

Der Atlantik-Überflieger

Christoph Kahl pendelt seit 30 Jahren zwischen den USA und Deutschland hin und her. Gewitzt und mit einem klaren Ziel machte sich der heute 53-Jährige schnell selbstständig. Seine Firma **Jamestown** mit Büros in Köln und Atlanta gilt als **Vorzeige-Emissionshaus**. Denn Kahl **kaufte gut** ein und **verkaufte noch besser**.

Christoph Kahl liebt keine großen Sprünge. Das Büro seines Emissionshauses Jamestown in Köln kann er von seiner Wohnung aus zu Fuß erreichen. Zudem liegt es nur eine Straßenecke von der Villa entfernt, in der er aufwuchs. „Wir wohnten im Souterrain und Parterre, über uns der Kölner Regierungspräsident und ganz oben der hiesige Generalvertreter von Daimler-Benz“, erzählt er.

Beruflich dagegen hat Christoph Kahl den großen Sprung gewagt und geschafft. Kein anderer Initiator hat mehr Reputation bei US-Investments, hat vergleichbare Summen in Objekte gesteckt und so gleichbleibend hohe Rückflüsse erzielt. Über sieben Milliarden Dollar hat „Mister Jamestown“ investiert, 58000 Kunden gewonnen und sehr häufig besser abgeschnitten als versprochen. Bis auf drei sind alle 26 Vermietungsfonds komplett aufgelöst. Stolze 16 davon brachten Renditen von über zehn Prozent ein, sechs sogar mehr als 20 Prozent und keiner unter acht.

Der Erfolg kam auch Christoph Kahl zugute. Als guter Unternehmer – und das hatte er im Blut – sorgte er dafür, dass sein Gespür für das richtige Timing beim Verkauf auch belohnt wurde. „Ich wollte nie als Manager unter vielen in einem Großkonzern arbeiten“, sagt der Self-made-Man, der darin dem Vater nachschlägt. Der stellte lange Jahre Spannbe-ton-Teile und Hallen her. Dann verkaufte er seine Firma an Holzmann und versuchte sich ehrenamtlich – aber ohne nennenswerte Erfolge – als Entwicklungshelfer.

Kahl ist mit einer Karriere zufrieden. Nein, in diesem Punkt wolle er seinem Vaters sicher nicht nacheifern. Ihm mache seine Arbeit bis heute Spaß, ans Abtreten denkt er nicht. Und ob einmal eines seiner vier Kinder in seine Fußstapfen treten wird, hält er für keine gute Frage. „Wirklich gut in ihren Jobs können meine Kinder später einmal nur werden, wenn diese zu ihren jeweiligen Stärken passen, nicht, wenn ich ihnen irgendetwas überstülpe.“

Der Start in den Beruf gelang Christoph Kahl aus dem Stand. „Unternehmer sucht Vermögensverwalter“, las der frischgebakene Betriebswirt im Stadtanzeiger und bewarb sich – einmal in seinem Leben – auf eine Stellenanzeige. Das Inserat hatte Erwin Walter Graebner aufgegeben, der führende Kopf der Consulta, einer Kölner

Firma, die bundesweit steueroptimierte Vermögensanlagen nach Kölner Modell verkaufte. Damit war Kahl in der Beteiligungsbranche gelandet, denn Graebner hatte immer wieder die eigenen Produkte auch selbst gezeichnet. Um das Sammelsurium von Geschlossenen-Fonds-Anteilen und anderen Vermögenswerten sollte sich künftig der junge Kahl kümmern.

Die dritte Lebensschule des jungen Betriebswirts – außer dem Elternhaus prägte ihn auch die Mitgliedschaft in der katholischen studierenden Jugend – verschaffte Christoph Kahl das Branchen-Know-how. Noch wichtiger: Hier lernte er auch seine Frau Ute kennen – sie jobbte dort während des Geschichts- und Pädagogik-Studiums als Telefonistin. Dass die Consulta 1977 ins US-Geschäft startete und in Atlanta 112 US-Appartments für deutsche Anleger kaufte, war ein weiterer Glücksfall.

Quasi als Nebenjob sollte Christoph Kahl die per Mietpool verkauften Einzelinvestments kontrollieren und die Anleger auf dem Laufenden halten. Aus der Neugier auf die USA wurde für den Betriebswirt schnell die erste Firma: Nach nur 17 Monaten bei Graebner arbeitete er auf eigene Regie weiter. Ein schlauer Schachzug, denn damit war Christoph Kahl zwar weiter für Consulta-Kunden tätig. Er war aber nicht mehr ausschließlich und unmittelbar an Graebner gebunden.

Der Marktführer unter den Abschreibungskonzeptionisten war nämlich umstritten, 1979 war Graebner wegen Falschangaben in Consulta-Prospekten zu Schadensersatz verurteilt worden, baute



VITA

Christoph Kahl wurde am 18. Juli 1954 geboren. Erst betreute der Diplom-Kaufmann für den Initiator Consulta deren US-Objekte. Daraus entwickelte Kahl erfolgreich sein Emissionshaus Jamestown, heute Marktführer in US-Immobilien.

„Und – ach oh staune – da gab es außer uns kaum US-Anbieter, die zehn Jahre ohne größeren Flop gearbeitet hatten.“



seine Firmengruppe um und das US-Geschäft aus. Von den zuletzt 2000 Einheiten betreute Kahl später zeitweise acht Eigentümer-Gemeinschaften.

Die in den 80er Jahren einsetzende US-Immobilienkrise war dann Kahls Feuer-taufe. Mittlerweile zum Teilhaber der US-Gesellschaft Partnership Investments avanciert (später auch von Europe-American Management) versuchte er, die Objekte irgendwie über Wasser zu halten. Es gab einige Probleme, etwa wenn wie bei der Insbrook-Green-Anlage in Texas die Eigner Hypotheken übernehmen sollten, weil diese durch den Wertverfall auf Objektebene nicht mehr gedeckt waren. „Aber bis zum Jahresende 1986, als die US-Krise richtig ausbrach, hatten wir nahezu alle Mietwohnanlagen verkauft und durch gutes Timing oft noch das 1,5 fache des Einsatzes Erlösen können“, sagt Kahl rückblickend.

Ein zufriedener Anleger sponserte dann 1986 den ersten Fonds unter dem Markenzeichen Jamestown – Namensgeber war eine Appartanlage in Atlantas North Jamestown Road, die Kahl betreute. Der Kapitalgeber, der 3,5 Millionen Dollar vorstreckte und zudem ein Fünftel des Fonds zeichnete, blieb Jamestown treu. „Dieser Investor blieb lange Zeit einer unserer größten Zeichner“, berichtet Christoph Kahl. „In einem schwierigen Markt haben wir mit kleinvolumigen Fonds bis 1993 überlebt und Erfahrungen gesammelt.“

Dieses „Wir“ waren 1986 je vier Personen in Atlanta und in Köln – heute sind es über 100. Zum deutschen Team gehörte damals die frisch gebackene Ehefrau Kahl, die ihren Mann in den ersten sechs Ehejahren oft auf Reisen begleitete. „Das macht es bis heute leicht, mit ihr Entscheidungen zu besprechen“, sagt der Jamestown-Chef. Als ihre vier Kinder geboren waren, bezog Familie Kahl zeitweilig eine Zweitwohnung in Florida: „So konnte ich von dort aus meinen US-Geschäften nachgehen.“

Der Durchbruch gelang in den 90er-Jahren. „Mit den Ost-Immobilien als Türöffner wurden auch Geschlossene US-Fonds für die Banken interessant“, erzählt Christoph Kahl. „Und – ach oh staune – da gab es außer uns kaum Anbieter, die zehn Jahre ohne größeren Flop gearbeitet hatten. So gelang es, Jamestown neben BVT und KanAm im Bankenvertrieb zu etablieren.“



Der Autor
Ludwig Riepl ist leitender Redakteur von Fonds & Co. und anderen

Publikationen des Axel Springer Finanzen Verlags. Er gewann 2006 den 2. Preis des J. Henry Schroder Award für Finanzjournalisten ohne Altersgrenze.

Die Fonds übersprangen erst die Hürde von zehn Millionen Dollar Eigenkapital, 1997 dann die von 100 Millionen.

Der Co-Invest 4 sammelte bis Herbst 2007 sogar knapp 650 Millionen ein. Er ist wie sein Nachfolger allerdings kein Vermietungsfonds: Im aktuellen Markt lässt sich mit Mietobjekten kein Geld mehr verdienen, urteilt Kahl. Schlauer sei, gezielt bestehenden Bedarf zu bedienen. „Man muss sich nur klarmachen, was der Menschenzuwachs im Südosten der USA bedeutet: Das ist, als würde die Bevölkerung der Schweiz und Österreichs in die Berge ziehen, wo man gerade erst die Wälder gerodet hätte. Der Immobilienbedarf ist enorm.“

Der beseelte Katholik Kahl sitzt nicht auf dem erworbenen Reichtum. „In den USA ist das viel selbstverständlicher als hier“, sagt er und will das Thema wechseln. „Wer erfolgreich ist und nichts spendet, wird bald scheel angesehen.“ Per Weihnachtspost erfahren Geschäftspartner, dass man ein SOS-Kinderdorf in Mittelamerika unterstützt und aufgebaut hat: Jamestown verdoppelt jede Kundenspende. Dass Kahl zudem praktisch ein Managergehalt ausgibt, um den Bedürftigsten in Köln zu helfen, sagt er so nebenbei. Es auszuplaudern ist kein Vertrauensbruch, denn es zeigt die Unaufgeregtheit des Christoph Kahl. Der Mann hat ausgesorgt. Aber er sorgt sich weiter um seine Kinder, seine Kunden – und, ach oh staune, etwas mehr Fairness. ●