

06/2011

finanzwelt

Das Fachmagazin der Finanzbranche



Einzelpreis 4,50 Euro – G48695 – www.finanzwelt.de

Geschäftsfelder in unserem Haus geworden. Eindeutige Favoriten waren hier die Sparten Leben und Kranken. Hoch im Kurs standen bei unseren Kunden jedoch auch vermögensverwaltende Produkte im Investmentbereich, sodass sich die Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200, die ja erst im Sommer an den Start ging, mit zum erfolgreichsten Produkt in 2011 entwickelte. Angesichts der anhaltenden Verunsicherung an den Kapitalmärkten werden Anleger und Versicherungskunden in 2012 vermutlich noch stärker als bisher schon professionelle Beratung und unabhängige Empfehlungen zu schätzen wissen. Wir sind daher sehr zuversichtlich, was die Geschäftsentwicklung im kommenden Jahr angeht. Insbesondere die Nachfrage nach vermögensverwaltenden Anlagekonzepten, die flexibel und schnell auf Chancen und Risiken an den Finanzmärkten reagieren können, wird weiter zulegen können. Im Versicherungsbereich dürfte im kommenden Jahr die Zielgruppe Frauen im Fokus stehen – Stichwort Unisex-Tarife. Auch bei den Themen Biometrie und Pflegeversicherung erwarten wir stark zunehmendes Interesse. In der immer komplexeren Welt stärken wir unseren Vermittlern auch in 2012 den Rücken durch intensive, persönliche Beratung in unseren KompetenzCentern Leben&BU sowie PKV.



Hermann-J. Simonis
Sprecher des Vorstandes
LAUREUS AG PRIVAT FINANZ

Wir konnten unsere Kunden überzeugen, antizyklisch zu investieren in geschlossene Beteiligungen. Im Mittelpunkt stand hierbei ein Portfoliofonds mit einem breiten Sachwerte-Schwerpunkt sowie Zweitmarktfonds im Segment „deutsche Immobilien“ und „Energie“. Alle Fonds haben ein integriertes und krisenerprobtes Management, und sie konnten im vergangenen Jahr sehr günstig investieren. Daher sind wir überzeugt, für unsere Kunden mit diesen stabilen Sachwertinvestitionen einen nennenswerten Mehrwert schaffen zu können. Wir sind ja grundsätzlich überzeugte Verfechter einer möglichst breiten Vermögensstreuung. Daher favorisieren wir bei den Investmentfonds Multi-Asset-Fonds sowie auch in 2012 breit streuende geschlossene Fonds. Diese Basis-Investments werden aus unserem offenen Produktspektrum ergänzt um die Positionen, die für den Kunden dann zu einer insgesamt stimmigen Gesamtlösung führen.



Dr. Oliver Roll
Managing Director max.xs financial services AG

Die Idee der max.xs ist, ein ganzes Spektrum von Produktangeboten von Top-Partnern zu bieten. Dadurch haben unsere Vertriebspartner und Investoren Zugang zu einer Vielzahl von Lösungen, die wir auch über die Marktzyklen einzelner Produktparten hinweg anbieten. Auf die Frage, was in 2011 erfolgreiche Produktparten waren, so muss man sicher auch trennen zwischen „vor“ dem Hochsommer – dem Einsetzen der Markturbulenzen in Folge der Staatsschuldenkrise – und danach. Seit Sommer ist die Investitionsbereitschaft insgesamt extrem eingeschränkt gewesen, der Trend ging und geht weiter hin zu vermögensverwaltenden Produkten. Obwohl Aktieninvestments kein Problem bei fortschreitender Inflation haben, war hier die Nachfrage nicht ermutigend. Für die Geschäftsentwicklung 2012 stellt sich die Frage, ob überhaupt irgendetwas ein „Renner“ wird... Dringend notwendig ist, dass wieder Vertrauen in einigermaßen stabile Marktentwicklungen kommt. Wir erwarten weiterhin einen guten Absatz von vermögensverwaltenden Produkten, insbesondere in diejenigen, die auch eine Antwort auf Inflationsschutz bieten. Diese Investitionen sowie Investitionen in Sachwerte werden großgeschrieben. Hier besteht auch ausreichend Nachholbedarf, da die meisten Portfolios der Anleger eine andere Ausrichtung haben.



Wilfried Kempchen
CEO OVB Holding AG und
Vermögensberatung AG

Das Jahr 2011 stellte unsere Branche vor einigen Herausforderungen. Staatsschuldenkrise, die Sorge um die Stabilität des Euro sowie die Angst vor steigenden Inflationsraten führten zu einer wachsenden Verunsicherung der Menschen. Zunehmende Verunsicherung und das deutlich nachlassende Vertrauen in die Solidität insbesondere der Banken waren hauptsächlich verantwortlich für die generelle Zurückhaltung der Menschen bei der langfristigen Geldanlage. Auf der anderen Seite stieg die Nachfrage nach Immobilien. Allgemein gelten diese als guter Inflationsschutz. Überdies legten die

Menschen im Jahr 2011 weiterhin ein Schwergewicht auf die private Vorsorge – im Hinblick auf Rente, Gesundheit und Pflege. Die OVB Vermögensberatung AG hat sich den Herausforderungen gestellt und erfreulicherweise im Jahr 2011 stabil entwickelt. Wir sind weiter gewachsen, was wir als hohen Vertrauensbeweis unserer Kunden in die Kompetenz des Unternehmens und ihrer OVB Berater werten. Das Neugeschäft der OVB Vermögensberatung AG wurde dominiert von Produkten zur privaten Vorsorge. Private und betriebliche Altersversorgung lagen dabei weiter auf einem hohen Niveau. Großen Nachfragebedarf hatten unsere Kunden auch an Produkten und Vorsorgestrategien aus dem Bereich Pflege und Gesundheit. Weiter stabil entwickelte sich auch der Bereich Immobilienfinanzierung. Ich erwarte, dass sich dieser Trend auch im Jahr 2012 fortsetzt. Private Vorsorge ist eine existenzielle Notwendigkeit, zumal bei Gesundheit und Pflege weitere Reformen zu erwarten sind. Überdies scheint die Staatsschulden- und Eurokrise noch nicht beendet, so dass die Nachfrage nach Sachwerten, insbesondere Immobilieninvestments, weiter zulegen dürfte.



Johannes Sczegan
Plansecur-Geschäftsführer

Unser erfolgreichstes Produkt ist die Finanzplanung, in der wir die Ziele und Wünsche unserer Kunden so in ein Konzept einbinden, dass möglichst immer genug Geld zur Verfügung steht. Das größte Thema ist nach wie vor die Altersvorsorge. Aufgrund der jüngsten Finanzkrise haben wir festgestellt, dass zur Unsicherheit über die eigene Zukunft noch die Verunsicherung aufgrund der Marktsituation gekommen ist. Deshalb brauchen unsere Kunden heute eine stärkere Orientierung als in früheren Jahren. Der Trend, biometrische Risiken abzusichern, wird sich 2012 fortsetzen. Wir achten darauf, Pakete für die Einkommenssicherung anzubieten, die die finanziellen Folgen bei längerer Krankheit, Berufsunfähigkeit und im Pflegefall berücksichtigen. Zudem merken wir bei unseren Kunden eine zunehmende Akzeptanz der Servicegebühr anstatt des Ausgabeaufschlags bei Investmentfondsprodukten. Wir führen das darauf zurück, dass Kunden über den von ihnen gewünschten Betreuungslevel Einfluss auf die Vergütung nehmen können.



Stefan Soemmer
Vorstand SCM KOMPASS AG

Für die SCM waren die Immobilienfonds Deutschland mit FFH, MPC und Hesse Newman die erfolgreichste Produktparte. Unser erfolgreichstes Produkt sind die Containerfonds 10 und 11 der Buss Gruppe. Die Buss Gruppe zeigt immer wieder, wie man auch in schwierigen Zeiten mit Qualität überzeugen kann. Mit Einführung unseres Portfoliofonds Substantio haben wir die richtige Antwort in einem schwierigen Marktumfeld entwickelt. Wir glauben, 2012 wird für die geschlossene Fondsbranche kein leichtes Jahr werden. Besonders die Schiffsbranche wird noch für negative Meldungen sorgen. Wir als Dienstleister für Banken sehen die Geschäftsentwicklung für 2012 positiv. Unser Portfoliofonds Substantio ist die richtige Alternative für den sicherheitsorientierten Anleger. Gute Immobilien-, Triebwerks- und Containerfonds werden die Verkaufserreiner werden.



Klaus Bolz
Vorstandsvorsitzender TELIS FINANZ AG

Unser Kerngeschäft ist die Unternehmensberatung für den privaten Haushalt. Im Rahmen dieser deutlich definierten Unternehmensausrichtung konzentrieren wir uns auf die Grund- und Zusatzversorgung privater Haushalte mit Versicherungs- und Finanzprodukten. Unser Servicekonzept ist dabei ausgerichtet auf Ganzheitlichkeit. Einzelne Produkte oder Produktlinien spielen systembedingt keine Rolle. Neutral, objektiv und kompetent beraten werden, das wünschen sich die Verbraucher von heute überwiegend. Unserer Meinung nach wird die ganzheitliche und unabhängige Finanzberatung noch weiter an Stellenwert gewinnen. Wir werden 2012 unseren Mitarbeiterstamm weiter ausbauen. Durch unsere sehr gut ausgebildeten Mitarbeiter; die Unternehmensberater für den privaten Haushalt, stellen wir sicher, dass unsere Mandanten eine umfassende und qualitativ hochwertige Beratung und Betreuung in allen Finanz- und Vorsorgefragen erhalten – ganz so, wie es ihren Wünschen und Bedürfnissen entspricht. ■

Chancenreiches Modell in stürmischen Zeiten

Die Vermögensanlage in die alternative Assetklasse Private Equity bietet sowohl institutionellen als auch privaten Investoren die Option der Wertsteigerung des von ihnen anzulegenden Vermögens. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Private Equity sind nach wie vor günstig. Das erste Halbjahr 2011 war von (großer) Zuversicht geprägt. Das „German Private Equity Barometer“, Gradmesser des Beteiligungssegments, ist im zweiten Quartal im Bereich Wachstumsfinanzierung um über 40 % gestiegen.

Nun gilt es, den Auftrieb zu nutzen und gute Performancezahlen vorzulegen.

finanzwelt diskutierte im Roundtablegespräch mit Experten der Branche:

Dr. Axel Bauer, Vorstand MIDAS Unternehmensgruppe

Klaus Fickert, Vertriebsvorstand SVF AG

Dr. Jonas Köller, Vorstand Deutsche S&K Sachwert AG

Dr. Bernd Kreuter, Head of Alternative Investments Feri Trust GmbH

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer FIDURA Capital Consult GmbH

Stephan Schäfer, Vorstand Deutsche S&K Sachwert AG

Michael Vogel, CEO V+ Management GmbH

Alfred Wieder, Vorstand der Alfred Wieder AG

Die Situationsbeschreibung im Herbst 2011 offenbart, dass Kapitalmarktkrisen kein Phänomen der Vergangenheit ist, sondern vielmehr mit einer Regelmäßigkeit wiederkehren. Das Schreckensjahr 2008 kaum verdaut, müssen sich die Investoren gegenwärtig mit den Folgen der in den Abgrund hineingeratene Länder im südlichen Teil Europas auseinandersetzen. Dennoch, trotz der leicht eingetrübten Aussichten für die Konjunktur, schauen die Akteure am Private Equity Markt gestärkt und hoffnungsvoll in die Zukunft. Die Zahlen für das laufende Jahr untermauern diese Annahme. „Wir gehen davon aus, dass die Vorjahresinvestitionen deutlich übertroffen werden“, prognostizierte **Ulrike Hinrichs, Geschäftsführerin des Branchenverbandes BVK**, vor einigen Wochen. Im vergangenen Jahr betrug die Private Equity Investitionen hierzulande 4,65 Mrd. Euro. Zuletzt allerdings ist die Finanzierungsbereitschaft der Banken für Buyouts infolge der Kapitalmarkturbulenzen wieder gesunken.

In seinem einführenden Vortrag erläuterte **Dr. Bernd Kreuter**, Head of Alternative Investments Feri Trust GmbH, die Herausforderungen der Private Equity Branche und fasste pointiert die erfolgversprechenden Strategien zusammen. Demnach gelte es, den Schwerpunkt auf operative

Wertsteigerung und ausgewählte Wachstumsbranchen zu legen.

Rückblick: Der Tiefpunkt der Investitionstätigkeit wurde vor gut zwei Jahren durchschritten. Seitdem steigen sowohl die Zahl als auch das Volumen der weltweit von



Klaus Fickert



Michael Vogel



Alexander Heftrich (li.), Dr. Axel Bauer (Mi.) und Dr. Jonas Köller (re.)

Private Equity Fonds geführten Buyouts an und spiegeln die wirtschaftliche Erholung wider. Auffällig ist, dass das Volumen der Buyouts deutlich stärker eingebrochen ist und sich langsamer erholt als die Zahl der Transaktionen. Der Grund hierfür liegt auf der Hand. Das Geschäft hat sich im Zuge der Krise von besonders großen Megadeals entfernt und eher den überschaubaren Transaktionen zugewendet. Das durchschnittliche Investitionsvolumen pro Buyout ist demnach von 200 Mio. US-Dollar im Vorkrisenjahr 2007 auf nahezu 100 Mio. US-Dollar im ersten Halbjahr 2011 gesunken. Dieser Trend muss für die Branche als Ganzes und ihr nachhaltiges Renommee keineswegs negativ sein. Wir erinnern uns, dass insbesondere die stark gehebelten Mega-Transaktionen dem Image des Beteiligungsmarkts einen Bärendienst erwiesen hatten. Das lebhaftere Buyout-Geschäft (immerhin wurden im zweiten Quartal dieses Jahres 1,84 Mrd. Euro verzeichnet) ist tonangebend und rich-

tungsweisend. Der Datendienst Preqin stellt im Rückblick auf das eben zu Ende gegangene dritte Quartal fest, dass 19 Buyout-Fonds weltweit 14,4 Mrd. US-Dollar eingeworben haben. Gleichzeitig beläuft sich das kumulierte Fundraising der 97 Private Equity Fonds, die in diesem Zeitraum ein final closing erreichten, auf 44,8 Mrd. US-Dollar – ein signifikanter Rückgang zum zweiten Quartal.

Welche Rückschlüsse sind unter Zugrundelegung der abflauenden Konjunktur im Beteiligungsmarkt zu ziehen?

Langfristige Studien belegen, dass ein schwächeres konjunkturelles Klima künftige lukrative Exits erschwert, gleichzeitig aber die Option eines günstigeren Einstiegs bietet. Empirisch nachgewiesen ist auch, dass Private Equity Fonds, die in konjunkturell schwachen Zeiten aufgelegt werden, die höchsten Renditen generieren. Das gilt im besonderen Maße für Top-Fonds (oberes Quartil). Bei allem zu spürenden Optimis-

mus darf aber nicht übersehen werden, dass das Private Equity Neugeschäft deutlich vom Kreditmarkt geprägt wird, bemerkt Dr. Kreuter. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass Private Equity Fonds vermehrt neue Investitionsziele in den Blick nehmen und hierbei ihren Fokus in die Emerging Markets (Asien in vorderster Linie) legen. Rund ¼ des Fundraising-Volumens im zweiten Quartal (Q2) 2011 entfiel auf Fonds mit Schwerpunkt in Schwellenländern.

finanzwelt: Kann die Private Equity Industrie ihre positive Entwicklung aufrechterhalten?

Dr. Kreuter › Wir haben festgestellt, dass die Risikoaufschläge für Loans im 3. Quartal des laufenden Jahres deutlich angestiegen sind. Dies ist als eindeutiger Stressindikator zu bewerten. Insofern findet die neuerliche Krise auf den Fremdkapitalmärkten ihren Niederschlag. Das erste Halbjahr 2011 war – gerade in Deutschland – von tiefgreifender Zuversicht geprägt. Dieser Optimismus speiste sich aus der bisher robusten Entwicklung im Unternehmenssektor, der Entspannung auf der Fremdkapitalseite und den Kapitalrückflüssen aus gelungenen Exits der Vergangenheit. Seit dem neuerlichen Börseneinbruch im Spätsommer werden die allgemeinen Wachstumsaussichten aber wieder skeptischer eingeschätzt.

Wieder › Einschlägige Ergebnisse zeigen, dass vielfach die kritiklastige Einschätzung der Anleger und die tatsächliche Realität des Private Equity Marktes nach wie vor weit auseinanderliegen. In diesem Zusammenhang sind die Vermittlung des Wissens um diese Anlageklasse, die positiven Auswirkungen um deren und auch die dazu gegebenen Renditechancen das primäre Ziel der Zukunft. Der Finanzdienstleister muss



Dr. Jonas Köller (re.)

Fotos: © FULL IMAGE Photographie, Frank Ullmer Photographie

intensiver über das Wesen, die Chancen und Risiken des Beteiligungsmarkts aufgeklärt werden – es gilt, eingehende Schulungsarbeit zu leisten.

Ragotzky › Dieses Statement unterstreiche ich ausdrücklich. Private Equity ist ein rationales, nachvollziehbares Investment, sofern die Beteiligten ihr Handwerk verstehen und die Hausaufgaben gemacht haben. Das Fondsmanagement muss über eine weitreichende Expertise verfügen, um entsprechende Wertsteigerungen bei den Portfoliounternehmen zu generieren. Private Equity ist ähnlich wie der Kauf eines Rohdiamanten, der durch den richtigen Schliff zu einem sehr viel wertvolleren Brillanten wird. Es bedarf also Kapital UND Know-how, um vorhandene Wertpotenziale zu realisieren. Anzumerken ist ferner, dass Private Equity Fonds aufgrund ihrer längeren Laufzeit weniger dem allgemeinen Wirtschaftszyklus unterworfen sind. Marktwachstum, USP und ein erfahrenes Management sind die zentralen Faktoren für überdurchschnittlich erfolgreiche Beteiligungsunternehmen.

Dr. Bauer › Auch unser Haus vertritt die Auffassung, dass in erster Linie noch einige Überzeugungsarbeit um diese Anlageklasse geleistet werden muss. Wir stellen aber fest, dass insbesondere in diesen unsicheren Zeiten Konzepte mit einer eingebauten Sicherheitskomponente bei Investoren auf Gegenliebe stoßen. Letztlich ist, um die bisherigen Statements aufzunehmen, die Vermittlung von Private Equity Fonds eine Kunst, die nicht jeder Marktanbieter in Gänze beherrscht.

Schäfer › Zahlreiche Beispiele der jüngeren Vergangenheit verdeutlichen den Willen und das Bestreben von Beteiligungsge-



Klaus Ragotzky (Mi.)

sellschaften, ihre Portfoliounternehmen auch in Zeiten der Finanzkrise zu stärken und mit weiterem Kapital auszurüsten. Dies stärker hervorzuheben, muss auch im Sinne der Private Equity Branche sein.

Ragotzky › Der weitaus größte Teil unserer Anleger entscheidet sich für die Sicherheitskomponente; damit entfallen jegliche Sorgen um den Kapitalerhalt.

Fickert › Die Bekanntheit der Anlageklasse Private Equity zu stärken, ist unsere gemeinsame Antriebsfeder. Allerdings müssen wir festhalten, dass nur wenige Marktteilnehmer sich dem Beteiligungssegment gegenüber offen zeigen. Private Equity ist beispielsweise für viele Family Offices ein fester Bestandteil der Asset Allocation. Fast zwei Drittel setzen auf diese Anlageform. Der Anteil am Gesamtvermögen liegt deutlich höher als in den Portfolien der meisten institutionellen Anleger. Wichtig erscheint mir darüber hinaus, dass wir Fonds anbieten, die es ins Top Quartile schaffen.

Vogel › Venture Capital hat in Deutschland nach wie vor ein Imageproblem. Die öffentliche Wahrnehmung ist leider noch immer von der Heuschrecken-Metapher geprägt. Dabei bietet Private Equity auch für private Investoren interessante Renditechancen. Ferner stimme ich den Aussagen zu, dass Vermittler bezüglich des Beteiligungssegments geschult werden müssten.

Dr. Kreuter › Erfolgreiche Private Equity Fonds können eine deutliche Outperformance erzielen. Insbesondere in konjunkturell schwachen Marktphasen waren Investments in das Beteiligungssegment deutlich erfolgreicher als Aktien. Dies belegen zahlreiche Studien. Festzuhalten bleibt aber auch, dass im Gegensatz zu Aktien der Verkauf von nichtbörsennotierten Unternehmensbeteiligungen nicht ohne weiteres und vor allem nicht zu jedem Zeitpunkt möglich ist. Der Erfolg ist dabei stark vom allgemeinen Marktumfeld abhängig.

finanzwelt: Wie attraktiv ist Deutschland für Investitionen?

Wieder › Mir drängt sich der Eindruck auf, dass viele politische Entscheidungsträger die Bedeutung von Private Equity nicht wirklich verstanden haben. Ein Blick ins Ausland spricht Bände. Als Beispiel nenne ich das Beteiligungssegment in Großbritannien. Die Relevanz von Venture Capital wird hierzulande immer noch sträflich vernachlässigt. Liefße sich in diesem Zusammenhang ein anderer (positiver) Grundtenor durchsetzen, würden auch mehr qualitativ gute Fonds aufgelegt.

Ragotzky › Die regulatorischen Vorschriften sind wichtig und richtig. Das Beteiligungsgeschäft ist nicht so einfach und im Interesse aller müssen Vorkehrungen getroffen werden, um Schieflagen bei einzelnen



Dr. Bernd Kreuter

Fonds zu verhindern, die letztlich der gesamten Branche schaden würden.

Vogel › Wir kommen letztlich nicht ohne eine erfolgreiche und nachhaltige Lobbyarbeit aus. Ansinnen der Branche muss sein, mit guten Ergebnissen die Erwartungshaltungen zu erfüllen. Dann finden sich Nachahmer und wir sorgen dafür, dass sich der Optimismus am Beteiligungsmarkt fortsetzt.

Dr. Köller › Im internationalen Kontext braucht Deutschland mehr Innovatoren und Ideenreichtum. Hierzu ist Beteiligungskapital, insbesondere in der Frühphasenfinanzierung, von ausschlaggebender Bedeutung.

finanzwelt: Wann sprechen Sie in diesem Zusammenhang von einem „guten Ergebnis“?

Fickert › Die unterschiedlichen Investitionsarten von Private Equity weisen unterschiedliche Risiko/Rendite-Profile auf. Die Beteiligung an gereiften Unternehmen ist hier sicherlich am attraktivsten. Abgesehen davon, dass es in jedem Private Equity Segment eine erhebliche Renditespreizung gibt, müssen wir in die Top Quartile gelangen. Darüber hinaus möchte ich anmerken, dass wir auch die Thematik der Wiederanleger nicht aus den Augen verlieren sollten.

Wieder › Das Erreichen einer eindrucksvollen Performance ist hierbei nicht nur dem Buyout-Geschäft vorbehalten. Auch im Venture Capital lassen sich viele potenzialträchtige Unternehmen finden, die einen Einstieg lohnen – und dies zu einem durchaus attraktiven Preis.

Ragotzky › Die gesamtwirtschaftliche Erholung hat auch dem Exitkanal Auftrieb gegeben. Das Exitvolumen hat sogar das Vorkrisenniveau überschritten. Wir stellen



Stephan Schäfer

aber fest, dass der Löwenanteil dabei Verkäufe an strategische Investoren ausmacht.

Dr. Bauer › Dem stimme ich ausdrücklich zu. Strategische Investoren sind in der Lage, den höchsten Preis zu zahlen. Die inzwischen grassierende Unsicherheit dürfte den Anteil der IPOs weiter reduzieren.

finanzwelt: Welche Branchen erscheinen gegenwärtig als aussichtsreich?

Vogel › Wir legen einen Hauptfokus auf die Biotechnologiebranche und sehen hier auch künftig größeres Potenzial. Dabei halten wir intensiv Ausschau nach Unternehmen, die Lösungen/Neuheiten zeitnah auf den Markt bringen.

Dr. Bauer › Die MIDAS Mittelstandsfonds investieren in etablierte Unternehmen des deutschen Mittelstandes, dabei ist jede Investition unserer Fonds durch eine öffentliche Beteiligungsgarantie abgesichert. Es überwiegen Beteiligungen in der Medizintechnik und Pharmazie.

Dr. Kreuter › Im vergangenen Jahr haben wir auf dem europäischen Markt einen ganz eindeutigen Trend hin zu Wachstumsbranchen und infrastrukturnahen Segmenten ausmachen können. Infrastrukturnahen Segmente sind weniger von konjunkturellen Schwankungen abhängig und bieten für Investoren stabile Erträge. Im Venture Capital rangieren Biotechnologie und Cleantech ganz weit vorne, im Beteiligungsgeschäft in reiferen Märkten ist unter anderem der Dienstleistungssektor interessant. Investitionen in Wachstumsbranchen stellen für Fondsmanager eine Herausforderung dar, sind aber in der Lage, einen hohen operativen Mehrwert zu generieren.

Fazit. Die Weltwirtschaft im Herbst 2011 ist weiterhin in schwerem Fahrwasser – Industriestaaten leiden massiv unter der Schuldenlast der öffentlichen Haushalte, die Wachstumsaussichten wurden nach unten korrigiert. Schwierige Zeiten bieten aber auch Gelegenheiten für Private Equity Fonds. Nicht zufällig sind die Renditen im Schnitt umso höher, je schwächer das Wachstum im Gründungsjahr der Fonds war. Eine aktuelle Studie der TU München belegt, dass wenn Private Equity Gesellschaften in mittelgroße Unternehmen investieren, sie am meisten davon profitieren, dass die Gewinne des Unternehmens steigen. Änderungen der Kapitalstruktur (Leverage Effekt) und des Marktumfelds machen dagegen nur ein Drittel der Rendite von Private Equity Investitionen aus. Auch diese empirische Erkenntnis stimmt letztlich hoffnungsvoll. ■



Alfred Wieder

Alexander Hefrich