

Was Anleger bei Private Equity oft falsch machen

VON MARTIN HOCK - 18.06.2022



Auch das Investieren in Private Equity will gelernt sein, sagen Fachleute. Wie bei Aktien gilt es zu diversifizieren – eins der größten Risiken aber ist Ungeduld.

Private Equity, also das Investieren in großem Umfang in nichtbörsennotierte Unternehmen, zumeist über Fonds, erfreut sich derzeit großer Beliebtheit (siehe etwa F.A.Z. vom 8. Juni). Zum einen locken höhere Renditen. Nach Daten des Branchendienstes PitchBook brachte die Anlageklasse in den vergangenen zehn Jahren einen jährlichen Ertrag von 17 Prozent. Schier unglaublich waren die Erträge im vergangenen Jahr, als sie rund 50 Prozent im Durchschnitt erreichten, auch wenn dies nach Dafürhalten von Analysten wohl ein vorübergehendes Phänomen sein wird. Was Wunder also, wenn sich Anleger jetzt darauf stürzen, die bislang in diesem Bereich nicht unterwegs waren.

Für die Fondsanbieter und Anlegerplattformen ist das einerseits sehr schön. Andererseits macht es einigen auf Dauer etwas Kummer. „Auch beim Investieren in Private Equity gibt es wie an der Börse Grundregeln, die derzeit von vielen Anlegern außer Acht gelassen werden“, sagt Alexander Binz, Partner der Plattform **Circle Eleven**. Was Binz und sein Kompagnon Kevin Gruber an Ratschlägen geben, erinnert dabei ein wenig an jene Tipps, die Anfängern in der Aktienanlage gegeben werden. Etwa, dass man nicht alles auf eine Karte, sprich einen Fonds, setzen sollte. Wer sich mit der Anlageklasse auskennt, bei der die Erträge der Fonds eine immense Streubreite aufweisen, mag nicht überrascht sein.

Doch die Wirklichkeit ist nach Binz' Erfahrung eine andere. „Unser Vorgehen ist, dass wir unseren Klienten jedes Quartal einen Fonds vorstellen, an dem sie sich beteiligen können, um so ihre Gelder sukzessive zu streuen. Tatsächlich aber stürzen sich einige sofort mit allem was sie haben, auf den ersten Fonds.“ Oft genug bekomme man dann zu hören, man habe Informationen bei Bekannten eingeholt und setze jetzt auf den besten. Aber das sei ein Irrtum, sagt Binz und nennt das Beispiel

eines Anbieters. Von dessen 14 Fonds seien 13 gut gelaufen – nur einer eben nicht. „Und wenn man just diesen erwischt hat, hat man am Ende nach zehn Jahren vielleicht nur das Geld gewechselt“, fasst es Binz zusammen. Manch einer komme auch mit Weisheiten von Starinvestor Warren Buffett, der einmal sagte, nur derjenige diversifiziere, der schlecht informiert sei. Und wer wollte das schon von sich sagen? Das Diversifizieren sei jedoch unabdingbar, sagt Gruber. Ob Stile oder Regionen, eine konzentrierte Strategie habe sich langfristig nie gerechnet.

Erfahrung kann helfen

Ein weiteres Thema ist Ungeduld anderer Art. Viele Anleger verstünden nicht, wie wichtig es sei, konstant zu investieren. Denn die Erträge streuen auch stark nach dem Auflagejahr der Fonds. So brachte das schwächste Viertel der Fonds des Jahres 2010 nur einen Ertrag von 2,9 Prozent. Für das Auflagejahr 2009 aber waren es 7,6 Prozent. „Die zeitliche Streuung ist das A und O“, sagt Binz. „Und während die einen ungeduldig sind, sagen die anderen: Ich warte mal, wie es läuft. Und dann warten sie einen ganzen Zyklus ab und verpassen womöglich die beste Zeit für ein Investment.“ Auch bei Private Equity gebe es Trends. Mal versprächen gerade Technologie-Aktien die größten Chancen, zwei Jahre später etwas an-deres. Wenn nicht kontinuierlich und da-mit antizyklisch investiert werde, sei eine einseitige Ausrichtung der Anlage die Folge mit all ihren Chancen, aber auch Risiken.

Natürlich erfordere kontinuierliches In-vestieren ein gewisses Startkapital, räumt Gruber ein. „Üblicherweise dauert ein Investitionszyklus sechs bis sieben Jahre“, sagt er. „Da aus regulatorischen Gründen für ein Investment üblicherweise mindestens 200 000 Euro vonnöten sind, sollte man dann innerhalb des Zeitraums von sechs Jahren insgesamt 600 000 Euro zur Verfügung haben.“ Für den Verzicht auf die sofortige Anlage verfügbaren Geldes entlohnten höhere Renditen. „Deswegen sollte man aber auch nie in Private Equity ausschließlich investieren.“

Viele Kunden investierten reflexhaft, sagt Binz. „Es gibt eine gewisse Verzweiflung, also will man sofort rein mit einem signifikanten Betrag.“ Die Herausforderung von Private Equity sei, mit den Nachteilen klarzukommen: der Illiquidität und der zeitlichen Verteilung der Investitions- und Rückflusszeitpunkte. Gruber warnt auch davor, immer nur auf „die Besten“ setzen zu wollen. Wertentwicklungen könne man so oder so berechnen und so nicht immer ein zuverlässiges Bild abgeben. Letztlich sei eine Private-Equity-Anlage immer eine Wette auf ei-nen Fondsmanager, und da sei ein intensiver Auswahlprozess vonnöten.

Dabei sei Erfahrung hilfreich. Oft komme es vor, dass Anleger von irgendwoher Empfehlungen mitbrächten oder irgendwo einem Fondsmanager begegnet seien. „Manches klingt sehr überzeugend, wenn man es zum ersten Mal hört. Aber nach dem tausendsten Fonds kennt man alle Ge-schichten.“ Ein Pluspunkt sei immer auch, wenn Berater oder Fondsmanager selbst mitinvestierten, wie dies auch der Ansatz von **Circle Eleven** sei. Denn es mache schon einen Unterschied, ob auch das eigene Geld im Feuer stehe oder nicht.

Der aktuelle Boom macht **Circle Eleven** eher weniger Sorgen. Noch immer sei Private Equity im Vergleich zu den Aktienmärkten ein kleines Spielfeld. Die ak-tuellen Überrenditen würden indes zurückgehen, aber auch künftig seien noch gute Erträge möglich. Im Grunde seien Private-Equity-Unternehmen auch für eine Rezession besser aufgestellt, weil sie Anteilseigner mit Managementtalent an ihrer Seite hätten. Die größte Herausforderung für die wachsende Branche sei dagegen aktuell ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften. Daher investiere man derzeit sehr stark in die Gewinnung und Bindung von Personal.