

Teil 146: Circle Eleven GmbH

Wenn der Anleger selektiv entscheidet: „Ich investiere, ich investiere nicht.“

Erfahrung ist definiert als „durch Wiederholen einer Sache gewonnene Kenntnis“ sowie als „Erleben, durch das jemand klüger wird“. Geht es nach dem Schriftsteller Paulo Coelho, kann „nichts auf dieser Welt Erfahrung aufwiegen“. Folgt man dieser Argumentation, liegen vermögende Privatpersonen richtig, wenn sie einen Teil ihres Geldes der Circle Eleven GmbH übergeben. Deren Managing Partner können mindestens zwei Jahrzehnte Erfahrung in die Waagschale werfen. Für ihre Kunden machen sie, was sie schon immer tun: in Private Equity-Fonds investieren.

Alexander Binz, Thorsten Boll und Dr. Gottfried Schreiber arbeiten seit 20 Jahren und mehr in der Eigenkapitalbranche: Schreiber hat den Beteiligungsbereich der Allianz mit aufgebaut und anschließend mit von Braun & Schreiber Private Equity Partners einen eigenen Dachfonds aufgelegt. Boll hat für die UniCredit-Tochter Blue Capital gearbeitet, seit 2000 gemeinsam mit Binz. Die Firma bot Kunden aus dem Hypo-Vereinsbank-Konzern Zugang zu Wagniskapitalfonds. 2008 wechselte Binz zu von Braun & Schreiber. Insgesamt hat das Trio bis heute rund 2 Mrd. EUR in Private Equity-Vehikel in den USA und Europa investiert. 2014 bündelten die drei ihre Kräfte und gründeten ein neues Unternehmen – das Geschäftsziel blieb: „Wir wollten auch in Zukunft vermögende Privatkunden und Family Offices mit Private Equity-Fonds zusammenbringen“, erklärt Binz.

Schritt eins: Gesellschafterkreis und Managing Partner treffen Investitionsentscheidung

Die Circle Eleven GmbH mit Sitz in München verwaltet fünf Jahre nach Gründung 168 Mio. EUR. Die Investitionsstrategie ist speziell: Neben den drei Managing Partnern sind 17 weitere Gesellschafter an Bord – darunter ehemalige Vorstandsmitglieder der Lufthansa, ein Aufsichtsratschef der Deutschen Börse, Rechtsanwälte, Führungspersonlichkeiten aus M&A-Häusern oder Unternehmensberatungen sowie Family Offices. Binz: „Als wir den Businessplan geschrieben haben, habe ich unseren Anwalt gebeten, in den Vertrag aufzunehmen, dass wir innerhalb der nächsten fünf Monate einen Gesellschafterkreis zusammenstellen werden.“ Der Rechtsbeistand hat Binz abgeraten, fünf Monate seien nicht realistisch. Es stellte sich heraus: 20 Jahre Erfahrung bedeuten auch ein großes Netzwerk. Über

Wir wollten auch in Zukunft vermögende Privatkunden und Family Offices mit Private Equity-Fonds zusammenbringen.



Alexander Binz, Circle Eleven

Kontakte und Intermediäre konnte Binz seine Vorstellung schnell umsetzen und einen Zirkel an Anteilseignern aufbauen. In einem ersten Schritt investiert Circle Eleven aus diesem Kreis. Die Managing Partner evaluieren verschiedene Fonds, treffen gemeinsam mit den Gesellschaftern die Investitionsentscheidung und legen sich auf eine Summe X fest.

Schritt zwei: Private Geldgeber können parallel investieren

Im nächsten Schritt bieten Binz und seine Kollegen ihren Privatinvestoren an, parallel zu investieren. Die Kunden können sicher sein, dass ihr Kapital nur in Fonds fließt, in die Managing Partner und Gesellschafter auch eigenes Geld stecken. Circle Eleven adressiert semiprofessionelle Anleger – Mindestzeichnungssumme sind 200.000 EUR. Der größte Geldgeber, ein Family Office, ist mit 8 Mio. EUR engagiert. Zeichnet ein Investor, erhält er von den Münchnern über drei Jahre zehn Vorschläge für Beteiligungen. Die Entscheidung liegt bei jedem Fonds auf Neue bei den Anlegern. Organisiert sind die Transaktionen in einer gemeinsamen GmbH & Co KG. Managing Partner und Gesellschafter sind ebenso Kommanditisten wie die weiteren

Steckbrief: Circle Eleven GmbH

Standort:	München
Gründung:	2014
Managing Partner:	drei
Verwaltetes Vermögen:	200 Mio. USD
Internet:	https://circleeleven.com



Foto: © Arsgiera – stock.adobe.com

Geldgeber. Binz: „Es gibt keine separaten Strukturen.“ Steht fest, welche Summe in einen Private Equity-Fonds investiert wird, folgt nur eine Unterschrift, es gibt nur einen Zeichnungsschein. Jeder Anleger hat aber natürlich ein individuelles Kapitalkonto und erhält eine eigene Abrufübersicht sowie ein individuelles Reporting. Darin wird sowohl aufgelistet, welche Performance erzielt worden wäre, hätte der Kunde alle Vorschläge von Circle Eleven angenommen, als auch, welche Performance mit den selektiven Investitionen tatsächlich erreicht wurde.

Kein Venture Capital, keine First Time Funds

Circle Eleven konzentriert sich auf Private Equity-Fonds mit Sitz in den USA und Europa – auch hier setzen die Managing Partner auf ihre Erfahrung: „Wir investieren dort, wo wir in unserer Laufbahn bereits mit Büros und Mitarbeitern vor Ort waren“, erklärt Binz. Potenzielle Targets sind neben klassischen Buyout-Vehikeln Growth-, Turnaround- oder Special Situation-Fonds. Ausgenommen haben die Münchner den Bereich Venture Capital. Es gibt keine branchenspezifischen Einschränkungen. Im Gegenteil: „Wir investieren nicht in Branchenfonds. Wir machen keine reinen Biotech- oder Consumer-Vehikel. Diese Entscheidung delegieren wir auf Fondsebene“, sagt Binz. Die Münchner tätigen nur drei oder vier Transaktionen im Jahr – das Risiko eines spezialisierten Fonds ist ihnen daher zu hoch. Ähnlich sieht es bei First Time Funds aus. Binz: „Wir kennen die Vorteile, aber es kann eben auch sein, dass es nicht klappt, Teammitglieder abspringen und die Gesellschaft wieder verschwindet. Das sind Themen, die wir ausschließen wollen.“

80% Bewährtes, 20% Neues

Bei acht von zehn Investitionsoptionen, die Circle Eleven seinen Kunden vorstellt, setzt das Team auf etablierte Player. Binz: „Wir haben 20 Jahre Erfahrung, also sehen wir uns an, bei welchen Fonds wir wirklich erfolgreich waren, wo die richtigen guten Entscheidungen getroffen wurden. Diese Erkenntnisse nehmen wir als Basis.“ Die Münchner sind zum Beispiel beim US-Riesen Advent International engagiert. Bewährtes wird auch im Bereich Small Cap fortgesetzt: Bereits mit von Braun & Schreiber waren Binz und Schreiber bei Gilde Equity Management investiert. Das Unternehmen ist auch heute im Portfolio. Mit zwei Vorschlägen pro Periode gehen die Managing Partner allerdings neue Wege: Sie präsentieren ihren Kunden Fonds, in die sie noch nie investiert haben. Dazu gehört zum Beispiel

Main Capital Partners. Vor zwei Jahren ist Circle Eleven bei den Niederländern eingestiegen. Binz ist überzeugt von dem Konzept: „Es entsteht eine gute Mischung: 80% unsere guten und etablierten Geschäftsbeziehungen und ein oder zwei Fonds, die wir in den letzten Jahren identifiziert haben.“

20 Jahre im Markt bringen Zugang zu potenziellen Kunden

160 Kunden hat das Unternehmen heute. „Auch hier sind unsere 20 Jahre im Markt die Eintrittskarte“, erläutert Binz. „Wir haben Privatanleger, die wir seit den 1990er-Jahren betreuen. Die unterhalten sich mit dem Nachbarn oder Bekannten.“ Dazu kommt das Gesellschafternetzwerk, über das die Münchner viele Kunden akquirieren konnten. Binz: „Wer bei Lufthansa oder der Deutschen Börse in einer Führungsposition tätig ist, hat Kontakte, die er auf unser Thema ansprechen kann.“ Von den Anlegern verlangt Circle Eleven einmalig eine Gebühr von 2% auf die Zeichnungssumme. „Wenn jemand in den drei Jahren im Anschluss nicht investiert, sind die 2% weg und man hat Erwachsenenbildung im Bereich Private Equity mit uns gesessen“, lacht Binz. Im Normalfall engagiert sich der Kunde. Dann geht aus jeder Ausschüttung ab dem ersten verdienten Euro ein vorher festgelegter Prozentsatz an die Münchner – bei der Zeichnungssumme 200.000 EUR sind es 8%.

Ausblick: „Sich von Erfahrungen leiten lassen“

Die meisten Investoren, für die Circle Eleven arbeitet, sind „Wiederholungstäter“. Dazu Binz: „Bei einem Hotel würde man von treuen Stammgästen sprechen. Das ist extrem erfreulich. Auch bei unseren Gesellschaftern gibt es keinen, der nicht wieder investiert hat.“ Dennoch sind die Managing Partner stets dabei, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten. Binz: „Es wäre schön, wenn wir uns noch vergrößern würden – durch eigene Aktivität oder einen weiteren Partner, der eine gewisse Expertise hat.“ Die andere Aufgabe besteht schon immer und bleibt die gleiche: Es müssen die richtigen Fonds gefunden werden. „Die größte Herausforderung für uns ist es, zu entscheiden, welches Investment wir nicht machen“, erklärt Binz. „Es gibt 6.000 Fonds weltweit, die um Geld konkurrieren. Wir stellen uns immer die Frage: Ist das der richtige, oder sollten wir in einen anderen investieren?“ Wie gut, dass das Team Erfahrung hat – schon der Schriftsteller Martin Walser wusste schließlich: „Es ist besser, sich von Erfahrungen als von Zielen leiten zu lassen.“

isabella.bauer@vc-magazin.de