

Cash.extra

Investieren
wie die Profis

Private Equity- & Venture Capital-Fonds

MIT SPEZIALISTEN INVESTIEREN

HOHE RENDITE SICHERN

■ DER MARKTREPORT

Spezialisten & Traditionalisten bestimmen den Markt – die Strategien im Check

■ DER EXPERTEN-ROUNDTABLE

Langfristig leistungsstark – eine Assetklasse für jedes Portfolio



BVT-CAM Private Equity Global Fund IX International Secondaries

Sachwertinvestition am Zweitmarkt für Unternehmensbeteiligungen

- Vorteilhafte Marktsituation
- Höhere Wertstabilität
- Kürzere Investitionsdauer
- Bereits ab 10.000 EUR
zzgl. 5 % Agio

Fordern Sie jetzt mehr Informationen an unter
interesse@bvt.de oder Tel.: 089 38165-206

Nur noch bis
30.06.2012

Von Spreu und Weizen

Für die gesamte Assetklasse der geschlossenen Fonds wird sie schon seit Langem beschworen. Und wenn man den Auguren Glauben schenken mag, steht sie nun unmittelbar bevor: die Marktkonsolidierung.

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-136

eilrich@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-129

 facebook.com/cashonline.de
 twitter.com/cashmagazin
 gplus.to/cashonline

Das Segment der Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds hat den Prozess der (Gesund-)Schrumpfung derweil schon hinter sich gebracht.

Seit der Jahrtausendwende tummeln sich insgesamt sicher mehr als

ein Dutzend verschiedenster Emissionshäuser in dem so viel (Rendite) versprechenden Markt – mit wechselndem Erfolg. Einige dieser Initiatoren waren in erster Linie mit Vertriebs- und erst in zweiter Instanz mit Asset-Kompetenz angetreten. Gut zehn Jahre und drei

Krisen später ist nur eine Handvoll Emissionshäuser übrig und dem Markt verbunden geblieben.

Dabei handelt es sich teils um Spezialisten für die Themen Private Equity und Venture Capital, teils aber auch um Häuser, die dieses Segment früh zu dem ihren gemacht haben und ihm allen Verwerfungen zum Trotz treu geblieben sind. Hat sich in diesem Markt damit bereits die sprichwörtliche Spreu vom Weizen getrennt? Das wird letzten Endes der nachhaltige Nachweis von Erfolgen zeigen. Die hierzulande noch junge Branche hat diesbezüglich noch nicht allzu viel vorzuweisen. Doch scheint die Zeit dafür langsam reif. Dabei geht es zum einen um gewinnbringende Exits von Zielinvestments, zum anderen und vor allem aber auch um erfolgreiche Fondsaufösungen mit zählbaren Ergebnissen für den Anleger. Nur auf diese Weise lässt sich die gängige Kritik an der „Black Box“ Private Equity nachhaltig entkräften und Vertrauen aufbauen.

Beim genauen Studium des Roundtable-Gesprächs ab Seite 8 manifestiert sich der Eindruck, dass sich mancher Marktteilnehmer hier offenkundig auf einem guten Weg befindet. Grundsätzlich kommt dem Markt eine Entwicklung entgegen: Rendite – die vielbeschworene Stärke von Private Equity – ist als Konsequenz der Festgeld-Frustration langsam wieder en vogue.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen Ihr



Thomas Eilrich, stellv. Chefredakteur



Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Private-Equity- & Venture-Capital-Fonds erscheint als Beilage im Cash.Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck:

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos: picture alliance/infophoto/Ravagli, Gerhard Blank, Unternehmen.

Stand: März 2012

Aus dem Inhalt

4 Titelstory: Ein Gewinn an Wahrnehmung

Fokussierte Emissionshäuser dominieren den Markt

6 Unternehmensbeteiligungen über Zweitmarkt-Investments

BVT stellt das Potenzial von Secondaries dar

8 Roundtable-Gespräch

Fünf Experten diskutieren Chancen und Herausforderungen

12 MIG Fonds melden erfolgreichen Exit

Spezialvertriebs-Chef Alfred Wieder sagt, wie Anleger profitieren

15 „Direkte Beteiligung am innovativen Mittelstand“

Fidura-Chef Klaus Ragotzky über Rendite und Sicherheit

Ein Nischenmarkt gewinnt an Wahrnehmung

PRIVATE-EQUITY- UND VENTURE-CAPITAL-FONDS drängen trotz oder gerade wegen der Gesundheitskrumpfung des Markts langsam wieder in das Bewusstsein der (Anleger-)Öffentlichkeit. Die Kanzlerin heiligt den Zweck.

Das positive Signal kam von Angela Merkel selbst. Als Ergebnis des „Innovationsdialogs“ Ende Februar im Kanzleramt hat sie eine Investitionszulage zur Wagniskapitalfinanzierung junger innovativer Unternehmen angekündigt. „Wir wollen mehr Wagniskapital für deutsche Unternehmen mobilisieren, um unsere Position im internationalen Wettbewerb zu stärken“, so die Bundeskanzlerin.

Für die noch direkt nach Ausbruch der Finanzkrise mit dem Heuschrecken-Image stigmatisierte Private-Equity-Branche ist dies sicherlich ein positives Signal, wenngleich direkte (positive) Folgewirkungen dieser Ankündigung vorerst abzuwarten bleiben.

Derweil hat sich bei den Initiatoren geschlossener Private-Equity-Fonds in den letzten Jahren einiges getan. Das frühere Boom- wurde zum Nischen-Segment. Während in 2006 unvorstellbare 2,1 Milliarden Euro Eigenkapital platziert worden waren, investierten Anleger im Jahr 2009 nur noch 233 Millionen. Für das Jahr 2011 meldet der VGF, der außer seinen Mitgliedern noch Initiatoren berücksichtigt, die in den letzten drei Jahren nachhaltig am Markt aktiv waren, wieder ein platziertes Eigenkapital von 469 Millionen Euro nach 403 im Vorjahr.

Schrumpfende Anbieterzahl

Diese Zahlen spiegeln genau die höchst unterschiedlichen Strategien der Initiatoren wider: Viele etablierte Emissionshäuser, die in den Boomjah-

ren 2006 bis 2008 Unternehmensbeteiligungen, in aller Regel in Form extern gemanagter Dachfonds, in ihr Sortiment aufgenommen hatten, haben sich inzwischen längst wieder von dem durch die Finanzkrise gebeutelten Markt verabschiedet. Emissionshäuser wie Real I.S., Sachsenfonds oder Lloyd Fonds, die nur kurzfristig in dem Segment aktiv waren, haben ihr Engagement genauso kurzfristig wieder eingestellt. Für mehr als einen Fonds haben HCI, Hansa Treuhand, SVF und die KGAL durchgehalten, dennoch haben sie, überwiegend nach dem extrem schlechten Jahr 2010, derzeit ihre Aktivitäten eingestellt und planen auch auf absehbare Zeit kein Neugeschäft.

Wesentlich länger war die Nordcapital im Bereich Unternehmensbeteiligungen aktiv, und dennoch haben die Hamburger weder 2010 noch 2011 Eigenkapital mit Private Equity-Fonds platziert. Ganz verabschieden möchte man sich allerdings nicht von dem Segment, bevor konkret geplant wird, beobachtet man den Markt jedoch. Ähnlich zurückhaltend ist derzeit die MPC, die Ende der 90er-Jahre als einer der Pioniere Private-Equity-Publikumsfonds für Privatanleger in Deutschland lancierte. Gerade die Performance jener ersten Fonds, die einige Direktinvestments in Venture Capital im Portfolio haben, ist jedoch bisher eher enttäuschend. Dennoch: In den letzten beiden Jahren konnten mit dem MPC Private Equity 11 bis zu dessen Schließung 5,6 beziehungsweise 7,6

Millionen Euro platziert werden – allerdings größtenteils über hauseigene Anparfonds (Best Select) und nicht direkt beim Endkunden.

Für 2012 ist deshalb kein neuer Fonds geplant – die MPC hat derzeit andere Sorgen, als sich mit einem erklärungsbedürftigen Produkt auf den Markt zu wagen. Hierin ist das Segment dem Gesamtmarkt für geschlossene Fonds ähnlich: „Das Nadelöhr ist der Berater“, wie Andreas Heibroch von der Real I.S. treffend feststellte. Die Initiatoren, die nach wie vor auf das Segment setzen, verfolgen deshalb auch – jeder für sich – eine konsequente Strategie, sodass der Vertrieb weiß, mit welchen Argumenten er beim Kunden punkten kann.

Unterschiedliche Strategien

Um ein wirklich antizyklisches Investment zu präsentieren, braucht es allerdings ein erhebliches Maß an Selbstbewusstsein. Wealth Cap als Nachfolgerin der Blue Capital, als einziges Emissionshaus schon einen Private-Equity-Retailfonds erfolgreich abgewickelt hat und im laufenden Jahr den zweiten planmäßig beenden will, traut sich das zu: Sein aktuelles Fonds-paar Private Equity 15 und 16 investiert über Zielfonds aus dem Hause Carlyle in große nordamerikanische Buyouts, also genau in das Marktsegment, das vielen Wettbewerbern derzeit bei Weitem zu riskant vorkommt.

Zur Erinnerung: Noch vor einem guten Jahr brachten die Münchner einen Private-Equity-Fonds mit Kapital-



Bundeskanzlerin **Angela Merkel** hat eine Investitionszulage zur Wagniskapitalfinanzierung junger innovativer Unternehmen angekündigt.

absicherung auf den Markt, quasi als Lockruf für risikoaverse Anleger. Diese Befürchtungen hegt man derzeit ganz offensichtlich nicht mehr, das Zielvolumen des Fondspaares beträgt 50 Millionen US-Dollar. Allerdings handelt es sich bei den Zielfonds nicht um neu aufgelegte Fonds: Der Carlyle Partners V stammt aus dem Jahr 2008 und hat seine bisher 14 Beteiligungen

im Portfolio wegen des dramatischen Einbruchs der Unternehmensbewertungen nach Ausbruch der Finanzkrise entsprechend günstig einkaufen können. Mit dem Carlyle US Equity Opportunity Fund decken die Münchner das Segment mittlere Buyouts ab.

„Wenn Sie so wollen, konzipieren wir langweilige Private-Equity-Fonds mit bekannten Partnern ohne große

Innovationen“, stapelt Christian Brezina, Bereichsleiter Private Equity bei Wealth Cap, tief. Das unterscheidet seine Fonds von vielen Wettbewerbern: Der klare Fokus auf wenige Zielfonds mit einem starken Track Record und einem Team, das er schon von vergangenen Partnerschaften kennt und dennoch jedesmal wieder auf Herz und Nieren prüft, und die einfache Struktur ohne Zwischengesellschaften. Er bleibt in den Märkten, auf denen er sich und seinem Team die Auswahl erfolgreicher Fondsmanager zutraut: Nordamerika und Europa.

Chancen am Zweitmarkt

Mit einer anderen Strategie jedoch vergleichbarer Konsequenz geht die Münchner BVT ans Werk. Sie ist ebenfalls seit 1999 mit Retailfonds auf dem Markt und hat von Anfang an konsequent auf das breit diversifizierte Dachfondsprinzip ohne Direktinvestments gesetzt, immer unter der Ägide der Kölner CAM, die inzwischen via SOPEP in die DB Private Equity integriert ist.

Alle neun Fonds sind breit gestreute Dachfonds mit einem Gesamtvolumen von gut 330 Millionen Euro. Auch die Platzierungszahlen ziehen wieder an: 2010 war mit drei Millionen Euro schwach, weil der achte Fonds wegen Änderungen im Dachfondsmanagement aus dem Vertrieb genommen werden musste, 2011 konnten bereits wieder 17 Millionen Euro mit dem aktuellen Fonds BVT-CAM IX erzielt werden.

Er setzt auf Secondaries und bietet den auf breiter Front verunsicherten Nachfragern die Chance auf frühere Rückflüsse durch die Investition in Zielfonds, deren Investitionsphase bereits fortgeschritten ist. „Im zweiten Halbjahr planen wir den Vertriebsstart eines Private-Equity-Dachfonds mit dem Investitionsschwerpunkt ‚Global Infrastructure‘, ebenfalls im bewährten Fachpartnerkonzept“, kündigt Geschäftsführer Robert List an. ▶

Unternehmensbeteiligungen über Zweitmarkt-Investitionen

BVT-CAM Private Equity Global Fund IX investiert am Private Equity-Zweitmarkt über Secondary-Anteile indirekt in mehrere Hundert wachstumsstarke Unternehmen weltweit.

Die Erfahrungen der jüngsten Finanzmarktkrise haben bei Privatinvestoren Spuren hinterlassen. Sie verfolgen zurzeit fast nur ein Anlageziel: Sicherheit. In dieser Hinsicht ist Private Equity besonders interessant, wenn

Der BVT-CAM IX im Überblick:

- Sachwertinvestition in Unternehmensbeteiligungen
- Bereits teil-/vollinvestierte Zielinvestments ermöglichen detaillierte Wertermittlung und schnellere, besser kalkulierbare Rückflüsse
- Wertstabilität durch Streuung über voraussichtlich mehr als 50 Zielfonds
- Aktuell bereits schon fünf erfolgreiche Investitionen erfolgt
- Investition parallel zu institutionellen Investoren in den Private-Equity-Zweitmarktfonds der Deutsche Bank-Tochter DB Private Equity
- Beteiligung möglich ab EUR 10.000 + 5 % Agio
- Angestrebte durchschnittliche Kapitalbindung nur ca. 5 Jahre
- Ergebnisvorab von 8 Prozent p.a. ¹⁾

¹⁾ Bezogen auf die erste Einlagerate (40 % der gezeichneten Einlage), für den Zeitraum ab dem der Einzahlung folgenden Monat bis zur Fondsschließung.

man am Zweitmarkt für Firmenbeteiligungen in sogenannte Secondaries investiert. Das sind Anteile an meist weitgehend investierten Private-Equity-Fonds. Sie gewährleisten dadurch Einblick in Umfang und Qualität der bereits erfolgten Unternehmensbeteiligungen und ermöglichen so eine konkrete Bewertung. Zudem bieten sie aufgrund des bestehenden Portfolios aus verschiedenen Unternehmen einen sofortigen Diversifikationseffekt. Im Ergebnis sorgt dies für erhöhte Sicherheit, die Chance auf schnelle Ausschüttungen und kürzere Laufzeiten. Die Marktbedingungen für Zweitmarkt-Investitionen sind aktuell besonders chancenreich. Aufgrund der jüngsten Initiativen zur Bankenregulierung (Basel III in Europa bzw. Volcker-Rule in den USA) ist zu erwarten und zu beobachten, dass sich gerade Banken und Versicherungen in größerem Stil von ihren Private-Equity-Anteilen trennen.

Privatanlegern bleibt der Handel mit den sogenannten Secondaries weitgehend verschlossen, weil er ein großes Know-how, exzellente Kontakte und viel Erfahrung bei den Akteuren voraussetzt. Die Spezialisten der BVT-CAM Dachfondsreihe, die schon seit dem Jahr 2000 erfolgreich am Markt ist, verfügen über eine solche Expertise und bieten mit dem aktuellen BVT-CAM IX die Möglichkeit, sich am institutionellen Dachfonds DB Secondary Opportunities Fund II (DB SOF II) zu beteiligen. Damit können auch Privatanleger – parallel zu institutionellen Investoren – an den erstklassigen Chancen am Zweitmarkt für Unternehmensbeteiligungen partizipieren. Der DB SOF II wird vom Private-Equity-Kompetenzteam der Deutschen Bank gemanagt und investiert in voraussichtlich über 50 Secondary-Zielfonds. Damit ist er indirekt an mehreren Hundert wachstumsstarken Unternehmen weltweit beteiligt. Diese breite Streuung ermöglicht Anlegern ein hohes Maß an Wertstabilität bei gleichzeitig exzellenten Ertragsperspektiven und der Erwartung schneller Rückflüsse. Das Ertragspotenzial, das der Zweitmarkt für Unternehmensbeteiligungen den Anlegern bietet, hat das Team vom DB Secondary Opportunities Fund bereits unter Beweis gestellt. Der 2007 geschlossene erste Fonds der Reihe gehört zu den weltweit besten (Top Ten) vergleichbarer Secondary-Fonds.

Aktuell hat DB SOF II bereits fünf ausgewählte Investitionen (vier Fondsbeteiligungen und eine Secondary-Direktbeteiligung) getätigt. Dabei konnten durchweg Preisabschläge über dem Marktüblichen realisiert werden. Und erste Rückflüsse bereits sechs Monate nach der Investition. Mit den bisherigen Investitionen ist es dem Management gelungen, Portfolien anzubinden, die nicht nur breit gestreut sind, sondern auch einen hohen Investitionsgrad als Voraussetzung für schnelle Rückflüsse aufweisen. Die Private-Equity-Beteiligungsmöglichkeit in Secondaries mit höherer Sicherheit und schnelleren Rückflüssen für Privatanleger bietet BVT-CAM noch bis 30. Juni 2012.

Fakten zum Unternehmen: Die BVT Unternehmensgruppe in München wurde 1976 gegründet und hat seither über 180 geschlossene Fonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über 5,5 Mrd. Euro in den Bereichen US-Immobilien, deutsche Immobilien, Alternative Investments sowie Energie und Umwelt initiiert. Mit der im Jahr 2000 aufgelegten, mehrfach ausgezeichneten BVT-CAM Serie zählt BVT zu den erfahrensten Anbietern für Private Equity-Dachfondsbeteiligungen in Deutschland. Im Jahr 2005 wurde das Unternehmen mit dem „Scope Special Award für Innovation“ ausgezeichnet, in 2006 erhielt BVT die „Scope Investment Awards“ in den Kategorien „Geschlossene Private Equity-Fonds“ und „Geschlossene Immobilienfonds Global“, 2010 den Feri Euro-RatingAward als bester Initiator Private Equity sowie erneut den Scope Award im Segment „Geschlossene Private Equity Fonds“.

Kontakt: Tel.: 089 381 65 206 · Fax: 089 381 65 201 · E-Mail: interesse@bvt.de · Internet: www.bvt.de

► Ähnlich konstant wie die breit aufgestellten Emissionshäuser präsentieren sich die Strategien der Private-Equity-Spezialisten, die wie MIG-Fonds, Fidura und RWB ausschließlich Unternehmensbeteiligungen anbieten. Das langfristige Commitment zur Anlageklasse ist für sie überlebenswichtig, da sie keine alternative Produktlinie aufgebaut haben – aus Überzeugung, wie sie alle betonen. Sie sehen deshalb auch keine Notwendigkeit, die strategische Ausrichtung großartig zu ändern: Die MIG-Fonds, die ausschließlich Direktinvestments überwiegend aus dem Bereich Life Science tätigen und für Raten- und Einmalzahler angeboten werden, konnten im abgelaufenen Jahr 130 Millionen Euro platzieren und planen fürs laufende Jahr ein Eigenkapitalvolumen von 160 Millionen Euro.

Auch die Münchner Fidura konnte ihr Platzierungsvolumen steigern, 2010 platzierte sie 14,5 Millionen Euro, letztes Jahr gut 18 Millionen und fürs laufende Jahr rechnet sie mit über 20 Millionen. Dazu beitragen soll der geplante vierte Fonds, der nach Vollplatzierung des Rendite Sicherheit Plus Ethik 3 wohl im Mai in die Platzierung kommen soll.

Fokus auf Private Equity

Den Fondsmanager gewechselt hat die RWB aus Unterhaching: Statt wie bisher die Capvent übernimmt neu die Munich Private Equity Partner GmbH, eine RWB-Tochter, das Zielfonds-screening und die Auswahl, weil man inzwischen auf die eigene Expertise, flankiert von Fachleuten, vertraut. Weiterhin konzipiert die RWB Dachfonds, mit Ausnahme der Themenfonds breit gestreut, die auch in Varianten für Ratenzahler angeboten werden. Mit den Platzierungszahlen ist man zufrieden: 93,1 Millionen Euro im Jahr 2010 mit sechs unterschiedlichen Produkten, 2011 waren es 125 Millionen mit neun Fonds. Die Bandbreite hat RWB dabei deutlich gesteigert:

Krisen beeinflussen das Mittelaufkommen

Das Fundraising deutscher Beteiligungsgesellschaften ist zyklisch. Nach dem Einbruch im Zuge der jüngsten Finanzkrise hat sich die Lage wieder stabilisiert. Quelle: bis 2006 BVK-Statistiken, ab 2007 PEREP Analytics

Fundraising deutscher Beteiligungsgesellschaften von 1996 bis 2011



von Angeboten mit regionalem Fokus (beispielsweise China oder Indien) bis hin zu Themenfonds wie Secondaries bietet man den Anlegern ein breites Spektrum.

Durch eine konsequente und nachvollziehbare Strategie schaffen sowohl die eingefleischten Wiederholungstäter unter den Anbietern von Private-Equity-Fonds wie zum Beispiel Wealth Cap und BVT, als auch langjährigen Spezialisten wie MIG-Fonds, RWB und Fidura die Basis für Vertriebs Erfolg: Ihr eigenes langfristiges Commitment zu dem Segment wirkt vertrauensbildend und versetzt sie in die Lage, den Vertrieb auch in weniger euphorischen Marktphasen bei der Stange zu halten.

Denn die Nachrichten von den traditionellen Private-Equity-Märkten, den USA und Europa, sind immer noch nicht durchgehend dazu angetan, der Skepsis abzuhelfen. Zwar ermittelte das 15. Collier's Global Private Equity Barometer nach wie vor eine stabile Investitionsneigung bei 83 Prozent der befragten 107 Private-Equity-Investoren, doch handelt es sich bei diesen ganz offensichtlich um eine Auswahl von Überzeugungstätern, die insbesondere die alte Börsenregel „Kaufen, wenn die Kanonen donnern“ beherzigen. Sie bevorzugen dabei überwiegend Transaktionen von bis zu einer Milliarde US-Dollar in Europa und Nordamerika, exotische Regionen, Venture Capital und Mega-Buyouts

sind der Mehrheit derzeit noch zu heiß. Ein Viertel will den Anteil großer Buyouts in Europa zurückfahren, sogar ein Drittel plant eine Reduzierung der Engagements in Venture Capital und nordamerikanische Megabuyouts.

Zutrauen zu Spezialisten

Die nach wie vor spürbare Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung großer Transaktionen dämpft die Aktivitäten, bietet jedoch im Gegenzug Einstiegschancen für Eigenkapitalinvestoren. In dieselbe Richtung wirken die zunehmend beobachtbaren Rückzugstendenzen einzelner Unternehmen von den Börsen, die opportunistisch geprägte Private-Equity-Fonds zu günstigen Käufen nützen können.

Die Ära reiner Finanzakrobaten ist seit 2008 vorbei – im Private-Equity-Universum 2.0 zählen unternehmerische Expertise, Managementkompetenz und genaue Marktkenntnis, es trennt sich die Spreu vom Weizen.

Wer die glaubwürdig kommunizieren kann, dem schenken Investoren auch weiterhin ihr Vertrauen, der hat im Fundraising, dem Einsammeln von Anlegergeldern, auch in wechselhaften Märkten keine wesentlichen Probleme, weil ihm zugetraut wird, die Mittel verantwortungsvoll und erfolgreich zu investieren. ■

Autoren: **Stephanie von Keudell**, freie Wirtschaftsjournalistin, und **Thomas Eilrich**, Cash.

„Sinnvoll in jedem Portfolio“

ROUNDTABLE Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds erlebten in der Gunst der Anleger zuletzt einen zarten Aufschwung. Über Zukunftsaussichten, Chancen wie Herausforderungen diskutieren fünf Experten dreier Emissionshäuser.



Klaus Ragotzky: „Für langfristig orientierte Ratensparer ist Private Equity ein idealer Baustein zum Vermögensaufbau.“



Martin Reichenbach: „Entscheidend ist das Vertrauen von Beratern und Kunden in die Kompetenz des Managements.“



Robert List: „Diversifizierte Private-Equity-Fonds kombinieren geradezu ideal attraktive Renditen mit hoher Sicherheit.“

Wie beurteilen Sie die grundsätzliche Lage auf den nationalen und internationalen Private-Equity-/Venture-Capital-Märkten und ihre Auswirkungen auf den Beteiligungsbereich?

List: Die aktuelle Lage auf den Private-Equity-Märkten ist von einem hohen Maß an Normalität geprägt. Und das ist auch gut so. Weder von einem Boom noch von einer Krise kann derzeit die Rede sein. Allerdings gilt es, die Teilssegmente der Marktentwicklung zu sehen. Das Fundraising beispielsweise lief allgemein nur bis zum dritten Quartal 2011 recht gut – insbesondere im Core-Bereich, das heißt in den Segmenten Buyout, Secondaries und Venture Capital. Dann folgte eine Abschwächung. Die aktuelle Marktlage erfordert viel Know-how. Für diejenigen, der darüber nicht verfügt, wird das Fundraising zunehmend schwerer. Etablierte Fondsmanager

hingegen erhalten Mittelzuflüsse. Im Deal-Bereich dominiert ebenfalls der Handel mit Secondaries. Die Multiples im Einkauf sind in den USA gefallen, in Europa jedoch stabil bis steigend. Die Finanzierungsstrukturen sind insgesamt deutlich konservativer, das heißt, wir sehen deutlich höhere Eigenkapitalquoten als vor der Finanzmarktkrise. Was die Exit-Kanäle angeht, so steigt die Zahl der Börsenerstnotierungen in den USA wieder, hierzulande hat sie noch nicht angezogen.

Inwieweit bietet die restriktiver gehandhabte Finanzierung von Unternehmen durch die Banken – Stichwort Basel III – nicht nur Herausforderungen, sondern auch Chancen für Private-Equity-/Venture-Capital-Fonds?

Ragotzky: Die Basel-III-Regelung erfordert von den Banken zwangsweise eine höhere Eigenkapitalunterlegung bei Finanzierungen. Das macht die

Kreditvergabe restriktiver und kann unser Private-Equity-Geschäft sicher beflügeln, denn in genau diese Lücke wollen wir stoßen. Was die Multiples betrifft, stelle ich in Deutschland und Europa derzeit sogar eine gewisse Überhitzung fest. Diese ist nicht zuletzt durch ausländische, beispielsweise chinesische Fonds getrieben worden, die hierzulande nach stabilen Anlagen suchen. In der Konsequenz dieses Wettbewerbs mit den Asiaten finden wir einen Verkäufermarkt vor, was den Einkauf von Zielunternehmen vor allem im vergangenen Jahr schwierig gemacht hat. Für 2012 erwarten wir aber eine Normalisierung der Lage.

List: Ich glaube nicht, dass eine restriktivere Kreditvergabe den Markt wesentlich beeinflusst. Gute Zielunternehmen verfügen ohnehin über eine hohe Kapitaldecke. Bei denen geht es eher um Themen wie eine Nachfolge-

regelung, Management-Buyouts oder Know-how-Transfer.

Guth: Die MIG Fonds setzen im Gegensatz zu vielen anderen auch auf die Finanzierung von Unternehmen in Frühphasen. In diesem Stadium sind die Unternehmen selten schon „bankable“, das heißt sie erhalten ohnehin



Alfred Wieder: „Wir müssen das Thema in allen Facetten intensiv in Richtung der Anleger und Vertriebe kommunizieren.“

kein Fremdkapital, sondern nehmen Eigenkapital von uns. Bankable werden sie dann erst durch unser Engagement. Dort haben die Konsequenzen von Basel III also wenig Einfluss.

List: Viel spannender ist doch, dass Banken durch Auflagen wie Basel III zunehmend auf die Verkäuferseite geraten. Unserem Fokus auf den Sekundärmarkt kommt es entgegen, wenn Institute zur Erhöhung ihrer Kernkapitalquote Beteiligungen abstoßen. Dadurch lassen sich gute Einkäufe tätigen.

Wie beurteilen Sie die Ankündigung einer Investitionszulage zur Wagniskapitalfinanzierung junger, innovativer Unternehmen von Bundeskanzlerin Merkel anlässlich des Innovationsdialogs Anfang Februar? Erwarten Sie, dass dies Ihr Geschäft befördert?



Matthias Guth: „Die Branche hierzu-lande ist noch jung und hat noch keinen kompletten Zyklus durchlaufen.“

Ragotzky: Sowohl der Vorstoß als auch die Tatsache, dass sich die Regierung mit diesem Thema beschäftigt, ist zunächst einmal zu begrüßen.

Wieder: Erfahrungsgemäß bleibt nach Ankündigungen der Politik aber erst einmal abzuwarten, was davon letztendlich umgesetzt wird. Da fehlt uns ein wenig der Glaube. Zudem würde ich eine gezielte Förderung von Forschung und Entwicklung, wie es beispielsweise in Österreich der Fall ist, für sinnvoller erachten. Vor etwaigen

Steuervergünstigungen sollte man sich ohnehin in Acht nehmen. Wie wir alle wissen, fördern diese nicht gerade die Produktqualität. Was aber das Fundraising unseres Hauses anbelangt, möchte ich Herrn Lists allgemeiner Markteinschätzung von eben gern widersprechen. Für die MIG Fonds haben wir im Dezember 2011 mit 25 Millionen Euro eingeworbenem Eigenkapital ein Rekordergebnis erzielt. Und im ersten Quartal 2012 scheint sich dieser Trend fortzusetzen. Der Anleger sucht offenkundig Alternativen jenseits volatiler Börsen und niedrig verzinsten Festgeldanlagen.

Wie läuft Ihr Platzierungsgeschäft?

List: Anleger fordern aufgrund der Erfahrungen mit Finanzmarkt- und Schuldenkrise vor allem ein hohes Maß an Sicherheit. Private-Equity-Platzierungen sind vor diesem Hintergrund derzeit recht anspruchsvoll, die vielen positiven Aspekte müssen erläutert werden. Wir sind 2012 gut gestartet, eine leichte Trendumkehr sehe ich deshalb, weil die Inflation derzeit höher ist als die Verzinsung einer langfristigen Bundesanleihe. Rendite wird damit wieder wichtig. Da gerät Private Equity zwangsläufig in den Fokus. Mit der richtigen Diversifikation paart sich hier geradezu ideal eine attraktive Rendite mit sehr hoher Sicherheit.

Reichenbach: Vertriebsseitig liegen wir bei Fidura auf dem guten Vorjahresniveau, wenngleich der Februar saisonal bedingt immer etwas schwächer verläuft.

Die Eigenkapitalplatzierung geschlossener Fonds in diesem Segment zeigt nach dem Einbruch in der Post-Lehman-Ära einen leichten Positivtrend. Werden auch künftig die Spezialisten und traditionell im Markt aktiven Anbieter den Markt dominieren oder erwarten Sie aufgrunddessen künftig weitere Marktteilnehmer?

List: Ich glaube nicht, dass wir noch einmal eine Situation wie vor sechs Jahren erleben werden, als sich noch zahlreiche Teilnehmer im Markt ge- ▶

Die Roundtable-Teilnehmer

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, und **Martin Reichenbach**, Vertriebskoordinator FIDURA Capital Consult. Der aktuelle FIDURA Rendite Sicherheit Plus Ethik 3 Fonds beteiligt sich unter Einhaltung ethischer Kriterien mit Private Equity direkt an mittelständischen Zielunternehmen. Optional ist die Kapitalsicherung über einen Versicherer.

Robert List, Geschäftsführer BVT.

Der aktuelle Dachfonds BVT-CAM Private Equity Global Fund IX International Secondaries investiert über den institutionellen Dachfonds der DB Private Equity (ehemals CAM) aus dem Hause Deutsche Bank in den internationalen Sekundärmarkt.

Alfred Wieder, Vorstand Alfred Wieder AG, und **Matthias Guth**, Corporate Finance Consulting, MIG AG.

Die MIG Fonds 12 und 13 der HMW AG investieren Venture Capital direkt und auch in Frühphasen in Zielunternehmen aus Deutschland wie Österreich. MIG Fonds werden exklusiv von der Alfred Wieder AG vertrieben.

► tummelt haben, die heute wieder verschwunden sind. Damals zählte ja vor allem die „Kompetenz im Vertrieb“, die man unabhängig von der jeweiligen Assetklasse einbringen wollte. Wir alle wissen, mit welchem Erfolg. Heute steht richtigerweise das Asset im Zentrum. Es geht tatsächlich darum, Asset Manager mit Strukturierungskompetenz zu sein, wie es der VGF postuliert. Aktuell finden wir die Situation vor, dass eine begrenzte Zahl spezialisierter Anbieter eine kleine Steigerung in den Platzierungszahlen trägt. Das zeugt von Qualität und tut dem Markt gut.

Reichenbach: Ganz wichtig ist das Vertrauen der Kunden und der Vertriebe, das ein Spezialist natürlich eher gewinnen kann. Ein Zeichen anhaltender Verunsicherung ist aber die hohe Zahl unserer Anleger, die den Absicherungsbaustein, den wir zusammen mit unserem Versicherungspartner realisieren, wählt.

Wie begegnen Sie der Kritik, dass Investitionen in Private Equity und Venture Capital einer Black Box ähneln, bei der ein Anleger letztlich nicht weiß, was am Ende herauskommt?

List: Dahinter steckt das Argument, dass nur regelmäßige Ausschüttungen den Erfolg einer Anlage dokumentieren. Das trifft – zumindest was die Prognose betrifft – auf die meisten



Martin Reichenbach, FIDURA: „Es gilt, Kunden wie Vertriebe besser zu schulen.“

geschlossenen Fonds auch zu. Bei Private Equity ist das etwas anders gelagert: Wann letztlich welche Renditen für den Anleger herauspringen, ist eingangs nicht fest vorgegeben. Nichtsdestotrotz handelt es sich bei Private Equity um eine Assetklasse mit enormem Renditepotenzial, zu der ohne geschlossene Fonds nur institutionelle Anleger Zugang hätten. Führen Sie sich einmal vor Augen, dass 97 Prozent der Unternehmen im europäischen Mittelstand – der Triebfeder der Wirtschaft – nicht börsennotiert sind. Wie, wenn nicht über Private-Equity-Fonds, finden Anleger dort Zugang? Aufgrund dieses Black-Box-Vorwurfes haben wir uns dennoch schon vor einigen Jahren eine Transparenzoffensive verordnet. So legen wir beispielsweise alle Kosten heruntergebrochen auf jeden Portfolioanteil, den Zeitwert oder die J-Curve – das heißt den Verlauf eines Investments – offen. In der Anlegerkommunikation können wir nicht weit gehen.

Wieder: Mit Blick auf unser Direktinvestment-Geschäft kann ich den Vorwurf einer Black Box nicht stehen lassen. Wir nehmen regelmäßig Bewertungen der Anteile an unseren heute 25 Portfoliounternehmen vor und stellen auch Kosten sowie Risiken transparent dar. Zudem pflegen wir eine Politik der offenen Tür und laden Anleger wie Vertriebspartner regelmäßig ein, das Gespräch mit Zielunternehmen und Fondsmanagement zu suchen.

Ragotzky: Wichtig ist eine transparente und aussagekräftige Berichterstattung, gerade auch in den frühen Phasen einer Investition. Was den Vorwurf einer Black Box angeht, so klingt das für mich so ein wenig nach dem Motto „wasch mich, aber mach mich nicht nass“. Diese vermeintliche Intransparenz ist nun einmal ein unvermeidliches, aber vor allem sehr positives Charakteristikum der Assetklasse. Nur durch den Black-Box-Ansatz ist es möglich, sukzessive ein ausgewogenes, risikooptimiertes Portfolio aufzu-



Matthias Guth, MIG: „Wir investieren auch in Frühphasen in deutsche und österreichische Technologieunternehmen.“

bauen. Hierzu ist natürlich ein kompetentes und qualifiziertes Fondsmanagement unerlässlich.

Müssen Exits und deren Folgen für Anleger besser kommuniziert werden?

List: In der Branche wird gerne über besonders gute Einzelexits berichtet, was Nebelkerzen gleichkommt. Auch wir stellen einzelne Exits dar, in erster Linie aber auch das Gesamtergebnis auf Anlegerebene.

Wieder: Jeder positive Exit hilft uns dabei, den Anleger davon zu überzeugen, mit der Wahl eines Spezialisten die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Das gilt unabhängig davon, welcher Anbieter einen guten Deal-Flow vorzuweisen hat. Die Vertriebe haben im Markt der geschlossenen Fonds gerade in jüngster Zeit sehr viel Nackenschläge hinnehmen müssen. Viele Fehler von Emissionshäusern wurden den Finanzdienstleistern angekreidet. In diesem Umfeld tut es gut, wenn wir mit erfolgreichen Exits positive Nachrichten produzieren.

Noch wirkungsvoller als erfolgreiche Exits sind Fondsaufösungen mit positiven Ergebnissen für die Anleger.

List: Für unsere ersten beiden Fonds können wir eine sehr gute Entwicklung dokumentieren. Wir rechnen unabhängig von der Marktlage damit, diese in ein bis zwei Jahren trotz insge- ►

Verwenden Sie heute noch Ihr erstes Mobiltelefon?



MIG

Fonds

Die Welt bleibt nicht stehen. Innovationen prägen das Bild von morgen.

Mit uns investieren Sie in die Produkte von morgen!

Die exklusiv von der Alfred Wieder AG vertriebenen MIG Fonds finanzieren heute potenzialträchtige Spitztechnologien für den Weltmarkt von morgen – außerbörslich, bankenunabhängig und unternehmerisch orientiert.

Gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft! Treten Sie mit uns in Kontakt.



ALFRED WIEDER AG

Exklusivvertrieb der MIG Fonds | www.alfred-wieder.ag | www.mig-fonds.de

MIG Fonds melden erfolgreichen Exit

Die von der Alfred Wieder AG exklusiv vertriebenen MIG Fonds realisieren Wertsteigerungen von über 150 Prozent beim Verkauf der Beteiligungen an der Ident Technology AG. Alfred Wieder erinnert sich gern zurück, wie er Peter Rosenbeck im Jahr 2004 bei der Verleihung des bayerischen Innovationspreises kennengelernt hat. „Rosenbeck hatte gerade die Ident Technology AG gegründet und war auf der Suche nach Kapital“, führt Alfred Wieder aus. „Die Story mit einer Gestensteuerung für elektronische Geräte klingt spannend und faszinierend“, so Wieder weiter.

Das Beteiligungsmanagement unter der Leitung von Michael Motschmann hat in der

Folge das frisch gegründete Unternehmen gründlich unter die Lupe genommen und deren Innovationen und patentrechtlich abgesicherte Erfindungen für gut befunden: Die erste Investitionsrunde in die Ident Technology AG konnte durchgeführt werden. Wenige Jahre später und mittlerweile mit der Beteiligung mehrerer MIG Fonds wie zuletzt des MIG Fonds 9 hat sich das junge Unternehmen zu einem beachtlichen High-Tech-Unternehmen entwickelt. Lizenzverträge mit Infineon und dem weltweit führenden Display-Hersteller AUO, der Einstieg von Robert Bosch und die Fertigung erster eigener Microchips mit der Ident-Technologie AG für eine Vielzahl elektronischer Geräte sind nur einige Milestones der beachtlichen Unternehmensentwicklung. Viel Arbeit im Unternehmen führte im Februar 2012 zum Exit: Die Ident Technology AG wurde für einen Gesamtwert von Euro 30 Millionen an einen der weltweit größten Chip-Hersteller Microchip Technology Inc. verkauft.

„In weniger als 10 Jahren von 0 auf 30 Millionen, das ist eine echte deutsche Erfolgsstory, finanziert von unseren MIG Fonds“, erläutert Alfred Wieder stolz. Mit der Veräußerung der unterschiedlichen Beteiligungen an der Ident Technology AG realisieren alle beteiligten MIG Fonds Gewinne. Den größten Gewinn fährt dabei der MIG Fonds 9 ein, der mit einer mittleren Haltedauer von einem Jahr und acht Monaten auf seine ursprüngliche Investitionssumme in Höhe von



Alfred Wieder, Vorstand der Alfred Wieder AG

Euro 7,6 Millionen einen Erlös von Euro 11,5 Millionen verzeichnet. Dies entspricht einer Wertentwicklung auf diese Investition von rund 150 Prozent insgesamt in weniger als zwei Jahren.

Für die Alfred Wieder AG, dem Exklusivvertrieb der MIG Fonds, ist der Werdegang der Ident Technology AG ein Paradebeispiel für ein MIG Beteiligungsunternehmen. „Made in Germany“ steht dabei für höchste Ingenieurskunst und Innovationskraft ebenso wie für die Finanzierung und unternehmerische Begleitung. „Transparenz wird bei uns gelebt und so waren wir mit den Vertriebspartnern, die unsere MIG Fonds vertreiben, vor Ort und haben uns

von den handelnden Personen und deren Entwicklungen bei der Ident Technology AG einen unmittelbaren Eindruck verschaffen können.“

Die Anleger wird es auch freuen, denn im April werden die Schreiben versendet, mit denen vielen Anlegern eine Vorabausschüttung vor allem aus dem MIG Fonds 9 vorge schlagen wird. „Das Jahr 2012 geht schon richtig gut los“, führt Alfred Wieder lächelnd aus. Auf der Cash-Hitliste der Initiatoren findet sich die Alfred Wieder AG mit dem Fondsinitiator der MIG Fonds, der HMW Emissionshaus AG, auf Platz 1. Feri EuroRating Services AG hat ebenfalls die HMW Emissionshaus AG zu den erfolgreichsten Anbietern von Vermögensanlagen im Bereich Privat Equity, Venture Capital gekürt. Die Alfred Wieder AG ist zudem eines der erfolgreichsten freien Finanzvertriebsunternehmen im Bereich der geschlossenen Fonds. „All dies wird den Platzierungsverlauf auf unseren aktuellen MIG Fonds 12 und MIG Fonds 13 weiter beflügeln und wir wollen das Jahr 2012 zu unserem Rekordjahr machen“, steckt Alfred Wieder die Ziele hoch. Ein weiteres Rekordjahr käme Alfred Wieder genau recht. Feiert doch seine AWAG gegen Ende des Jahres ihr 10-jähriges Firmenjubiläum, anlässlich dessen viele Beteiligte auf die erfolgreichen ersten 10 Jahre ihres Wirkens zurückblicken können. Möglicherweise schon mitten im Endspurt und Schlussverkauf des MIG Fonds 12 und MIG Fonds 13.

Fakten zum Unternehmen:

Die Alfred Wieder AG ist in Deutschland und Österreich Marktführer im Bereich Unternehmensbeteiligungen für Privatanleger und vertreibt exklusiv die MIG Fonds. Diese investieren in innovative Wachstumsunternehmen aus den Bereichen Energie- und Umwelttechnologie, Medizintechnik, Biotechnologie sowie Hoch- und Informationstechnologie. Viele tausend Anleger und Finanzdienstleister vertrauen bereits den MIG Fonds.

Kontakt: Alfred Wieder AG · Münchener Straße 52 · 82049 Pullach im Isartal · **Tel.:** 089 122 28 12 00 · **Fax:** 089 122 28 12 99 · **E-Mail:** info@alfred-wieder.ag
Internet: www.alfred-wieder.ag



Robert List, BVT: „Secondaries sind reife Investments, die die Sicherheit erhöhen und schnellere Ergebnisse bringen.“

▶ samt dreier Krisen im letzten Jahrzehnt mit positiven Ergebnissen für die Anleger auflösen zu können. Derzeit ermitteln wir den besten Weg, das zu tun. Das kann auch darin münden, die Laufzeit noch einmal kurzfristig zu verlängern.

Guth: Für das Gros des Markts wird das allerdings noch etwas dauern. Die Branche ist hierzulande noch jung und hat noch keinen kompletten Zyklus durchlaufen. Bei Vertrieb und Kunden herrscht diesbezüglich noch reichlich Aufklärungsbedarf.

Wieder: Tatsächlich versteht der Finanzdienstleister viele der Spezifika von Venture-Capital-Fonds oftmals noch immer nicht. Umso wichtiger ist, dass es diese positiven Storys bereits heute gibt. Unser erster Fonds, der Global Chance Fund oder GCF, den wir vor rund neun Jahren aufgelegt haben, konnte mit nur zwei Exits bereits gut 90 Prozent der Anlegereinlage wieder zurückführen. Die beiden verkauften Anteile entsprechen aber nur 20 Prozent des Gesamtportfolios an Direktbeteiligungen im Fonds. Im GCF steckt also noch reichlich Musik für die Anleger.

Reichenbach: Auch wir konnten 2011 einen großen Exiterfolg verbuchen.

Den Veräußerungserlös haben wir vollständig an unsere Anleger ausgeschüttet. Die Anleger des ersten Fonds haben zusammen mit dem Absicherungsbaustein damit schon heute 70 Prozent ihrer Einlage verdient. Meinen Vorrednern muss ich allerdings recht geben: Es gilt, weiterhin sowohl die Finanzdienstleister als auch die Kunden beim Thema Private Equity besser zu schulen. Wir machen das über regelmäßige Anlegertage und erhalten darauf ein begeistertes Feedback.

Welche Teilbereiche des Markts erachten Sie derzeit als besonders attraktiv?

List: Wir zielen auf keine speziellen Finanzierungsphasen, Regionen oder Branchen, sondern vielmehr auf den internationalen Sekundärmarkt ab. Secondaries gibt es segmentübergreifend und sie haben den unschlagbaren Vorteil, dass es sich – anders als sonst bei Private Equity – dabei nicht um eine Blind-Pool-Investition handelt. Vielmehr handelt es sich in diesem Bereich um sehr reife Portfolios, in die bereits acht oder neun Jahre investiert wird. Das erhöht erstens die Sicherheit der Investments und schafft zweitens die Grundlage für schnellere Rückflüsse an die Anleger. Mit DB Private Equity – ehemals CAM – aus dem Hause Deutsche Bank haben wir einen absolut führenden Partner in diesem Bereich an unserer Seite. DB Private Equity kann bei der Bewertung solcher Portfolios auf jedes Unternehmen bis ins Detail herunterbrechen und selbst ganz komplexe Deals analysieren. Für unseren aktuellen Fonds haben wir Secondaries im Schnitt mit einem 30-prozentigen Abschlag auf den Net Asset Value eingekauft.

Wer verkauft denn qualitativ hochwertige Anteile so günstig? Und warum?

List: Generell gibt es überall, wo ein entwickelter Primärmarkt existiert, auch einen Sekundärmarkt. Und wie eingangs gesagt, stehen derzeit beispielsweise die Banken auf der Verkäuferseite. Aufgrund des Verkaufsdrucks ist der Preis nur ein Aspekt.

Wieder: Ich bin der Meinung, dass sich heute nur noch Qualitätsunternehmen überhaupt verkaufen lassen. Das sehen wir an den Beispielen in unserem Portfolio von Zielunternehmen.

Welche Regionen, Finanzierungsphasen und Branchen sind aus Sicht eines Fondsmanagers vielversprechend?

Guth: Wir bei MIG investieren vornehmlich in Deutschland und Österreich in technologiegetriebene Unternehmen – vor allem in den Branchen Life Science, Clean Tech und High Tech. Dennoch agieren wir natürlich auch opportunistisch und sind nicht auf diese Branchen festgelegt. Was die Investitionszyklen anbelangt, so trauen wir uns durchaus, auch auf Frühphasenfinanzierungen im Bereich der Forschung an Universitäten und Instituten



Klaus Ragotzky, FIDURA: „Als Retailfonds für Anleger mit Sicherheitsbedürfnis setzen wir auf arrivierte Zielunternehmen.“

zu setzen – allerdings stets mit Blick auf die Exitfähigkeit, und sind natürlich nicht ausschließlich in diesem Segment aktiv. Die Anzahl vielversprechender Zielunternehmen in diesen Märkten scheint uns groß genug. Zudem profitieren wir als direkt investierendes Venture-Capital-Haus von einer lokalen Vernetzung. Nichtsdestotrotz ist perspektivisch auch einmal ein erweiterter geografischer Fokus denk- ▶

ROUNDTABLE

► bar. Grundsätzlich ist gerade der Bereich der Frühphasenfinanzierung ein schweres Umfeld. Oftmals syndizieren wir daher auch und bilden mit Co-Investoren ein Konsortium. Als einer der derzeit aktivsten Player im Markt übernehmen wir dabei nicht selten die Rolle des Lead-Investors.

Ragotzky: Auch unser regionaler Fokus liegt auf Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dort bieten sich mannigfaltige Möglichkeiten. Als Retailfonds für den „Normalanleger“ vermeiden wir allerdings Frühphasenfinanzierungen, sondern sehen uns und unsere Anleger bei der Investition in arrivierte Unternehmen besser aufgehoben. Entscheidend für ein Engagement sind stets der Nachweis, dass das jeweilige Unternehmenskonzept funktioniert sowie ein klar nachzeichnender Weg bis zum Exit. Wir brauchen für unsere Sicherheitsphilosophie jährlich messbare Erfolge und lehnen das Risiko eines Null-Eins-Investments ab. Wir bringen zudem stets unsere eigene unternehmerische Kompetenz beratend ein.

Derzeit haben Sie nur noch drei Zielunternehmen im Portfolio. Ist das eine ausreichende Risikostreuung?

Ragotzky: Unser Ziel ist es, zehn bis 15 Unternehmen im Portfolio zu halten. Doch verfolgen wir keinen Gieß-



Alfred Wieder, AWAG: „Jeder positive Exit hilft uns, den Anleger zu überzeugen.“



Die Roundtable-Diskutanten. Mit dem Rücken zum Betrachter: **Robert List**, BVT. Dann von links: **Martin Reichenbach**, FIDURA Capital Consult; **Klaus Ragotzky**, FIDURA Capital Consult; **Alfred Wieder**, Alfred Wieder; **Thomas Eilrich**, Cash., und **Matthias Guth**, MIG.

kannen-Ansatz. Wir legen Wert auf ein geringes Risiko bei jedem einzelnen unserer Investments. Das spiegelt das derzeitige Portfolio: Alle drei Unternehmen sowie deren Bewertungen entwickeln sich positiv. Ein weiterer Ausdruck unserer risikominimierenden Strategie ist die Absicherungsmöglichkeit über unseren Versicherungspartner.

Guth: Es gibt Investoren, die nach dem Motto „spray and pray“ verfahren, also sehr breit streuen, in dem Glauben, dass eines der Investments ein Treffer wird. Das ist aber nicht unser Ansatz. Jedes Zielunternehmen sollte das Potenzial haben, einen erheblichen Beitrag zum Fondserfolg zu leisten
Nun musste mit Antisense Pharma eines Ihrer Investment-Schwergewichte aber jüngst eine Serie klinischer Studien aussetzen. Welche Auswirkungen hat das auf die investierten Fonds?

Wieder: Antisense Pharma nimmt aktuell eine Neufokussierung vor. Das haben wir auch sehr offen in Richtung Vertrieb, Anleger und Presse kommuniziert. Nun werden andere klinische Implikationen in der Forschung vorangetrieben. Das beeinflusst aber nicht die grundsätzliche Qualität und Werthaltigkeit des Investments – diesbezüglich sind wir weiter optimistisch – sondern verschiebt lediglich das Exit-Fenster um zwei bis drei Jahre.

Welchen Portfolioanteil kann Private Equity/Venture Capital ausmachen?

List: Wir sehen Private Equity als wichtigen Bestandteil in der Vermögensallokation von Privatkunden – zumindest als Beimischung. Die Quote kann und wird dabei unterschiedlich sein, abhängig vom Liquiditätsbedürfnis.

Ragotzky: Etwas nur beizumischen bedeutet aus meiner Sicht, an etwas nicht so recht zu glauben. Sicher ist Liquidität wichtig, dennoch glaube ich, dass Private-Equity-Investments so wie wir sie betreiben, als wesentlicher Baustein der langfristigen Vermögensanlage geeignet sind. Das gilt insbesondere für unsere Ratensparer, die über Zyklen hinweg regelmäßig investieren.

Wieder: Ich empfinde es ebenfalls nicht als richtig, wenn man in Sachen Venture Capital immer von einer Beimischung redet. Vielmehr gehört eine Assetklasse, die langfristig überdurchschnittlich stark performt, ins Zentrum der Vermögensbildung. Ich gehe sogar noch einen Schritt weiter: Ob Einmalanleger oder Ratensparer – es gibt aus diesem Blickwinkel kein strategisch geeigneteres Investment als Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds. ■

Das Gespräch führte
Thomas Eilrich, Cash.

Rendite und Sicherheit durch direkte Beteiligung am innovativen Mittelstand

Der Euro in der Krise, die Aktienmärkte turbulent und die Zinsen im Keller: 2011 war für Anleger kein einfaches Jahr und vieles spricht dafür, dass auch 2012 nicht leichter wird. Viele Finanzprodukte erscheinen zu kompliziert oder gelten als zu riskant, andere erzielen so niedrige Renditen, dass sie noch nicht einmal die Inflation ausgleichen. Ein Dilemma für viele Anleger.

Die Lösung heißt: Investitionen in echte Werte. Sachwerte behalten ihren Wert unabhängig von der Inflationsrate oder anderen Turbulenzen auf den Märkten. Neben Investitionen in Immobilien, Rohstoffe oder Edelmetalle hat der Anleger über Private-Equity-Fonds auch die Möglichkeit, sich direkt an innovativen Unternehmen zu beteiligen. Bei Private Equity handelt es sich um börsenunabhängige Unternehmensbeteiligungen. Der Anleger hat so die Möglichkeit, direkt vom Erfolg mittelständischer Unternehmen zu profitieren. Hier steht die tatsächliche Entwicklung des Unternehmens selbst im Mittelpunkt, nicht die Börsenbewertung. Der Anleger investiert in reale Werte – spekulative Effekte oder psychologische Faktoren wie an den Aktienmärkten spielen hier keine Rolle.

Vermögende Privatpersonen und institutionelle Anleger investieren schon seit Jahrzehnten in Private-Equity-Fonds. Aus gutem Grund: Über einen Betrachtungszeitraum von 20 Jahren lag die Durchschnittsrendite bei Unternehmensbeteiligungsfonds zwischen 16 und 18 Prozent p.a. und damit deutlich höher als bei allen anderen Anlageklassen. Aufgrund der hohen Mindestzeichnungssummen blieb dem Normalverdiener der direkte Zugang zu Private-Equity-Fonds jedoch lange versperrt. FIDURA Private Equity Fonds gehören zu den wenigen Angeboten am Markt, die auch Normalanlegern die Möglichkeit geben, von der renditestarken Anlageklasse Private Equity zu profitieren, direkt und ohne doppelte Kosten, wie sie bei Dachfonds anfallen.

FIDURA Fonds bieten direkte Beteiligung an wachstumsstarken mittelständischen Unternehmen, kombinierbar



Klaus Ragotzky,
Geschäftsführer Fidura

mit einer Kapitalabsicherung und einem Sparplan. Dieses Erfolgsmodell zahlte sich für die Anleger bereits aus: Schon mit dem ersten Verkauf eines Beteiligungsunternehmens konnten hohe zweistellige Renditen erzielt werden. Um solche Erfolge verzeichnen zu können, muss Private Equity Werte schaffen. Erfolgreiche Fondsmanager verfügen über umfangreiche Erfahrungen hinsichtlich der erfolgreichen strategischen Ausrichtung von Unternehmen. Sie helfen beispielsweise dabei, den Einkauf zu optimieren, den Vertrieb auszubauen, die Liquiditätssteuerung zu verbessern oder die Internationalisierung voranzutreiben.

Erst wenn es gelungen ist, den Wert des

Unternehmens nachhaltig zu steigern, können Private-Equity-Fonds einen Gewinn erzielen. Sie haben deshalb nur ein Ziel: Das Unternehmen besser und damit wertvoller zu machen. Das haben auch die FIDURA Fonds eindrucksvoll bewiesen: Der Unternehmenswert (Enterprise Value) des Unternehmens SensorDynamics konnte innerhalb von weniger als vier Jahren verfünffacht werden. Im Zuge des erfolgreichen Eintritts in den asiatischen Automobilmarkt wurde SensorDynamics u.a. Zulieferer für die Serienfertigung von KIA-Motors, wodurch weitere erhebliche Umsatzsteigerungen erzielt werden konnten.

Die aktuellen FIDURA Beteiligungsfonds stehen diesem Erfolg in nichts nach: Alle Unternehmen konnten 2011 ihren Umsatz deutlich steigern und dabei attraktive Gewinne erzielen. Neben der direkten Beteiligung an innovativen Unternehmen bietet FIDURA dem Anleger aber auch die Möglichkeit einer Kapitalabsicherung. Auf Wunsch wird ein Teil der Fondseinlage in erstklassige angelsächsische Versicherungsprodukte investiert. Hierbei soll das von den Versicherungen über die Laufzeit des Fonds erwirtschaftete Kapital den Wert der gesamten Fondseinlage des Anlegers erreichen und so dessen Kapitaleinsatz absichern. FIDURA Fonds verbinden so das Beste aus zwei Welten: Hohe Rendite und maximale Sicherheit!

Fakten zum Unternehmen: Mit ca. 100 Mio. EUR Gesamtvolumen gehören FIDURA Fonds zu den führenden Anbietern direkt investierender geschlossener Private-Equity-Publikumsfonds in Deutschland. Das aktuelle Angebot des Hauses, der FIDURA Rendite Sicherheit Plus Ethik 3 Fonds, ist darüber hinaus der einzige öffentlich angebotene Private-Equity-Fonds mit festen ethischen Beteiligungskriterien. Über 3.000 FIDURA Anleger dokumentieren durch ihre Anlageentscheidung ihr besonderes Verantwortungsbewusstsein im Hinblick auf eine nachhaltige Gestaltung der Zukunft.

Kontakt: FIDURA Private Equity Fonds · Bavariaring 44 · 80336 München · Tel.: 089 238898 10 · Fax: 089 238898 19 · E-Mail: info@fidura-fonds.de
Internet: www.fidura-fonds.de

FIDURA

Private Equity Fonds

Mit Sachwerten zu hohen Renditen

FIDURA Private Equity Fonds bieten Anlegern das Beste aus zwei Welten:

Hohe Renditen durch direkte Beteiligung an wachstumsstarken Unternehmen und volle Sicherheit durch eine intelligente Kapitalabsicherung.

Unsere Erfolgsbilanz

- **SensorDynamics** (veräußert):
30% Rendite p. a., Unternehmenswert verfünffacht
- **mechatronic systemtechnik**:
Umsatzwachstum 100%
- **Fries Research and Technology**:
Umsatzwachstum 50%
- **WEBfactory**:
Umsatzwachstum 30%

Profitieren Sie vom innovativen Mittelstand!

FIDURA Private Equity Fonds

Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Martin Reichenbach
Bavariaring 44, 80336 München, Tel.: (089) 23 88 98-0, Fax: (089) 23 88 98-29
E-Mail: m.reichenbach@fidura-fonds.de

