

Ein Essen mit Buffett gibt's für 25.000 bis 4,6 Millionen Dollar

von Julian Heißler und Heike Schwerdtfeger

04. Februar 2020



Warren Buffett

Bild: REUTERS

Seit 20 Jahren können vermögende Fans einmal jährlich ein Mittagessen mit Investorenlegende Warren Buffett ersteigern. Der Preis dafür kletterte von 25.000 auf 4,6 Millionen Dollar. Jetzt sagen Gewinner, was das noble Steak ihnen gebracht hat.

Das Steakhaus Smith & Wollensky an der Third Avenue in Manhattan ist kein Ort für einen lockeren Lunch. Jeder Zentimeter strahlt Bedeutung aus – vom livrierten Pagen an der Tür bis zu den Messingschildern mit den Namen prominenter Gäste über den dunklen Holztischen. Hier treffen sich Besucher,

die bei deftigem Fleisch und schwerem Rotwein Wichtiges zu besprechen haben. Ein teures Vergnügen: Das Prime Rib auf der gerahmten Speisekarte kostet mittags 59 Dollar, Beilagen extra.

Einmal im Jahr zieht hier eine Gruppe Gäste ein, für die Geld keine Rolle spielt. Dann lädt Investmentlegende Warren Buffett zum vermutlich exklusivsten Mittagessen der Welt. Seit 2004 ist Smith & Wollensky fast immer der Schauplatz des „Power of One“-Lunches. An seinem Stammplatz neben der offenen Küche trifft sich der Berkshire-Hathaway-CEO dann mit dem Gewinner einer Benefizauktion und dessen Begleitern. Für die Dauer eines Steaks unterhält sich Buffett über Berufliches und Banales, analysiert die Weltlage und posiert für Fotos. Nur über seine nächsten Investments schweigt er, während er meist ein Medium Rare Sirloin Steak mit Rösti und Cherry Cola verspeist. Die Rechnung übernimmt das Restaurant.

Die Aussicht, mit dem viertreichsten Menschen der Welt im kleinen Kreis die Köpfe zusammenzustecken, übt eine nahezu magische Anziehungskraft auf Investoren und Unternehmer aus. „Business Lunch mit Buffett“ hat sich in 20 Jahren von einer kreativen Spendensammelidee zum exklusiven Accessoire für Wirtschaftslenker entwickelt. Das treibt die Preise. Auktionsgewinner zahlen siebenstellige Summen, um mit dem Orakel von Omaha Zeit zu verbringen. Das Geld kommt der Glide Foundation in San Francisco zugute, die sich um Obdachlose kümmert und für die sich schon Buffetts verstorbene Frau Susan engagiert hatte. Mehr als 34 Millionen Dollar hat der Lunch über die Jahre eingebracht.

Zwei Stunden für 4,6 Millionen

Doch den Bietern geht es nicht zuallererst darum, sozial Benachteiligten in der Bay Area zu helfen. Manche hoffen auf Investmenttipps, andere vor allem auf ein Foto mit Buffett. Ein Auktionsgewinner arbeitet mittlerweile selbst bei Berkshire Hathaway. Andere führen ihre eigenen profitablen Fonds. Mehrere Gewinner haben ihr Steak anonym genossen, andere wollen Publicity. Ein Sieger ließ das Mittagessen gar ganz ausfallen – obwohl er fast 4,6 Millionen Dollar ausgegeben hatte. Doch sind zwei Stunden und ein deftiges Mittagessen mit Buffett wirklich solche Summen wert?

Große Erwartungen hatte Pete Budlong nicht, als er sich vor 20 Jahren mit einer Freundin aufmachte, eine Benefizauktion in einer Kirche im Design District von San Francisco zu besuchen. Vielleicht würde er ein paar Tausend Dollar

ausgeben, um das signierte Trikot eines Spielers der San Francisco Giants zu ersteigern, womöglich noch einen Matisse-Linolschnitt, aber nichts Spektakuläres.

Budlongs Portemonnaie saß damals locker. Der Dotcom-Boom hatte ihn finanziell unabhängig gemacht. Als er den Auktionskatalog durchblätterte, stieß er auf etwas Unerwartetes: Lunch mit Warren Buffett für den Gewinner und bis zu sieben Begleiter. Startgebot: 10.000 Dollar.

„Ich habe ihn damals schon vom Spielfeldrand aus bewundert“, erinnert sich Budlong. Als die Auktionatoren, die Hollywood-Stars Sharon Stone und Robin Williams, den Lunch aufriefen, zögerte er deshalb nicht. Mit einem Gebot von 25.000 Dollar gewann er die Versteigerung, ein absolutes Schnäppchen, gemessen an den Preisen, die in den vergangenen Jahren aufgerufen wurden. Auch den Matisse nahm er mit nach Hause. Das Trikot nicht.

So viel kostete ein Lunch mit Warren Buffett im Jahr...

2000

Kosten: 25 000 \$

Jahresendstand Dow Jones: 10 787

Gewinner: Pete Budlong ersteigerte den ersten Buffett-Lunch aus einer Laune heraus. Seiner Investorenkarriere half es nur bedingt. Leitet heute ein Finanz-Start-up.

2001

Kosten: 20 000 \$

Jahresendstand Dow Jones: 10 022

Gewinner: Jim Halperin und Scott Tilson, Sammler und langjährige Buffett-Jünger, die gleich zweimal für schmales Geld gewannen. Handeln weiterhin mit Münzen und Kunst.

2002

Kosten: 25 000 \$

Jahresendstand Dow Jones: 8 342

Gewinner: Jim Halperin und Scott Tilson

2003

Kosten: 250 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 10 454

Gewinner: David Einhorn zahlte als Erster eine sechsstellige Summe. Galt manchem als neuer Buffett, machte zuletzt vor allem durch Streit mit Elon Musk von sich reden.

2004

Kosten: 202 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 10 783

Gewinner: Jason Choo sah den Lunch als Chance, Buffett für dessen Beispiel zu danken. Investiert aus Singapur, leitete mal ein Homeshopping-Imperium für Edelsteine.

2005

Kosten: 351 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 10 718

Gewinner: Der Höchstbietende bleibt anonym. Das spricht eher dafür, dass es ein angestellter Manager war. Oder ein Europäer, der eine Neiddebatte fürchtete.

2006

Kosten: 620 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 12 463

Gewinner: Yongping Duan gründete einen der größten Elektrohersteller Chinas und machte sich als Investor einen Namen. Bewunderer nennen ihn den „chinesischen Buffett“.

2007

Kosten: 650 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 13 265

Gewinner: Mohnish Pabrai, Guy Spier und Harina Kapoor. Hedgefondsmanager Pabrai schaffte von 2000 bis September 2015 mit seinen Aktienpositionen über 500 Prozent Rendite. Er ersteigerte den Lunch zusammen mit seiner Frau und dem befreundeten Investor Spier.

2008

Kosten: 2 110 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 8776

Gewinner: Zhao Danyang. Der Hedgefondsmanager aus Hongkong redete beim Essen über Wirtschaftszyklen und womöglich über lukrative Wetten zum Höhepunkt der Finanzkrise.

2009

Kosten: 1 680 300 \$

Jahresendstand Dow Jones: 10 428

Gewinner: Courtenay Wolfe. Und noch einmal Finanzkrise. Wie Buffett die sieht, war ein ideales Gesprächsthema für die Chefin und die Mitarbeiter eines kanadischen Vermögensverwalters.

2010

Kosten: 2 626 311 \$

Jahresendstand Dow Jones: 11 578

Gewinner: Ted Weschler. Der höfliche Amerikaner hat den Lunch für Rekordsummen gleich zweimal ersteigert. Als Hedgefondsmanager, der auch auf fallende Aktienkurse wetten darf, konnte er sich das kurz nach der Finanzkrise leisten. Buffett machte ihn 2012 zum Berkshire-Investmentchef.

2011

Kosten: 2 626 411 \$

Jahresendstand Dow Jones: 12 218

Gewinner: Ted Weschler

2012

Kosten: 3 456 789 \$

Jahresendstand Dow Jones: 13 104

Gewinner: Anonym. In dem sehr guten Börsenjahr 2012 ist der Preis für das Mittagessen rasant gestiegen. Spricht für einen Kandidaten aus der Finanzszene.

2013

Kosten: 1 000 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 16 577

Gewinner: Anonym. Gute Anlegertipps gab es schon gratis im jährlichen Investorenbrief von Buffett: „Die Mutter aller guten Gelegenheiten ist Amerika“.

2014

Kosten: 2 166 766 \$

Jahresendstand Dow Jones: 17 823

Gewinner: Andy Chua. Der Kosmetikmillionär aus Singapur, reich geworden etwa mit Haarwuchsmittel, soll von seiner Yacht aus an der Versteigerung des Lunchtermins teilgenommen haben.

2015

Kosten: 2 345 678 \$

Jahresendstand Dow Jones: 17 425

Gewinner: Zhu Ye. Die Aktie des chinesischen Onlinespieleunternehmens, das Ye gegründet hat, ist seit dem Treffen stark gefallen.

2016

Kosten: 3 456 789 \$

Jahresendstand Dow Jones: 19 763

Gewinner: Anonym. Die anstehende Präsidentschaftswahl in den USA, der Brexit, Terrorgefahren – Gesprächsstoff gab es genug, aber kein Gesicht dazu.

2017

Kosten: 2 679 001 \$

Jahresendstand Dow Jones: 24 719

Gewinner: Anonym. Reiche meiden das Rampenlicht. Halte die Diskussion über die Ungleichheit in der Gesellschaft auch in Amerika nach?

2018

Kosten: 3 300 100 \$

Jahresendstand Dow Jones: 23 327

Gewinner: Anonym. Bei der Auktion steigen die Preise, obwohl an den Kapitalmärkten die Kurse stark gefallen sind. Womöglich hat wieder ein Hedgefondsmanager zugegriffen.

2019

Kosten: 4 567 888 \$

Jahresendstand Dow Jones: 28 538

Gewinner: Justin Sun. Außer Spesen nichts gewesen. Der Blockchain-Millionär zahlte, der Lunch fand bisher aber noch nicht statt. Angeblich hatte Chinas Führung Einwände gegen die Selbstinszenierung.

„Der Lunch war vermutlich die einzig wirklich unterbewertete Anlage, die ich jemals identifiziert habe“, sagt Budlong und lacht. Seine Investorentage liegen lange hinter ihm. Als die Internetblase platzte, scheiterte auch seine Firma. „Ich

war damals ein schrecklicher Anleger“, sagt er. Doch er stand wieder auf. Vor vier Jahren gründete er das Start-up Hundy, das Kleinkredite vermittelt. Zuletzt wurde es mit vier Millionen Dollar bewertet.

An den Lunch mit Buffett denkt er gern zurück. Die Gruppe traf sich im Restaurant Stars in San Francisco. Promi-Koch Jeremiah Tower servierte moderne amerikanische Küche, zur Cocktail Hour stieß auch Auktionator Robin Williams dazu. Das Gespräch sei entspannt gewesen, so Budlong. Man habe über Tipps für eine erfolgreiche Ehe gesprochen, darüber, wie Buffetts extremer Reichtum sein Leben verändert habe. Investmentstipps gab es nicht. „Nach drei Stunden wussten wir nicht viel mehr über seine Geschäftsstrategie, aber viel über ihn als Menschen“, so Budlong. „Er ist ein Komiker.“

Auch nach dem Lunch brach der Kontakt nicht ab. Mehrfach wurde Budlong zum privaten Brunch am Rande der Jahrestagung von Berkshire Hathaway eingeladen. Auch traf er Buffett später bei einem weiteren „Power of One“-Lunch, bei dem er als Gast mitkam. Der Investor schickte ihm zudem eine Biografie von sich mit persönlicher Widmung. Nicht nur deshalb hat er die 25 000 Dollar nie bereut. „Das Geld war es auf jeden Fall wert“, sagt er.

Das Gebot, mit dem er vor 20 Jahren den Zuschlag bekam, markiert heute erst den Start der Auktion. Dass ein kleiner Investor wie Budlong gegen die mittlerweile weltweite Konkurrenz zum Zuge kommt, wird es wohl nie wieder geben. Zu hoch die Preise, zu groß die Strahlkraft des Lunches.

Bereits im zweiten Jahr wurde klar, dass die Chance auf eine Privataudienz bei Buffett auch über die Bay Area hinaus Aufmerksamkeit erregen würde. Scott Tilson saß in seiner Heimatstadt Baltimore, am anderen Ende der USA, als er von der Auktion erfuhr. Das war vor 19 Jahren. Geboten wurde damals noch nicht wie seit 2003 auf Ebay, sondern noch in der Kirche in San Francisco. „Ich habe da sofort angerufen und gefragt, ob ich telefonisch mitmachen darf“, erinnert sich Tilson. Er durfte. Gemeinsam mit einem Kollegen entschied er so die Auktionen der Jahre 2001 und 2002 für sich.

Das Treffen mit Buffett war für beide ein Lebenstraum. „Wir wollten ihn als Menschen kennenlernen, nicht nur als Investor“, so Tilson. Deshalb bemühten sich die beiden, das Gespräch so weit wie möglich von Anlagestrategien wegzubewegen. „Seine Investmentweisheiten kannten wir sowieso auswendig. Stattdessen haben wir uns über Baseball und Politik unterhalten“, erinnert er

sich. Die wichtigste Regel, auf die beide Gewinner sich vor den Treffen verständigten: Iss so langsam wie möglich!

Die Lunches – der erste in Buffetts Country Club in Omaha, der zweite im Plaza Hotel in New York – hätten ihn auch beruflich weitergebracht, sagt Tilson. Dabei ist er kein klassischer Investor. Als er die Auktionen gewann, handelte er mit seltenen Münzen. Heute betreibt er die Psychedelic Art Exchange, den laut Selbstdarstellung „größten Handelsplatz für Rock-Poster der Sechzigerjahre in Museumsqualität“. Kein klassisches Buffett-Geschäft, aber doch eins, bei dem ihm die Managementphilosophie des Investors geholfen habe. Ängstlich zu sein, wenn andere gierig sind, zum Beispiel. Oder die Fähigkeit, zu einem Geschäft auch mal Nein zu sagen. „Man kann von ihm mehr lernen als bei einem MBA-Studium an der Harvard Business School“, so Tilson. „Ihn zu treffen war die beeindruckendste Erfahrung meines Lebens.“

Auf einen weiteren „Power of One“- Lunch wird der Sammler dennoch nicht bieten. „Die Preise sind völlig außer Kontrolle, seitdem die Versteigerung auf Ebay stattfindet“, sagt er. Tatsächlich zahlte niemand weniger für den Business Lunch als Tilson. Im ersten Jahr boten er und sein Kollege 20.000 Dollar, im Jahr darauf 25.000. Schon ein Jahr später hatte sich der Preis verzehnfacht. Seitdem gewinnen, soweit bekannt, reiche Geschäftsleute aus Asien oder andere erfolgreiche Investoren.

David Einhorn etwa. Mehr als 250.000 Dollar blätterte der Chef der Hedgefondsfirma Greenlight Capital im Jahr 2003 für den Lunch hin. Schon damals hatte er sich einen Ruf als aggressiver Short Seller erarbeitet, aber auch als Value Investor, der im Buffett'schen Sinn unterbewertete Aktien kauft. Ganz unsympathisch können sich die beiden bei ihrem Lunch nicht gewesen sein. Schließlich machte vor rund zehn Jahren das Gerücht die Runde, Einhorn könne Buffett bei Berkshire Hathaway nachfolgen.

Spätestens seit Einhorns Fonds deutlich schlechter als der Markt abschneiden, ist davon keine Rede mehr. Einhorn dürfte viele Millionen mit seinen Short-Positionen auf Tesla und Käufen von Bayer verloren haben.

Hoffnung auf den Chefsessel

Ein anderer Lunch-Gewinner darf sich hingegen berechtigte Hoffnungen auf den Chefsessel machen: Ted Weschler. Er lenkte erfolgreich Hedgefonds, als er

in den Jahren 2010 und 2011 das Essen ersteigerte. Mehr als fünf Millionen Dollar gab er für die beiden Termine im mittlerweile geschlossenen Steakhaus Piccolo's in Omaha aus. Eine lohnende Investition. Jetzt gehen die beiden ständig miteinander essen, denn der 58-Jährige wurde von Buffett eingestellt.

Dass er das Zeug für den Spitzenjob hat, sollte er vor einiger Zeit auch in Deutschland beweisen. Im Juni 2016 schickte Buffett ihn nach Heidelberg zu einer Charmeoﬀensive mit Mittagessen. Im Fünfsternehotel Europäischer Hof traf Weschler damals die Chefs der 25 größten Sparkassen.

Buffett plante, stärker in den deutschen Mittelstand zu investieren. Die Sparkassen sollten Unternehmer, die keinen Nachfolger finden, mit Berkshire Hathaway zusammenbringen. Auch den Kauf des Hamburger Motorradaustrüsters Louis hatte Weschler eingefädelt. „Sie sind mit ihren Kontakten in jeden Winkel der deutschen Wirtschaft sehr mächtig“, sagte er den Sparkassendirektoren damals in Heidelberg. Er hoffe darauf, dass die Vorstände künftig an die Amerikaner denken, wenn Unternehmen aus ihrem Kundenkreis zum Verkauf stehen.

Wie Buffett nimmt sich Weschler die Bilanzen eines Unternehmens ganz genau vor, bevor er investiert. „Wir machen die Arbeiten gründlich und sind bei der Analyse unnachgiebig.“ Geht es aber um die Verhandlungen mit einem Unternehmer, hält er sich mit Kritik zurück. „Ein Unternehmen ist für den Eigentümer sein Baby und der Verkaufsprozess für ihn eine harte Zeit, das respektieren wir“, sagte er damals. Noch allerdings folgte auf die Charmeoﬀensive kein konkreter Deal.

So unmittelbar wie Weschler hat vermutlich kein anderer Lunch-Partner von seinem Treffen mit Buffett proﬁtiert. Dass das Treffen mit ihm ein einschneidendes Erlebnis war, beteuern jedoch fast alle Auktionsgewinner. Guy Spier etwa, Lenker des Fonds Aquamarine, ersteigerte den Termin im Jahr 2007 mit einem Freund. Spier steuerte 250.000 Dollar zum Gesamtpreis von 650.000 Dollar bei. Einen Teil des Geldes versuchte er später wieder reinzuholen, indem er den Lunch in seinem Buch „Die Lehr- und Wanderjahre eines Value Investors: Mein ganz persönlicher Weg zu Reichtum und Weisheit“ ausgiebig ausschachtete. Bei Amazon ist es ab 16,99 Euro zu bekommen.

„Es veränderte mein Leben“

Das Treffen mit Buffett habe sein Leben verändert, schreibt der gebürtige Südafrikaner. Ein Jahr nach dem Lunch zog Spier mit einem Teil seines Büros von New York nach Zürich, wo er bis heute lebt. Er strich die Verwaltungsgebühren seines Fonds und „gab meine gefährliche Neigung auf, die Aktienkurse minütlich zu überprüfen“. Stattdessen setzte er stärker auf das auch von Buffett propagierte Value Investing.

Wer sein Buch lese, könne von seinen Fehlern profitieren, verspricht Spier. „Ich sage Ihnen, wenn Sie hier nur einen Teil der Lektionen lernen, können Sie nicht anders, als reich und vielleicht sehr reich zu werden.“ Er brüstet sich mit Anlageerfolgen und gibt esoterische Lebenshilfe. Ein Tipp ist konkret: Der gestiegenen Preise wegen solle man auf die Lunch-Auktion verzichten.

Es ist ein Aufruf, der vor allem in Asien zuletzt ungehört verhallte. Vor allem in Singapur und China ist die Auktion immer noch höchst beliebt. Die drei letzten namentlich bekannten Gewinner kamen aus diesen Ländern. Millionenbeträge zahlten sie alle.

Für Justin Sun hat sich dieser Einsatz nicht gelohnt. Im vergangenen Sommer überwies er die Rekordsumme von fast 4,6 Millionen Dollar – 38 Prozent mehr als der anonyme Vorjahressieger. Doch außer Spott hat Sun für sein Geld bislang nicht viel bekommen. Der Gründer der Blockchain-Plattform Tron wollte den Lunch nutzen, um Buffett von Kryptowährungen zu überzeugen. Der Investor gilt nicht gerade als Fan, nannte Bitcoin „Rattengift im Quadrat“. Trotzdem zeigte Sun sich optimistisch: „Ich kann es kaum erwarten, von diesem Meister-Investor zu lernen, und hoffe, dass er einige Einblicke von uns mitnehmen wird“, schrieb in einem Internetbeitrag.

Seitdem ist jedoch nicht viel passiert. Drei Tage vor dem Lunch-Termin in San Francisco sagte Sun plötzlich ab. Gesundheitsprobleme. Nachgeholt wurde das Treffen nie. Offiziell wegen Terminschwierigkeiten. Gerüchteweise war Chinas Regierung aber wenig amüsiert über Suns Gebot und die damit verbundene Selbstdarstellung. Buffett und den Obdachlosen in San Francisco dürfte es egal sein: Sun soll das Geld für den Lunch dennoch überwiesen haben.