

Eine Branche vor dem Comeback

PRIVATE EQUITY Das Interesse von Anlegern, in Fonds zur Beteiligung an nicht börsennotierten Unternehmen zu investieren, ist zuletzt spürbar gestiegen, berichten mehrere Anbieter. Was bieten die verschiedenen Konzepte?

So gut wie derzeit war die Stimmung auf dem deutschen Beteiligungsmarkt schon lange nicht mehr. So hielt sich der Geschäftsklimaindex des German-Private-Equity-Barometers, das von der staatlichen KfW-Bank zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) veröffentlicht wird, im ersten Quartal bei 61,8 Saldenpunkten und lag damit nur leicht (-0,2 Zähler) unter dem hohen Niveau des Vorquartals und nur unwesentlich unter dem Höchststand von 2007/2008 (siehe Grafik Seite 54). Das Barometer basiert auf einer Befragung, die der BVK unter rund 250 seiner Mitglieder und weiteren deutschen Beteiligungsgesellschaften vierteljährlich durchführt. Es setzt sich aus der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage und den Geschäftserwartungen für die kommenden sechs Monate zusammen und unterscheidet zwischen den Spätphasen- und den Frühphasen-Investoren (Venture Capital).

Besonders positiv war im ersten Quartal 2017 die Einschätzung der Venture-Capital-Investoren. Hier stieg der Geschäftsklimaindikator um nicht we-

niger als 11,3 Zähler auf 59,7 Saldenpunkte. Dabei bewerten die Investoren Geschäftslage und Geschäftserwartung fast identisch. Bei den wichtigsten Faktoren des Venture-Capital-Marktumfelds gab es gar drei Rekorde zu verzeichnen: Fundraising-Klima, öffentliche Förderung und Höhe des Dealflows (Anzahl potenzieller Zielunternehmen) wurden noch nie besser bewertet, berichtet die KfW. Sehr gut bewertet wurden zudem Exitmöglichkeiten und Dealflow-Qualität. Bei den Einstiegspreisen zeichne sich eine Besserung der zuletzt gemessenen Unzufriedenheit ab. „Das gegenwärtige Marktumfeld spricht für ein sehr gutes Venture-Capital-Jahr 2017“, sagt Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW.

In diesem Segment unterwegs ist die HMW Emissionshaus AG aus Pullach, die zusammen mit der von der Finanzaufsicht BaFin als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) zugelassenen MIG Verwaltungs AG Venture-Capital-Fonds für Privatanleger auflegt. Die MIG Fonds investieren außerbörsliches Beteiligungskapital in technologieorientierte Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Zielsetzung ist dabei in der Re-

Matthias Hallweger, HMW:
„Die guten Nachrichten haben uns im Vertrieb einen kräftigen Schub verliehen.“



gel, die Entwicklung und das Wachstum der Zielunternehmen zu fördern, eine entsprechende Wertsteigerung zu erreichen und die Unternehmensanteile wieder zu veräußern. Laufende Erträge wie etwa Dividenden oder Zinsen spielen eine untergeordnete Rolle.

Wie das funktionieren kann, belegt der jüngste Exit aus dem MIG-Portfolio: die Brain AG. An dem Biotechnologie-Unternehmen aus Zwingenberg in der Nähe von Darmstadt hatten sich seit 2006 verschiedene MIG Fonds beteiligt. Im Januar 2016 ging das Unternehmen an die Börse, und im Februar 2017 haben die Fonds ihre Aktien im Rahmen einer Privatplatzierung auf einen Schlag an institutionelle Investoren verkauft. Kasse gemacht haben dabei die MIG Fonds 3, 4, 5 und 13.

Über den genauen Erlös schweigt HMW sich aus. Aus dem Börsenkurs zum Zeitpunkt des Exits lässt sich jedoch schätzen, dass den MIG Fonds aus dem Verkauf der Aktien, die zusammen gut 15 Prozent des Grundkapitals der Brain AG ausmachten, insgesamt ein Betrag in der Größenordnung von 45 bis 50 Millionen Euro zugeflossen sein dürfte. „Insgesamt entsprach der Rückfluss vor Kosten und Gewinnbeteiligungen in etwa dem Faktor drei bezogen auf die Gesamtinvestition der MIG Fonds bei Brain, wobei er sich je nach Einstiegszeitpunkt bei den einzelnen Fonds unterschiedlich auswirkt“, verrät Dr. Matthias Hallweger, Vorstand der HMW.

Schon im vergangenen Herbst hatten die MIG Fonds einen erfolgreichen Exit zu

vermelden. Damals kaufte die Astellas Pharma Inc. mit Sitz in Tokio das MIG-Beteiligungunternehmen Ganymed für zunächst 422 Millionen Euro. Je nach der künftigen Entwicklung des biopharmazeutischen Unternehmens, an dem verschiedene MIG Fonds insgesamt 7,8 Prozent hielten, können zusätzliche, erfolgsabhängige Zahlungen bis zu weiteren 860 Millionen Euro fällig werden, insgesamt also fast 1,3 Milliarden Euro.

„Nach den jüngsten Exits haben wir in diesen Tagen die bisher größten Ausschüttungen der MIG Fonds von insgesamt 64 Millionen Euro vorgenommen“, sagt Hallweger. So würde etwa bei dem MIG Fonds 3, der sich derzeit in der Liquidationsphase befindet, allein der erste Teil des Ganymed-Exits sowie der Brain-Exit eine Ausschüttung von 68 Prozent des ursprünglichen Gesamtkapitals des Fonds ermöglichen. „Die guten Nachrichten haben uns auch im Vertrieb des aktuellen MIG Fonds 14 einen kräftigen Schub verliehen“, so Hallweger. Der Fonds war im August 2016 aufgelegt worden, bis Ende des Jahres hatte sich der Vertrieb aber noch auf den Fonds 15 für Einmalzahler konzentriert, der zum Jahreswechsel geschlossen wurde. „Für den MIG Fonds 14 haben wir mittlerweile deutlich über zehn Millionen Euro Zeichnungskapital platziert und der Vertrieb zieht derzeit kräftig an“, berichtet Hallweger.

HMW bezeichnet die Emission als „Hybridfonds“. Gemeint ist damit eine Kombination aus Einmal- und Teilzahlungskomponente. Neben einer Startzahlung leisten die Anleger fünf gleich hohe



Norman Lemke, RWB: „Der Druck, der von den niedrigen Zinsen ausgeht, sorgt dafür, dass das Interesse der Anleger da ist.“

Jahresraten („Capital Calls“) und eine Schlusszahlung. Die Einzahlung der Beteiligungssumme erstreckt sich damit über sechs bis sieben Jahre. „Durch die Capital Calls wird eine übermäßige Kapitalbindung durch nicht sofort investiertes Kapital vermieden und dem Fonds zudem ermöglicht, an weiteren Finanzierungsrunden seiner Zielunternehmen teilzunehmen“, so Hallweger. Trotzdem benötige der Fonds nicht die lange Laufzeit der reinen Ansparkonzepte von mehr als 20 Jahren.

Mit einem „Heuschrecken“-Image, das Private-Equity-Investoren nicht selten angedichtet wird, müssen sich die Fonds bei den Zielunternehmen offenbar nicht herumschlagen. Das belegt nicht nur das Statement von Dr. Jürgen Eck, Vorstandsvorsitzender der Brain AG: „Die MIG Fonds haben die Entwicklung der Brain AG lange Jahre finanziell unterstützt und haben damit auch wesentlichen Anteil an unserem Erfolg. Ich möchte mich daher ausdrücklich für die hervorragende und vertrauensvolle Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren bedanken“, sagte er nach dem Exit der Investoren.

Ähnlich äußerte sich auch Bernhard Böhmer, Gründer und CEO des Softwareunternehmens Webfactory aus Buchen (Odenwald), nach dem Ausstieg von zwei

Fonds der Münchener Fidura Ende Januar 2017 aus seinem Unternehmen: „Für kleine Software-Häuser wie Webfactory ist es erfolgsentscheidend, qualifizierte Investoren mit Technologie- und Unternehmerhintergrund an Bord zu haben. Mit dem Fidura-Fondsmanagement konnten wir so gemeinsam das Unternehmen weiterentwickeln“, sagte er.

Die beiden Fidura-Fonds hatten ihre Mehrheitsanteile an Webfactory an die Technischen Werke Ludwigshafen verkauft. Über den Kaufpreis sei Stillschweigen vereinbart worden, so Fidura. Die beiden Fondsgesellschaften hätten für ihre Investoren, bei denen es sich ausschließlich um Privatanleger handelt, durch die Transaktion aber eine Verdoppelung des eingesetzten Kapitals erreicht. „Wir sehen uns in unserer Investitionspolitik erneut bestätigt, in kleinere Technologieunternehmen mit großem Wachstumspotenzial zu investieren, die ein vergleichsweise geringes Risiko aufweisen“, so Klaus Ragotzky, Geschäftsführer von Fidura. Aktuell hat das Unternehmen allerdings keinen Fonds im Angebot, bereitet aber die Vertriebszulassung für den Fidura Fonds 4 vor.

Nun dürfen die Erfolgsmeldungen nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Investitionen im Einzelfall auch mit Risiken verbunden sein können. So mussten MIG Fonds ihre Beteiligungen an dem Biotechnologieunternehmen Nexigen auf einen Euro abschreiben und auch bei dem Pharmaunternehmen Isarna (vormals Antisense) waren Rückschläge zu verkraften. „Sicherlich hat Isarna die Erwartungen bislang nicht erfüllt“, räumt HMW-Chef Hallweger ein, „es handelt sich jedoch keineswegs um ein Investment, das gescheitert wäre“, betont er.

So kündigte Isarna Mitte Mai die Veröffentlichung positiver klinischer Ergebnisse für ein Medikament gegen fortgeschrittenen Grünen Star (eine Augenkrankheit, die zur Erblindung führen kann) sowie vorklinischer Daten für einen weiteren Wirkstoff an. „Wir sind zuversichtlich, dass die Bewertung von Isarna wieder die Höhe des investierten Kapitals erreichen kann. Welches Potenzial darüber hinaus besteht, lässt sich heute noch nicht absehen und hängt wesentlich von den weiteren Forschungsergebnissen ab“, so Hallweger. Generell sei eine Risikomischung durch die Investition in eine Mehrzahl von Unternehmen wesentlich, da Risiken im Einzelfall nie auszuschließen seien, so Hallweger.

Wem die Risikomischung bei einem direkt investierenden Konzept nicht ausreicht, beteiligt sich an einem Private-Equity-Dachfonds. Diese investieren das Kapital in mehrere Zielfonds, die ihrerseits verschiedene Beteiligungen eingehen. Das Kapital wird dadurch breiter gestreut, allerdings auch die Chancen, die durch einzelne besonders erfolgreiche Zielunternehmen bestehen. Platzhirsch unter den Dachfonds ist die RWB aus Oberhaching. Sie legt schon seit 1999 Private-Equity-Dachfonds für Privatanleger auf und betreut ein Zeichnungskapital (teilweise Rateneinlagen) von insgesamt rund 1,8 Milliarden Euro. Die bisherigen Fonds investieren entweder unter der Bezeichnung „Global Market Funds“ breit gestreut weltweit oder als „Special Market Funds“ in bestimmte Regionen oder Finanzierungsanlässe. Derzeit hat RWB, die wie MIG über eine eigene KVG-Zulassung der BaFin verfügt, neben zwei Varianten der bekannten Global-Market-Reihe ein neuartiges Konzept in der Platzierung: den RWB Direct Return.

Der Fonds kommt mit Ausnahme des Agios von fünf Prozent komplett ohne Emissionskosten aus. Anders als die vorherigen RWB-Fonds setzt er nicht auf ein Re-Investitionskonzept, also die erneute Investition von zurückgeflossenen Beteiligungserträgen. „Bei Initialkosten in üblicher Höhe ist die Re-Investition von Rückflüssen notwendig, um das Gesamt-Investitionsvolumen ohne zusätzliche Emissionskosten zu erhöhen und auf diese Weise die anfängliche Belastung zu kompensieren“, sagt Norman Lemke, RWB-Vorstand. „Unser Track Record belegt, dass dies – anders als vielfach bei unseren Wettbewerbern mit nur einem Investitionszyklus – bei unseren bisherigen Fonds funktioniert“, so Lemke.

Nachteil sei jedoch, dass die bisherigen RWB-Fonds durch die Re-Investitionen eine lange Laufzeit haben und die Anleger keine laufenden Auszahlungen erhalten, sondern erst im Zuge der Liquidation bedient werden. „Gerade in Hinblick auf das allgemein unsichere wirtschaftliche Umfeld und Enttäuschungen in anderen Bereichen sind manche Anleger misstrauisch, wenn sie die positive Entwicklung nur im Geschäftsbericht lesen, sie das Geld aber noch nicht auf dem Konto haben“, sagt Lemke.

Der Direct Return hingegen könne von Beginn an eine Investitionsquote von 100 Prozent erreichen und daher auf das Re-

SIEGER GESUCHT!



FINANCIAL ADVISORS AWARDS

8 Kategorien

- Investmentfonds
- Vermögensverwaltende Fonds
- Fonds- und Indexpolizen
- Private Krankenversicherung
- Biometrie
- Sachversicherungen
- Sachwertanlagen AIF
- Vermögensanlagen/ Direktinvestments

Voraussetzung

- Vertriebszulassung oder
- im Vertrieb befindlich (zum Ende der Einreichungsfrist)

Jetzt bewerben

- Einreichungen ab sofort bis 15.08.2017

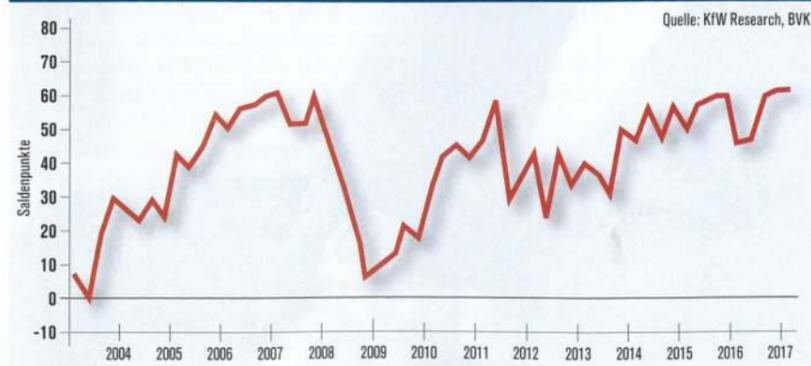
Anmeldungen/Informationen:

www.cash-online.de/faa
faa@cash-online.de
Tel. 040 / 51444 122

Beste Stimmung am deutschen Beteiligungsmarkt

Das German-Private-Equity-Barometer ist seit Anfang 2016 nochmals angestiegen. Geschäftslage und -aussichten halten sich schon seit einiger Zeit über dem Normalbereich, der auf Basis der historischen Indikatorwerte definiert wurde (grau unterlegt).

German-Private-Equity-Barometer



„Wir wollen kein Mengengeschäft betreiben“

INTERVIEW Mit der Fereal AG, einer Tochter der Feri AG, ist im April erstmals seit Langem wieder ein Unternehmen neu in das Publikums-Geschäft mit alternativen Investmentfonds (AIFs) eingestiegen – mit einem Private-Equity-Fonds. Cash fragte Marcel Renné, Vorstand von Feri und Fereal, nach den Hintergründen.

Was hat Sie bewogen, jetzt in den Bereich der Publikums-AIFs zu starten?

Renné: Feri ist seit jeher als Multi-Asset-Manager positioniert. Das Geschäft und die Kundenbasis sind daher mit denen eines klassischen Emissionshauses nicht vergleichbar, weil wir seit mehr als 15 Jahren ausschließlich für unsere eigenen institutionellen und vermögenden Privatkunden Private-Equity-Investments tätigen, in denen bereits mehr als 2,5 Milliarden Euro investiert wurden. Damit verfügt Feri über die Zugänge zu führenden Fonds und Fondsmanagern, die für Privatkunden nicht direkt zugänglich sind. Mit der Gründung unserer Multi-Real-Asset-Kapitalverwaltungsgesellschaft Ende 2015 haben wir neben den Bereichen Research, Management und Consulting ein weiteres strategisches Standbein in unserem Investmenthaus geschaffen. Wir wollen dabei drei Sachwert-Sparten berücksichtigen: Private Equity, Immobilien und Infrastruktur.

Wie ist die Platzierung des Fonds angelaufen und wie zufrieden sind Sie damit?

Renné: Wir sind mit dem Feedback aus den bisher geführten Gesprächen mit unseren eigenen Investoren und externen Vertriebspartnern überaus zufrieden. Der Fonds befindet sich ja erst am Anfang der Platzierungsphase. Umso glücklicher sind wir, dass die ersten Kunden schon gezeichnet haben. Darüber hinaus liegen uns Kapitalzusagen von eigenen Kunden im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich vor. Die Prüfprozesse mit externen Partnern aus dem Banken- und Sparkassenbereich dauern ja erfahrungsgemäß eine gewisse Zeit, aber wir bekommen widerspiegelt, dass die langjährige Private-Equity-Erfahrung der Feri und die Reputation, der attraktive Zielmarkt und die investorenfreundliche Kostenstruktur klare Alleinstellungsmerk-



Marcel Renné: „Wir sind mit dem bisherigen Feedback überaus zufrieden.“

male gegenüber bestehenden Wettbewerbsprodukten darstellen.

Aus welchen Gründen haben Sie sich für die hohe Mindestbeteiligung von 50.000 Euro entschieden?

Renné: Wir wollen kein Mengengeschäft betreiben. Um den Banken und Finanzdienstleistern, die unser Portfolio anbieten, die Möglichkeit zu geben, auch gezielte Portfolio-Beimischungen vorzunehmen, haben wir die Mindestzeichnungssumme in der Anteilklasse I bewusst etwas tiefer angesetzt. Mit der Anteilklasse II haben wir eine Lösung mit einer Mindestbeteiligung von 250.000 Euro. Das gesamte Beteiligungsprogramm für die beiden Anteilklassen ist vom Investmentkonzept her identisch.

Schwerpunkt des Fonds sind Small-to-Mid-Cap-Buyouts in Europa, also kleine bis mittelgroße Unternehmensübernahmen. Warum ist dieser Bereich aus Ihrer

Sicht derzeit besonders attraktiv für ein Investment?

Renné: Seit Beginn des Private-Equity-Programms der Feri liegt der Fokus auf dem Small/Mid-Cap Bereich, welcher auch im aktuellen Marktumfeld attraktive Renditen bietet. Wir investieren am liebsten in Fonds von den Private-Equity-Managern, die wir schon seit vielen Jahren kennen, weil wir in mehr als 100 Vorgängerfonds der Gesellschaften investiert sind. Wir kennen uns im Bereich Small-to-Mid-Market-Buyout am besten aus und haben in diesem Bereich hervorragende Netzwerke und Zugänge zu Managern sowie einen sehr guten Erfolgsnachweis. Unser Private-Equity-Team steht regelmäßig mit den Managern in Kontakt. So erfahren wir auch, wann diese Manager neue Fonds auflegen und können unsere eigene Deal-Pipeline aufstellen sowie den Zugang zu den besten Singlefonds sicherstellen. Wir investieren auf diese Weise gezielt in den Markt, der derzeit die attraktivsten Risiko- und Renditepotenziale bietet. Das ist nicht das Segment der bekannten Large- und Mega-Large-Cap-Fonds, in die große institutionelle Investoren wie Staatsfonds und Pensionskassen und andere Kapitalsammelstellen teilweise bis zu zweistellige Milliarden US-Dollar-Summen in einzelne Fonds großer Private-Equity-Häuser investieren.

Sie haben angekündigt, dass sich bei Fereal weitere Private-Capital-Programme in Planung befinden. In welche Richtung gehen die Planungen?

Renné: Wir denken aktuell in Richtung interessanter Immobilieninvestments nach. Dabei kann es durchaus auch Richtung USA gehen.

Die Fragen stellte **Stefan Löwer**, Cash.

Investitionskonzept verzichten. Statt der sonst üblichen Initialvergütung erhält RWB eine erfolgsabhängige Vergütung. Diese setzt im Gegenzug schon relativ früh ein: Wenn die Anleger ihr Kapital mit einer Verzinsung von 0,25 Prozent pro Jahr vollständig zurückerhalten haben. Von den weiteren Rückflüssen erhält RWB dann 25

Prozent, wovon das Unternehmen einen Teil an den Vertrieb weiterleitet.

Das Konzept setzt also voraus, dass auch der Vertrieb mitspielt. Er muss eine vergleichsweise niedrige Abschlussprovision von zunächst maximal vier Prozent akzeptieren und darauf vertrauen, dass der Fonds Erfolg hat und die avisierte Gewinn-

beteiligung dann auch tatsächlich erreicht. „Etwa zwei Drittel unserer bisherigen Vertriebspartner bringen uns dieses Vertrauen entgegen und bieten ihren Anlegern den Fonds an“, berichtet Lemke. „Die anderen wollen bisher nicht auf eine hohe Abschlussprovision verzichten, oder sie können es sich nicht leisten.“ Der Prozentsatz

für die Provision sei jedoch nicht alles, so Lemke. Dass Anleger, Initiator und Vertrieb in einem Boot sitzen und Letztere erst dann verdienen, wenn die Anleger ihr Geld zurückerhalten haben, sei schließlich auch ein gutes Argument, den Anleger von der Beteiligung oder einer höheren Einlage zu überzeugen. „Wenn wir weiterhin ein Multiple von etwa 1,9 auf Ebene der Zielfonds erreichen, ist die Provision für den Vertrieb zudem insgesamt höher als bei früheren RWB-Fonds“, sagt Lemke. Das Multiple beschreibt das Verhältnis von Rückfluss zum investierten Kapital einer Beteiligung.

Insgesamt sei die Platzierung des Fonds „sehr gut angelaufen und bereits zwei Zielfonds gezeichnet“, sagt Lemke. Bis Ende Mai waren demnach rund acht Millionen Euro Eigenkapital platziert. Unter Berücksichtigung des neuartigen Konzepts und der Anlaufphase seit dem Vertriebsstart im Dezember 2016 sei er mit dem bisherigen Platzierungsverlauf sehr zufrieden. „Der Druck, der von den niedrigen Zinsen ausgeht, sorgt dafür, dass das Interesse bei den Anlegern da ist. Viele brauchen einfach Zeit plus intensive Beratung, um sich für etwas so grundsätzlich Neues zu entscheiden“, berichtet Lemke.

Der Direct Return investiert grundsätzlich global, der Schwerpunkt liegt jedoch in



Gabriele Volz, WealthCap: „Das Segment Buyout ist in Bezug auf das Rendite-Risiko-Verhältnis die beste Alternative.“

Private-Equity-Fonds für Privatanleger

Unter sieben Fonds von fünf Anbietern können Privatanleger derzeit wählen. Sechs davon sind Dachfonds, nur der MIG Fonds investiert direkt. Quelle: Eigene Recherche

Anbieter	Emission	Investitionsschwerpunkt	Mindestbeteiligung
Fereal	Private Equity Portfolio 2017	Buyout Europa (Dachfonds)	50.000 Euro
HMW	MIG Fonds 14	Technologieunternehmen Deutschland (direkt)	20.000 Euro ¹⁾
Marble House	European Mid Market Fund	Mid Cap Europa (Dachfonds)	25.000 Euro
RWB	Global Market Fonds VI	Global (Dachfonds)	2.500 Euro ²⁾
RWB	Direct Return	Global; Fokus Europa/Nordamerika (Dachfo.)	5.000 Euro
WealthCap	Private Equity 19	Buyout Europa (Dachfonds)	20.000 Euro
WealthCap	Private Equity 20	Buyout Europa (Dachfonds)	250.000 Euro

¹⁾ in sechs bis sieben Jahresraten ²⁾ Ratenzahlungen ab 7.200 Euro Zeichnungssumme

Nordamerika sowie in Europa und soll vor allem die Übernahme und die Wachstumsfinanzierung bereits bestehender Unternehmen umfassen (Segmente „Buyout“ und „Growth“). Auf Venture Capital, also die Frühphasenfinanzierung, verzichtet RWB derzeit soweit wie möglich. „Im Bereich Venture Capital sind die Investitionen im Einzelfall zu riskant und die Ergebnisse schwanken zu stark“, so Lemke.

Auf das Segment der europäischen Buyouts setzen auch die Feri-Tochter Fereal mit ihrem ersten Publikumsfonds sowie die beiden Schwesterfonds Private Equity 19 und 20 des Münchener Anbieters WealthCap. Fereal fokussiert dabei in erster Linie auf kleine bis mittlere Buyouts (siehe Interview), WealthCap auf mittelgroße bis große Unternehmen. „Das Buyout-Segment ist nach unserer Ansicht in Bezug auf das Rendite-Risiko-Verhältnis die attraktivste Alternative in der Anlageklasse Private Equity“, so WealthCap-Geschäftsführerin Gabriele Volz. „Die Unternehmen verfügen über Substanz, regelmäßig über positive Cashflows und sind bereits in einer Nische einer der Marktführer“, erklärt sie weiter. Der europäische Markt habe sich bei etablierten großen und mittelgroßen europäischen Unternehmen über unterschiedliche Wirtschaftszyklen hinweg positiv und stabil entwickelt. „Das ist eine gute Wahl für unsere Kunden vor allem im Vergleich mit dem viel schwankungsanfälligeren Segment Venture Capital“, sagt sie.

Die beiden WealthCap-Fonds unterscheiden sich lediglich durch die Mindestbeteiligung (20.000 oder 250.000 Euro) sowie die daraus resultierende Kostenstruktur. Die Investition erfolgt über eine gemeinsame Zweckgesellschaft, die bislang zwei Zielfonds gezeichnet hat: 40 Millionen Euro Kapitalzusage für den BC Partners European Capital X und zehn

Millionen Euro für den Carlyle Europe Partners IV. „Wir planen, zeitnah einen dritten Zielfonds anzubinden und damit unsere Investitionsstrategie der zeitlichen Streuung konsequent umzusetzen“, kündigt Gabriele Volz an.

WealthCap habe in den beiden Schwesterfonds insgesamt bereits deutlich über 70 Millionen Euro platziert und werde sie in Kürze in der Nähe des Zielvolumens von 80 Millionen Euro schließen. „Die Planungen zu einem Nachfolgeprodukt sind bereits sehr weit fortgeschritten“, sagt sie. Die Grundparameter werden demnach vergleichbar bleiben und weiter auf renommierte Private-Equity-Zielfonds mit Fokus auf europäische Unternehmen im Buyout-Segment setzen. „Wir werden jedoch für die Anleger mit größeren Tickets – ab 200.000 Euro – das Produkt nochmals attraktiver und exklusiver gestalten“, kündigt die WealthCap-Geschäftsführerin an.

So haben deutsche Privatanleger innerhalb des insgesamt noch immer eingeschränkten Angebots an alternativen Investmentfonds (AIFs) bei Private-Equity-Fonds weiterhin eine vergleichsweise große Auswahl. Noch sind die sehr positiven Einschätzungen der deutschen Beteiligungsgesellschaften, die das German-Private-Equity-Barometer wiedergibt, sicherlich nicht vollständig bei den Anlegern angekommen. Doch das recht breite Fondsangebot und die Statements der Akteure im Markt lassen erwarten, dass sich die Stimmung auch bei den Privatinvestoren hierzulande weiter aufhellt. ■

Stefan Löwer, Cash.

