



Het kantoor van Christian Baha, ceo van Superfund, kijkt uit over de haven van Monte Carlo

FOTO: RICARDO HERRGOTT

Schwarzenegger van de hedge funds

Hedge funds: er zijn er duizenden. Een groot deel daarvan is met geheimzinnigheid omgeven — speelterrein van de superrijken met instapdrempels van vaak \$250.000 of meer. Voor veel kleine particuliere beleggers blijft de sterk opgekomen hedge fund-industrie daarom mystiek en onbereikbaar. Dat klinkt als een gat in de markt. Zeker als je je realiseert dat hedge funds het publiek jarenlang lekker maakten met rendementen die de prestaties van de laagdrempelige beleggingsfondsen ver overtroffen. Waarom zouden hedge funds dan niet beschikbaar moeten komen voor beleggers die eens wat anders willen dan een zelfgekozen mandje AEX?

Het is alweer meer dan tien jaar geleden dat deze gedachte voor het eerst opkwam bij een Oostenrijkse politieagent in Wenen. In zijn vrije tijd werkte de agent aan software die automatisch beursgegevens van teletekst opzocht om daaruit trends te herleiden; een vorm van technische analyse. Christian Baha (37) was gefascineerd door de beurs en op zoek naar een manier om de politiepet aan de kapstok te han-

Een Oostenrijkse ex-politieagent heeft een van de meest agressief opererende hedge funds in de markt voor kleine beleggers gezet. Residerend in Monaco heeft Christian Baha met Superfund ook Nederland in het vizier » Jan-Hein Strop

gen. Al snel was hij van zijn straatdienst verlost, toen hij de software wist te verkopen aan banken en aan persbureau Reuters, zo vertelde de ondernemer vorig jaar aan het Oostenrijkse zakenblad Format.

Maar dat was voor Baha niet genoeg. Om zich heen verrees het ene na het andere hedge fund, destijds nog exotische beleggingsinstrumenten waarmee je ook op een dalende markt geld kunt verdienen. Het vooral Amerikaanse fenomeen was als een magneet voor miljarden dollars.

Onder de naam Quadriga begon Baha in 1996 een eigen zogeheten 'managed futures fund': een fonds dat belegt in termijncontracten van goederen als goud, koffie, suiker et cetera. Baha belooft met een volgeautomatiseerd handelssysteem prijstrends te ontdekken en daarvan bovengemiddeld te profiteren,

ongeacht de marktomstandigheden. De koop- en verkooporders komen van een computer van het Caribische eiland Grenada.

Op zich is handel in termijncontracten — beschouwd als een van de meest volatiele vormen van beleggen — niets nieuws, denk maar aan tulpenbollen. Maar de Oostenrijker doet het op een manier die voor de industrie ongekend is: waar hedge funds voorheen alleen toegankelijk waren vanaf \$25.000, kunnen de klanten van Baha's noviteit al instappen voor \$5000.

Dat massaproduct moet gemarkeet worden, dacht de ondernemer, die bewust geen chique boetiek voor beleggende miljonairs was begonnen. Daarom doopte de der-tiger in 2004 zijn Quadriga om tot het lekker bekkende Superfund onder het motto 'The future of investing'. In deze toekomst heb-

ben de 50.000, vooral Europese, klanten al ruim €1,6 mrd geïnvesteerd, gelokt met de tot en met 2004 uitstekende rendementen (in 2005 scoorde het laagdrempelige fonds echter een negatief rendement van 14,35%).

Baha verhuisde naar Monte Carlo, waar het hoofdkantoor uitkijkt over de haven. Hij kocht daar een Ferrari, maar zag zich genoodzaakt de sportwagen na twee weken al weer in te ruilen; hij paste niet door de smalle straten van de hoofdstad van het vorstendom. Gelukje was wel dat Monaco geldt als een belastingparadijs. Daar kwam hij pas achter na zijn verhuizing, zei hij tegen Business Week.

Van de schrik bekomen werkt Mr Superfund — shirtsponsor van AS Monaco en de Oostenrijkse Bundesligaclub FC Superfund — aan verdere expansie. In Amerika was hij zelfs te zien in televisiecom-

mercials. Met voor Amerikanen herkenbaar Schwarzenegger-accent legt hij uit dat hij vanwege de regelgeving niet meer mag zeggen over het product om vervolgens te verwijzen naar de website. In de VS mogen 'managed futures funds' nauwelijks reclame maken.

Dit in tegenstelling tot Nederland, waar Superfund sinds een jaar een verkoopkantoor heeft (naast Luxemburg, Frankfurt, Hongkong, New York en Wenen. Marketingmanager Paul Spronk vertelt dat Superfund klaar staat om het merk ook hier in de markt te zetten. Daarom sponsort Superfund het Midland F1 raceteam van Christijan Albers. Daarnaast komen er voorlichtingsavonden op het kantoor in Amsterdam.

De oprichter heeft de Nederlandse tak volgens Spronk één keer op bezoek gehad. 'Zijn filosofie is dat iedereen tot en met de schoonma-

ker in staat moet zijn het product te verkopen', zegt de marketingmanager. 'Maar hij heeft ook een zachtere kant. Dat niet alles in het leven over dollars gaat. Hij neigt naar een meer spirituele boodschap.'

De boodschap aan beleggers is verre van spiritueel. 'Hedge funds horen thuis in ieders portefeuille!', staat te lezen op de homepage met daarnaast een vrolijke koersgrafiek. De wervende site maakt verder nadrukkelijk melding van het volautomatische 'real-time' handelssysteem. Is Spronk als werknemer ingewijd in de geheimen van de supercomputer in Grenada? 'Dat blijft een bedrijfsgeheim, zoals het Coca-Cola-recept', zegt Spronk.

Aan de Caribische computer hangt wel een prijskaartje; eentje die zelfs voor hedge funds-begrippen aan de stevige kant is. Dankzij een starttarief (4,5%), een 'management fee' (0,5% per maand) en een 'performance fee' (25%) hebben deelnemers van het minst agressieve fonds een rendement van 8,75% nodig om 'break-even' te draaien. Dit is wat heet 'The future of investing': rendementen in de toekomst bieden garantie voor hoge kosten in het heden.

