



THOMAS BARTELS  
Consulting Team Vermögensverwaltung

Private Equity hat einen Stellenwert und eine Daseinsberechtigung. Es ist dort aber sehr schwer, richtig gute Partner zu finden. Vor allem für einen Vermögensverwalter unserer Größe – für uns ist es nicht möglich, breit gestreut in Private Equity zu investieren. Uns fehlt die Man Power und wir können nicht breit genug streuen. Und seriöse und gute Partner zu finden, ist extrem schwierig. Deswegen meiden wir Investments in Private Equity vor allem aus operativen Gründen.



## Investitionen in **PRIVATE EQUITY**

Die Menge des in Private Equity investierten Geldes wächst und wächst. Die Gründe dafür sind vielfältig. Wie allokierten Vermögensverwalter, Family Offices und Asset Manager Private Equity in ihren Portfolios?

Der Private-Equity-Markt boomt! Nicht nur in Deutschland, sondern weltweit steigen die investierten Gelder in Private Equity seit Jahren stark an. Im zweiten Halbjahr 2018 wurden allein in Deutschland 104 PE-Transaktionen mit einem Wert von 6,9 Milliarden Euro durchgeführt. Das sind zwar weniger als in den beiden Halbjahren davor, aber immer noch ein starker Wert. Und von wegen Heuschrecken: Die durchschnittliche Haltedauer für Portfoliounternehmen lag im selben Zeitraum bei 57 Monaten.

Vor allem institutionelle Investoren sehen im Private-Equity-Markt zum einen attraktive Renditen und zum anderen eine Diversifizierung des Portfolios. Aber lohnen sich Private-Equity-Investments auch für Vermögensverwalter? Und wie stellen sich Asset Manager gegenüber dieser Anlageklasse auf?

Dass ein Trend hin zu Private Equity spürbar ist, zeigt auch das Wachstum eines Hamburger Family Offices.

Die privaten Märkte stellen einen wichtigen Teil der Weltwirtschaft dar und sind für die meisten Investoren schwer zugänglich. Von den 140 Billionen US-Dollar an investierbaren Vermögenswerten entfallen auf die Privatmärkte etwa neun Billionen US-Dollar, einschließlich Private Equity, Private Debt und Real Assets. Akademische Forschung und empirische Nachweise zeigen, dass private Märkte Renditen erzielen können, die über denen traditioneller Anlageklassen liegen. Dies ermutigt die Anleger dazu, alternative Anlagen, einschließlich Private Equity, zunehmend als Teil eines gut diversifizierten Portfolios zu betrachten. Mehr als je zuvor, da Unternehmen länger privat bleiben und die Anleger in einem Umfeld mit niedrigen Zinssätzen und zunehmender Volatilität Erträge erwirtschaften wollen, können Anleger davon profitieren, dass Privatmarktanlagen in ein breiteres Portfolio von Vermögenswerten einbezogen werden.



Wir bekennen uns bei SYZ Capital und auch bei der SYZ Group zur Demokratisierung von Private-Equity-Investitionen, indem wir diese Anlageklasse transparenter und zugänglicher machen. Ursprünglich nur großen institutionellen Anlegern und anderen professionellen Family-Office-Anlegern vorbehalten, ermöglicht das Aufkommen von

Akteuren wie SYZ Capital die Möglichkeit, qualifizierten Anlegern ein diversifiziertes Engagement in dieser Anlageklasse zu bieten.

In den vergangenen 15 Jahren erzielte das große und vielfältige Private-Equity-Universum eine durchschnittliche jährliche Rendite von rund 15 Prozent, verglichen mit dem Weltindex von durchschnittlich sieben Prozent. Angesichts des aktuellen Bewertungsniveaus an den Finanzmärkten, das durch ein Jahrzehnt niedriger Zinssätze

wesentlich unterstützt wurde, ist es wichtiger als je zuvor, sowohl die Anlagestrategien als auch die Manager gut zu wählen.

Wir glauben, dass private Märkte heute im Vergleich zu Aktien- und

Rentenmärkten umso attraktiver sind, da sich nach einem langen Haussemarkt auch Anzeichen einer Verlangsamung zeigen. In diesem Umfeld suchen wir nach Möglichkeiten, die potenziellen Marktabschwüngen standhalten, indem wir Unternehmer und ihre Managementteams unterstützen, die in der Lage sind, fragmentierte Branchen zu konsolidieren und sich zu Marktführern zu entwickeln. Wir sind bestrebt, solchen Managern einen einzigartigen Zugang sowie andere ausgewählte Nischengelegenheiten in privaten Märkten und Direktinvestitionen zu bieten.

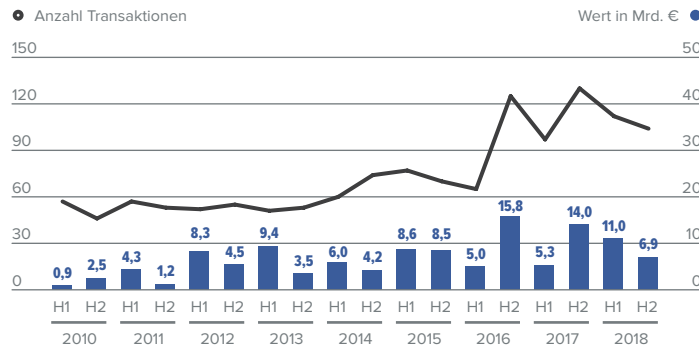


Private-Equity-Investments sind für uns im Grunde wie Investments in Aktien – nur in einer unterschiedlichen Verpackung. Denn bei Private-Equity-Investments wird in die künftigen Cash Flows des Unternehmens investiert. Der Vorteil von Private Equity ist allerdings, dass das Geld der Anleger fix für einen bestimmten Zeitraum beziehungsweise mehrere Jahre angelegt ist. Daraus entsteht kein Nachteil der Illiquidität, sondern der Vorteil, dass Investoren ihr Geld nicht irrational abziehen können. Außerdem gibt es für Investoren eine Illiquiditätsprämie bei Private Equity. Bei uns sind derzeit 600 Millionen Euro in Private Equity investiert; das sind rund 25 Prozent des Portfolios bei jedem Kunden.

Wir spüren den Trend, dass das Interesse der Kunden dahingehend stärker wird. Deswegen bündeln wir unsere Private-Equity-Aktivitäten und suchen einen neuen alleinigen Leiter für diese Position. Außerdem wollen wir das bestehende Team von zwei Personen um mindestens zwei weitere Mitarbeiter aufstocken. Durch uns haben Kunden auch mit kleineren Tickets die Chance, in den Private-Equity-Markt zu investieren. Dabei selektieren wir überwiegend Nischenstrategien wie beispielsweise **Cape Capital**,\* ein dänischer Nischen-Private-Equity-Fonds.

### PRIVATE EQUITY: INVESTITIONEN (KÄUFE)

Zwischen 2010 und 2018

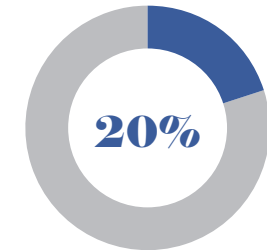


QUELLE: Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

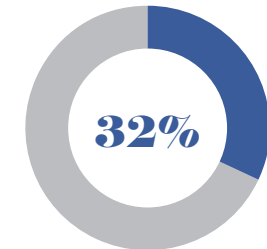
### EINSCHÄTZUNG DER BEFRAGTEN BETEILIGUNGSMANAGER ZUR ENTWICKLUNG DER INVESTMENTS IN PRIVATE EQUITY IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

In der Studie wurden rund 250 europäische Beteiligungsmanager befragt

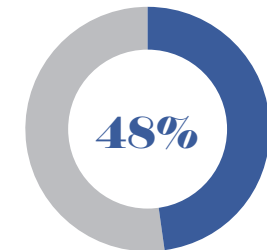
WENIGER INVESTMENTS



GLEICHBLEIBEND



MEHR INVESTMENTS



QUELLE: PwC-Studie „Private Equity Trend Report 2018“

\* Falscher Begriff: CataCap II (CataCap Management S/S)