



Die RWB-Vorstände **Horst Güdel** (links) und **Norman Lemke** wollen im Rahmen einer Veranstaltungsreihe zum Thema Private Equity aufklären.

„Private-Equity-Fonds sind nicht komplex“

AUFKLÄRUNGSARBEIT Die auf Private-Equity-Fonds spezialisierte RWB AG startet mit einer neuen Marketinginitiative unter dem Titel „Realwirtschaft pur“ in das Jahr 2012. Cash. sprach mit den RWB-Gründern und Vorständen Horst Güdel und Norman Lemke über die Positionierung im neuen sowie die Ergebnisse im abgelaufenen Jahr.

Wie ist das vergangene Private-Equity-Jahr aus Sicht der RWB gelaufen?

Güdel: In unserem Portfolio konnten wir – im Gegensatz zu den Feststellungen in manchen Studien – ein erfreuliches Anziehen der Marktaktivität beobachten. Über alle 118 Zielfonds hinweg wurden 120 Millionen Euro bei RWB abgerufen und in knapp 200 neue Unternehmen investiert. Das bedeutet eine Steigerung um rund zehn Prozent. Noch besser haben

sich die Rückflüsse entwickelt. Waren es 2010 unter den Nachwirkungen der Finanzkrise lediglich 49 Millionen Euro, haben sich die Rückflüsse in unsere Fonds 2011 um über 125 Prozent auf 111 Millionen Euro gesteigert.

Lemke: Wir haben im Dezember 2011 eine erste Ausschüttung aus unserem erst 2008 geschlossenen Special Market Fonds China I vorgenommen. Anleger erhielten 15 Prozent ihrer Einlage zurück. Dahinter stecken

nur drei Exits. Über 90 Unternehmen sind noch im Bestand. Für einen so jungen Fonds ist das ein sehr gutes Ergebnis.

Werden die Erlöse bei Ihren Fonds nicht üblicherweise reinvestiert?

Güdel: Richtig, doch in diesem speziellen Fall hat die Gesellschafterversammlung des Fonds beschlossen, auf die im Prospekt vorgesehene Gewinnthesaurierung zugunsten einer Teilausschüttung für die Anleger zu verzichten.

Wie sieht Ihr Platzierungsergebnis aus?

Lemke: Auch hier konnten wir im vergangenen Jahr um circa 35 Prozent auf 125 Millionen Euro zulegen. Rund 70 Prozent dieser Summe sind Einmaleinlagen, der Rest entfällt auf ratierliche Zusagen mit einer durchschnittlichen Laufzeit von etwa acht Jahren. Ich betone das, weil wir nicht selten auf die Meinung treffen, RWB sei ein reiner Ratenplatzierer.

Haben Sie mit diesem Platzierungsergebnis Ihre Ziele erreicht?

Güdel: Angesichts der hervorragenden Chancen, die wir im Private-Equity-Markt sehen und der enormen Liquidität, die Kunden auf fast zinslosen Geldmarktkonten der Inflation opfern, sind wir trotz der Steigerung unzufrieden. Es ist bedauerlich, dass es nicht besser gelingt, einen Nachdenkprozess in den Köpfen einzuleiten und das Thema Realwirtschaft und Sachwerte stärker im Bewusstsein der Anleger zu verankern. Das Platzierungsjahr 2011 verlief für die Branche der geschlossenen Fonds insgesamt enttäuschend. Ein Run auf Sachwertinvestitionen befeuert durch den Vertrauensverlust in die Kapitalmärkte und die drohende Inflation ist ausgeblieben. Worin sehen Sie die Ursachen?

Lemke: Die Kunden sind zwar enorm verunsichert, fühlen sich aber eher ratlos. In der Regel kaum in finanziellen Angelegenheiten informiert, sind sie in Vorurteilen gefangen und sehen deshalb keine Alternativen. Wer verunsichert ist, tendiert dazu, alles zu lassen wie es ist. Und so bleibt das Geld bei den klassischen Finanzinstitutionen, die damit ganz wesentlich die Staatshaushalte alimentieren.

Was können Berater angesichts der Verunsicherung seitens der Kunden tun?

Güdel: Kundenschelte hilft auf jeden Fall nicht weiter. Ich halte die Situation vielmehr für eine riesige Chance, erfolgreich zu beraten – wenn man sich ernsthaft um eine Aufklärung des Kunden bemüht. Dazu gehört die Bereitschaft zur Auseinandersetzung mit den Vorurteilen der Kunden. Bequemer für den Verkäufer ist es natürlich, diese Vorurteile zu beliefern. Ein solches Vorurteil ist das blinde Vertrauen in staatliche Institutionen. Wenn etwas in 2011 leichter platzierungsfähig war, dann Immobilien, die mit irgendeiner in- oder ausländischen Behörde als Mieter punkten konnten.

Sie positionieren Ihre Private-Equity-Dachfonds im Rahmen Ihrer neuen Marketinginitiative als „Realwirtschaft pur“. Welche Botschaft wollen Sie auf diese Art und Weise vermitteln?

Güdel: Wir wollen uns damit von denen abgrenzen, die sich mit ihren Produkten von der Realwirtschaft abgekoppelt haben und weiterhin lieber komplexe Finanzprodukte konstruieren. Das Geld geht häufig an der Wirtschaft vorbei und landet in Finanzwerten auf Marktindizes. Nicht selten bringt diese exzessive Spekulation die abgebildeten Realmärkte durcheinander. Die dadurch verursachte Volatilität schafft also zusätzlich noch Verunsicherung für die Realwirtschaft.

Lemke: Wir hoffen, damit auch ein Orientierungsangebot zu machen. Viele Berater sind genauso verunsichert wie ihre Kunden, haben diverse Produkte vermittelt, die sich unglücklich entwickelt haben. Unsere Botschaft ist: Private Equity ist nützlich und sinnvoll, denn das Geld landet in Unternehmen der Realwirtschaft, die jene Produkte herstellen, mit denen wir unsere materielle Lebensqualität sicherstellen. Wer Kunden berät hier Geld zu investieren, führt Kapital einer sinnvollen Verwendung zu. Er zockt nicht, er handelt vernünftig.

Allerdings sind es gerade Private-Equity-Fonds, die im Vertrieb als komplexes Produkt mit hohem Erklärungsbedarf etikettiert sind. Zudem lässt die gerade auch von Ihrem Haus wiederholt propagierte hohe Renditeerwartung auf nicht unerhebliche Risiken schließen.

Lemke: Einen hohen Erklärungsbedarf hat Private Equity sicher, vor allem aber Aufklärungsbedarf. Private-Equity-Dachfonds sind eben nicht „komplex“ und damit irgendwie undurchsichtig und gefährlich, sondern eine breit gestreute Sachwertinvestition. Sicherheit wird durch Streuung – ein einfaches, seit Jahrhunderten bewährtes Prinzip – erzeugt. Das hat mit der undurchschaubaren Konstruktion vieler Zertifikate nichts gemein.

Güdel: Hinter den überdurchschnittlichen Renditeerwartungen steht keine vielfach

Termine bundesweit

Die RWB-Veranstaltungsreihe „Realwirtschaft pur“

Datum	Vormittags	Nachmittags
30.1.2012	Bayreuth	Eisenach
31.1.2012	Dresden	
1.2.2012	Rostock	Hamburg
2.2.2012	Oldenburg	Hannover
3.2.2012	Dortmund	Köln
6.2.2012	Koblenz	Frankfurt
7.2.2012	Heidelberg	Stuttgart
8.2.2012	Donaueschingen	Leipheim
9.2.2012	Potsdam	
10.2.2012	München	

gehebelten Wetten auf virtuelle Werte, sondern die schlichte Tatsache, dass Kapital direkt in den realen Wertschöpfungsprozess der Unternehmen einer Volkswirtschaft eingebracht wird, das heißt an der Quelle realer Wertschöpfung arbeitet. Die Eigentümerstellung des Private-Equity-Investors stellt den unmittelbaren Zugriff auf das Ergebnis sicher. So entsteht eine nachhaltige durch reale Wertschöpfung gedeckte Rendite. Eben Realwirtschaft pur.

Im Rahmen Ihres aktuell an den Markt gebrachten Global Market Fonds International V haben Sie sich von Ihrem langjährigen Partner für die Auswahl von Zielunternehmen, den Schweizern Capvent, getrennt. Warum?

Güdel: „Getrennt“ klingt ein bisschen nach Unfrieden. Alles andere ist der Fall. Capvent hat uns über mehr als ein Jahrzehnt auf dem Weg vom „Newcomer“ zum marktführenden Spezialanbieter begleitet. Mit Schließung unseres zweiten Fonds war jedoch klar, dass wir die kritische Größe erreichen werden, ab der sich ein eigenes Investitionsmanagement nicht nur rechnet, sondern ein Muss ist, wenn man seine Verantwortung ernst nimmt. Ab 2006 haben wir daher mit dem Aufbau eines eigenen Teams begonnen, das sukzessive mehr Verantwortung übernahm und inzwischen deutlich größer ist als Capvent selbst. 2011 haben wir diese Aktivitäten in einer Tochtergesellschaft, den Munich Private Equity Partners, konzentriert, für die wir mit John Morisson einen weiteren international renommierten Geschäftsführer gewinnen konnten.

Was unterscheidet die aktuelle Offerte ansonsten von den Vorgänger-Fonds?

Lemke: Ein nochmals erhöhter Asien-Anteil, der jetzt bis zu 30 Prozent des Portfolios ausmachen wird. Die Asien-Aktivitäten der RWB werden übrigens – nicht zuletzt um der gewachsenen Bedeutung unseres Asien-Engagements Rechnung zu tragen – seit diesem Jahr über unsere Niederlassung in Shanghai koordiniert. Des Weiteren haben wir die Managementgebühr des neuen Fonds nochmals strukturell verbessert. Die laufenden Gebühren werden in der Investitionsphase nur noch auf das tatsächlich von Zielfonds abgerufene Kapital berechnet, was die Bemessungsgrundlage de facto auf 50 Prozent vergleichbarer Angebote senkt.

Sind Sie für das Jahr 2012 optimistisch?

Güdel/Lemke: Wir sind sehr optimistisch. ■

Das Gespräch führte **Thomas Eilrich**, Cash.