

„Das dicke Ende kommt noch“

Vermögensverwalter Thomas Weinmann über sein Unbehagen an der Börse, vegane Burger-Ketten und 20 Prozent Rendite für Millionäre

Herr Weinmann, die Privatanleger sind ausgerechnet in Corona-Zeiten risikofreudiger geworden und kaufen mehr Aktien. Wagen sie sich auch an Private-Equity-Fonds und beteiligen sich so indirekt an Unternehmen?

Ja. Wir sehen bei uns einen extremen Zustrom an Geld von Privatanlegern.

Woher kommt das?

Die Zinsen bleiben auf absehbare Zeit am Nullpunkt, da gehen vermögenden Menschen allmählich die Optionen für die Geldanlage aus. Fälle wie Wirecard erschüttern obendrein das Vertrauen in Aktien, Immobilien haben unsere Kunden auch schon sehr viele. Und jetzt noch das 15. Miethaus in Leipzig zu kaufen ist auch langweilig. Also suchen sie nach Nischen, ein Luxus, der nicht jedem Sparer vergönnt ist.

Wie viel müssen Ihre Kunden mindestens mitbringen?

200 000 Euro, aber nicht auf einen Schlag. Man zahlt über einen Zeitraum von drei bis vier Jahren ein, also 50 000 Euro im Jahr, das Ganze funktioniert wie ein großer Sparplan. Unsere Kernklientel sind Menschen, die zwischen 200 000 und 500 000 Euro anlegen, die Spannweite reicht jedoch hoch bis zu zehn Millionen.

Was sind das für Leute, die Ihnen so viel Geld anvertrauen?

Privatleute, die viel arbeiten und sich ein Vermögen zusammensparen, mehrheitlich Unternehmer oder Manager von börsennotierten Firmen. Dazu kommen viele Personen, die ihr Geld mit Private Equity verdient haben, und zunehmend viele Stiftungen, auch aus dem kirchlichen Bereich, weil wir unsere Strategie an den ESG-Nachhaltigkeitskriterien ausrichten. Generell sagen wir unseren Kunden, dass ihr Vermögen mehr als zwei Millionen betragen sollte. Wir empfehlen, höchstens zehn bis fünfzehn Prozent in Private-Equity-Fonds anzulegen, da unsere Anlage einen großen Nachteil hat: Sie ist illiquide, man kann sie nicht über Nacht verkaufen.

Entsprechend höher muss die Rendite sein. Was können Sie da bieten?

Unser Ziel und Anspruch ist eine zweistellige Rendite für den Kunden, nach Abzug aller Kosten.

Schaffen Sie das aktuell?

Unser erster Fonds, inzwischen sechs Jahre alt, erreicht eine Rendite zwischen 15 und 20 Prozent im Jahr, netto wohlgeachtet. Das bedeutet, dass sich das eingesetzte Kapital verdoppelt hat. Damit schlagen wir praktisch alle anderen Dachfonds in Europa.

Warum sollten wir in Ihren Dachfonds mit zusätzlichen Kosten investieren und nicht direkt in einen Private-Equity-Fonds?

Regelmäßig können Privatpersonen nicht direkt mit kleineren Beträgen in Private-Equity-Fonds investieren. Wir bieten diesen Menschen nicht nur einen

Zugang, sondern stellen ihnen auch noch ein diversifiziertes Portfolio zusammen. So wählen wir aus fast 1000 Fonds die besten 20 bis 30 aus. Diese Arbeit kostet Zeit und Geld, lohnt sich aber am Ende für die Kunden.

Man könnte auch direkt in Aktien investieren oder in günstige ETFs, um den Aufschwung an der Börse mitzunehmen?

Glauben Sie, dass der gerade so weitergeht? Unsere Kunden haben da eher Zweifel, ich auch: Die richtige Krise infolge von Corona kommt erst noch! Die Pandemie bringt extreme realwirtschaftliche Risiken, es droht ein gewaltiger Abschwung, an der Börse dagegen herrscht extreme Euphorie seit dem zweiten Quartal. Das dicke Ende haben wir noch vor uns: Unternehmen werden Arbeitskräfte freisetzen, die Arbeitslosigkeit wird steigen, der Konsum runtergehen, Investitionsgüter werden nicht mehr geordert. Die Bewertungen der Aktien sind trotzdem extrem hoch.

Wie erklären Sie sich das? Ist die Börse blind für diese Gefahren?

Nein. Es ist einfach sehr viel Geld unterwegs aufgrund der Liquiditätsschwemme durch die Notenbanken. Wer heute Milliarden verwaltet, hat kaum eine andere Wahl, als Aktien zu kaufen, das erklärt die Rekordkurse. Trotzdem sind viele Anleger verunsichert und investieren in unsere Fonds.

Auch Firmen im Besitz von Finanzinvestoren sind von einer etwaigen Krise getroffen und damit auch Ihre Anleger.

Absolut richtig. Natürlich sind Firmen nicht krisenimmun, nur weil sie in Hand von Private-Equity-Investoren sind. Tatsache aber ist: Finanzinvestoren bereiten ihre Firmen besser auf Krisen vor, können besser damit umgehen, sie handeln schneller und konsequenter.

Haben Sie dafür Belege?

Ein Beispiel ist eine schwedische Bio-Salatar aus unserem Portfolio, angesiedelt im Zentrum von Stockholm mit mehreren Filialen in der Stadt. Wegen der De-facto-Ausgangssperre in Schweden waren ab März keine Büroangestellten und Touristen mehr unterwegs, deswegen ist der Umsatz zeitweise um bis zu 50 Prozent eingebrochen, spannenderweise hat die Salatbar den Gewinn im ersten Halbjahr trotzdem verdoppelt.

Wie soll das gehen?

Diese Firma war vor einem Jahr von einem Private-Equity-Fonds gekauft worden, von absoluten Profis, spezialisiert auf Handel und Gastronomie, mit Erfahrung, wie man kleinere Konzepte groß und profitabel macht. Als Erstes haben sie geschaut: Wie viel Salat wird weggeworfen? Wie lassen sich Rohstoffe und damit Kosten einsparen? Und wie lässt sich aus einer ganz kleinen Kette ein großer Filialbetrieb bauen? Als die Corona-Krise begann, hatten sie bereits



Thomas Weinmann, Gründer und Managing Partner der Private-Equity-Fondsgesellschaft Astorius

Foto Maria Klemmer

die Kosten im Griff, neue Standorte und zusätzliche Flächen identifiziert und zudem wurde der Online-Absatz deutlich gesteigert. So hat sich das Ergebnis verdoppelt, der Pandemie zum Trotz. Ähnliches haben dieselben Manager mit einer kleinen Burger-Kette geschafft, auch da hat sich der Gewinn mehr als verdoppelt. Beide Unternehmen basieren auf nachhaltigen Lebensmittelkonzepten. Das ist der Mehrwert von Finanzinvestoren. Zudem können diese dank ihrer finanziellen Feuerkraft die Krise nutzen, um schwächelnde Unternehmen dazuzukaufen, oder sie warten, bis Wettbewerber pleitegehen.

Wenn Aktien an der Börse teuer sind, dann werden auch von Finanzinvestoren hohe Höchstpreise aufgerufen, wenn sie Firmen kaufen wollen: Wie wird dann noch was verdient?

Für große Unternehmen sehen wir einen ähnlichen Preisanstieg wie für Aktien an der Börse, das stimmt. Für kleinere Unternehmen gilt das nicht, die sind günstiger bewertet. Ungeachtet aller Preisfragen, gehen gerade etliche Deals, also Unternehmenskäufe, über die Bühne – mit Ausnahme von den Branchen, die in Corona-Zeiten absolute „No-go-Areas“ sind.

Was fasst niemand an?

Alles, was mit Luftfahrt zu tun hat, inklusive deren Zulieferer. Angestaubte Branchen wie die Autoindustrie haben

auch große Probleme, von Banken lassen Finanzinvestoren schon länger die Finger. Im Konsumgeschäft ist das Bild zwiespältig: Mode und Handel sind interessant, sofern sie einen hohen Online-Umsatzanteil zeigen. Nahrungsmittel mit grünem Anstrich, zum Beispiel vegane Burger-Ketten, kommen gerade gut an bei Investoren.

Und wo ist der Markt aus Ihrer Sicht schon heiß gelaufen?

Gesundheit ist extrem hip, auch IT. Da muss man höllisch aufpassen, dass man nicht blind zu viel bezahlt.

Herr Weinmann, investieren Sie auch eigenes Geld in Ihre Fonds?

Ja, das ist bei uns Prinzip, es schafft ei-

nen Interessengleichklang mit unseren Investoren und ist gut für den Geldbeutel. Als Team haben wir Partner sechs Millionen Euro in unsere Fonds gegeben. Jeder von uns vier Eigentümern muss selbst so viel Geld in unseren Fonds anlegen, dass es ihm weh tut, wenn etwas schief läuft. *Das Gespräch führte Georg Meck.*