

Lebensmotto Financier

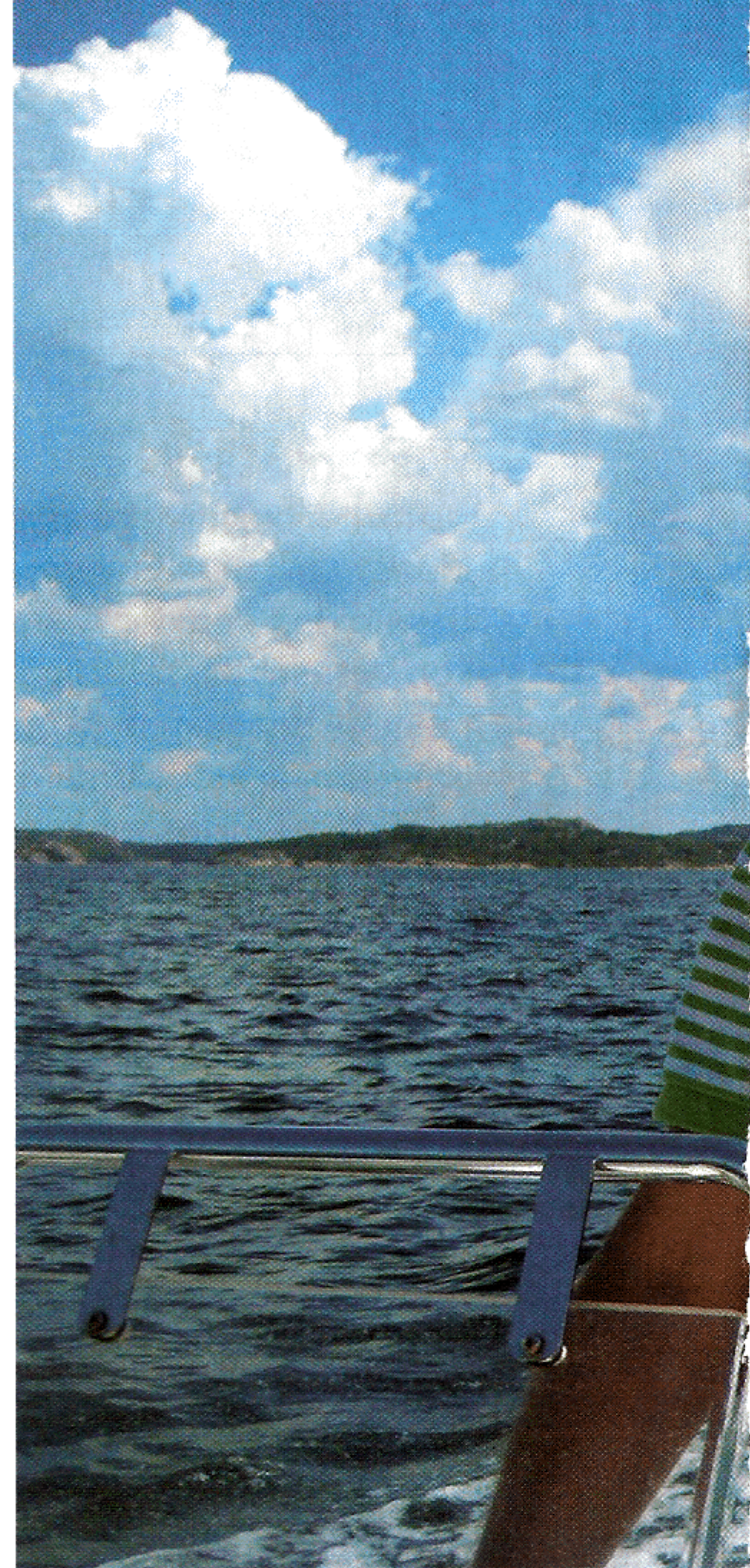
24 Stunden, 365 Tage im Jahr. Für seine Unternehmensgruppe ist Erik Selin, schwedischer Immobilieninvestor, rund um die Uhr im Einsatz. Der Job ist sein Leben, der Erfolg gibt ihm Recht.

Mit einem freundlichen Winken empfängt Erik Selin seine Besucher. Gestik und Mimik versprechen ein interessantes und angenehmes Gesprächsklima. Offenheit und Lockerheit bestimmen den ersten Eindruck, unverkennbar ausgeprägt ist auch das Selbstbewusstsein des Schweden. Dazu hat Selin allen Grund: In kurzer Zeit hat er eines der größten schwedischen Private Property-Portfolios geschaffen. Mit der Erik Selin Fastigheter AB besitzt der Schwede Grundbesitz in der Höhe von SEK 11 Milliarden (EUR 1,03 Milliarden).

Erik Selin kam für das Interview gerade aus einem Meeting mit der Raiffeisen-Leasing in Wien. Über die schwedische Tochter RL-Nordic steht Selin seit Jahren in Geschäftsverbindung mit der Raiffeisen-Leasing. „Der Kontakt ist durch einen früheren Mitarbeiter in meinem Unternehmen entstanden. So führte eines zum anderen und bald waren wir im Gespräch mit Mitarbeitern in Wien“, erinnert sich Selin, der ein Vorstandsmitglied der RL-Nordic ist. „Wir überlegten, ob wir zusammen etwas auf die Beine stellen können, erste Immobilienprojekte verliefen zügig. Wir bleiben der Raiffeisen-Leasing auf jeden Fall treu. Sie muss uns schon rausschmeißen, wenn sie keinen Kontakt mehr mit uns will“, meint Selin verschmitzt.

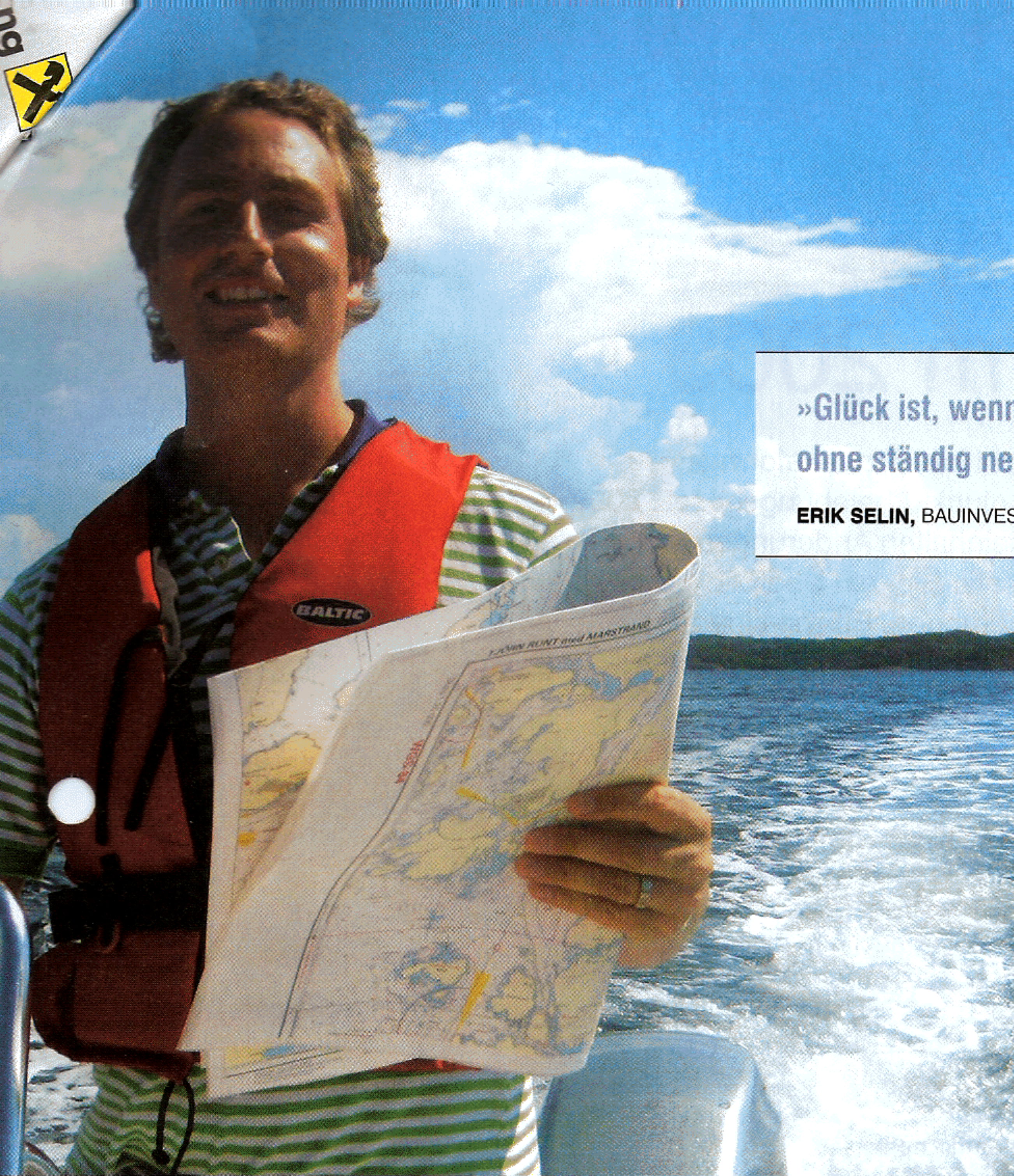
Begeistert zeigt sich der Investmentprofi, wenn er von Österreich spricht. „Ich komme stets sehr gerne hierher. Das Land hat große Ähnlichkeit mit Schweden. Hier fühle ich mich deutlich wohler als etwa in Deutschland.“ Auf die

wirtschaftlichen, politischen, gesellschaftlichen und unternehmensliberalen Strukturen eines Landes legt Selin großen Wert. Sie bestimmen die Investitionstätigkeit des Schweden. „Meine Unternehmen sind sehr klein. Räumliche Grenzen bestimmen daher Wettbewerbsgrenzen. In Schweden investieren wir landesweit. Für große Auslandschritte sehe ich derzeit keine Veranlassung“, betont Selin. Mögliche Expansionsregionen ortet der Bauinvestor jedoch in Norwegen und Finnland. „Diese Länder haben in Bezug auf das politische System und die Bevölkerung ähnliche Strukturen wie Schweden. Das ist günstig für künftige Expansionsschritte.“ Selin liebt das Wechselspiel zwischen gewerblichem und privatem Besitz. Das derzeitige Portfolio umfasst einen Mix aus 50 % gewerblichen Objekten und 50 % Wohnungsimmobilien, verteilt über ganz Schweden. Große Änderungen sind für die nächste Zeit nicht geplant. Seit einiger Zeit wird in den von der Selin-Gruppe betreuten Immobilien verstärkt Wert auf energiesparende Maßnahmen gelegt. „Wir lagern Stromfresser aus, entfernen ölbetriebene Heizungen und setzen auf Alternativenenergie.“ Eine eigene Investmentsparte bildet die Energiesparschiene aber (noch) nicht. „Wir wenden das derzeit nur bei unseren eigenen Immobilien an“, erzählt der Bau-Tycoon. Auch im Zuge der Wirtschaftskrise wird sich das nicht ändern. Zuletzt hat das Unternehmen seine wirtschaftlichen Tätigkeiten etwas zurücknehmen müssen. Selin: „Wir treten der Krise der-



zeit mit vielen kleinen Schritten entgegen, man kann die Auswirkungen ja nicht generell vermeiden. So versuchen wir etwa, die laufenden Kosten niedrig zu halten, keine Investitionsrisiken einzugehen, uns auf das bestehende Portfolio zu konzentrieren und die Beziehung mit unseren Banken zu pflegen. Wir rechnen mit einer Zeitspanne von etwa einem Jahr, bis sich die ökonomische Lage wieder etwas beruhigt.“

Dass er sich jemals vom Immobiliengeschäft abwendet, ist für Erik Selin undenkbar. Schon als Kind haben ihn Besitz und Eigentum fasziniert. Sein erstes Investment tätigte er im Alter von 14 Jahren. Teamsportarten wie Fußball oder Eishockey haben ihn schon als Jugendlichen nie interessiert. Er beschäftigte sich lieber mit Aktien und dem Lesen von Wirtschaftsartikeln. „Damals erledigte mein Vater alle administrativen Vorgaben auf der Bank für mich“, erinnert sich der Frühstarter. Die Veranlagungen wurden kontinuierlich umfang- und risikoreicher. Anfang der 90er-Jahre erlitt



»Glück ist, wenn man sich über Bestehendes freut, ohne ständig neuen Zielen hinterherzurennen.«

ERIK SELIN, BAUINVESTOR

Erik Selin im Zuge einer Finanzkrise erstmals eine wirtschaftliche Talfahrt und verlor seine gesamten Einlagen. Dadurch wurde sein ökonomischer Weitblick geschärft, er sieht Entwicklungen heute aus einem klaren Blickfeld. Wobei die reine Vermögensmaximierung für Erik Selin nicht an erster Stelle steht. „Geld war nie der treibende Motor für meine Aktivitäten. Natürlich ist es wichtig, um Produkte kaufen und Projekte finanzieren zu können. Aber es geht um das aktive Bewegen von Geld. Finanzieren ist meine Passion, es ist für mich kein Beruf, sondern Leben.“

Im Finanzwesen ist Selin seit Jahren zu Hause. Das nötige Wissen hat sich der Autodidakt selbst erarbeitet. Studiert hat er nie. Ob ihm das leid tut? „Zuerst hatte ich nicht genug Zeit für ein Studium, als dann Zeit zur Verfügung stand, war es dafür zu spät. Vor dem Hintergrund des Immobilienreichs, das ich geschaffen habe, bereue ich heute nicht, dass ich keinen universitären Abschluss errungen habe“, so Selin. Statt universi-

tärer Seminare und Vorlesungen investierte er mit 24 Jahren in sein erstes Besitztum: Wohneinheiten und Geschäfte in Ängelholm, Südschweden. „In den 90er-Jahren standen überall Grundstücke zum Verkauf, in Ängelholm habe ich zugeschlagen. Dieser Besitz gehört mir nach wie vor, ich bin Eigentümer und Vermieter“, ist Erik Selin heute noch stolz auf sein vor 18 Jahren getätigtes Investment. Langfristigkeit ist für den Investor ein absolutes Muss. „Ich habe immer auf lange Sicht agiert. Wenn ich in ein Geschäft oder in eine Partnerschaft einsteige, dann geschieht das immer ohne Ausstiegsstrategie.“ Projekte werden auf Lebensdauer abgeschlossen. Selin: „Ich kaufe kein Objekt mit dem Ziel, es wieder zu verkaufen.“ Natürlich ist sich der Finanzprofi bewusst, dass es Ausstiegszwänge gibt. „Wenn sich ein Projektpartner zurückzieht oder der Gewinn verlockend hoch ist, dann ist ein Verkauf natürlich zu realisieren.“

Auf der Gewinnerseite ist Erik Selin in jedem Fall. Lachend erzählt er von sei-

nem Privatleben und seiner Familie, die volles Verständnis für seinen steten Einsatz im Unternehmen aufbringt. „24 Stunden am Tag denke und arbeite ich für die Firma, den Rest verbringe ich mit meiner Frau und meinen beiden Kindern“, bemerkt Selin mit einem Augenzwinkern. „Ich genieße natürlich meine Freizeit, es fällt mir aber sehr schwer, tage- und wochenlang keinen Kontakt zur Firma zu halten. Auch wenn wir in unserem Sommerhaus sind, fahre ich regelmäßig ins Büro nach Göteborg. Meine Familie ist es nicht gewohnt, dass ich ständig zu Hause bin. Da wäre ich nur lästig“, meint Selin schmunzelnd. Umso erfreulicher sind die Stunden mit seinen Kindern. „Die beiden sind noch sehr klein, Spielen steht ganz oben auf der Wunschliste. Da ich erst spät abends nach Hause komme, beginne ich die Tage früh, um möglichst viel Zeit miteinander verbringen zu können.“ Wenn die Kinder im Bett sind, widmet sich Selin auch seinen sportlichen Interessen Joggen und Body-Building. „Ich bin Individualist, Teamsport hat mich nie interessiert.“ Trainiert wird immer dann, wenn es die Geschäfte zulassen. Der Vollblut-Unternehmer hat einen großen Traum: Er möchte aktiv bleiben, so lange es geht – mindestens bis zu einem Alter von 80 oder 90 Jahren. „Bleibt abzuwarten, ob ich das schaffe oder nicht“, lacht Erik Selin. Und er schließt mit einer seiner Lebensphilosophien: „Glück ist, wenn man sich über Bestehendes freut, ohne ständig neuen Zielen hinterherzurennen.“ ■