

Eine Alternative zur Börse

Seit seinem historischen Höchststand im Januar 2018 hat der DAX gut 2.000 Punkte eingebüßt. Wesentlich ruhiger geht es da auf dem Markt für Private Equity zu. Dennoch sind hier Privatinvestoren (noch) in der Minderheit. Möglicherweise ändert dies aber bald aufgrund der aktuellen Lage an den Kapitalmärkten.

Die Welt dreht sich immer schneller: Physikalisch ist zwar genau das Gegenteil richtig (aufgrund der Gezeiten verlangsamt sich die Erdrotation), aber in vielen Lebensbereichen haben wir immer wieder das Gefühl, dass früher alles irgendwie entspannter vorstating. Zumindest für die Börse trifft das durchaus zu: Wurden Aktien im Jahr 1980 noch durchschnittlich zehn Jahre lang von den Anlegern gehalten, verkürzte sich diese Zeit bis heute auf unter ein Jahr. Anlageberatern, die ihre Kunden von der Wertentwicklung von Unternehmen profitieren lassen möchten, aber die Hektik der Börse meiden wollen, stehen Private Equity

Fonds zur Verfügung. „Private Equity ist nicht von persönlichen Emotionen, Leerverkäufern oder Charttechnikern abhängig. Es geht vielmehr darum, Unternehmen abseits der Börse über einige Jahre hinweg strategisch sowie operativ zu verbessern und so wertvoller zu machen. Diese Illiquidität klingt

wie ein Nachteil, ist aber ein Vorteil. Anleger geraten nicht in Versuchung, sich wieder von ihrer Anlage zu trennen“, erläutert Horst Güdel, Mitgründer und Vorstand der RWB Group, dass die Unternehmensbeteiligung über Private Equity wesentlich ruhiger verläuft als über Aktien. Anleger könn-



Sebastian Zehrer

Leiter Research & Unternehmenskommunikation
Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH



Dr. Werner Bauer

Geschäftsführender Gesellschafter
derigo GmbH & Co. KG

» Der Finanzdienstleistungsmarkt erlebt seit Jahren enorme Veränderungen, und wir passen uns diesen Veränderungen an. «

Gewerbeämtern, sondern zukünftig von der BaFin beaufsichtigt werden sollen. Das wird mit Sicherheit für viele Finanzanlagenvermittler einen erheblichen finanziellen und bürokratischen Mehraufwand darstellen, den einige nicht erfüllen wollen, und andere auch nicht erfüllen können. Das schafft wiederum viele Unsicherheiten in einer Branche, die schon seit vielen Jahren nicht zur Ruhe kommt und mittlerweile an einem enormen Vermittlerschwund leidet – ganz zu schweigen von den gleichzeitigen Nachwuchsproblemen. Im Zentrum der Regulierung steht aktuell auch noch die Frage, was die noch zu erwartende neue FinVermV mit sich bringt. Sie wird bestimmen, inwiefern die Regeln der Finanzrichtlinie MiFID II für sie gelten, die seit dem 03.01.2018 in Kraft getreten ist. Sollte dies der Fall sein, werden noch weitere neue bürokratische Hürden und Herausforderungen auf die Vermittler zukommen.

Auch die Versicherungsbranche erlebt noch nie dagewesene Veränderungen. In einer Studie von Oliver Wyman mit dem Titel „Versicherung 2025“ steht: „Die Versicherungsindustrie wird auch 2025 ihre volkswirtschaftliche Kernfunktion erfüllen: Absicherung von Risiken für Privatpersonen und Unternehmen. Doch die Geschäftsmodelle zur Erbringung dieser Kernfunktion müssen sich deutlich verändern. Dies gilt für alle Bereiche der traditionellen Wertschöpfungskette von Produkten und Vertrieb über Betriebs- und Schadenfunktionen bis hin zum Finanz- und Risikomanagement. Traditionelle Vermittlermodelle sind unter den Verlierern: Verändertes Kundenverhalten und verschärfte regulatorische Vorgaben zur Vertriebsvergütung sorgen dafür, dass von den rund 245.000 traditionellen Vermittlern und Maklern im Jahr 2014 bis 2025 rund

100.000 aus dem Markt ausscheiden. Sie werden zunehmend von Direktkanälen, unabhängigen Drittvertrieben und neuen Plattformen verdrängt.“

Herr Randelshofer, wie wollen Sie von solchen Veränderungen partizipieren?

Randelshofer» Es geht uns dabei um „Fokussierung“ und „Kompetenz“ auf eine spezielle Marktveränderung, die mehr Bedarf als Angebot beinhaltet. Die Deutschen besitzen 6,2 Bio. Euro an Geldvermögen. Davon liegen über 2,5 Bio. Euro fast unverzinst auf Sparbüchern oder Tagesgeldkonten und sind zusätzlich einer steigenden Inflation ausgesetzt. Viele Privatanleger wollen diesen Zustand nicht mehr hinnehmen und suchen nach alternativen Anlagestrategien mit einem ausgewogenen Risiko- und Renditeprofil. Es gibt einen noch nie dagewesenen Bedarf an Kapital, das Rendite sucht, und gleichzeitig ein enormes Potenzial für Kapitalanlageberater, die in der Lage sind, durch innovative Produkte und Fachkompetenz zu beraten. Genau da werden wir mit der Deutsche Finance Solution unseren Vertriebspartnern Lösungen im Bereich Fachkompetenz, Kapitalanlage- und Kapitalanlagevermittlung bieten. Im Zentrum dabei stehen ausschließlich Produkte und Dienstleistungen der Deutsche Finance Group. Unsere Vertriebspartner erhalten Zugang zu unserer neuen Akademie, die ein Fachkompetenz-Intranet mit Produktvideos und Dokumenten sowie spezielle Seminare rund um die Themen Märkte, Kapitalanlagen und Investmentstrategien beinhaltet. Über unser Finanzdienstleistungsinstitut und Haftungsdach bieten wir unseren Vertriebspartnern darüber hinaus eine uneingeschränkte Haftungssicherheit bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft.

Herr Randelshofer, welche Zielgruppe sprechen Sie speziell mit Ihrem Haftungsdach an?

Randelshofer» Unsere Vertriebspartner mit einer Zulassung nach § 34f Abs. 2 GewO können wie gewohnt über eine direkte Vertriebsvereinbarung mit der Solution zusammenarbeiten. Die Zielgruppe speziell im Haftungsdach sind Versicherungsvertriebe und Makler, die nach heutiger Rechtsprechung keine Kapitalanlagevermittlung gegenüber ihren Kunden anbieten können, aber eine der wichtigsten Fragen unserer Zeit „Mit welcher Anlagestrategie erhalten Privatanleger planbare und kalkulierbare Renditen?“ beantworten möchten. Wir bieten nicht nur die Antwort auf Ebene der Kapitalanlage, was die Rendite betrifft, sondern auch auf eine Option für eine haftungsfreie Vermittlung von innovativen Rendite-Produkten. Um nochmal auf Ihre Anfangsfrage zurückzukommen, wir haben unsere Vertriebsgesellschaften Consulting und Advisors strategisch zusammengeführt, um unseren Vertriebspartnern eine einheitliche und starke „Lösung“ rund um das Thema Kapitalanlage zu bieten. Dabei geht es uns um Fokussierung, Kompetenz und eine starke Marktpositionierung mit dem Namen „Solution“, die wir im Übrigen am 21.05.19 auf unserem Vertriebskongress in der BMW-Welt in München mit über 500 geladenen Gästen präsentieren werden.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

Kontakt

Deutsche Finance Group
Leopoldstraße 156
80804 München
Tel. 089 / 64 95 63 - 0
Fax 089 / 64 95 63 - 10
kontakt@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance-group.de

„davon auch in monetärer Weise profitieren. „Das zahlt sich in Form von Stabilität und einer langfristig attraktiven Rendite aus“, so Güdel weiter. Sebastian Zehrer betont, dass es für Unternehmen bei der Finanzierung keine Wahl „Börse oder Private Equity“ geben muss. „Anleger schätzen weiterhin die hohe absolute wie risikoadjustierte Rendite sowie die Diversifikationsmöglichkeiten, gerade auch zu börsennotierten Unternehmen“, erklärt der Leiter Research & Unternehmenskommunikation der Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH. Entsprechend erfreut sich diese Assetklasse wachsender Beliebtheit. „Wir analysieren den Private Equity-Markt regelmäßig mit unserem Überblick Zielfondsinvestments. Das platzierte Volumen und die Zahl der Anbieter wachsen weiter und tragen der steigenden Nachfrage von Anlegern Rechnung“, berichtet Zehrer. Dass immer mehr Investoren auf außerbörsliches Eigenkapital setzen, sieht Horst Güdel auch in der aktuellen Lage an den Finanzmärkten begründet. „Die Nachfrage nach Private Equity steigt spürbar. Dies liegt vor allem an der anhaltenden Niedrigzinsepoche, die Anleger zum Umdenken bewegt. Neben dem Ziel, mehr Ertrag zu erzielen, ist nach dem Börsenjahr 2018 verstärkt der Wunsch nach Stabilität dazugekommen.“ Dr. Matthias Hallweger betrachtet das aktuelle Kapitalmarktumfeld ebenfalls als vorteilhaft für Private Equity, räumt aber auch ein, dass viele Investoren unabhängig davon in dieser Assetklasse aktiv seien. „Unsere Investoren achten natürlich auf die Entwicklung des DAX und damit der Aktienmärkte ebenso wie auf die Zinsentwicklungen. Die Un-

sicherheiten an den Aktienmärkten lassen für unsere Investoren dabei die Attraktivität außerbörslicher Unternehmensbeteiligungen wie den MIG Fonds steigen. Die Mehrheit unserer Investoren haben jedoch ohnehin das Thema Private Equity/Venture Capital als festen Bestandteil in ihrer Portfoliostrategie und erhöhen diesen Anteil kontinuierlich“, so der Vorstand der HMW Emissionshaus AG. Die Einschätzungen der PE-Anbieter werden durch Zahlen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) untermauert, wonach das Gesamtvolumen des deutschen Beteiligungsmarktes im Jahr 2018 bei 9,6 Mrd. Euro liegt. Damit steigerte sich das Investitionsvolumen auf dem deutschen PE-Markt seit 2014 auf 42 Mrd. Euro. Dieses Kapital ist in mehr als 5.000 Portfoliounternehmen investiert, die mit 1 Mio. Beschäftigten 194 Mrd. Euro Umsatz erwirtschaften, ca. 6 % des gesamten deutschen BIPs.

Privatinvestoren halten sich (noch) zurück

In der Assetklasse Private Equity dominiert derzeit vor allem eine Anlegerklasse, wie Dr. Werner Bauer erläutert: „Wir sehen – auch unabhängig von der Entwicklung der Aktienmärkte – verstärktes Interesse institutioneller Investoren an Private Equity. Dem kommen wir mit unserem aktuellen Spezial-AIF TS PE Pool II entgegen“, so der Geschäftsführer der BVT-Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo. Die Beobachtung, dass institutionelle Investoren verstärkt Private Equity nachfragen, wird auch durch den Zielfondsinvestment-Überblick von Wealthcap gestützt. Dem-

nach möchte jeder dritte institutionelle Investor sein Engagement in diesem Bereich ausbauen. „Im Gegensatz zu institutionellen Investoren sind Privatkunden beim Thema Private Equity leider noch zurückhaltend“, berichtet Dr. Werner Bauer, der aber hofft, dass sich Privatkunden dem Thema in diesem Jahr noch stärker öffnen werden. Seine Meinung begründet er besonders mit der aktuellen Kapitalmarktsituation. „Zwar haben Privatanleger keinen so hohen Anlagedruck wie institutionelle Investoren, da sie keine Negativzinsen auf ihre Liquidität zahlen müssen. Aber letztendlich erzielen auch sie derzeit keine Zinsen, sondern im Zweifel sogar einen realen Wertverlust.“

Private Equity als Krisenabsicherung

Private Equity kann sich aber nicht nur für Investoren, sondern auch für die Unternehmen positiv auswirken. So kam ein Team von US-Forschern in einer Studie zu dem Ergebnis, dass sich Private Equity finanzierte Unternehmen seit der Finanzkrise ab 2007 statistisch besser entwickelten als anders finanzierte Unternehmen. Die Wissenschaftler konnten damit die Behauptung widerlegen, dass Krisen Unternehmen, die auf außerbörsliches Eigenkapital setzen, härter treffen würden. Das Ergebnis begründen die Forscher damit, dass Banken in Krisenzeiten bei der Kreditvergabe restriktiver sind und somit das Wachstum von Unternehmen ausbremsen. Private Equity-Fonds könnten hingegen zum einen ihre Fondsstrukturen und ihr Kapitalpolster nutzen, um ihren Portfoliounternehmen Eigenkapitalfinanzierungen anzubieten und zum anderen dank besserer Bankbeziehungen in höherem Maße Fremdkapital organisieren. Somit stehe Private Equity-finanzierten Unternehmen im Schnitt 6 % mehr Kapital für Investitionen zur Verfügung. Diese Unternehmen würden damit seltener in finanzielle Schwierigkeiten geraten. (ahu)



Horst Güdel
Gründer und Vorstand
RWB Group AG



Dr. Matthias Hallweger
Gründer und Vorstand
HMW Emissionshaus AG