hatte. Diese hielten sich aber im Rahmen und können im Nachhinein als Bewegungen im üblichen Ausmaß während einer solchen Krise beschrieben werden. Nichtsdestotrotz traf uns die Krise, kurz nachdem wir in den Jahren 2009 und 2010 damit begonnen hatten die Internationalisierung unseres Geschäftsmodells durch den Markteintritt in Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien voranzutreiben. Glücklicherweise liegt es in unserer Natur, beim Aufbau eines neuen Marktes vorsichtig zu agieren. Wir wollen neue Märkte lieber Stück für Stück aufbauen, wobei die jeweiligen Erfolge unserer Teams vor Ort als Maßstab für die weitere Finanzierung der Expansion in dem jeweiligen Land genutzt werden. Aus unserer Sicht ist diese vorsichtige Expansionsstrategie nachhaltiger, als mit einem 5-Jahres-

plan und einer Menge Geld in einem Markt zu starten, um dann eine ganze Niederlassung schließen zu müssen, falls diese nach Markteintritt nicht die geforderte Profitabilität oder andere Kennzahlen erfüllt.

Zusammengefasst kann ich sagen, dass die Euro-Krise unser Wachstum insgesamt nicht verlangsamt hat und wir durch die Krise auch nicht zum Umdenken hinsichtlich unserer Expansionsstrategie gezwungen wurden.

Neben den Büros, die wir für die Betreuung unserer Kunden benötigen, haben wir auch Investment-Center in Europa eröffnet, um nicht nur hinsichtlich der Anzahl unserer Kunden zu wachsen, sondern den bestehenden Kunden auch neue Investmentmöglichkeiten anbieten zu können. Ein Beispiel dafür ist sicherlich der Bereich der hochverzinslichen Anleihen, den wir im Jahr 2013 in Europa aufgebaut haben. Wir hatten von unseren Kunden aufgrund des Niedrigzinsumfeldes viele Anfragen nach Produktlösungen mit einer höheren Rendite, die wir dann mit dem Aufbau des Teams bieten konnten. Ähnlich sah es auch im Bereich alternative Investments aus, wo wir unseren Kunden etablierte Produkte beziehungsweise Prozesse im Bereich Private Equity anbieten können, um die Nachfrage in diesem Bereich zu befriedigen. Durch diese Schritte sind wir heute in Europa sehr breit aufgestellt und verfügen über ein solides Geschäftsmodell.

Wo Sie gerade das Thema hochverzinsliche Wertpapiere ange-

sprochen haben, wie ist die Übernahme des Emerging Markets Debt Teams damals gelaufen?

JOSEPH AMATO: Erstmals muss ich dazu sagen, dass es keine Übernahme im herkömmlichen Sinne war. Wenn Sie als Gesellschaft ein Team übernehmen, kaufen Sie im Regelfall auch die von dem Team verwalteten Vermögen. Dies haben wir nicht gemacht. Wir haben im Jahr 2013 das Emerging Markets Debt Team von ING (die heutige NN Investment Partners) angeheuert und sind mit 0 Euro verwaltetem Vermögen gestartet. Heute verwaltet das Team ein Vermögen von rund 10 Milliarden Euro.

Was sind Ihre Ziele für das zukünftige

Wachstum von Neuberger Berman?

JOSEPH AMATO: Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden die von ihnen gewünschten Produkte und Strategien in einer hohen Qualität zur Verfügung zu stellen. Das heißt, in unseren Überlegungen geht es nicht um das Wachstum des von uns verwalteten Vermögens, sondern darum, wie wir für unsere Kunden die bestmöglichen Ergebnisse erzielen können. Wir haben keinen geheimen Plan, um ein Wachstum von 500 Milliarden US-Dollar zu generieren. Um unser Ziel zu erreichen, müssen wir die Wünsche unserer Kunden kennen und diese mit gut gemachten Produkten erfüllen. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass es

unsere Aufgabe ist, mit unseren Kunden ständig in Kontakt zu sein, um deren Wünsche aufnehmen zu können und entsprechende Strategien, seien es Aktien-, Renten- oder Private Equity Portfolios, anbieten zu können.

Wenn ich einen Ausblick auf die nächsten 10 oder 15 Jahre geben soll, gehe ich aus Sicht der heutigen Kundennachfrage davon aus, dass wir hinsichtlich der verwalteten Vermögen im Bereich Private Equity stärker wachsen werden als im Bereich der Aktien oder Renten und sich die Gewichtung unserer Geschäftsfelder dementsprechend ein wenig mehr in Richtung Private Equity verschieben wird.

VIELN DANK FÜR DAS GESPRÄCH!

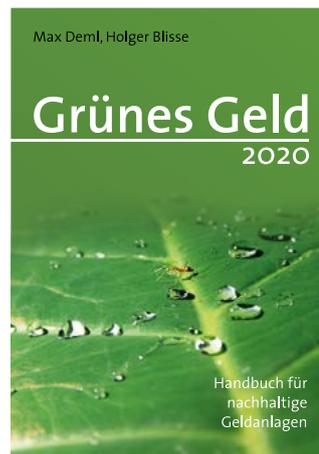
Anzeige

Wer sein Geld ökologisch sinnvoll und rentabel anlegen will, vertraut seit 1991 auf den Informationsdienst Öko-Invest.



Er liefert alle 14 Tage (per Post) aktuelle Analysen, Übersichten und Tipps zu

- nachhaltigen Fonds, Wind-, Solar- und Wasserkraftbeteiligungen
- ca. 40 nachhaltigen Titeln im **Musterdepot**, z.B. Aktien von **Shimano** und **Umweltbank** (Kursgewinne jeweils ca. 800%)
- 25 Natur-Aktien im Index **nx-25** (+567% von 2003 bis 2016)
- 30 Solar-Aktien im Index **PPVX** (+242% von 2003 bis 2016)
- ausserbörslichen Aktien wie z.B. der **BioArt AG** oder **Öko-Test Holding AG**
- **Warnungen** vor (grün-)schwarzen Schafen.



Das **Handbuch Grünes Geld 2020** enthält (in der 8. aktualisierten Auflage) auf rund 360 Seiten wieder einen umfassenden Überblick über nahezu alle Öko-Investment-Möglichkeiten samt neuer Kapitel wie Green Bonds und Crowd-Investments.

Das Handbuch (Einzelpreis 24,90 Euro inkl. Versand mit Rechnung) und ein **kostenloses Öko-Invest-Probeheft** können Sie abrufen beim

Öko-Invest-Verlag
Schweizertalstr. 8-10/5, A-1130 Wien
Tel. 0043-1-8760501
oeko-invest@teleweb.at
www.oeko-invest.net