

Lunch mit der Sonntagszeitung: Yasin Sebastian Qureshi, Varengold Wertpapierhandelsbank AG

Ein Jungspund mit der Lizenz zum Geldverdienen

Yasin Sebastian Qureshi ist 35 und schon ewig im Geschäft. Mit 22 Jahren hat er eine Bank gegründet. Und einen Hedge-Fonds, der immer noch Gewinne abwirft.

Von Patrick Bernau

16 Prozent Rendite selbst im Jahr 2008: Wie hat der Mann das geschafft? Im Schreckensjahr 2008, in dem Dax und Dow Jones fast die Hälfte ihres Wertes verloren haben. In dem die Rohstoffpreise ins Bodenlose stürzten und ungezählte Hedge-Fonds in einer Pleitewelle untergingen – in so einem Jahr hat er mit seinem Dach-Hedge-Fonds 16 Prozent gewonnen.

Das soll er bei einem Mittagessen erklären: Yasin Sebastian Qureshi, 35 Jahre alt, Gründer und Chef der Varengold Wertpapierhandelsbank. Die vertreibt zwei Dach-Hedge-Fonds. Und hat einen recht großen Namen für ein kleines Haus. Genau so wünschten es sich Qureshi

ten, wie es künftig weitergeht. Mit dieser Idee machten Qureshi und sein Freund einen Hedge-Fonds auf wie andere ein Internet-Startup. Ihre ersten Spekulationen finanzierten die beiden mit einem Bankkredit: „Wir haben vorgegeben, dass wir uns eine Küche kaufen wollen“, denn für Terminalspekulationen per Computer hätte ihnen keine Bank Kredit gegeben.

Bald allerdings merkten die beiden: Um mit solchen Modellen richtig viel zu verdienen, braucht man von vornherein viel Geld. Das hatten sie aber nicht. Also verlegten sie sich darauf, ihr Geld anderen Spekulanten zu geben, die ebenfalls mit solchen Computermodellen handelten, aber schon größere Geldsummen gesammelt hatten – sie gründeten einen Dachfonds.

Doch um das ordentlich zu machen, brauchten die beiden eine Banklizenz vom Bundesaufsichtungsamt für das Kreditwesen, dem Vorgänger der Finanzaufsicht Bafin. Und wer die will, muss sein Geschäftsmodell überprüfen lassen. Monatlang brachten sich die beiden Gründer Risikomanagement bei, handelten tagsüber mit Hedge-Fonds und schrieben abends ihre Anträge. 1998 hatten sie ihre Lizenz. Da war Qureshi 25 Jahre alt: „Ich dürfte einer der Jüngsten gewesen sein, der die Erlaubnis zur Leitung eines Kreditinstituts bestätigt bekommen hat.“

Das alles erzählt der Bankgründer, noch bevor die Speisekarte auf dem Tisch liegt. Das liegt nicht am Kellner, Qureshi spricht einfach schnell und denkt noch viel schneller. Noch bevor die Vorspeise ankommt, hat er die Feinheiten von Commodity Trading Advisors, Out-of-Sample-Testing und Managed Accounts erklärt. Merken Sie sich davon nur Managed Accounts, das heißt: Die Hedge-Fonds-Manager, die Qureshi aussucht, bekommen nicht das Geld überwiesen, das sie verwalten sollen. Sondern



Fisch für den Hamburger.

hi und sein Freund Steffen Fix, als sie 1995 in Hamburg ihre Bank gründeten: „Varengold ist ein Phantasienamen, aber wir haben darauf geachtet, dass er nach Tradition klingt.“ Das war auch dringend nötig, denn als Qureshi Varengold gründete, war er gerade mal 22 Jahre alt, und sein Geschäftsmodell war alles andere als traditionell: Varengold spekuliert mit „Managed Futures“, wie es im Hedge-Fonds-Jargon heißt. Gemeint sind Termingeschäfte auf Rohstoffe, Aktien, Anleihen, auf steigende und fallende Kurse. Manchmal laufen sie innerhalb von Minuten ab, manchmal über mehrere Tage, meistens auf Kredit – und immer nach einem Muster, das ein Computer vorgibt.

Schon in den 80er Jahren war er ein Computerfreak, erzählt Qureshi. Und als er anfing, sich für die Börse zu interessieren, hat er mit seinem Freund per Computer nach Zusammenhängen in Aktienkursen gesucht. Das funktioniert im Prinzip so: Der Computer sucht Börsensituationen der Vergangenheit heraus, die der aktuellen ähnlich sind. Anhand der Muster kann er errate



Er handelt mit Kaffee, Öl und Reis: Yasin Sebastian Qureshi im Restaurant Emma Metzler im Museum für Angewandte Kunst

Fotos Felix Seuffert

sie bekommen nur den Zugriff auf ein Depot von Qureshi. Auf die Weise sieht er immer, in welchen Wertpapieren das Geld angelegt ist. Mag auch die Spekulation auf Kredit Risiken enthalten – wenigstens die Geldanlagen sollen ausgewogen sein. Qureshi erzählt, Anfang 2007 habe er gesehen, dass viele Fonds auf steigende Aktienkurse wetteten. Zu viele für ein ausgewogenes Portfolio. Er schichtete um und entging so dem Kurssturz.

Ohnehin verteilt Qureshi sein Geld ständig neu auf unterschiedliche Computermodelle von ganz unterschiedlichen Fondsmanagern. Denn das einzig wahre Computerprogramm hat noch keiner gefunden. Qureshi glaubt zwar, dass Computer an den Kapitalmärkten immer Geld verdienen können, weil die Psychologie die Menschen immer wieder zu den gleichen Fehlern treibt. Doch niemand hat dafür schon allgemeingültige Regeln gefunden. „Manches Modell funktioniert mit Kaffee, Aktienindizes und Renten“, erzählt Qureshi, aber

nicht mit Öl. Immer wieder müssen die Modelle angepasst werden. Er versucht, die zu finden, die wenigstens einige Jahre durchhalten.

Die Computer handeln in vielen Fällen auch mit Rohstoffen, mit Nahrungsmitteln. Die sind im vergangenen Jahr zeitweise enorm teuer geworden. Und während Qureshi seinen Blattspinat kaut, erklärt er, warum seine Fonds an diesem Preisanstieg unschuldig seien. Ers-

ten handelten die ja gar nicht mit der echten Ware, sondern nur mit Terminkontrakten – nie kauften sie echtes Öl oder echten Reis vom Markt weg. Zweitens seien viele Computer Trendfolger, die höchstens einen bestehenden Preisanstieg verstärken, aber keinen neuen schaffen. Und drittens spekulieren die Computer bei hohen Preisen auch mal auf einen Preisverfall und drücken die Rohstoffpreise da-

bei wieder. Der Nachtisch kommt, Qureshi bestellt Früchte statt der Crème brûlée mit Vanille-Eis: Er verträgt keine Kuhmilch, da geht es ihm wie vielen anderen mit indischen Vorfahren. Sein Vater ist Indier. „Er hat sich entschlossen, sein Dorf zu verlassen“, erzählt Qureshi. „Zwei Jahre war er zu Fuß unterwegs und wollte dann nach Amerika auswandern. Aber in Hamburg lernte er meine Mutter kennen.“

Sein Vater ist technischer Zeichner, seine Mutter Lehrerin. Seine Eltern musste er erst von seinem Beruf überzeugen. Da gab es Auseinandersetzungen. „Sie haben viel Abstand zur Finanzbranche, ihnen fehlen darin die humanistischen Werte“, sagt Qureshi. Doch in den vergangenen Jahren seien die Diskussionen einfacher geworden: „Inzwischen arbeitet mein Bruder bei JP Morgan im Derivate-Bereich.“

So gibt's 2500 Euro

Für die Abwrackprämie muss man keinen Neuwagen kaufen

VON MARION TRIMBORN

Eile mit Weile, sagt der Volksmund. Das können alle Käufer beherzigen, die mit einem neuen Auto liebäugeln und von den 2500 Euro Abwrackprämie für den Alten profitieren wollen. Händler schüren derzeit die Euphorie und spornen zum schnellen Kauf an. Verbraucherschützer halten das für Panikmache. „Es gibt kein Rennen, das nur die Schnellsten gewinnen. Es ist genug Geld für alle da“, sagt Holger Krawinkel vom Verbraucherzentrale-Bundesverband.

Auch das zuständige Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrol-

le (Bafa) rät, nicht übereilt zu handeln. Denn die Bundesregierung hat 1,5 Milliarden Euro eingeplant, das würde für 600 000 Schrottautos reichen. Das Amt erwartet aber nur einige hunderttausend Anträge. Der Topf werde bis zum Jahresende wohl nicht ausgeschöpft.

Von Dienstag an können Verbraucher beim Bafa das Geld beantragen: Im Internet unter www.bafa.de, per Telefon unter 0 61 96/9 08-4 70. Die Hotline ist seit einer Woche dauerbesetzt.

Die Prämie gibt es nur für Autos, die mindestens neun Jahre alt sind. Ohnehin lohnt sie sich nur

für echte Schrottwagen, die keine 2500 Euro wert sind. Als Ersatz für die alte Rostlaube darf sich der Käufer nach dem Entwurf der Regierung auch ein Wohnmobil oder einen schweren Geländewagen zulegen, aber kein Motorrad. Die Prämie gibt's auch, wenn der ehemalige Autobesitzer einen neuen Wagen least oder wenn das neugekaufte Auto aus einem anderen EU-Land importiert ist. Die Auszahlung kann einige Wochen dauern.

Wer einen Antrag beim Bundesamt stellt, muss Quittungen sammeln: den Beleg über die Verschrottung des Altwagens, Fahrzeugschein, Fahrzeugbrief und die Rechnung fürs neue Auto. Am besten kümmert sich der Besitzer selbst um die Verschrottung, nicht der Händler – denn dabei gibt es noch rund 300 Euro vom Schrotthändler. Außerdem ist die Verhandlung mit dem Händler leichter, wenn die Prämie keine Rolle spielt: 15 Prozent Rabatt sind locker drin.

Geld bekommen auch alle, die einen Jahreswagen kaufen. Der muss nicht aus der Hand des Herstellers oder Händlers stammen, er darf auch von Werksangehörigen und Mietwagenfirmen kommen. Jahreswagen sind mit 25 bis 30 Prozent Preisvorteil besonders lohnend. Vorsicht ist aber bei Ex-Mietwagen geboten, denn Motor und Innenausstattung leiden unter den wechselnden Fahrern.



300 Euro zahlt der Schrotthändler, 2500 Euro der Staat.

Foto dpa

www.rentenbank.de

Traditionsgemäß steht uns der Bulle näher als der Bär.

Die deutsche Land- und Ernährungswirtschaft steht als Zukunftsbranche mit globaler Verantwortung vor neuen Herausforderungen. Dabei sind wir von der Rentenbank mit unseren Förderprogrammen ein starker Partner. Die Mittel dafür nehmen wir an den internationalen Finanzmärkten auf – mit anhaltendem Erfolg. Deshalb können wir sagen: Der Bulle steht uns näher als der Bär.

Die Förderbank für das Agrarbusiness


rentenbank