

Nicht nur für Profis!

Der Beteiligungsmarkt öffnet sich zusehends für Privatanleger

Eine Studie zeigt: Bis 2025 wird sich der Private-Equity-Markt auf 10 Bio. USD vervierfachen. Die Anlageklasse lockt Investoren mit hohen und stabilen Renditen – sogar in Finanzkrisen. Mit neuen Ideen rückt die Branche in den Fokus risiko- und renditebewusster Privatinvestoren. **Von Dr. Florian Dillinger**



Foto: © puttirov_denis – stock.adobe.com

Auf der Suche nach langfristig stabilen und hohen Renditen landet der strategisch orientierte Investor schnell am Aktien- oder Immobilienmarkt. Doch nach Jahren hoher, stetiger Pluszeichen wachsen die Bedenken, hier sorgenfrei investieren zu können.

Verstärkt rückt daher Private Equity ins Blickfeld, eine Anlageform, im Rahmen derer sich Investoren außerbörslich an Unternehmen beteiligen, oft in Form von Eigenkapital oder verwandten Finanzierungsformen. Sie liefert die gesuchten Renditen – berechenbar und weitgehend unbelastet von vergangenen Finanzkrisen.

Zu neuer Blüte

Private Equity, das als alternatives Investment gilt, stellt sich nach zwei Jahrzehnten stetiger Weiterentwicklung heute als viel beachtete, etablierte Anlageklasse dar, die Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices und Staatsfonds als wichtigen Baustein der Kapitalanlage nutzen. Längst ist sie dem Nischendasein entwachsen – mittlerweile stecken in den Portfolios der PE-Gesellschaften rund

2,5 Bio. USD – und ihre Blütezeit steht ihr noch bevor: Laut einer aktuellen Studie der Beratungsgesellschaft Mackewicz & Partner wird sich das in PE-Fonds verwaltete Kapitalvolumen bis zum Jahr 2015 vervierfachen, auf bis zu 10 Bio. USD.

Ein Grund dafür ist laut Studie die Nullzinspolitik der Notenbanken, unter der vor allem der Anleihemarkt in den vergangenen Jahren gelitten hat. Wer also mehr als die reine Geldmarktrendite realisieren möchte, kommt kaum an alternativen Anlageklassen vorbei – und Private Equity weist eine gute Rendite- sowie Risikostruktur auf. Katalysatoren des Booms sind das Wachstum des globalen Kapitalvolumens, die Erhöhung der PE-Quote bestehender Investoren und das zunehmende Interesse vonseiten immer neuer Investorengruppen.

Darüber hinaus verantworten die Renditen selbst den Nachfrageschub: Gute PE-Fonds erreichen über Jahre stabile Zielrenditen von bis zu 20% p.a. Selbst im Durchschnitt kommen die mehr als 1.000 Fonds am Markt auf ein Ertragsniveau, das mit deutlich höheren und stabileren

Renditen sogar den Aktienmarkt übertrifft. Außerbörsliche Unternehmensbeteiligungen liefern einen weiteren Pluspunkt: Sie agieren oft außerhalb des Zyklus des Aktienmarktes – geben die Börsen nach, halten sich außerbörsliche Beteiligungen im Vergleich meistens ziemlich gut.

Die DNA des Marktes

PE-Unternehmen nehmen ihre Investitionen in der Regel über Fonds vor. Sie werben Gelder bei Investoren ein und investieren sie über den Zeitraum in ihre Target-Unternehmen. Jeder Fonds setzt sich ein konkretes Anlageziel mit befristeter, aber mehrjähriger verbindlicher Laufzeit und bringt mitunter seine eigene Expertise in die Unternehmung ein.

Venture Capital, also die Finanzierung in einer frühen Phase eines Unternehmens, ist ein solches PE-Segment. Allerdings kann sich Private Equity durchaus



ZUM AUTOR

Dr. Florian Dillinger ist CEO der börsennotierten **Matador Partners Group AG** mit Sitz in der Schweiz. Seit ihrem Start im Jahr 2005 hat sich die Matador AG auf Investments im Secondary-Private-Equity-Markt spezialisiert und dabei ein nach Branchen, Regionen und Wirtschaftszyklen breit diversifiziertes Portfolio aufgebaut.

auch an etablierte, florierende Gesellschaften aus dem Mittelstand wenden, etwa in Form von Management Buyouts oder Leveraged Buyouts.

Neben einer Vielzahl von Dach- und Primärfonds in Europa und den USA eröffnen immer mehr sogenannte Secondary-Fonds dem Anleger die Möglichkeit eines Investments, mit dem er über ein diversifiziertes Portfolio von PE-Fonds verschiedener Jahrgänge, Regionen und Stile verfügt. Zudem kann er vergangene Jahrgänge von Fonds beimischen, die auf dem Primärmarkt bereits voll platziert und eigentlich nicht mehr verfügbar sind. Diese „Secondaries“ können den Reifeprozess von PE-Programmen von üblicherweise vier bis fünf Jahren beschleunigen. Das ist unter anderem für Investoren interessant, die frühere Rückflüsse erwarten als im üblichen mehrjährigen Reifeprozess.

Eine Hürde, die keine mehr ist

Aber wenn es so toll ist, warum haben dann bislang nur Profis in Private Equity investiert? Die Antwort auf diese nahe-

liegende Frage: Weil eine doppelte Einstiegshürde der Branche lange zu schaffen machte – zum einen verlangen viele Fonds Mindestinvestments in dreistelliger Millionenhöhe, zum anderen sorgen ewig lange Fondslaufzeiten, wie sie am Primärmarkt mit bis zu zwölf Jahren vorherrschen, für Zurückhaltung privater Investoren. Zudem schreckte das sogenannte „Blind-Pool-Risiko“ ab: Investoren wissen zu Beginn eines Engagements nicht, in welche Firmen der Fonds letztlich investiert – gerade das vermittelt vielen Anlegern den Eindruck von Intransparenz.

Doch die Eintrittsbarrieren zum attraktiven Markt sind in den letzten Jahren auch dank pfiffiger Produktinnovationen zusehends gefallen. Lange Laufzeiten gehören durch die Secondary-Produkte ebenso der Vergangenheit an wie besagtes Blind-Pool-Risiko.

Der entscheidende Vorstoß, um die Anlageklasse auch für Privatanleger salonfähig zu machen, ist allerdings, dass immer mehr PE-Gesellschaften nicht nur Gelder in Fonds einwerben, sondern ver-

mehrt zu börsennotierten Assetmanagern werden. Partners Group, Blackstone oder KKR – die Top Ten der gelisteten PE-Firmen weisen an der Börse mittlerweile eine Marktkapitalisierung von 100 Mrd. USD auf. Investoren finden inzwischen aber nicht nur in den USA, sondern auch in Europa eine ganze Reihe börsennotierter Gesellschaften, die am PE-Markt aktiv sind. Mithilfe des Listings öffnen sich die Gesellschaften kleineren Investoren. Hohe Mindestvolumina wie bei den Fonds sind Geschichte, Anteile kosten oft nur ein paar Euro oder Dollar.

Laut Mackewicz & Partner sind die jederzeit handelbaren Aktien der Gesellschaften für Investoren oftmals sogar attraktiver als ein Direktinvestment in den Fonds – wegen der teuren Gebührenstruktur auf Fonds- und der meist üppigen Dividenden auf der Aktienseite. Investoren verbinden sozusagen das Beste aus beiden Welten. In jedem Fall gilt: Die Anlageklasse Private Equity, die schon viele Institutionelle überzeugt hat, ist damit auch für private Anleger zugänglich. ■

ANZEIGE



Wirtschaftsprüfung

Unternehmensberatung

Steuerberatung

Mit Durchblick und fundiertem Know-how. Wirtschaftsprüfung von MSW.

Wir führen Jahres- und Konzernabschlussprüfungen für kapitalmarktorientierte Unternehmen sowie gesetzliche und freiwillige Abschlussprüfungen nach nationalen und internationalen Standards durch – unter Berücksichtigung eines grundlegenden und umfassenden Verständnisses der Geschäftstätigkeit und des Umfeldes unserer Mandanten.

Unsere erfahrenen Wirtschaftsprüfer entwickeln einen individuell abgestimmten Prüfungsansatz und realisieren die Prüfungen effektiv

und mit Zusatznutzen für unsere Mandanten. Ziel der Abschlussprüfung ist es, mehr Transparenz zu schaffen, insbesondere im Hinblick auf Risiken und Perspektiven.

Wir arbeiten mit Weitblick und stehen mit unserer strukturierten Prüfungsplanung und -durchführung für Termin- und Budgettreue.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot für die Prüfung Ihres Jahresabschlusses nach HGB oder IFRS.

MSW GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Straße des 17. Juni 106-108
D-10623 Berlin
Telefon +49.30.88 77 58-0
Telefax +49.30.88 77 58-10
info@mswberlin.de

➤ **msw**

Passion for Numbers.