

DAS INVESTMENT

Neuer Private-Equity-Publikumsfonds

„Mit investorenfreundlichen Gebühren ein Zeichen im Markt setzen“



Fereal-Vorstand Andreas Schmidt-von Rhein (links) und Daniel Haas, Direktor und Leiter für das Real-Asset-Geschäft bei Fereal

Die Feri-Tochter Fereal ist mit dem Private Equity Portfolio 2017, einem geschlossenen Private-Equity-Publikumsfonds, gestartet. Vorstand Andreas Schmidt-von Rhein und Daniel Haas, Direktor und Leiter für das Multi Real-Asset-Geschäft bei Fereal, über das Konzept, das Marktumfeld und die Ziele.

DAS INVESTMENT.com: Was war die Motivation, einen Private-Equity-Dachfonds aufzulegen?

Andreas Schmidt-von Rhein: Feri ist seit jeher als Multi-Asset-Manager positioniert. In diesem Zuge hat unser Haus unter anderem Private-Equity-Fonds für unsere eigenen Kunden aufgelegt. Durch die Finanzkrise und nachfolgende Regulierung wurde der Sachwerte-Bereich bekanntermaßen für einige Jahre durcheinandergewirbelt – angesichts dessen hatte auch Feri die Aktivitäten zurückgefahren. Mit der Gründung unserer Multi-Real-Asset-KVG Ende 2015 haben wir ein weiteres strategisches Standbein in unserem Investmenthaus geschaffen. Wir wollen dabei drei Sachwert-Sparten berücksichtigen: Private Equity, Immobilien und Infrastruktur.

Haas: Zur Kundschaft von Feri gehören institutionelle Investoren, sehr vermögende Familien und Stiftungen. Das Geschäft und diese Kundenbasis sind mit der eines klassischen Emissionshauses nicht vergleichbar, weil wir seit mehr als 15 Jahren ausschließlich für unsere eigenen Kunden Private Equity Investments tätigen, in denen bereits mehr als 2,5 Milliarden Euro investiert wurden. Damit gehört Feri zu den größten Private-Equity-Investoren in Deutschland. Seit dem Jahr 2000 werden maßgeschneiderte Beteiligungsprogramme für institutionelle und private Mandanten konzipiert, die entweder über einzelne Managed-Accounts und Advisory-Mandate oder als Private Placements über Dachfonds-Lösungen umgesetzt werden. Feri verfügt daher über die Zugänge zu führenden Fonds und Fondsmanagern, die für Privatkunden nicht direkt zugänglich sind.

Als Vehikel haben Sie einen Alternativen Investmentfonds, kurz AIF, gewählt. Ist der AIF durch die weitgehende Regulierung in der weißen Kapitalanlagewelt angekommen?

Schmidt-von Rhein: Das kann man definitiv so sagen. Im Grunde wurde die Regulierung liquider Assets auf den Sachwertebereich übertragen: Damit ist unseres Erachtens das Ziel erreicht worden,

DAS INVESTMENT

den Anlegerschutz gerade für Privatanleger deutlich zu stärken. Anderen Marktteilnehmern mag wehtun, dass die Geschäftsmodelle und Konzepte nicht mehr wie früher funktionieren – doch wir begrüßen die Veränderungen ausdrücklich. Für den Sachwert-Bereich tun sich mit der Regulierung auch neue Chancen auf.

Wie reagiert der Vertrieb?

Haas: Der Zeitpunkt ist günstig. Viele Banken, Sparkassen und andere Finanzdienstleistungsinstitute spielen uns zurück, dass Kunden fragen, wie sie ihre Cash-Bestände oder Rückflüsse aus Renten und anderen Anlagen sinnvoll in einem guten Private-Equity-Fonds anlegen können. Family Offices und Stiftungen sind genauso auf der Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten mit investorenfreundlichen Gebührenstrukturen.

Ihre Mindestbeteiligung von 50.000 Euro zeigt, dass Sie weniger auf den Kleinanleger abzielen.

Schmidt-von Rhein: Für uns stehen vermögende Privatkunden im Vordergrund – die Mindestzeichnungssumme ermöglicht uns, unsere Zielgruppe zu erweitern. Das Investmentkonzept ist breit angelegt und wir diversifizieren hinsichtlich der Fondsmanager, der Private Equity Strategien, der Investitionszeitpunkte, der Branchen und der unterschiedlichen Regionen, um für den Anleger das Gesamtrisiko zu verringern. Auf der anderen Seite investieren wir gezielt in die Märkte, die aus unserer Sicht besonders attraktiv sind. Das sind allerdings nicht die bekannten Large und Mega Large Cap Funds, in die großen Institutionellen teilweise bis zu zweistellige Milliarden US-Dollar-Summen investieren.

In welche Zielfonds investieren Sie?

Haas: Der Schwerpunkt unseres Fonds liegt im Bereich europäischer Small-to-Mid-Market Buyouts und in der Beimischung von Nordamerika. Wir wollen zwischen 5 bis 12 Zielfonds mit zirka 50 bis 200 kleinen beziehungsweise mittelgroßen und etablierten Unternehmen erwerben. Im europäischen Small-to-Mid-Market Buyout Segment sehen wir derzeit die attraktivsten Risiko- und Renditepotenziale. Und so liegt es nahe, dass wir genau das Marktsegment, in dem wir uns auch seit 15 Jahren am besten auskennen, in unserem neuen Publikums-AIF berücksichtigen. Gerade vor dem Hintergrund, dass sich der Markt bei Publikumsfonds sehr ausgedünnt hat: Früher waren zeitweilig mehr als 20 Private Equity-Publikumsfonds im Markt. Heute gibt es gerade einmal drei oder vier Angebote unterschiedlicher Qualität und Kosten.

Im Prospekt sehen Sie eine zwölfjährige Fondslaufzeit vor. Welche Renditen peilen Sie an?

Haas: Wir haben ein Team aus Spezialisten, die eine Sensitivitätsanalyse erstellt haben, um den

DAS INVESTMENT

Anlegern eine Prognose über die zu erwartenden Gesamtmittelrückflüsse in unserem Dachfonds geben zu können. Für diese Kalkulation haben wir unseren Feri Track Record bezüglich der im Private-Equity-Portfolio 2017 vorgesehenen Anlagestrategien und Zielfonds aus unserer Datenbank zugrunde gelegt und die prognostizierten Rückflüsse aus den Zielfonds kalkuliert. Im Ergebnis erwarten wir in der Anlageklasse I mit einer Mindestbeteiligung von 50.000 Euro im Basisszenario prognostizierte Gesamtmittelrückflüsse in Höhe von 146 Prozent. Für die Anlageklasse II mit einer Mindestbeteiligung von 250.000 Euro erwarten wir im Basisszenario 151 Prozent. Dies entspricht einer Prognose von 7 bis 9 Prozent IRR-Rendite per annum. Wichtig ist auch: Wir investieren nicht das gesamte Beteiligungskapital der Anleger auf einen Schlag, sondern über entsprechend viele Kapitalabrufe - nämlich erst dann, wenn das Kapital auch von den Zielfonds benötigt wird.

Da gehen andere Private Equity-Fondsanbieter aber anders vor.

Haas: Das stimmt, aber die Regelung feststehender Kapitalabrufe oder die Vereinnahmung des gesamten Kapitals schon am Anfang bei Fondszeichnung ist für den Anleger nicht optimal. Wir nennen unser System „Capital Call on Demand“ - im institutionellen Bereich ist dies im Übrigen die gängige Praxis. Das zieht sicherlich einen größeren Aufwand für das Backoffice nach sich, ist aber vorteilhaft für den Anleger, wenn es um die IRR-Rendite-berechnung geht: Diese bezieht sich nur auf das konkret gebundene Kapital. Wir planen, über die Dauer der Investitionsphase das Zielfonds-Portfolio aufzubauen, damit das Kapital möglichst schnell abgerufen, investiert und wieder an die Anleger zurückfließen kann.

Sehen Sie den Effekt, dass die Initialkosten im Fondsmarkt heruntergehen?

Haas: Das habe ich so nicht festgestellt, da ich immer noch Initial- und Upfront-Kosten im Markt gesehen habe, die zwischen 8 bis 10 Prozent liegen. Hier haben wir ein klares Zeichen im Markt gesetzt. Zum Vergleich: Bei unserer Anteilklasse I ab 250.000-Euro liegen wir bei insgesamt 3 Prozent Initialkosten und einer laufenden Vergütung von 1,15 Prozent jährlich. Und im Unterschied zu den meisten Wettbewerbern kommt noch hinzu, dass bei uns der durchschnittliche Nettoinventarwert die Bemessungsgrundlage für die jährlichen Kosten ist – und nicht der Nettoinventarwert plus aller kumulierten Ausschüttungen. Das ist ein riesen großer Unterschied.

Schmidt-von Rhein: Die Kostentransparenz ist vorrangig durch die BaFin vorgegeben. Das hat sich in den vergangenen Jahren auch noch einmal deutlich konkretisiert. Die heutigen Produkte sind in dieser Hinsicht mit denen, die vor zwei oder drei Jahren aufgelegt wurden, kaum noch vergleichbar.

Im Bereich der offenen Investmentfonds werden die Ausgabeaufschläge mehr und mehr obsolet. Gilt das bald auch für AIFs?

Schmidt-von Rhein: Um das zu beurteilen, können wir die Entwicklungen im Hedgefonds-Markt

DASINVESTMENT

heranziehen - sozusagen als Parallele im Bereich der Liquid Alternatives. Dort haben wir in den vergangenen Jahren eine deutliche Margeneinengung gesehen. Auch im liquiden Bereich haben die wachsende Transparenz und der Wettbewerb der Intermediäre das Thema vorangetrieben. Im Sachwerte-Bereich stehen wir noch am Anfang der Entwicklung. Andererseits steht es jedem Vertriebspartner natürlich schon heute frei, mit diesem Thema so umzugehen, wie er es sachgerecht für seine Kunden findet.

Haben Sie für Ihren neuen Fonds bereits Zielfonds-Commitments?

Haas: Wir investieren bevorzugt in Fonds von den Private-Equity-Managern, die wir schon seit vielen Jahren kennen. Zum Zeitpunkt der Auflegung unseres Dachfonds waren die Manager, bei denen wir wieder investieren wollen und deren Anlagestrategie auch zu unserem Fondskonzept passt, noch nicht mit neuen Fonds im Markt, so dass wir noch kein Investment eingegangen sind. Unser Private-Equity-Team steht regelmäßig mit den Managern in Kontakt. So erfahren wir auch, wann diese Manager neue Fonds auflegen und können unsere eigene Deal-Pipeline aufstellen, um damit für unseren Dachfonds den Zugang zu den passenden Singlefonds sicherzustellen.

Weitere Infos unter fereal.de

Dieser Artikel erschien am **10.05.2017** unter folgendem Link:
<http://www.dasinvestment.com/neuer-private-equity-publikumsfonds-mit-investorenfreundlichen-gebuehren-ein-zeichen-im-markt/>