

Lukrative Alternativen.

Hedge-Fonds und Private Equity. Der Anteil Alternativer Anlagen in den Depots vermögender Privatpersonen steigt immer weiter an. In der Null-Zins-Ära und angesichts hoher Aktienkurse sollen sie nicht nur Zins- und Aktienersatz sein. Sondern auch Rendite unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte bringen. Im Rahmen der Lerbacher Runde diskutieren Experten, wie das gelingen kann.

Es geht um große Zahlen. In den letzten fünf Jahren flossen jeweils rund 1500 Milliarden Dollar in Hedgefonds und in Private-Equity-Fonds. „Verursacht wurde dies durch den massiven Rückgang der Kapitalmarktzinsen. Investoren waren gezwungen, sich anderweitig umzusehen“, macht Kai Röhl, Head of Third Party Distribution bei Robeco Asset Management, klar: „Die große Frage lautet: Sind diese Investments wirklich die Lösung für den aktuellen Anlagenotstand?“

Die Lerbacher Runde – ein jährliches Treffen von 31 Kapitalmarktexperten auf Einladung von private wealth und Robeco – macht sich auf die Suche nach Antworten. Denn die Ausgangslage ist brisant. Schon länger bringen Zinsanlagen kaum mehr Rendite. Nun droht noch ein Zinsanstieg, der bei Anleihen zu Kursverlusten führen würde. Und auch am Aktienmarkt sorgen wirtschaftliche Schwächesignale in einigen Teilen der Welt für Zweifel. „Es ist darum durchaus sinnvoll, dass Anleger außerhalb traditioneller Anlageklassen nach Investments suchen“, erläutert Christoph Weber vom WSH Family Office und Vorstand des Verbandes unabhängiger Family Offices.

Bei Private Equity, dem Investment in direkte Unternehmensbeteiligungen, so Weber, könnten Anleger zum Beispiel die sogenannte Illiquiditätsprämie vereinnahmen. „Das Kapital ist ja über einen längeren Zeitraum – in der Regel zehn bis zwölf Jahre – gebunden. Deshalb können die Manager der Fonds ihre Beteiligungen aktiv und mit einem langfristigen Blickwinkel

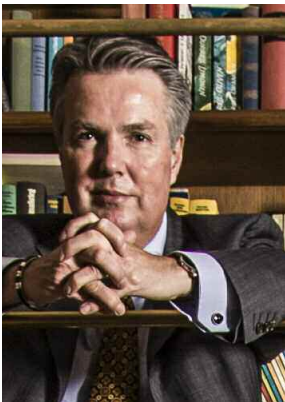
entwickeln. Das führt tendenziell zu höheren Renditen und attraktiveren Auszahlungen an die Investoren als am Aktienmarkt.“ Interessant sei zudem, dass Private-Equity-Investoren Marktschwankungen nicht voll ausgesetzt seien. „Zwar wirken sich ökonomische Krisen auch auf den Wert der Firmen in den Fonds aus. Dass das aber – anders als bei Aktien – nicht sofort in den Büchern sichtbar wird, reduziert den psychologischen Stresslevel des Investors“, so der Family-Officer.

Hedgefonds dagegen würden heute eine ganz andere Rolle im Portfolio vermögender Anleger einnehmen als in der Vergangenheit. „Früher ging es vor allem um hohe Renditen“, erklärt Kai Röhl, „heute dagegen um Diversifikation. Um die Stabilisierung von Erträgen. Um eine Anlage, die als Teilersatz für Anleihen oder Aktien möglichst unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte Einkommen generiert. Und um eine Art Versicherung für das Portfolio – Fonds, deren Kurs auch dann steigen kann, wenn alles andere fällt.“

Das Problem: „Es gibt derzeit rund 5500 Private-Equity-Fonds und mehr als 9500 Hedgefonds, die unterschiedlichste Strategien verfolgen“, erläutert Christoph Weber, „das macht die Auswahl schwer. Genau die ist aber entscheidend. Denn es gibt kaum Anlageklassen, bei denen die Kluft zwischen den Ergebnissen der besten und dem Rest so groß ist wie hier.“

Tatsächlich haben zum Beispiel im Zeitraum zwischen 1990 und 2014 die 25 Prozent besten Private-Equity-Fonds im





Christoph Weber

Schnitt eine jährliche Rendite von etwas mehr als 30 Prozent pro Jahr erzielt (berechnet nach der Methode des internen Zinsfußes). Bei den Vertretern des schlechtesten Quartils lag die Rendite dagegen in den vergangenen 24 Jahren ungefähr bei – null!

„Die große Herausforderung ist also nicht nur, diejenigen Vehikel zu finden, deren Strategie zum eigenen Depot und zur eigenen Risikostruktur passt, sondern außerdem noch die besten Manager zu identifizieren“, fasst Kai Röhl zusammen. Genug Stoff für eine intensive Diskussion der Lerbacher Runde mit ausgewiesenen Private-Equity- und Hedgefonds-Experten.

Hedgefonds.

Hedgefonds sind keine homogene Anlageklasse. Sie können investieren, wo sie wollen und wie sie wollen. Sie können auf steigende oder fallende Kurse setzen. Hauptsache, sie generieren in jedem Marktumfeld Rendite. Deshalb gelten ihre Manager auch als die Magier der Kapitalmärkte. Können sie halten, was sie versprechen?

„Wer sich für die Anlage in Hedgefonds interessiert“, macht Marcus Storr, Hedgefondsexperte der FERI AG, deutlich, „braucht zunächst ein ganz klares Konzept. Mit dem Kauf des Fonds eines vermeintlichen Star-Investors ist es nicht getan.“ Storr, der diesen Bereich selbst seit zehn Jahren betreut, schlägt eine mehrstufige Strategie vor.

„In erster Linie geht es nicht um die Performance in Prozentpunkten, sondern um den Diversifikationsaspekt. Schon die

Die ganze Hedgefonds-Welt auf einen Blick.

Das Hedgefonds-Universum wird grundsätzlich in Strategien unterteilt, die einen stetigen Ertrag anstreben oder die directional auf eine bestimmte Marktentwicklung setzen. Die wichtigsten Strategien sind:

- // **01. Global Macro.** Die Manager versuchen, makroökonomische Marktentwicklungen frühzeitig zu erkennen und gewinnbringend auszunutzen.
- // **02. Manages Futures.** Diese Fonds investieren weltweit in Futures und Optionen in allen denkbaren Anlageklassen.
- // **03. Convertible Bond Arbitrage.** Der Manager nutzt Preisanomalien bei Wandelanleihen im Verhältnis zu den zugrunde liegenden Aktien.
- // **04. Fixed Income Arbitrage.** Der Manager versucht, Preisdifferenzen zwischen unterschiedlichen festverzinslichen Wertpapieren auszunutzen.
- // **05. Capital Structure Arbitrage.** Die Manager gehen gleichzeitig verschiedene Positionen in Eigen- und Fremdkapitaltiteln eines Unternehmens ein, um relative Fehlbewertungen zwischen diesen auszunutzen.
- // **06. Merger Arbitrage.** Der Fonds nutzt Differenzen zwischen aktuellen Kursen und dem zu erwartenden Übernahmepreis.
- // **07. Distressed Securities.** Dabei wird in Unternehmen investiert, die sich in finanzieller Not- oder Schieflage befinden.
- // **08. Long/Short Equity.** Es werden gleichzeitig Aktien gekauft und verkauft. Entscheidend ist nicht, wie sich der Markt entwickelt, sondern ob der Auswahlprozess des Managers sich als richtig erweist. Die Ansätze unterscheiden sich dadurch, ob der Manager konsequent marktneutral agiert oder stärker auf fallende oder steigende Kurse setzt.
- // **09. Equity Hedge Short Bias.** Es wird auf fallende Kurse gesetzt.

Grundsätzlich haben Anleger heute die Auswahl aus fast 9000 Hedgefonds. Knapp 500 von ihnen – meist sind das „Klone der Offshore-Strategien“ – werden auch im UCITS-Mantel angeboten.

Der Vorteil von UCITS-Fonds ist, dass sie festen Regularien unterliegen, durch die Finanzaufsicht überwacht werden und das investierte Kapital – wie bei jedem anderen UCITS-Fonds – vor den Zugriffen Dritter geschützt ist. Dazu kommen niedrigere Einstiegssummen und die höhere Liquidität. Der Verkauf ist täglich oder zumindest wöchentlich möglich. Ihr Nachteil: Das Anlageuniversum ist eingeschränkt, grundsätzlich sind die Kosten höher, da zusätzliche Gebühren anfallen. Weil nicht alle Strategien investierbar sind, geben Anleger Diversifikationspotenzial auf. Zudem müssen die Manager der UCITS-Fonds im Anlageprozess ein paar Einschränkungen hinnehmen. Ihre Performance ist darum nicht mit der ihres „Offshore-Pendants“ vergleichbar, obwohl damit oft geworben wird. Meist wird sie ein bisschen niedriger ausfallen.

Für die Offshore-Fonds spricht der Zugang zu einem maximal breiten Spektrum an Strategien und Managern und das größere Renditepotenzial. Dafür müssen Anleger aber ebenfalls Nachteile in Kauf nehmen. Oft verlangen diese Fonds sehr hohe Investitionssummen. Zudem ist die Liquidität eingeschränkt, die Rückgabe der Fonds an Bedingungen geknüpft. Und die Transparenz ist geringer. Es ist deshalb schwieriger, diese Fonds in eine bestehende Depotstrategie einzubauen. Besonders wichtig: Wird kein deutsches Steuerreporting angeboten, ist der Fonds „nicht steuertransparent“. Die Besteuerung ist dann extrem ungünstig.

kleinste Beimischung von Hedgefonds in einem Anleihen-Aktien-Portfolio – und seien es auch nur zehn Prozent – hat einen sehr positiven Einfluss auf Rendite und Risiko. Deshalb sollte jeder zunächst sein Depot genau analysieren, um einschätzen zu können, welche Strategie für ihn Sinn macht.“

Warum diese Analyse so wichtig ist, zeigt ein Blick in die Ertragshistorie der Hedgefonds-Industrie. „Die dort erzielten Renditen sind nicht konsistent. Es gibt Strategien, die tendenziell marktunabhängig sind, die gut laufen, wenn die Märkte steigen oder die gut laufen, wenn die Kurse fallen“, informiert Storr: „Im Krisenjahr 2008 liefen zum Beispiel Managed Futures besonders gut und brachten 18,3 Prozent Ertrag. Im darauffolgenden Jahr der Kurserholungen lagen sie allerdings mit 6,8 Prozent im Minus, andere Strategien erholten sich.“ Für einen Investor, der zum Beispiel grundsätzlich eine Aktienquote von 60 Prozent im Depot habe, sei es aus Gründen der Diversifikation wichtig, auf eine Strategie zu setzen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit in schwierigen Aktienjahren einen positiven Ertrag liefere. „Managed Futures könnten eine solche sinnvolle Ergänzung sein – oder Global Macro Fonds.“

Eine alternative Strategie könnte sein, der Anlageklasse Hedgefonds einen bestimmten Platz im Portfolio einzuräumen, um damit marktunabhängige Renditen im Sinne des Absolute-Return-Gedankens umzusetzen. „Dafür ist eine Mischung aus zehn bis 15 Fonds optimal. Mit einem solchen Depot lassen sich Renditen zwischen vier und fünf Prozent pro Jahr im Schnitt nach Kosten erwirtschaften“, meint Storr.

Wer eine oder mehrere Strategien identifiziert hat, die in sein Portfolio passen, steht nun vor einem grundsätzlichen Selektionsproblem – soll er sich im traditionellen, unregulierten Offshore-Sektor nach geeigneten Vehikeln umsehen oder nur Fonds aus dem jüngeren, stärker regulierten UCITS-Bereich auswählen? „Beides hat Vor- und Nachteile“, erläutert Storr (Kasten links): „Ich persönlich schätze die Vielfalt im Offshore-Bereich. Im großen Universum der 9500 Offshore-Fonds ist die Chance einfach viel größer, einen für den Kunden passenden und auch überdurchschnittlich guten Fonds zu finden. Im UCITS-Sektor gibt es nur knapp 500 Fonds. Deshalb sind dort auch nicht alle Strategien uneingeschränkt umsetzbar.“

Der finale Schritt ist dann die konkrete Auswahl des Fonds. „Das ist der wichtigste Schritt. Denn letzten Endes kommt es allein auf die Fähigkeiten des Fondsmanagers an“, erklärt Storr. Zunächst, so der Profi, sollten Investoren die einzelnen Produkte einer qualitativen und quantitativen Analyse unterziehen. Zum quantitativen Teil gehöre es, sich nicht nur den Anlageerfolg in der Vergangenheit anzusehen, sondern auch andere wichtige Kennziffern zu analysieren: „Dazu gehören

der maximale Verlust oder auch die Anzahl der Monate, die der Manager benötigt hat, um Verlustphasen wieder aufzuholen. All diese Faktoren sind mit den Ergebnissen der Konkurrenz in der jeweiligen Kategorie zu vergleichen“, zählt Marcus Storr auf.

Unter die qualitative Betrachtung fallen Aspekte wie die Analyse des Investmentprozesses (Ist dieser nachvollziehbar

und hält sich der Manager konsequent daran?), des Risikomanagements (Wann zieht er die Reißleine?), die operationelle Struktur des Hedgefonds (Wie viele Leute arbeiten dort, sind das Team stabil und die Abwicklung professionell?) sowie klassische Kriterien wie die Rückgabemodalitäten des Fonds (Liquidität), der Einsatz von Fremdkapital und natürlich auch die Gebühren.

„Letztlich ist aber der persönliche Kontakt zum Manager entscheidend. Investoren müssen zu Veranstaltungen fahren, um ihn kennenzulernen. Und Meetings unter vier Augen ausmachen, auf denen sie gezielt Fragen zum Investmentprozess stellen können.“ Dabei gehe es darum, ein Gefühl dafür zu entwickeln, ob Manager und Investor ähnlich ticken. „Wir erwarten, dass der Manager einen signifikanten Teil seines Vermögens selbst in seinen Fonds investiert. Dann habe ich das Gefühl, wir sitzen im selben Boot.“

Als letzten Schritt gelte es, den Fonds zumindest auf Monatsbasis zu beobachten. „Es muss sichergestellt sein, dass der Manager macht, was er versprochen hat. Nur dann ist das Investment kalkulierbar. Was ich am wenigsten möchte, sind Überraschungen – auch nicht positiver Art. Wenn ich weiß, wie der Tag an den Kapitalmärkten gelaufen ist, muss ich ziemlich genau sagen können, wie mein Hedgefonds abgeschnitten hat. Nur dann habe ich im Vorfeld alles richtig gemacht.“

// Die Lerbacher Runde hakt nach.

Lerbacher Runde Auswahl- und Überwachung sind ziemlich aufwendig. Was halten Sie davon, dies an einen Dach-Hedgefonds-Manager mit einem bestehenden Produkt zu delegieren?

Marcus Storr Das würde ich nicht tun. Denn dies läuft der Idee, dass ein Hedgefonds und dessen spezifische Strategie gezielt das Risiko-Ertrags-Profil des Portfolios verbessern soll, zuwider. Zudem sind diese Fonds auch aufgrund der doppelten Kostenstruktur immer nur die zweitbeste Lösung



Marcus Storr

Lerbacher Runde *Wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Fonds der Star-Manager ohnehin meist geschlossen sind. Ist das bei der eigenständigen Fondsauswahl nicht ein Problem?*

Marcus Storr Nein, für mich ist das nicht prinzipiell entscheidend. Da der persönliche Kontakt zu Star-Managern nicht immer möglich ist, investieren wir nur sehr selten dort. Außerdem unterliegen Hedge-Fonds-Manager oft einer Art Lebenszyklus. Junge, hungrige Manager sind oft die besseren Partner. **Lerbacher Runde** *Welche Strategien würden Sie in ein Hedgefonds-Depot aufnehmen, das Absolute Returns erwirtschaften soll?*

Marcus Storr Es hat sich bewährt, Relative Value, Managed Futures und Global Macro in etwa gleich gewichtet zu mischen.

Lerbacher Runde *Wann würden Sie einen Manager austauschen?*

Marcus Storr Wenn er wesentliche Veränderungen in seinem Anlagemodell durchführt, also nicht mehr macht, was er versprochen hat. Oder wenn sein Risikomanagementprozess versagt und dies zu höheren als erwarteten Verlusten führt. Ein guter Prüfpunkt ist diesbezüglich die Fondsentwicklung nach der Freigabe des Wechselkurses des Schweizer Franken.

Private Equity

Manager von Private-Equity-Fonds beteiligen sich an einer Reihe von Unternehmen, entwickeln diese weiter und veräußern sie dann zu einem deutlich höheren Preis. Ihre Investoren können so zweistellige Renditen erwirtschaften. So weit die Theorie. Gelingt dies auch in der Praxis? Und wenn ja, wie?

„Private-Equity ist eigentlich kein Investment – es ist eine Investmentphilosophie“, erläutert Detlef Mackewicz von Mak-

kewicz und Partner, „ich spreche deshalb auch nicht von einzelnen Anlagen, sondern von Private-Equity-Programmen.“

Ein Private-Equity-Programm beginnt in der Regel mit der drei- bis vierjährigen Phase des Depotaufbaus. „In dieser Zeit“, erklärt Mackewicz, „bringt das Investment noch keinen Beitrag zur Performance. In den folgenden sechs bis acht Jahren wird dann geerntet. In dieser Zeit verkaufen die Fonds ihre Unternehmensbeteiligungen sukzessive und führen das Kapital mit den Gewinnen an die Investoren zurück.“

Aus dieser kurzen Schilderung wird schon klar: Private-Equity ist eine langfristige Sache. „Es hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass es auch deshalb im Private-Equity-Bereich schwierig ist, das richtige Timing für den Einstieg zu finden“, erklärt Mackewicz. Stattdessen sollten Investoren zunächst grundsätzlich festlegen, wie hoch der Private-Equity-Anteil in ihrem Portfolio sein soll – „ich halte einen Anteil von 15 bis 20 Prozent für angemessen“. Und dann stetig Jahr für Jahr ein über verschiedene Branchen und Regionen breit gestreutes Private-Equity-Portfolio aufbauen. „Kommen die ersten Rückflüsse, werden diese wieder investiert.“

Private-Equity-Investitionen finden in sehr unterschiedlichen Unternehmensphasen statt. Im Venture-Capital-Geschäft geht

Wie Anleger exzellente Berater finden.

Private-Equity- und Hedgefonds sind komplexe Anlagen. Umso wichtiger ist es für Investoren, die die Auswahl nicht selbst treffen (können), einen guten Berater zu haben. **Alexander Morof, Compentus GmbH** (Bild rechts), erläutert, worauf Anleger bei der Beraterwahl achten sollten:

„Zunächst gilt es herauszufinden, ob den vom Berater empfohlenen Produkten ein nachvollziehbarer und transparenter Auswahlprozess zugrunde gelegen hat. Dazu sollten Kunden folgende Fragen stellen: Anhand welcher Kriterien hat der Berater die Shortlist der Initiatoren, mit denen er zusammenarbeitet, erstellt? Auf Basis welcher Aspekte führte er den Auswahlprozess durch? Inwiefern berücksichtigt er qualitative und quantitative Faktoren bei der Bewertung? Führt er eigene Analysen durch und dokumentiert er die Ergebnisse? Welche Rolle spielt dabei ein gut nachvollziehbares und geeignetes Scoringmodell? Darüber hinaus sollten Kunden ihren Berater aber auch nach dem Track Record beziehungsweise der Leistungsbilanz der bislang vom ihm empfohlenen Produkte fragen. Es geht bei diesem Aspekt darum, die Leistung des Beraters besser einschätzen zu können. Kann er über einen längeren Zeitraum und professionell aufbereitet nachweisen, welche von ihm empfohlenen Produkte sich über Plan, im Plan oder unter Plan entwickelt haben? Wichtig sei zudem, dass der Berater selbst über längere eigene Erfahrung bei der Gestaltung und Auflage solcher Produkte verfügt. Nur dann wird er die Produktkonstellationen auch wirklich durchschauen können. Bitten Sie den Berater um die Gegenüberstellung der Stärken, Schwächen und Risiken bestimmter Produkt- und Vertragsgestaltungen. Das sollte nicht nur die aufsichtsrechtlich vorgegebene Risikoaufklärung sein, sondern weit darüber hinaus gehen.“



es um Innovationen und Märkte, die erst noch am Anfang ihrer Entwicklung stehen. Bei Mittelstands-Buyouts dominieren etablierte Unternehmen mit Kapitalbedarf für Wachstumsstrategien oder Restrukturierungen. „Ich favorisiere Buyout-Fonds“, macht Mackewicz klar: „Venture Capital ist riskanter. Anleger müssen dort mit einer sehr viel längeren Bindung des Kapitals rechnen und statistisch gesehen zahlt sich das am Ende nicht aus. Dagegen weisen verschiedene wissenschaftliche Untersuchungen nach, dass bei einem diversifizierten Buyout-Portfolio eine Verlustwahrscheinlichkeit des eingesetzten Kapitals weitgehend ausgeschlossen werden kann. Private Equity ist also keine riskante Anlageklasse.“

Dass dabei ein langfristiges Ergebnis oberhalb der Aktienmarktrendite – „acht bis zwölf Prozent per annum sind realistisch“ – möglich sein soll, verblüfft zunächst. Mackewicz führt dies auf drei Punkte zurück. Die größere Auswahl – „die Manager können in Deutschland zum Beispiel aus 69 000 Firmen wählen, nicht nur aus den 1000 börsennotierten.“ Die penible Selektion – „aus mehreren Hundert Anfragen werden nicht mehr als zwei bis drei Beteiligungen pro Jahr eingegangen.“ Und auf die Arbeit der Manager, die mit ihrem Expertenwissen die zukünftige Unternehmensentwicklung aktiv gestalten – „während Aktionäre in der Regel ja passiv bleiben.“

Aktuell sieht der Experte vor allem im Small- und Midcap-Bereich Potenzial. „Fonds, die in große Firmen investieren, sind derzeit extrem gut dotiert. Viel Kapital steht vergleichsweise wenigen Anlagemöglichkeiten gegenüber. Das führt zu höheren Einkaufspreisen und schmälert die langfristige Rendite. Im Small- und Midcap-Bereich ist das Verhältnis zwischen Kapitalangebot und -nachfrage aktuell günstiger.“

Wer sich über diese grundsätzlichen Dinge Klarheit verschafft hat, steht nun vor demselben Problem wie Anleger im Hedgefonds-Bereich: der Managerselektion. „In diesem Bereich gibt es sehr viele Schönwetterpiloten“, erklärt Mackewicz, „bei ihnen läuft jahrelang alles gut. Taucht dann eine Krise auf, kommen sie aber schnell ins Trudeln.“

Ein Blick auf die Entwicklung in der Finanzkrise 2008 und 2009 helfe, diese Fonds zu identifizieren. „In diesen Jahren zeigte sich, wer langfristig dachte und noch Reserven hatte, oder wer kurzfristig und mit viel Fremdkapital gearbeitet hat.“

Ansonsten gelten ähnliche Kriterien wie bei den Hedgefonds-Managern: Persönliches Treffen, Einschätzen der fachlichen Kompetenz eines Managers, des Teams, Überprüfen der Kontinuität seiner Arbeit, vergangene Rendite, laufende Kosten. „Es schafft natürlich auch Vertrauen, wenn der Manager ei-

genes Geld in seinem Fonds stecken hat. Und die persönliche Ebene ist vielleicht noch wichtiger. Denn schließlich arbeiten wir nun für mindestens zwölf Jahre zusammen.“

// Die Lerbacher Runde hakt nach.

Lerbacher Runde *Wie viele Fonds sind nötig, um ein gut diversifiziertes Portfolio aufzubauen?*

Detlev Mackewicz Eine Untersuchung der Hochschule HEC in Paris zusammen mit Akina Partners kommt zu dem Ergebnis, dass eine Streuung über 15 Private-Equity-Fonds, idealerweise aus dem Small- und Midcap-Segment, einen optimalen Beitrag zur Diversifikation leistet, ohne dabei einen Renditenachteil zu erleiden.

Lerbacher Runde *Es wird oft kritisiert, die hohen Renditen kämen nur zustande, weil den Unternehmen einfach mehr Fremdkapital aufgebürdet werde.*

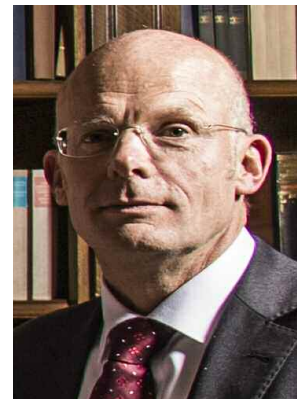
Detlev Mackewicz Das war einmal. Früher dominierte tatsächlich ausgeklügeltes „Financial Engineering“. Heute dagegen muss ein erfolgreicher Private-Equity-Manager über ausgeprägte operative Fähigkeiten verfügen, um die Firmen im operativen Tagesgeschäft als Sparringspartner auf Erfolgskurs zu führen.

Lerbacher Runde *Welche Aufteilung des Gewinns ist akzeptabel?*

Detlev Mackewicz Der Gewinn wird meist nach der 80:20-Regel verteilt, wobei die Investoren 80 Prozent und die Management-Gesellschaft 20 Prozent erhalten. Diese 20 Prozent werden oft unter allen Schlüssel-Mitarbeitern einer Beteiligungsgesellschaft aufgeteilt und stellen für die Manager des Fonds eine große Motivation dar. Mit der sogenannten „Hurdle Rate“ hat sich eine Vorabverzinsung auf das eingezahlte Kapital des Investors im Markt etabliert. Erst nach Auszahlung dieser Hurdle Rate, die meist zwischen sechs und zwölf Prozent liegt, tritt die erwähnte Gewinnverteilung in Kraft.

Lerbacher Runde *Was waren in der Vergangenheit die größten Fehler von Anlegern im Bereich Private Equity?*

Detlev Mackewicz Mehrere „Jahrgänge“ komplett auszulassen, die betreffenden Zielfonds nur oberflächlich zu selektieren oder den Anteil an Venture-Capital zu hoch zu gewichten.



Detlev Mackewicz

Autor: Gerd Hübner
