

INTERVIEW

Gold und Immobilien werden überschätzt“

Thomas Weinmann hilft Millionären bei der Geldanlage. Hier spricht der Astorius-Chef über die Sehnsucht nach Sicherheit, zweistellige Renditen und den finanziellen Reiz von Trampolinparks

VON GEORG MECK

Herr Weinmann, Gold und Immobilien sind der Deutschen liebster Schutz gegen die Inflation, zu Recht?

Thomas Weinmann: Nein. Der beste Schutz gegen die Geldentwertung ist eine breite Streuung, die ganz klassische Diversifizierung des Vermögens. Für meinen Geschmack konzentrieren sich die Deutschen viel zu sehr auf Gold und Betongold, also Immobilien.

Was haben Sie gegen Gold?

Weinmann: Nichts, solange es eine Beimischung in einem Depot bleibt. Zwei bis fünf Prozent des Vermögens in Gold – das reicht! Die Sicherheit von Gold und Immobilien wird in Deutschland massiv überschätzt.

Warum? Was haben Sie gegen Immobilien, die seit Jahren im Wert steigen?

Weinmann: Wer vor 20, 30 Jahren Mietshäuser gekauft hat, mag sich freuen über die immense Wertsteigerung, man sollte aber die Risiken nicht vergessen,



THOMAS WEINMANN

hat 2012 die Fondsgesellschaft Astorius gegründet. Er bietet Privatpersonen Zugang zu Private-Equity-Fonds. Heute betreut die Hamburger Firma etwa 900 Millionen Euro.

wenn sich das Vermögen in einem großen Klumpen ballt. Wenn 80 Prozent des Vermögens einer Familie in illiquiden Immobilien stecken, dann ist das problematisch. Wie zum Beispiel zahlen die Erben im Todesfall die Erbschaftsteuer? Solche Überlegungen sind beim Anlegen unbedingt zu berücksichtigen. Außerdem ist es eine Illusion, dass Betongold zu jeder Zeit im Wert stabil bleibt. Selbst in der Schlossallee kann eine Immobilie über Nacht im Wert verfallen. Oft kaufen die Leute aber die Immobilien nach dem Aussehen, nach dem persönlichen Geschmack, dann ist die Gefahr groß, dass sie mit der Investition scheitern.

Das klingt ganz so, als halten Sie den Immobilienmarkt für überhitzt.

Weinmann: Das Risiko einer Blasenbildung ist offensichtlich, zumindest für manche besonders beliebten Großstädte. Davor warnen diverse Studien, unter anderem von der Bundesbank. Das Problem ist: Wenn der Zins nach oben geht, was über kurz oder lang passieren sollte, dann verändern sich schlagartig die Bewertungsmultiplikatoren. Plötzlich rechnet sich der Kauf einer Wohnung nicht mehr, sobald die Zinsen für die Finanzierung gestiegen sind. Dies drückt dann die Preise. Deswegen rate ich immer: Setzt nicht nur auf Gold und Immobilien, Aktien und Private Equity sind auch Sachwerte.

Mit wild schwankenden Kursen, wenn die Zeiten unruhig werden.

Weinmann: Deswegen würde ich nie nur auf eine Aktie setzen, sondern breit streuen, nicht nur aus Deutschland, sondern möglichst global. Wer damals, zur Premiere der T-Aktie, nur auf die Deutsche Telekom gesetzt hat oder später auf Wirecard, der hat sich gehörig die Finger verbrannt. Vorsichtige Anleger diversifizieren und halten Aktien langfristig. So bleibt die Beteiligung an Unternehmen die bevorzugte Art der Vermögensbildung. Wer im aktiven Berufsleben steht, laufendes Einkommen hat, sollte dranbleiben, stufenweise sein Portfolio aufbauen und durchhalten, auch wenn es mal Rückschläge gibt. Für größere Vermögen empfiehlt sich zudem ein Engagement in Unternehmen über Private-Equity-Beteiligungen. Hierdurch investiert man in kleinere Firmen mit höheren Wachstumspotenzialen als bei börsennotierten Unternehmen.

Kein Wunder, dass Sie so argumentieren: Ihre Fondsfirma Astorius verkauft solche Anteile an Private-Equity-Fonds.

Weinmann: Deswegen sage ich aber nicht: Das ist der einzige Weg, allein seligmachend und super – das wäre Humbug. Niemand sollte 100 Prozent des Vermögens in Private Equity anlegen, 10 bis 20 Prozent, das ist mein Rat.

Wie vermögend ist Ihre Klientel?

Weinmann: Es geht los bei einer Million Nettovermögen. Besser sind zwei Millionen Vermögen, so viel sollte man haben, um bei uns zu starten.

Astorius ist ein Dachfonds, das heißt: Sie sammeln das Geld der Anleger ein und verteilen es an mehrere Private-Equity-Fonds – und überall halten Manager die Hand auf. Warum sollten Kunden nicht lieber direkt investieren?

Weinmann: Zunächst muss man bei Private-Equity-Fonds mindestens fünf Millionen Euro pro Zielfonds investieren können. Dies ist regelmäßig für Privatpersonen nicht darstellbar. Unsere Dachfonds bündeln eine große Zahl von Investoren und legen deren Gelder diversifiziert in mehrere Private-Equity-Fonds an. Unseren Mehrwert liefern wir mit unserer Expertise, unserem Überblick über den Markt und der Auswahl der besten Private-Equity-Fonds. Es gibt 1100 davon in Europa, mehr als 100 investieren nur in Deutschland. Aus dieser großen Anzahl investieren dann unsere Dachfonds jeweils in acht bis zehn Private-Equity-Fonds.

Wie unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?

Weinmann: Ich vergleiche das gern mit dem Autoverkehr: Sie können selbst fahren, mit allen Mühen und Risiken, oder in ein Taxi steigen, egal, wie schön und neu oder klapprig und mufflig es sein mag. Oder Sie holen uns als Chauffeur, der Sie sicher und schnell ans Ziel bringt, mit der höchsten Rendite. Dabei sitzen Sie gemütlich hinten im Fond, können während der Fahrt lesen oder Geld verdienen und bekommen von uns noch einen Cappuccino serviert.

Das ist ein teurer Kaffee, Dachfonds – die Chauffeure in Ihrem Beispiel – verlangen ordentlich Gebühren.

Weinmann: Unsere Managementgebühr beträgt 0,5 bis 0,75 Prozent pro Jahr, ►

TRAMPOLINPARKS ALS RENDITEOBJEKT:
„hervorragende finanzielle Chancen“



dazu kommt anfangs eine Pauschale. Obendrauf addiert sich eine erfolgsabhängige Komponente: Erzielen wir mehr als acht Prozent Rendite pro Jahr für die Kunden, erhalten wir zehn Prozent des Gewinns. Erst dann lohnt es sich für uns.

Sie garantieren naturgemäß keine fixe Rendite, wie hoch lag der Ertrag in der Vergangenheit im Schnitt?

Weinmann: Unser erster Fonds, aufgelegt im Jahr 2014, brachte den Kunden bisher etwa 20 Prozent Rendite pro Jahr, nach Abzug aller Kosten. Das zweite Produkt bringt es nach fünfzehn Jahren auf zwölf Prozent Rendite, der Wert wird noch steigen, da die Zuflüsse erst noch richtig kommen, wenn nach und nach mehr Unternehmen aus dem Portfolio verkauft werden.

Wie viel Geld müssen wir mindestens mitbringen, damit Sie uns als Kunden akzeptieren?

Weinmann: Der Mindestbetrag liegt bei 200 000 Euro, aus regulatorischen Gründen. Die Summe zahlt der Kunde aber nicht auf einen Schlag, sondern verteilt über eine Einzahlphase von drei bis vier Jahren.

Wer sind Ihre Kunden?

Weinmann: Wir Gründer, die wir unser eigenes Geld auch in unsere Fonds stecken, stammen aus der Private-Equity- und Finanzbranche. Und aus unserem persönlichen Netzwerk kamen auch die ersten Kunden; gut bezahlte Facharbeiter der Finanzindustrie, wenn man so will: Anwälte, Banker, Steuerberater, pensionierte Private-Equity-Fondsmanager.

Und welche Art von Unternehmen kaufen die Fonds, in die Sie investieren?

Weinmann: Nicht die ganz großen. Unsere Dachfonds investieren indirekt in Unternehmen, die zu einem Kaufpreis von 10 bis 250 Millionen Euro von unseren Zielfonds erworben werden. Diese Unternehmen wachsen deutlich zweistellig. Viele Menschen verbinden jedoch Private Equity regelmäßig mit den großen bekannten Transaktionen wie Douglas, Stada oder Teamviewer. Dies sind sogenannte Largecap-Transaktionen mit Kaufpreisen von deutlich über einer Milliarde Euro. Im Segment dieser sehr großen Transaktionen sind in den letzten Jahren die Bewertungen stark gestiegen, parallel zur Entwicklung an den Börsen mit ihren Rekordkursen. Steht ein Milliardenunternehmen zum Verkauf, gibt es ein Hauen und Stechen darum, wer den Zuschlag erhält, das treibt die Preise in ungesunde Höhen, da weltweit so gewaltig viel Kapital nach Anlagemöglichkeiten sucht.

Für die kleineren Unternehmen gilt dies nicht? Da sind noch Schnäppchen zu machen?

Weinmann: Zumindest sind die Multiplikatoren, das Verhältnis vom aufgerufenen Kaufpreis zum Gewinn, deutlich attraktiver.

Prinzip der Private-Equity-Investoren ist es, Firmen zu kaufen und nach ein paar Jahren wieder zu verkaufen. Wie viel bleibt dabei an Gewinn hängen?

Weinmann: Es kommt durchaus vor, dass sich der Einsatz verzehnfacht. Im Durchschnitt hat sich der Wert der verkauften Firmen aus unserem Portfolio bisher vor Kosten mehr als vervierfacht. Im Markt sieht man langfristig einen Wert von 2,2.

Wo sind solche Renditen möglich?

Weinmann: Wir schauen recht breit, suchen nach Private-Equity-Fonds, von denen wir glauben, dass sich im Zeitraum von drei bis fünf Jahren bei ihren Unternehmen ein Turbo zündet und sich das Wachstum beschleunigt.

Woran ist das im Voraus zu erkennen?

Weinmann: Wichtig sind die Menschen, die hinter einer Geschäftsidee stecken, ihre Alleinstellungsmerkmale, ihre Strategie. Im Moment springen zum Beispiel alle auf den Gesundheitsbereich, wir investieren dort auch, im Zweifel aber dort, wo auch mal ein gelernter Arzt im Investmentteam dabei ist. In der Branche sind aber leider teils Leute mit erschreckend wenig Sachkenntnis unterwegs.

Welche Branchen sind für Sie gegenwärtig am interessantesten?

Weinmann: Software, Technologie und vor allem Digitalisierungsansätze. Wir haben aber auch einen Trampolinpark im Portfolio.

Ein Spielplatz als lohnende Geldanlage, ist das Ihr Ernst?

Weinmann: Und ob! Unser Zielfonds hat keinen einzelnen Trampolinpark gekauft, sondern sich an einer kleinen skandinavischen Kette beteiligt und dann die Corona-Situation genutzt und sich durch eine größere Anzahl von internationalen Zukäufen zum europäischen Marktführer weiterentwickelt. In Deutschland ist sie unter dem Namen „Jump-house“ aktiv. Dieses Wachstum eröffnet hervorragende finanzielle Chancen; angefangen mit einheitlichem Einkauf und Buchungsportal, Qualitätsverbesserungen bei Küche und Gastronomie, Expertise bei der Suche nach weiteren Standorten. Und ein positives ESG-Thema ist das Ganze obendrein: Trampolinspringen ist Bewegung, ist Fitnesstraining. Meine Töchter lieben es. ■