



your finance professionals



23 September 2010

≡ Interview des Tages mit Karl Benno Nagy - Geschäftsführer der WALTON Europe GmbH

„Die USA sind die Gewinner der nächsten Jahrzehnte – und Walton gleich mit“



epn: Sehr geehrter Herr Nagy, Sie starten gerade mit einem völlig neuen Fondskonzept. Was hat Sie hierzu bewogen?

Karl Benno Nagy: Der Markt und die besonderen Zugangswege, die wir bei Walton haben. Wir sind derzeit die Nutznießer von Gelegenheiten, oder nennen Sie es Chancen, am amerikanischen Immobilienmarkt, wie sie sich vermutlich nur wenige Jahre bieten werden.

epn: Das sollten Sie uns einmal erklären...

Karl Benno Nagy: Gerne! Bei unserem neuen Fondskonzept haben wir den großen Vorteil, auf alle Bereiche von Walton International zugreifen zu können. Soll heißen:

Wenn ein besonders interessantes Areal zur Entwicklung gekauft wurde, können wir darin investieren. Wenn beispielsweise die Ankaufoption für ein bereits teilbeplantes Grundstück, dessen Vorbesitzer wirtschaftlich in die Schieflage gekommen ist und deshalb verkaufen muss, verhandelt wird, können wir auch darin investieren. Erfahrungsgemäß geht die Umsetzung solch vorentwickelter Projekte sehr viel schneller und bietet somit vor dem Hintergrund einer sehr viel kürzeren Kapitalbindung besonders attraktive Renditen. Zusammenfassend gesagt, können wir uns nun die jeweils aktuell besten Stücke aus dem umfangreichen Portfolio des Milliardenkonzerns Walton aussuchen. Die einzige Voraussetzung ist natürlich, dass der Fonds entsprechend kapitalisiert ist. Die grundsätzlichen Fondsdaten im Hinblick auf Laufzeit und Renditeerwartung sind dabei übrigens gleich geblieben, wir sind indes in Entwicklungszeiten und Regionen breiter diversifiziert.

epn: Warum bietet Ihnen Walton eine derart offene und großzügige Möglichkeit?

Karl Benno Nagy: Zum einen, weil wir hart darum gekämpft haben und zum anderen, weil Walton neben Asien und den USA auch dem Kapitalmarkt in Europa zeigen will, wie einflussreich und erfolgreich die Unternehmensgruppe in ihrem Kernsegment aufgestellt ist. Im Gegensatz zu den anderen Hauptniederlassungen hatten wir in Deutschland konzeptionsbedingt noch keinen Exit, der die Leistungsfähigkeit von Walton bestätigen würde. Ein Argument, dem wir uns trotz der erstklassigen internationalen Erfolgsbilanz immer wieder stellen müssen. Daher will man dem deutschen Investor jetzt zeigen: Schaut her, der internationale Erfolg ist repräsentativ und Ihr könnt jetzt sogar mit anderen Ländern wie Asien oder Kanada co-investieren.

epn: Weichen Sie also von Ihrer bisherigen Strategie ab?

Karl Benno Nagy: Keinen Zentimeter. Wir verstehen etwas von Landentwicklung in Nordamerika. Dem ist alles untergeordnet. Wir recherchieren Farmland in Wachstumsregionen, entwickeln es mit den entsprechenden Kommunen und Fachleuten und verkaufen es als fertiges Bauland. Das ist die Story seit nahezu dreißig Jahren. Keiner der 67.000 Anleger hat dabei bisher Geld verloren. Viele aber eine sehr gute Rendite erzielt.

epn: Vermutlich können Sie die Frage nicht mehr hören – aber macht Ihnen die wirtschaftliche Situation der USA nicht gerade zu schaffen?

Karl Benno Nagy: Diese Frage kenne ich in der Tat. Ich würde sie gerne mit einem Vergleich beantworten. Im Winter gibt es auf der beliebten Ferien-Insel Sylt Tage, da verliert sich kein einziger Tourist dorthin. Würden Sie deshalb auf immer und ewig beispielsweise die legendäre Sansibar schließen? Mit Sicherheit nicht, denn an anderen Tagen kommen Tausende und bevölkern Insel und Gastronomie – einschließlich der Sansibar natürlich. Was will ich damit sagen? Ein Unternehmer muss seinen Marktabschnitt kennen und darauf eingestellt sein. Und man braucht ein Gefühl sowie das nötige Know-how für das Time to Market. Kurz, man

muss seine Hausaufgaben gemacht haben. All das haben wir bei Walton. Damit gehören wir zu den Gewinnern, auch und gerade im derzeitigen Immobilienmarkt in den USA.

epn: Was bedeutet das denn im übertragenen Sinne für Ihr Geschäft?

Karl Benno Nagy: Wir entwickeln an Standorten Bauland, von denen wir aufgrund der Migrationsströme innerhalb der USA und dem Zuwachs aus dem Ausland wissen, dass bereits innerhalb weniger Jahre ein hoher Bedarf nach neuem Bauland entstehen wird. Wir müssten also genau genommen nur planen und abwarten. In Wahrheit vermarkten wir die neu erschlossenen Baugrundstücke aber natürlich auch mit einem eigenen Exit-Team. Übertragen auf das Sylt-Beispiel: Wissen, was kommt und darauf vorbereitet sein. Es gibt auf Sylt übrigens jemanden, der in der Saison täglich zählt, wie viele Touristen auf die Insel kommen und diese Zahl an die gesamte Gastronomie durchgibt. Die Gastronomie nimmt auf der Basis dieser Zahlen wiederum ihre Bestellungen und Planungen vor. Was hier im Kleinen klappt, funktioniert bei Walton im Großen.

epn: Wir haben gehört, dass Ihre neue Fondsgeneration sehr gut ankommt.

Karl Benno Nagy: Da haben Sie richtig gehört – bekannte Analysten und Journalisten aus dem Bereich der geschlossenen Beteiligungen stufen diesen Fonds als den Besten ein, den Walton bislang in Deutschland angeboten hat. Eine Roadshow an bisher drei Standorten war mit über 300 Teilnehmern hervorragend besucht. Die kommende Veranstaltung in München ist bereits ausgebucht, daher haben wir einen weiteren Termin angeboten. Die Informationen finden sich auf unserer Internetseite. Wir sind der festen Überzeugung: Wenn die Produkte von Walton in Nordamerika inzwischen von namhaften Großbanken angeboten werden, können sie für den deutschen Privatinvestorenmarkt so falsch nicht sein. Die Konsequenz ist, dass sich immer mehr Finanzberater mit uns beschäftigen, was uns natürlich sehr freut und auch genau die Aufgabenstellung für Walton in Deutschland ist.

epn: Herr Nagy, vielen Dank für das Gespräch.



» infolink
» kontakt
» weiterempfehlen

<http://www.waltoninternational.eu>

Impressum:
experten-netzwerk GmbH
Pelkovenstraße 81B
80992 München
HRB München NR. 180208
UST-ID DE229152627

Geschäftsführung
Brigitte Hicker, Herbert Winterling
Telefon: 089-21 96 122-0
Fax: 089-21 96 122-0
info@experten.de

» www.experten.de
» **Mediadaten**
» **Feedback**
» **Nutzungshinweise und Haftungsausschluss**