



STAR PRIVATE EQUITY VI

Beteiligungs-GmbH & Co. KG

ASIA PACIFIC

Medienspiegel



INHALT

Private-Equity-Boom erreicht Asien	4
Handelsblatt, 25.07.2007	
Private-Equity-Investoren entdecken Asien	5
Finanz und Wirtschaft, 24.03.2007	
„Asien befindet sich immer noch in der ersten Hälfte des Aufschwungs“	6
Börsen-Zeitung, 15.05.2007.	
China öffnet sich für Private Equity	9
Handelsblatt, 29.05.2007.	
Rising STAR schließt STAR Private Equity V „European Dynamic“	9
Fonds Professionell, 05.07.2007	
Asian Private Equity: Economic Growth Provides Opportunities	10
State Street Global Advisors, 14.07.2006.	
Nichts zu verkaufen	11
Venture Capital Magazin, 02/2007	
Private Equity belebt Japan	12
Handelsblatt, 13.03.2007	
Reiche investieren besser	13
Financial Times Deutschland, 05.09.2006	
Der Zugang zu erstklassigen Managern ist entscheidend	14
Neue Zürcher Zeitung, 30.01.2007	
„Finanzinvestoren führen ihre Firmen viel besser“ ...	16
Die Welt, 17.08.2006	
Rekordausschüttung bei STAR Private Equity Fondsserie	18
Finanzwelt Online, 31.05.2007	

Rechtlicher Hinweis

Diese Publikation stellt weder einen Verkaufsprospekt noch ein Angebot zum Kauf dar. Die hierin enthaltenen Informationen dienen lediglich dazu, einen Überblick zu geben und ersetzen in keiner Weise ein Beratungsgespräch. Die Angaben sind ohne Gewähr und können ohne Vorankündigung geändert werden. Eine Anlage sollte erst nach Prüfung des allein verbindlichen Verkaufsprospektes getätigt werden, da dieser zusätzliche Angaben enthält, die zur Beurteilung der Anlage erforderlich sind.



BUSINESS ASIA

Stock Markets | Friday, Sept 26

ASX 200

Index value: 1,000.00

Change: +10.00

Volume: 100,000,000

Market cap: \$100,000,000,000

Dividend yield: 1.00%

Index

1,000

900

800

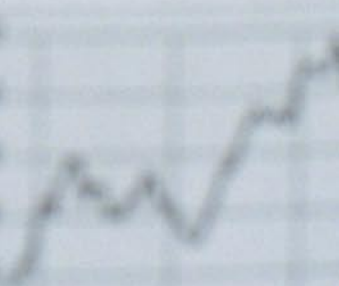
700

600

500

400

300



► Handelsblatt, Mittwoch, 25. Juli 2007 | Nr. 141

PRIVATE-EQUITY-BOOM ERREICHT ASIEN

Die Beteiligungsfonds investieren zunehmend in China, Japan und Indien – gehen dabei aber hohe Risiken ein



Private-Equity-Boom erreicht Asien

Die Beteiligungsfonds investieren zunehmend in China, Japan und Indien – gehen dabei aber hohe Risiken ein

PETER KÖHLER | FRANKFURT

Finanzinvestoren suchen zunehmend ihr Glück in Fernost. Gründe für die Neuorientierung sind neben den hohen Preisen für Firmübernahmen in Europa und den USA auch die schlechteren Renditeprognosen in den reifen Märkten. „Im vergangenen Jahr ist der Knoten in Asien geplatzt, der Markt ist deutlich gewachsen“, sagt Stefan Hepp, Vorstandschef der schweizerischen Beratungsgesellschaft SCM Strategic Capital Management AG. Der Wert der übernommenen



Finanzzentrum von Shanghai: Das lukrative Beteiligungsgeschäft lockt immer mehr Finanzinvestoren an.

Geldschwemme

Der asiatische Markt hat aus Sicht von Finanzinvestoren großes Aufwärtspotenzial. Während in den USA 23 Prozent des gesamten Investitionsvolumens auf Beteiligungsgesellschaften entfielen, sind es in Fernost lediglich sieben Prozent. Zuletzt haben Finanzinvestoren kräftig eingekauft. Allein 2006 betrug das Transaktionsvolumen 32,4 Mrd. US-Dollar, 2005 waren es noch 7,9 Mrd. Dollar.

Asiatischer Buyout-Markt



Finanzinvestoren suchen zunehmend ihr Glück in Fernost. Gründe für die Neuorientierung sind neben den hohen Preisen für Firmübernahmen in Europa und den USA auch die schlechteren Renditeprognosen in den reifen Märkten. „Im vergangenen Jahr ist der Knoten in Asien geplatzt, der Markt ist deutlich gewachsen“, sagt Stefan Hepp, Vorstandschef der schweizerischen Beratungsgesellschaft SCM Strategic Capital Management AG. Der Wert der übernommenen

Der Wert der übernommenen Unternehmen und Konzernteile hat sich in Fernost im vergangenen Jahr gegenüber den Vorjahren auf rund 32 Mrd. Dollar mehr als vervierfacht. Dies geht aus einer SCMA-Analyse hervor. „Im globalen Vergleich lässt sich in Asien tatsächlich ein überdurchschnittliches Wachstum von Private Equity feststellen“, sagt Stefan Bannwart vom Beteiligungsspezialisten AdvEq. Dominiert wird das Geschäft von den internationalen Megafonds wie Apax oder Blackstone, die bei den milliardenschweren Deals einen Marktanteil von 75 Prozent erreicht haben. Prominente Beispiele waren zuletzt der Einstieg von Goldman Sachs Capital Partners bei der chinesischen Bank ICBC, der Kauf des indischen Software-spezialisten Flextronics durch KKR und das Milliardenengagement von Carlyle beim taiwanischen Kabelbetreiber Eastern Multimedia. Alle großen Beteiligungshäuser haben ihre Präsenz mit zwei bis drei Büros vor Ort ausgebaut, der Finanzinvestor Carlyle ist sogar in acht Städten mit eigenen Teams präsent. Zwar gibt es laut Marktteilnehmern auch eine starke

Zunahme lokaler Fonds, diese sind aber zu klein, um bei den Filetstücken in Asien mitzubieten.

Für den neuen Goldrausch gibt es mehrere Gründe. Einmal locken die hohen Wachstumsraten in Ländern wie China, Indien oder Australien, zum anderen spielen nationale Faktoren den Investoren in die Hände. „Japan steckt noch mitten im Umbau seiner Konzerne, und in Indien und Australien wurden ver verschiedene Sektoren mehr oder weniger dereguliert“, erläutert Hepp. Allerdings spielt auch eine Rolle, dass die Märkte in Europa und Nordamerika viel schwieriger geworden sind für die Finanzinvestoren. Der enorme Kapitalüberhang hat dazu geführt, dass hier die Preise für Mehrheitsbeteiligungen deutlich gestiegen sind. Die Zahl der lukrativen Übernahmeziele kann mit dem Geldangebot nicht mithalten, außerdem sind die Industriekonzerne in den Auktionen wieder wettbewerbsfähig geworden und machen den Private-Equity-Häusern das Leben schwer.

Aber auch in Asien gibt es erste Übertreibungen. „Es gibt einen großen Nachholbedarf in Asien, aber auch schon Anzeichen für eine Blasenbildung“, meint Hepp. Dies gelte vor allem für die Investments in junge Technologiefirmen in Indien und China. Die spezialisierten „Venture Fonds“ hätten in den vergangenen beiden Jahren sechs Mal mehr Geld eingesammelt als investiert worden sei. Nun wachse die Gefahr von Fehlschlägen.

Bessere Chancen wird dem Buyout-Segment eingeräumt, wo etablierte Mittelständler oder Abspaltungen von Konzernen gekauft werden. Die Private-Equity-Fonds halten diese Unternehmen einige Jahre und bauen sie um. Danach bringen sie die Firmen an die Börse oder sie verkaufen sie in der Regel zu einem höheren Preis weiter. Ein Beispiel für das wachsende Engagement in diesem Bereich ist der Finanzinvestor CVC, bei dem Asien schon ungefähr 25 Prozent des globalen Geschäfts ausmacht. 2005 hatte CVC seinen jüngsten Asien-Fonds über knapp zwei Mrd. Dollar aufgelegt. „Wir investieren hauptsächlich in die reiferen Märkte, also Japan, Australien, Korea und Singapur, aber auch zunehmend in China“, sagt Managing Partner Steve Koltes. Für SCM-Chef Hepp wird der Boom noch anhalten, vorausgesetzt, es gibt keine größeren Turbulenzen bei den Währungen. Wenn Indien und China nicht volkswirtschaftlich aus der Spur kommen, werde sich der Trend fortsetzen, so Hepp.

► *Finanz und Wirtschaft, 24.03.2007*

PRIVATE-EQUITY-INVESTOREN ENTDECKEN ASIEN

Nachholbedarf gegenüber Europa und den USA – Attraktive Bewertungen – Zugang zu vielen Fonds erschwert

Zeit ist Geld, und Kok Yew Tang hat sehr viel zu tun. Der Chairman und Mitgründer von Affinity Equity Partners, einer der grössten Private-Equity-Gesellschaften in Asien, beklagt sich scherzhaft, dass er für die Anreise von Hongkong nach Zug siebzehn Stunden gebraucht habe, aber nur über eine halbe Stunde Zeit zum Reden verfüge. Doch wenn „der Chef“ rufe, gebe es keine Entschuldigung. Tang, der diese Woche auf Einladung der Zuger Dachfondsgesellschaft Partners Group, eines der grössten Investoren in den beiden Fonds von Affinity, referierte, schwärmt von dem seines Erachtens hervorragenden Umfeld, das sich Finanzinvestoren in Asien bietet. Asien stehe dort, wo sich der europäische Private-Equity-Markt in den Neunzigerjahren befunden habe. Tang sieht ein «goldenes Zeitalter» anbrechen, das nach seiner Erwartung gut und gerne zehn Jahren dauern kann.

Wohlstandsvermehrung

Der Private-Equity-Spezialist, der Affinity 2004 vom Asiengeschäft der Schweizer Grossbank UBS abspaltete, stützt seinen Optimismus auf das überdurchschnittliche Wachstum asiatischer Schwellenländer und den immensen Reichtum, der in den vergangenen Jahren in dieser Weltregion angehäuft wurde. Er gibt zu bedenken, dass sieben Zentralbanken in Asien mittlerweile 60% der weltweiten Fremdwährungsreserven kontrollierten. Dieser Wohlstandsvermehrung steht ein noch unterentwickelter Private-Equity-Markt gegenüber. Im vergangenen Jahr waren in Asien erst 14,2 % aller Fusionen und Übernahmen sogenannte Leveraged Buyouts (LBO), wie die mit grossem Fremdkapitaleinsatz (Leverage) finanzierten Firmenkäufe der Private-Equity-Häuser genannt werden (vgl. linkes Balkendiagramm). In Europa erreichte der entsprechende Anteil 21,8 % und in den USA sogar 31,5 %. Weltweit waren 17 % aller Fusionen und Übernahmen LBO.

Asien bietet nach Einschätzung von Tang Beteiligungsgesellschaften aus verschiedenen Gründen ein reiches Betätigungsfeld. Viele Unternehmen müssten dringend restrukturiert werden, um im verschärften Wettbewerb mit nationalen und internationalen Konkurrenten bestehen zu können. Tang zählt dazu vor allem Gesellschaften aus Japan sowie Firmen aus dem chinesischen Staatssektor. Es sei unvorstellbar, wie ineffizient viele Staatsunternehmen in China geführt würden. Restrukturierungsbedarf sieht Tang, der von der Partners Group als «wohl kreativster Dealmaker» im asiatischen Private-Equity-Markt beschrieben wird, auch bei den in Asien noch immer verbreiteten Konglomeraten in Familienbesitz. Viele von ihnen

müssten sich auf die Aktivitäten konzentrieren, die sie wirklich beherrschten.

Der Kostendruck wegen der Globalisierung macht vor asiatischen Unternehmen nicht halt. Tang erwähnt das Beispiel eines koreanischen Herstellers von Autobestandteilen, der mit durchschnittlichen Kosten von 80000 \$ je Arbeitnehmer sogar das Niveau amerikanischer Konkurrenten übertrifft. Durch die Verlagerung nach China sei es Affinity gelungen, den Aufwand auf 2500 \$ zu drücken.

Noch liegen die Bewertungen im asiatischen Private-Equity-Markt deutlich tiefer als in Europa und den USA. Während für Firmen im Westen achtmal und mehr der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (Ebitda) bezahlt wird, sind es in Asien durchschnittlich erst fünfmal. Allerdings steigen die Preise auch für asiatische nichtkотиerte Anlagen. Dafür sorgt die wachsende Zahl vor allem amerikanischer Beteiligungsgesellschaften, die in Asien ein neues Wirkungsfeld suchen. Tang zeigt sich erstaunt, dass ausser den Grossen der Branche wie KKR und Providence Equity Partners inzwischen auch kleinere Häuser aus Cleveland oder Chicago im asiatischen Private-Equity-Markt mitzumischen versuchen.

Indien und Australien teuer

Affinity beschränkt sich auf Engagements in den finanzstarken Ländern Singapur, Australien, Japan, Taiwan, Korea und China (inklusive Hongkong). Von Indien hält sich die Beteiligungsgesellschaft nicht zuletzt aus Bewertungsüberlegungen fern. Tang hat auch Vorbehalte gegenüber den Preisen, die inzwischen für australische Unternehmen verlangt werden. Das 9,2-Mrd.-\$-Angebot, das der Airline Qantas vorliegt, ist die bisher grösste Offerte von Private-Equity-Investoren für eine Gesellschaft im asiatisch-pazifischen Raum.

Anleger, die Anteile am zweiten Fonds von Affinity gezeichnet haben, sollen das Zweieinhalbfache ihres Einsatzes zurückerhalten. Angesichts derartiger Renditeversprechen ist es für Privatinvestoren beinahe unmöglich, Zugang zu diesem und ähnlich erfolgreichen Private-Equity-Häusern zu bekommen. Sie müssen den Umweg über mit zusätzlichen Kommissionen belastete Dachfonds (Funds of Funds) gehen oder direkt in unterbewertete asiatische Unternehmen investieren und darauf hoffen, dass diese von einem Finanzinvestor entdeckt werden. Letztere Vorgehensweise setzt allerdings vertiefte Marktkennntnisse und auch ein Gefühl für das richtige Timing voraus.

► Interview mit Jonathan Anderson, Börsen-Zeitung. 15.05.2007

„ASIEN BEFINDET SICH IMMER NOCH IN DER ERSTEN HÄLFTE DES AUFSCHWUNGS“

Der Chefökonom der UBS für die Region Asien über den pazifischen Wirtschaftsraum in Zeiten großer globaler Liquidität und einer nachlassenden US-Konjunktur.

Wirtschaftsraum und seine boomenden Börsen durchlebten vergangenen Februar mit einem Kurseinbruch an den Börsen Festland-Chinas einige Schreckensmomente. Mittlerweile wurden die Verluste in der Region weitgehend wieder gutgemacht. Jonathan Anderson, Chefökonom Asien der UBS, äußert sich im Gespräch mit der Börsen-Zeitung über die Nachhaltigkeit des chinesischen Wirtschaftswunders, die Abhängigkeit Asiens von Exporten sowie Chancen und Gefahren, die auf Investoren in Vietnam warten.

Herr Anderson, sind Prognosen für Asien im aktuellen Umfeld schwieriger geworden?

Nein, die Arbeit eines Asienspezialisten ist sehr einfach. Schwieriger hingegen ist die Arbeit von Ökonomen, die Prognosen für die globale Wirtschaft erstellen müssen. China etwa hat in den vergangenen zwei, drei Jahren immer wieder Anlass zur Sorge gegeben, doch schlussendlich blieb das Wachstum erstaunlich robust und wird es unserer Meinung nach auch bleiben. Heute gibt es zwei großen Zonen der Unsicherheit: Das eine sind die schwächelnden US-Konsumenten, das Zweite ist die immense globale Liquidität.

Ticken nicht auch in Asien versteckte Bomben, die ähnlich wie die Krise im US Hypothekenmarkt unerwartet explodieren können?

Viele internationale Investoren schauen nach Asien mit seinen boomenden Aktien- und Immobilienmärkten. Dabei kommt unweigerlich die Frage auf, ob sich hier nicht Blasen gebildet haben, die bald platzen werden, wie das vor zehn Jahren mit dem Ausbruch der asiatischen Finanzkrise auch der Fall war. Doch ist die Lage heute sehr viel stabiler.

Was hat sich geändert?

Auch heute tragen die Immobilienmärkte in zwei oder drei asiatischen Städten Zeichen der Überhitzung, doch insgesamt ist der asiatische Markt realistisch bewertet. Ähnlich liegt der Fall mit den Börsen, die auch heute wie Mitte der neunziger Jahre eine lange Haussephase hinter sich haben. Doch sind die Aktienpreise primär durch die Unternehmensgewinne in die Höhe getrieben worden. Die Bewertung ist heute zwar nicht mehr günstig, doch liegt sie nach wie vor im historischen Durchschnitt. Als Drittes ist vor allem die makroökonomische Lage heute sehr viel gesünder als vor zehn Jahren, als die meisten

Staaten der Region infolge großer Zuflüsse von Portfolioinvestitionen Leistungsbilanzdefizite aufgewiesen haben. Heute hingegen exportiert Asien Kapital.

Nach der asiatischen Finanzkrise gingen Sachinvestitionen markant zurück. In welchem Stadium steckt der Investitionszyklus heute?

Wir befinden uns immer noch in der ersten Hälfte des Aufschwungs. In Singapur und Hongkong haben die steigenden Preise für Aktien und Immobilien längst einen Investitionszyklus eingeleitet. Ähnliches ist auch in Indonesien und den Philippinen zu beobachten. Kapital fließt in diese Märkte, die Börsen boomen, und die Währungskurse steigen. Abgesehen von China und Indien, wo eine Verlangsamung eingesetzt hat, wird in der Region beschleunigt investiert.

In asiatischen Großstädten von Shanghai über Manila bis Bombay sind in den vergangenen Jahren glitzernde Einkaufszentren aus dem Boden geschossen, die allerdings meist schlecht besucht sind. Sind die Konsumenten nicht bereit, ihren Beitrag zum Aufschwung zu leisten?

Dazu gibt es zwei Antworten. Es gibt berechtigte Zweifel, ob es für die neuen, luxuriösen Shoppingzentren von Shanghai, Bangkok oder Bombay immer auch genügend kaufkräftige Konsumenten gibt. Das ist aber nicht entscheidend. Wo die Konsumenten für ihre Volkswirtschaften wirklich eine Rolle spielen, ist in den Provinzen Chinas, Thailands oder Indonesiens. In den vergangenen Jahren waren sie eine konstante Kraft hinter dem wirtschaftlichen Aufschwung. Es hat sich dabei erwiesen, dass steigende Investitionen von wachsendem Konsum begleitet waren. Es muss sich jetzt zeigen, ob Unternehmen auch weiterhin bereit sind zu investieren, um so ihre Kapazitäten zu erhöhen.

Sie attestieren Asien ein gutes Zeugnis. Heißt das, dass die Region eine wahrscheinlicher werdende Rezession in den USA unbeschadet überstehen würde?

Die Region konnte sich noch nicht in genügendem Maße von der weltweit stärksten Volkswirtschaft abkoppeln, doch ist sie heute weniger verletzlich als noch vor fünf Jahren. Als sich damals das Wachstum der Weltwirtschaft verlangsamte, wurde Asien vom Nachfrageausfall voll erwischt. China, Indien oder auch Indonesien waren schwach. In Japan schienen die Risiken

zu überwiegen. Heute hingegen ist die Binnennachfrage in diesen Märkten robust, das Wachstum stark von lokalen Komponenten getrieben. Zudem scheinen ja nur die USA zu schwächeln, während Europa weiter stark ist.

Kann Japan im Falle einer Rezession in den USA einen stabilisierenden Einfluss auf die Region ausüben?

Japan sorgt für gute und schlechte Nachrichten. Schlecht ist, dass dort das Wachstum in nächster Zeit wohl keine 3 oder 4 % mehr erreichen wird. Dafür sind demografische Faktoren, der Arbeitsmarkt wie auch die mangelnde Einwanderung verantwortlich. Das Wachstum dürfte sich auf höchstens 2,5 % beschränken. Damit kann Japan weltweit nicht mehr die Wachstumslokomotive spielen. Die gute Nachricht ist, dass sich auch in Japan die Bewertungen für Immobilien und Aktien erholen.

Wie schätzen Sie die Lage von Südkorea ein, dessen schwieriger Nachbar Nordkorea in den vergangenen Monaten für erhebliche Volatilität gesorgt hat?

Niemand weiß genau, was mit Nordkorea passiert. Aber wir sind zuversichtlich, dass die Spannungen über das nordkoreanische Nuklearprogramm nicht eskalieren. Grund zum Optimismus gibt die Tatsache, dass keine der beteiligten Parteien von den zwei Koreas, den USA über China und Japan offenbar will, dass das Problem aus dem Ruder läuft.

Steht Südkorea damit vor einem massiven Wachstumsschub?

Nein, Südkorea ist eine reife, kapitalintensive Volkswirtschaft, und damit sind auch die Zeiten eines jährlichen Wachstums von 8 bis 9 % vorbei. Das Land muss sich an eine Wachstumsrate von 3,5 bis 6 % gewöhnen. Im Zyklus, den es jetzt durchläuft, wird sich das Wachstum in den kommenden zwölf Monaten wahrscheinlich auf 3,5 % verlangsamen. Allerdings bleiben die Aktien trotz der verhaltenen makroökonomischen Lage wegen ihrer tiefen Bewertung attraktiv.

Indien scheint ebenfalls etwas an Attraktivität verloren zu haben. Ist das gerechtfertigt?

Der Markt dort hat nach drei hervorragenden Jahren in der Tat an Schwung verloren. Im Frühjahr flossen wie auch anderswo in der Region Gelder aus der Börse ab. Bisher sind sie im Falle Indiens nicht mehr zurückgekehrt. Denn indische Aktien sind nicht mehr günstig. Die gute Nachricht ist aber, dass sich das Wirtschaftswachstum von einst 4,5 % auf mittlerweile wieder 9 % erhöht hat. Indien hat sich grundlegend verändert, auch wenn es nie ein Dynamo wie China werden dürfte. Gleichwohl bleiben die Aktien trotz der hohen Bewertung langfristig attraktiv.

Vergangenen Dezember führte Thailand überraschend Kapitalkontrollen ein und sorgte damit an den Börsen der Region für erhöhte Volatilität. Ist zu befürchten, dass andere Länder diesem Beispiel folgen?

Ähnliche Sorgen kamen Mitte des Monats auf, als der Außenwert der indischen Rupie stark anstieg. Aber schlussendlich stellten sich diese Befürchtungen als unbegründet heraus. Indien ließ den Marktkräften freien Lauf. Thailand bleibt ein isolierter Fall. Das Land hatte ein sehr hohes Zinsniveau. Gleichzeitig legte die Währung als Folge des wachsenden Leistungsbilanzüberschusses zu. Die Notenbank unterließ es aber, die Zinsen rechtzeitig zu senken, und das, obwohl die Inflation sank und das Wachstum nachließ. Ein solches Szenario war eine regelrechte Einladung für einen Run auf den Baht, die örtliche Währung. Die anderen Staaten in der Region werden diesen Fehler nicht wiederholen.

Der neue Star in der Region ist Vietnam. Wird das Land die Erwartungen erfüllen können?

Vietnam ist ein sehr kleines Land; entsprechend gering bleibt sein ökonomischer Einfluss. Wir haben aber keine Zweifel daran, dass das Land in den nächsten Jahren ein starkes Wachstum aufweisen wird. Das Problem ist sein nach wie vor kleiner und illiquider Aktienmarkt, der in einer wilden Wachstumsphase steckt. Eng verbunden damit ist auch eine rapide Ausweitung des Kreditvolumens. Viele Transaktionen weisen einen hohen Fremdfinanzierungsanteil auf. Hier gibt es für Investoren erhebliche Risiken, die das robuste Wachstum der Realwirtschaft jedoch nicht aufhalten können.

Könnten politische Ereignisse in den kommenden Monaten größeren Einfluss auf Asiens Märkte haben?

Taiwans gespannte Beziehungen mit Festland-China bleiben ein Risikofaktor, der die Aktienpreise in Taipeh nach unten drückt. Auch in Thailand, den Philippinen und Indonesien sorgt die Politik immer wieder für Überraschungen. Doch hat es den Anschein, dass eine solche Gefahr in diesen Ländern angesichts des robusten Wirtschaftswachstums zunehmend in den Hintergrund tritt.

Vergangenen Februar brachen die Kurse an den chinesischen Börsen ein. Davon haben sie sich mittlerweile wieder erholt. Müssen wir an den überhitzten Börsen Festland-Chinas erneut mit einem Kurseinbruch rechnen?

Die Chancen dafür stehen fiftyfifty. China muss aber im langjährigen Durchschnitt gesehen werden, und in diesem Sinn sind die Bewertungen nicht besonders hoch. Die Aktien schauen heute nach einer 18 Monate dauernden Haussephase teuer aus. Allerdings bleibt das Kurs-Gewinn-Verhältnis mit 41 bis 43 immer noch unter dem historischen Wert von 2001. Es muss auch in Betracht gezogen werden, dass der langjährige Durchschnitt bei 38 liegt, was die aktuelle Bewertung nicht so extrem hoch aussehen lässt. Gegen einen Kollaps des chinesischen A-Aktienmarktes spricht auch die Tatsache, dass Privatinvestoren mit ihren Ersparnissen die Hausse angetrieben haben und nicht von institutionellen Investoren kreditfinanzierte Käufe.

Der Yuan wertet sich gegenüber den Währungen seiner großen Handelspartner langsam auf. Bleibt es bei diesem gemächlichen Tempo?

Der Yuan kann sich nur nach oben bewegen. Die Frage ist nur, ob jährlich 6 bis 7 % oder mehr. Das erste Quartal mit seinen großen Kapitalzuflüssen und dem wachsenden Handelsüberschuss war eine seltsame Zeit. Das hat einen bemerkenswerten Stimmungswandel herbeigeführt. Vor sechs Monaten sprach noch niemand von Aufwertung, und plötzlich ist das kontroverse Thema wieder in den Vordergrund getreten. Unsere Einschätzung geht aber weiterhin von einer gemächlichen Gangart von 6 bis 7% aus.

Seitens der USA wächst aber der politische Druck auf Peking, entschieden zu handeln. Wie groß schätzen Sie die Gefahr ein, dass der Streit eskaliert?

Die Gefahr ist nicht unerheblich, gerade auch, weil Peking sich aus politischen Gründen nicht drängen lassen will. Für die kommenden drei Quartale werden wir erhöhte Spannungen sehen, nicht zuletzt weil Chinas Exportwirtschaft boomt, in den USA verliert die Wirtschaft an Dynamik, und es stehen Präsidentschaftswahlen an. Dennoch glaube ich nicht an ein Szenario, dass eine weite Palette protektionistischer Maßnahmen das Wachstum der asiatischen Märkte abtöten wird. Wahrscheinlicher ist, dass einzelne Industrien über Klagen an die Welthandelsorganisation aufs Korn genommen werden.

Als der Außenwert des an den US-Dollar gekoppelten Hongkong-Dollar vor wenigen Wochen erstmals unter jenen des chinesischen Yuan gefallen ist, war die Rede vom Ende des Peg. Doch ist nichts passiert. Bleibt Hongkong bei der alten Währung?

Den Zeitpunkt für einen Wechsel hat man unnütz verstreichen lassen. Unserer Meinung nach ist das ein klares Zeichen, dass das alte System bestimmt noch eine Dekade oder so beibehalten wird. Das heißt nicht, dass nicht auch gute Gründe für ein flexibleres Wechselkurssystem sprechen, wie etwa in Singapur.

Wird es mit Zuwarten aber nicht zunehmend schwieriger, einen Wechsel vorzunehmen, der an den Finanzmärkten nicht größere Turbulenzen auslösen wird?

Der Abschied von einem Peg ist immer schwierig. Auf einer von 1 bis 100 gehenden Schwierigkeitsskala ist ein Ausstieg von Hongkong mit 90 zu bewerten.

Was würde ein solcher Schritt für den US-Dollar und Hongkong bedeuten?

Wäre das vor zehn Jahren passiert, so hätte das dem Dollar kräftig Auftrieb gegeben. Denn ganz Hongkong wäre in die Wechselstuben gerannt, um Greenback zu kaufen. Die neue Hongkonger Währung hätte eine rapide Abwertung erlebt. Heute hingegen würde die Währung gegenüber dem Dollar markant an Wert gewinnen. Es ist schwierig zu sagen, was in fünf bis zehn Jahren passieren wird, denn vieles hängt davon ab, in welcher Verfassung sich die Hongkonger Wirtschaft dann befinden wird.

► Handelsblatt, 29.05.2007

CHINA ÖFFNET SICH FÜR PRIVATE EQUITY

Beteiligungsgesellschaften sollen insbesondere in Zukunftsbranchen investieren

China öffnet sich für Private Equity

Beteiligungsgesellschaften sollen insbesondere in Zukunftsbranchen investieren

China will mehr Investments von Private-Equity-Gesellschaften in den Bereichen Immobilien, Technologie und Dienstleistungen anlocken. Das sagte Xiong Yan, der Präsident der China Beijing Equity Exchange. „China hat sich den Beteiligungsgesellschaften noch nicht ausreichend geöffnet“, was Käufe von Staatsbetrieben betreffe, so Xiong. „Vor allem in besonders innovativen Sektoren haben ausländische Buyout-Firmen viel zu bieten.“

In ganz Asien expandieren die Private-Equity-Gesellschaften. Das Volumen der Transaktionen an denen sie beteiligt waren, hat

sich im vergangenen Jahr auf 122 Mrd. Dollar (90,7 Mrd. Euro) versiebenfacht. In China allerdings hat sich die Regierung bislang gegen einen zu starken Einfluss der Firmen ausgesprochen, die ihrer Auffassung nach nur auf kurzfristige Profite aus sind.

Ärger in der Vergangenheit

So wurde Carlyle Group zweimal gezwungen, die Pläne zur Übernahme des Maschinenherstellers Xugong Group Construction Machinery zurückzuführen. China bestand darauf, dass der Baumaschinenhersteller unter Staatskontrolle bleiben müsse. Carlyle, Ma-

nager des größten US-Buyoutfonds, hatte 2005 rund 375 Mill. Dollar für 85 Prozent an Xugong geboten. Diesen März erklärte sich Carlyle dazu bereit, für 1,8 Mrd. Yuan (175 Mill. Euro) 45 Prozent des chinesischen Unternehmens zu kaufen.

„China heißt alle Investoren mit großen Portemonnaies und einem langfristigen Investmentansatz willkommen“, erklärte Xiong. „Natürlich sind wir bei der Auswahl ausländischer Investoren sehr wählerisch, da unsere Wirtschaft im Wachstum begriffen ist und das Volumen ausländischer Investments hierzulande anzieht.“ Bloomberg

China will mehr Investments von Private-Equity-Gesellschaften in den Bereichen Immobilien, Technologie und Dienstleistungen anlocken. Das sagte Xiong Yan, der Präsident der China Beijing Equity Exchange. „China hat sich den Beteiligungsgesellschaften noch nicht ausreichend geöffnet“, was Käufe von Staatsbetrieben betreffe, so Xiong. „Vor allem in besonders innovativen Sektoren haben ausländische Buyout-Firmen viel zu bieten.“

In ganz Asien expandieren die Private-Equity-Gesellschaften. Das Volumen der Transaktionen an denen sie beteiligt waren, hat sich im vergangenen Jahr auf 122 Mrd. Dollar (90,7 Mrd. Euro) versiebenfacht. In China allerdings hat sich die Regierung bislang gegen einen zu starken Einfluss der Firmen ausgesprochen, die ihrer Auffassung nach nur auf kurzfristige Profite aus sind.

So wurde Carlyle Group zweimal gezwungen, die Pläne zur Übernahme des Maschinenherstellers Xugong Group Construction Machinery zurückzuführen. China bestand darauf, dass der Baumaschinenhersteller unter Staatskontrolle bleiben müsse. Carlyle, Manager des größten US-Buyoutfonds, hatte 2005 rund 375 Mill. Dollar für 85 Prozent an Xugong geboten. Diesen März erklärte sich Carlyle dazu bereit, für 1,8 Mrd. Yuan (175 Mill. Euro) 45 Prozent des chinesischen Unternehmens zu kaufen.

„China heißt alle Investoren mit großen Portemonnaies und einem langfristigen Investmentansatz willkommen“, erklärte Xiong. „Natürlich sind wir bei der Auswahl ausländischer Investoren sehr wählerisch, da unsere Wirtschaft im Wachstum begriffen ist und das Volumen ausländischer Investments hierzulande anzieht.“

► Fonds Professionell, 05.07.2007

RISING STAR SCHLIESST PRIVATE EQUITY V „EUROPEAN DYNAMIC“

Die Schweizer Rising Star AG hat für ihren „Star Private Equity-Fonds V European Dynamic“ über 50 Millionen Euro eingesammelt. Damit wurde das geplante Zielvolumen von 25 Millionen Euro um mehr als das Doppelte übertroffen. Der Private Equity-Dachfonds investiert in Zielfonds in Zentral- und Osteuropa. Für Privatanleger stand eine limitierte Sondertranche an einem institutionellen Dachfonds des Anbieters Alpha Associates aus Zürich zur Verfügung. Der Fonds bietet Privatanlegern erstmalig die Möglichkeit, an der Seite von institutionellen Investoren, wie der US-amerikanischen Investmentbank Merrill Lynch und der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), in den dynamischen Wachstumsmarkt Zentral- und Osteuropas zu investieren.

Neuer Private Equity-Fonds Asien

Der jüngste Absatzerfolg zeigt laut Rising Star, dass die Strategie eines Private Equity-Investments in dynamische Wachstumsmärkte von Banken, Vermögensverwaltern und Kunden honoriert wird. Mit dem Folgeprodukt der Star Private Equity Fondsserie setzen die Schweizer den eingeschlagenen Weg deshalb fort. „Wir werden unser Produktportfolio auf den dynamischen Wachstumskontinent Asien erweitern“, sagt Frank A. Erhard, CEO der Rising Star AG. „Der Private Equity-Markt in Asien bietet ein weites Spektrum an interessanten Möglichkeiten. Im Sog des wirtschaftlichen Aufstiegs der Giganten China und Indien wird durch die Bildung einer neuen konsumfreudigen Mittelklasse nahezu der gesamte Kontinent profitieren“, so Erhard weiter. Der Zugang für Investoren zu erfolgreichen Private Equity-Partnerships erfordere jedoch lokale Marktkenntnisse und mache für Privatanleger nur über spezialisierte Dachfonds Sinn. „Rising Star wird auch für den Private Equity-Fonds Asien wie gewohnt mit einer erstklassigen internationalen Adresse kooperieren, um vermögenden Privatanlegern eine institutionelle Anlagequalität zu offerieren“, so Erhard.

► *State Street Global Advisors, 14.07.2006*

ASIAN PRIVATE EQUITY: ECONOMIC GROWTH PROVIDES OPPORTUNITIES

Asia's economies have recovered from the disruption following the 1997/1998 crisis and are now expanding rapidly, creating greater opportunities for private equity investors.

Asia's economies have recovered from the disruption following the 1997/1998 crisis and are now expanding rapidly, creating greater opportunities for private equity investors. With their younger populations entering their highest earning and spending years, Asia is expected to experience continued high growth rates as domestic demand rather than cheap exports fuels the momentum. One could compare the current environment with the consumer-driven economic boom following World War II in the 1950s and 1960s.

One result of this upsurge has been substantial fund-raising in private equity. Asian private equity funds had more than \$ 120 billion in assets under management by the end of 2005. We expect 2006 will be another strong year, as investors look to include this alternative investment in their portfolios. In the first quarter of 2006 alone, approximately \$ 45 billion was raised in private equity in Asia. In addition, companies such as KKR and Blackstone, major names in the leveraged buy-out (LBO) industry, have announced multibillion dollar commitments to Asia.

The flood of capital into Asian private equity reflects in part a general move to increase weightings in alternatives to obtain alpha. More importantly, the inflows demonstrate institutional investors' confidence in Asia's longer-term growth prospects compared with mature markets such as the US and EU.

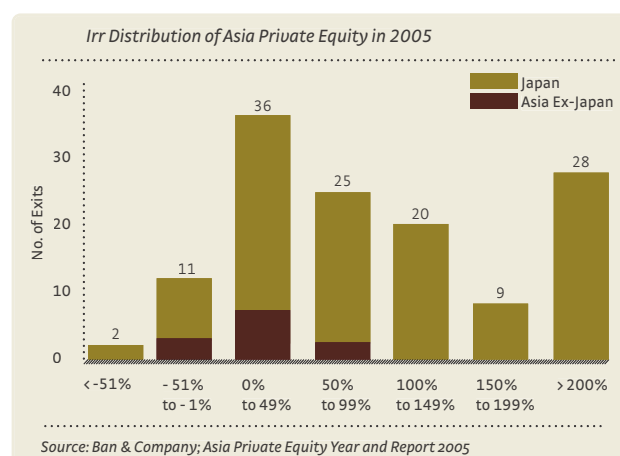
While the investment opportunity to benefit from this growth also exists in the public markets, a disproportionate number of Asia's fast-growing companies are still private and accessible only to private equity investors. Asian stock markets remain dominated by asset-intensive businesses such as banks, property and utilities. Many high-growth companies that use capital efficiently to generate high returns are typically privately held. If these companies eventually go public, the highest gains will already have been made. In addition, there is a range of exit options for private equity investors which may provide higher returns than a listing on an exchange.

Expanded Exit Options

As shown in the chart, the quality of investment opportunities is reflected in their return on investment. Asian private equity managers have now established a strong track record for their ability to exit investments and return capital to their investors. This partly reflects a strong public equity environment creating strong demand for IPOs; but effective exits have also been made through re-capitalizations, trade sales and secondary

buyouts. Exits are no longer dependent on the IPO cycle. In fact, all the exit options available in the "mature" private equity markets of the US and EU can now be executed in Asia, and this has further encouraged experienced private equity investors to increase weightings in the region.

Asian private equity is growing as an asset class because it meets a number of investors' needs: to increase investments in alternative strategies, to increase exposure to the Asian region and to gain exposure to profitable, high-growth private companies. At Asia Direct Capital Management (ADCM), we believe our multi-market, multi-strategy style of investing may deliver consistent returns to investors over an economic cycle. Through ADCM, SSgA has eight years of experience in managing Asian private equity investments. Since SSgA established ADCM in Hong Kong in 1997, we have built a strong investment team of eight professionals operating from offices in Seoul, Bangkok, Singapore and Hong Kong. For investors seeking to gain from the pan-Asian growth dynamic, we believe an allocation to Asian private equity can be an attractive addition to a diversified portfolio. As with other kinds of investments in this region, there are significant opportunities and risks with Asian private equity, and it is important to work with experienced managers. Perhaps more so in Asia than in other regions, successful private equity managers need to have deep expertise in local markets and a strong network of personal contacts. ADCM's managers benefit not only from these ties but also from the scale of investment and risk management resources available from its relationship with SSgA.



► Venture Capital Magazin, 02/2007

NICHTS ZU VERKAUFEN

Portrait: SCM Strategic Capital Management AG

Mit der Anlageberatung in Private Equity und Real Estate hat sich die Schweizer SCM AG zwei komplexe Anlagegebiete mit beschränkter Transparenz und einer Vielzahl von Investitionsmöglichkeiten auserkoren. Bislang sind die ausschließlich institutionellen Kunden mit insgesamt 4,0 Mrd. Euro Anlagesumme, davon 3,3 Mrd. Euro in Private Equity, dem Rat des unabhängigen Unternehmens gefolgt. Die seit mittlerweile elf Jahren tätige SCM ist als erstes Haus der Branche ISO 9001-zertifiziert.

Private Equity-Berater für Institutionelle

Die Geschichte der SCM Strategic Capital Management AG mit Sitz in Zollikon vor den Toren Zürichs begann 1996, als die beiden Gründer Prof. Dr. Stefan Sander und Dr. Stefan Hepp den Bedarf institutioneller Investoren nach Beratung in Sachen Private Equity erkannten. Manche Versicherung und Pensionskasse hatte mit geringen Beträgen als „Versuchsballon“ das eine oder andere Private Equity-Produkt erworben und war in der Folge gezwungen, dieses in ihre Asset-Allokation und Risikosteuerung einzupassen. Die beiden Berater merkten schnell, dass es mit der Aufstellung eines Private Equity-Konzeptes alleine nicht getan ist – als weitere Bausteine sind die Evaluierung der Zielfonds und ihre laufende Überwachung nicht minder entscheidend für einen nachhaltigen, risikoadäquaten Anlageerfolg. Angesichts der recht langen Laufzeiten solcher Beteiligungen wollen auch Reaktionen auf außerplanmäßige Szenarien vorbereitet sein. Weitere Hürden, die für die Anlageklasse spezifisch sind, stellen Rechts- und Steuerfragen sowie die Auswertung des Berichtswesens dar.

Elf Jahre Branchenerfahrung

Seit 1996 hat sich nicht nur das weltweite Fundraising-Volumen von 50 Mrd. USD im Jahr 1996 auf rund 360 Mrd. USD im Jahr 2006 (ohne Dachfonds) vervielfacht. Ebenso gewachsen sind das Anlagevolumen der Private Equity-Industrie und das Universum der weltweit ca. 2.000 aktiven Private Equity-Manager. Etwa die Hälfte davon hat SCM seit 2003 in ihren Produktdatenbanken erfasst und auf ihre Qualität hin überprüft. Dies zusammen mit der Erfahrung aus den Beteiligungen ihrer Kunden an mehr als 100 Fonds führte für SCM zu einer Gatekeeper-Funktion, die dem Berater für seine Kunden den Zugang zu manchem exklusiven Zielfonds ermöglicht.

Marktüberblick und „Zielfonds-Picking“

Etwa die Hälfte des Arbeitspensums entfällt auf Zugangsbeschaffung und Due Diligence der Zielfonds, die andere Hälfte auf Anlageberatung und Controlling. Die Qualität der Fondsauswahl wird durch den hohen Anteil von Kundengeldern, die in Top Quartil-Fonds investiert sind, eindrucksvoll unterstrichen. Je nach Anlagevolumen wird ein eigenes Portfolio an Zielfonds geführt oder parallel mit Kapital anderer Kunden in einem hausinternen Dachfonds investiert.

Nachhaltige Überrendite

Bei einer langjährigen durchschnittlichen Überrendite von 4 bis 7% p. a. über dem jeweils vergleichbaren Aktienmarkt wird verständlich, dass die Zollikoner Berater noch nie einen Kunden verloren haben. Die primär für die eigene Kundschaft hergestellten Private Equity-Marktstudien zu Themen wie Exitstrategien oder Gebühren und Vertragsbedingungen sind mittlerweile beliebte Lektüre zahlreicher Branchenbeobachter und Zitierquelle für Presse, Forschung und Lehre. Als zweiten Bereich berät SCM institutionelle Kunden bei der Auswahl indirekter Immobilienanlagen, denn auch in diesem angesichts von 500 gelisteten und ungefähr 2.000 nichtgelisteten Fonds, REITs und Anlagegesellschaften stark fragmentierten und intransparenten Markt wollen Risiken gut diversifiziert werden. Mit 700 Mio. Euro unter Verwaltung ist das Haus nach eigenen Angaben Marktführer in der Schweiz.

Fazit:

Für die Zukunft darf SCM weiterhin mit guten Entwicklungschancen für ihr Geschäftsmodell rechnen, da, wie CEO Hepp feststellt, „die Mehrheit der institutionellen Anleger auch heute noch nicht in Private Equity investiert ist“. Wer Privatanleger ist und nicht über das nötige Anlagevolumen verfügt, darf immerhin hoffen, dass sein Lebensversicherer oder seine Pensionskasse einen Anteil Private Equity im Portfolio hat und von einer Gesellschaft wie SCM beraten wird.

► Handelsblatt, 12.03.2007

PRIVATE EQUITY BELEBT JAPAN

Die Zahl der Transaktionen nimmt mit steigender Akzeptanz der Beteiligungsgesellschaften zu

MONTAG, 12. MÄRZ 2007 / NR. 50

FINANZTRENDS

Private Equity belebt Japan

Die Zahl der Transaktionen nimmt mit steigender Akzeptanz der Beteiligungsgesellschaften zu

FINN MAYER-KUCKUK | TOKIO

Japans Investmentbanken erwarten bessere Geschäfte durch Private-Equity-Transaktionen. Unternehmen wie Privatleute entdecken gerade Beteiligungsfonds, doch der Markt wächst schnell. Nach einer Studie der Universität Kyoto und des Schweizer Finanzinvestors Adveq investiert erst ein Viertel der befragten japanischen Unternehmen in Private Equity. 56 Prozent davon stecken bislang weniger als ein Prozent des Anlagekapitals in Beteiligungen. Doch im Durchschnitt wollten die Anleger ihre Investitionen in den kommenden zwei bis fünf Jahren mehr als verdreifachen, heißt es in der Studie. Das Nomura-Forschungsinstitut hat gleichzeitig ermittelt, dass Japan bei Private Equity den Stand Europas vor zehn Jahren hat.

Auch die Investmentbanken profitieren vom Private-Equity-Trend: Den Anteil der Übernahmen mit Beteiligung eines Finanzinvestors nahm in Japan von null Prozent 1997 auf heute um sechs Prozent zu. „Das ist in internationalen Vergleich immer noch wenig“, sagt Tomonori Ito, Chef des Investment-Bankings bei UBS Japan. Weltweit liege der Anteil schon bei 20 Prozent. Zudem wandle sich die Wahrnehmung der Beteiligungsgesellschaften. Sie würden heute als Käufer akzeptiert, ergänzt Ito. Ein Anstieg der Transaktionen werde dem Markt Liquidität zu- führen. „Private-Equity-Fonds werden eine immer wichtigere Kundenbasis für die Investmentbanken“, sagt der Banker.

Letzte Woche machte die US-



Filiale der Mitsubishi UFJ Financial Group in Tokio. Die Bankengruppe hat 2006 rund 1,3 Mrd. Euro an Private-Equity-Kapital eingesammelt.

Gesellschaft **Texas Pacific Group** (TPG) von sich reden, als er den Erwerb von 14 Prozent an **Tomy** bekannt gab, einem Spielzeughersteller. TPG schickt Manager in die Firma und hilft beim Aufbau eines globalen Vertriebs. Es handelt sich um einen der seltenen Fälle, in dem ein ausländischer Finanzinvestor in Japan ohne Kooperation mit ei-

nem Platzhirschen in großem Stil zukauf.

Tochtergesellschaften von Nippons breit aufgestellten Großbanken werden das Geschäft vorerst weiter dominieren. So macht eine Tochter der größten japanischen Anlagegesellschaft **Nomura**, die **Jafco**, immer wieder mit Übernahmen von sich reden. Jafco investiert nicht nur

im Inland, sondern sucht als Wagnisfinanzierer etwa auch im kalifornischen Silicon Valley nach Gelegenheiten. Nomura erwarb 15 Prozent an der US-Gruppe **Fortress** für 888 Mill. Dollar. Die Bankengruppe **Mitsubishi UFJ** konnte bis Ende 2006 rund 200 Mrd. Yen (rund 1,3 Mrd. Euro) an Private-Equity-Kapital von einheimischen Pensionsfonds einsammeln. Doch auch kleinere Anbieter sind auf dem Markt aktiv. **Unison Capital** wurde 1998 von drei japanischen Investmentbankern gegründet, die zuvor für Goldman Sachs gearbeitet hatten. Ein weiterer Akteur ist **Advantage Partners**, der 1997 den ersten japanischen Buy-out-Fonds aufgelegt hat. Das Handelshaus **Mitsubishi** hat zusammen mit dem Versicherer **Daido** einen Finanzinvestor gegründet.

Branchenzahlen zufolge investierte **CVC Capital Partners** bisher 200 Mrd. Yen und will für weitere 500 Mrd. einkaufen gehen. **Permira** plant Beteiligungen in ähnlicher Höhe; TPG pumpt mehrere hundert Mrd. Yen ins Land, und **Morgan Stanley** hat Investitionen um 100 Mrd. Yen vor. Die US-Gesellschaft **Carlyle** plant, den bekannten Handy-Betreiber **Willcom** im Sommer an die Börse zu bringen. Und **Cerberus** hat die **Aozora-Bank** saniert und an die Börse gebracht. Diese Nachrichten wecken bei den Inländern die Lust, ebenfalls in diese Anlageklasse einzusteigen. Der Adveq-Studie zufolge wollen Japans Investoren ihre Portfolios diversifizieren, um im Schnitt eine Rendite von 13 Prozent zu erreichen. Den Auslandsanteil an Private Equity wollen sie dabei steigern.

zuführen. „Private-Equity-Fonds werden eine immer wichtigere Kundenbasis für die Investmentbanken“, sagt der Banker.

Letzte Woche machte die US-Gesellschaft **Texas Pacific Group** (TPG) von sich reden, als er den Erwerb von 14 Prozent an **Tomy** bekannt gab, einem Spielzeughersteller. TPG schickt Manager in die Firma und hilft beim Aufbau eines globalen Vertriebs. Es handelt sich um einen der seltenen Fälle, in dem ein ausländischer Finanzinvestor in Japan ohne Kooperation mit einem Platzhirschen in großem Stil zukauf.

Tochtergesellschaften von Nippons breit aufgestellten Großbanken werden das Geschäft vorerst weiter dominieren. So macht eine Tochter der größten japanischen Anlagegesellschaft **Nomura**, die **Jafco**, immer wieder mit Übernahmen von sich reden. Jafco investiert nicht nur im Inland, sondern sucht als Wagnisfinanzierer etwa auch im kalifornischen Silicon Valley nach Gelegenheiten. Nomura erwarb 15 Prozent an der US-Gruppe **Fortress** für 888 Mill. Dollar. Die Bankengruppe **Mitsubishi UFJ** konnte bis Ende 2006 rund 200 Mrd. Yen (rund 1,3 Mrd. Euro) an Private-Equity-Kapital von einheimischen Pensionsfonds einsammeln. Doch auch kleinere Anbieter sind auf dem Markt aktiv. **Unison Capital** wurde 1998 von drei japanischen Investmentbankern gegründet, die zuvor für Goldman Sachs gearbeitet hatten. Ein weiterer Akteur ist **Advantage Partners**, der 1997 den ersten japanischen Buy-out-Fonds aufgelegt hat. Das Handelshaus **Mitsubishi** hat zusammen mit dem Versicherer **Daido** einen Finanzinvestor gegründet.

Branchenzahlen zufolge investierte **CVC Capital Partners** bisher 200 Mrd. Yen und will für weitere 500 Mrd. einkaufen gehen. **Permira** plant Beteiligungen in ähnlicher Höhe; TPG pumpt mehrere hundert Mrd. Yen ins Land, und **Morgan Stanley** hat Investitionen um 100 Mrd. Yen vor. Die US-Gesellschaft **Carlyle** plant, den bekannten Handy-Betreiber **Willcom** im Sommer an die Börse zu bringen. Und **Cerberus** hat die **Aozora-Bank** saniert und an die Börse gebracht.

Diese Nachrichten wecken bei den Inländern die Lust, ebenfalls in diese Anlageklasse einzusteigen. Der Adveq-Studie zufolge wollen Japans Investoren ihre Portfolios diversifizieren, um im Schnitt eine Rendite von 13 Prozent zu erreichen. Den Auslandsanteil an Private Equity wollen sie dabei steigern.

Japans Investmentbanken erwarten bessere Geschäfte durch Private-Equity-Transaktionen. Unternehmen wie Privatleute entdecken gerade Beteiligungsfonds, doch der Markt wächst schnell. Nach einer Studie der Universität Kyoto und des Schweizer Finanzinvestors Adveq investiert erst ein Viertel der befragten japanischen Unternehmen in Private Equity. 56 Prozent davon stecken bislang weniger als ein Prozent des Anlagekapitals in Beteiligungen. Doch im Durchschnitt wollten die Anleger ihre Investitionen in den kommenden zwei bis fünf Jahren mehr als verdreifachen, heißt es in der Studie. Das Nomura-Forschungsinstitut hat gleichzeitig ermittelt, dass Japan bei Private Equity den Stand Europas vor zehn Jahren hat.

Auch die Investmentbanken profitieren vom Private-Equity-Trend: Den Anteil der Übernahmen mit Beteiligung eines Finanzinvestors nahm in Japan von null Prozent 1997 auf heute um sechs Prozent zu. „Das ist in internationalen Vergleich immer noch wenig“, sagt Tomonori Ito, Chef des Investment-Bankings bei UBS Japan. Weltweit liege der Anteil schon bei 20 Prozent. Zudem wandle sich die Wahrnehmung der Beteiligungsgesellschaften. Sie würden heute als Käufer akzeptiert, ergänzt Ito. Ein Anstieg der Transaktionen werde dem Markt Liquidität zu- führen. „Private-Equity-Fonds werden eine immer wichtigere Kundenbasis für die Investmentbanken“, sagt der Banker.

► Financial Times Deutschland, 05.09.2006

REICHE INVESTIEREN BESSER

**Millionäre profitieren bei der Geldanlage von vielen Vorteilen.
Den Privatanlegern bleibt nur der Gang zum Finanzberater**



Zugang, Geduld und Kapital bilden ein magisches Dreieck, in dem eine erfolgreiche Geldanlage gedeihen kann: Zugang zu den besten Vermögensverwaltern, Geduld, um auch einmal schwächere Performancephasen auszusitzen, und viel Kapital – denn nur so kann sich der Investor Zugang und Geduld überhaupt erst leisten.

Für vermögende Privatkunden kein Problem. Ihr Reichtum wächst stetig; selbst in den Baisse-Jahren 2000 bis 2002, als weltweit alle Aktienindizes schwere Verluste hinnehmen mussten, konnten sich die „High Net Worth Individuals“ – Mindestvermögen über 1 Mio. \$ – immer noch über eine durchschnittliche Rendite von jährlich 4,8 Prozent freuen, wie dem World Wealth Report zu entnehmen ist.

Die Family-Offices der großen Industriedynastien und Stiftungen der US-Universitäten Harvard und Yale setzen schon seit vielen Jahre auf alternative Investments wie Hedge-Fonds und Private-Equity-Fonds. David Swensen, Vermögensverwalter der Yale-Universität, brachte es so in 20 Jahren auf jährlich 16 Prozent Rendite.

Knackpunkt Zugang

Spannend wäre es also, wenn normale Kleinanleger in dieselben Fonds investieren wie die Family-Offices. Doch das ist schwierig. „Der Zugang für Privatanleger zu erstklassigen Hedge-Fonds oder Private-Equity-Gesellschaften ist das größte Problem. Man braucht das Netzwerk“, sagt Götz Jäger, Spezialist für Alternative Investments bei Credit Suisse. Die Schweizer bieten deshalb eine Vermittlung an: Ab einer Mindestanlage-summe von 500.000 \$ je Fonds können sich Privatanleger beispielsweise ein individuelles Private-Equity-Portfolio zusammenstellen. Über einen Dachfonds reichen bereits rund 32.000 \$.

Zudem fallen bei diesen Konstruktionen für Privatanleger ein Ausgabeaufschlag von fünf Prozent sowie eine Verwaltungsgebühr von einem Prozent an. „Das ist der Preis dafür, dass wir den Kontakt hergestellt haben“, sagt Jäger.

Doch keine Großbank hat Zugang zu allen Top-Fonds. „Auch wir versuchen ständig, unsere Kontakte zu verbessern“, räumt Jäger ein. Und das ist schwer. Der Grund: Fonds, die für Family-Offices arbeiten, haben Berührungspunkte mit dem Retailgeschäft. „Schließlich müssen sie dem vermögenden Kunden etwas Besonderes bieten, das es eben nicht an jeder Ecke zu kaufen gibt“, sagt Frank Erhard, Vorstandschef von Rising Star, einer Investmentgesellschaft für Alternative Investments, die auch für Privatanleger zugänglich ist.

Informationsvorsprung gegenüber Privatanlegern

Dennoch bleibt ein Nachteil. Industriellenfamilien haben ihre Vermögen oft mit eigenen Unternehmen erwirtschaftet und sich ein breites Beziehungsnetzwerk aufgebaut. „Sie verfügen über einen besseren Einblick in die Finanzwelt und damit über einen Informationsvorsprung gegenüber Privatanlegern“, sagt Felix Brem, Vorstand der Vermögensverwaltung Brem Neff & Partner. Family-Offices verwalten zudem so große Vermögen, dass sie ihre Assets mehreren Verwaltern anvertrauen können – eine Risikostreuung unter den Besten der Branche.

Die von Family-Offices beauftragten Fonds haben auch eine andere Einstellung zu ihrem Mandat – sie strengen sich mehr an: „Bei 100 Mio. \$ ist dies schon zur Vermeidung von Regressansprüchen bei groben Abweichungen zwingend erforderlich“, sagt Brem.

Stay-Rich-Einstellung

Unterschiede zwischen Reichen und Normalverdienern gibt es auch in der Risikobereitschaft. „Reiche Familien haben eine Stay-Rich-Einstellung – je größer das Vermögen, desto stärker ist die Angst ausgeprägt, es zu verlieren“, sagt Erhard. Im Vordergrund stehe deshalb der Kapitalerhalt mit einem moderaten Zugewinn von fünf Prozentpunkten über dem aktuellen Tagesgeldzinssatz. Bei normalen Privatkunden dominiere hingegen die Get-Rich-Einstellung, was zu kurzfristigen risikoreichen Investments führe. Ein Weg scheint für Privatanleger indes Erfolg versprechend: die Einbeziehung eines professionellen unabhängigen Finanzberaters. „Zwar kostet eine solche Honorarberatung Geld, doch die hochvermögende Klientel weiß diese Art der Arbeitsteilung seit Jahrzehnten zu schätzen“, sagt Brem.

Neue Zürcher Zeitung

► *Neue Zürcher Zeitung, 30.01.2007*

DER ZUGANG ZU ERSTKLASSIGEN MANAGERN IST ENTSCHEIDEND

Private-Equity-Anlagen sind unter bestimmten Bedingungen auch für Privatanleger interessant
Von Stefan Hepp, CEO der SCM Strategic Capital Management AG in Zollikon.

Das Angebot an Private-Equity-Anlageinstrumenten für Privatanleger ist reichhaltig. Diese sollten der Qualität des Portfolios und dem erwiesenen Zugang zu erstklassigen Managern grosse Bedeutung beimessen. Auch bei den Kosten ist sorgfältige Prüfung notwendig.

In den vergangenen Jahren haben sich Private-Equity-Anlagen für Investoren ausgezahlt. So lag die durchschnittliche Jahresperformance dieser Anlagen laut dem Datenanbieter Venture Economics bei rund 34% in Europa und rund 23% in den USA. Im Vergleich zu kotierten Aktienanlagen ergab dies einen Mehrertrag von 19% gegenüber dem MSCI-Europa-Index und von 20% gegenüber dem S&P-500-Index. Kein Wunder, dass das Interesse der Investoren in den vergangenen zwei Jahren stark zugenommen hat. Bei den Dachfonds, die wieder in die Zielfonds der einzelnen Private-Equity-Manager investieren, erreichte der Neugeldzufluss im Jahr 2005 ein Volumen von rund 12,6 Mrd. \$. Dies entspricht einem Zuwachs von fast 30% gegenüber dem Vorjahr.

Hohe Mindestinvestitionen

Die Private-Equity-Industrie macht es privaten Anlegern nicht leicht, ihr Geld zu investieren. Einerseits haben viele Zielfonds minimale Zeichnungsgrössen zwischen 5 Mio. und 10 Mio. \$, andererseits sind diese Fonds oft schon stark durch bestehende Investoren überzeichnet. Somit hat selbst die kleine Gruppe der Privatanleger, die eine solche Investitionssumme zur Verfügung stellen kann, ihre liebe Mühe, bei erstklassigen Fonds zu investieren. Für viele Investoren bleibt daher nur der Weg über kollektive Anlagen, welche eine kleinere Mindest-Investitionssumme vorsehen. Solche kollektiven Anlagen gibt es in der Form von Dachfonds und börsenkotierten Anlagegesellschaften. Die Dachfonds-Industrie ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Es gibt auf der Welt rund 150 Anbieter, die sich auf Funds of Funds in diesem Bereich spezialisiert haben. Die grössten 30 Anbieter von Private-Equity-Dachfonds betreuen ein Anlagevolumen von rund 200 Mrd. \$. Allerdings richten sich viele dieser Dachfonds-Angebote an institutionelle Anbieter.

Intensive Prüfung notwendig

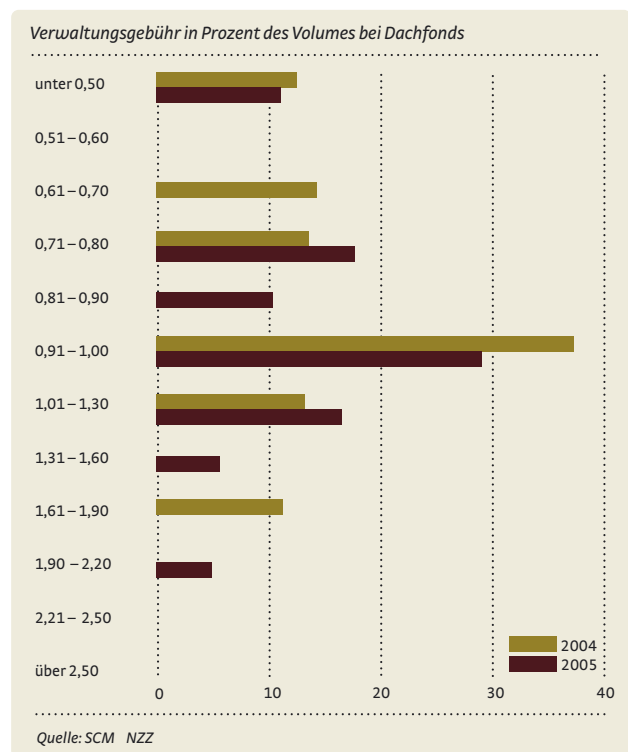
Dort, wo Dachfonds für private Anleger konzipiert sind, gilt es vor einer Investition zwei wesentliche Punkte zu prüfen: einerseits den Zugang zu erstklassigen Managern, andererseits die Kosten. Grundsätzlich hat die Private-Equity-Industrie zwar langfristige Renditen im zweistelligen Bereich erzielt, jedoch muss sich der Anleger bewusst sein, dass sich dahinter enorme Performance-Unterschiede zwischen einzelnen Fondsmanagern verbergen. Typischerweise liegen die Erträge der besten 25% der Manager um mindestens 15% pro Jahr über den Erträgen der schlechtesten 25% der Manager. Ein weiterer Unterschied zu traditionellen Aktienfonds besteht darin, dass bei Private-Equity-Fonds die Vergangenheits-Performance durchaus ein Indikator für die Zukunft ist. Dies erklärt die starke Nachfrage nach Fonds, deren Manager bereits in der Vergangenheit eine überdurchschnittliche Wertentwicklung erzielt haben. Egal wo man investiert: Der Produkt-Anbieter sollte nicht nur das Versprechen, sondern den Nachweis abgeben, dass er Zugang zu solchen Fonds hat.

Die Kostenfrage eines Dachfonds besteht aus zwei wesentlichen Elementen: Verwaltungsgebühren und Erfolgshonorare. Gemäss einer jährlichen Untersuchung der SCM über die Konditionen von Private-Equity-Managern liegen die Verwaltungsgebühren von Dachfonds im Bereich von 0,7% bis 1,9%. Funds of Funds, die für Privatanleger konzipiert sind, liegen dabei meist am oberen Ende der Preisskala. Weiterhin wird in vielen Fällen ein Erfolgshonorar von typischerweise 10% des Nettogewinns berechnet. Diese Gebühren erscheinen hoch. Allerdings muss man sich dabei den Mehrwert vor Augen halten, den ein Dachfonds-Manager schaffen kann, wenn er Zugang zu erstklassigen Fondsmanagern bietet. Vorsicht gilt bei Fonds, die deutlich über den genannten Bandbreiten liegen oder zusätzliche Kosten und Gebühren verlangen.

Börsenkotierte Anlagegesellschaften

Auch der Markt für börsenkotierte Private-Equity-Anlagegesellschaften hat sich in den vergangenen 20 Jahren kontinuierlich entwickelt. Allein in Europa gibt es 132 kotierte Private-Equity-Gesellschaften mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 32 Mrd. €. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass das Segment der börsenkotierten Private-Equity-Anlagegesellschaften sehr vielschichtig ist. Es gibt beispielsweise Private-Equity-Managementgesellschaften wie 3i in Grossbritannien oder Partners Group in der Schweiz. Des Weiteren existieren

Anlagegesellschaften, die exklusiv an einen Private-Equity-Manager gebunden sind, wie Schroder Venture Trust (SVP). Ausserdem gibt es auch Multi-Manager-Anlagegesellschaften wie Pantheon Ventures in Grossbritannien und die Castle-Anlagegesellschaft in der Schweiz. Ein Vorteil von etablierten Anlagegesellschaften ist, dass man in das Portfolio hineinsehen kann. – Historisch betrachtet handelt es sich bei Investitionen in Private-Equity-Anlagegesellschaften um eine «High Beta»-Strategie – die Wertschwankungen dieser Anlagen sind deutlich grösser als die des Aktienmarktes insgesamt. Dafür ist in erster Linie nicht der Nettoinventarwert (NAV) der Private-Equity-Anlagen, sondern die Prämien/Diskont-Entwicklung des Aktienkurses um diesen NAV verantwortlich. So waren die Kursauf- oder -abschläge des Schroder Venture Trust in den vergangenen fünf Jahren in der Grössenordnung + bzw. –30% gegenüber dem NAV, für die Castle AG reichte der Kursauf- oder -abschlag seit dem Jahr 2000 von +20% bis –60%. Diese enormen Preisfluktuationen zeigen, dass das Markt-Timing bei Anlagen in Private-Equity-Anlagegesellschaften von ausschlaggebender Bedeutung für den Anlageerfolg ist. Gerade antizyklische Investoren werden bei einem Einstieg zu einem kräftigen Diskont in einer Erholungsphase doppelt belohnt: Einerseits wächst der NAV, und andererseits schliesst sich der Diskont. Mit einer solchen Strategie war es auch Privatanlegern möglich, in den vergangenen Jahren mit Private-Equity-Anlagen viel Geld zu verdienen. Im heutigen Umfeld ist jedoch Vorsicht geboten. Die meisten Gesellschaften weisen kaum einen Diskont auf oder handeln sogar zu kräftigen Preisaufschlägen. Die Anlageerfahrung hat gezeigt, dass dies ein schlechter Zeitpunkt zum Einstieg in diese Anlageform ist. Investoren sollten besser zuwarten, bis sich der Liquiditätszyklus wieder zu ihren Gunsten entwickelt hat.



► Interview mit Marcel Giacometti, Die Welt, 17.08.2006

FINANZINVESTOREN FÜHREN IHRE FIRMEN VIEL BESSER

Kapitalgeber Marcel Giacometti spricht über Anlagedruck in der Private-Equity-Branche und deren Aussichten.

DIE WELT: Herr Giacometti, nie hatten die Private-Equity-Firmen (PE) soviel Geld wie heute. Gleichzeitig steigen die Preise für die Firmen. Das hat zu enormem Anlagedruck geführt. Ist die Zeit der Super-Renditen erst einmal vorbei?

Marcel Giacometti: Sehen Sie, dieser Eindruck ist falsch. Wenn wir die Marktkapitalisierung der Unternehmen mit den Geldmitteln der Finanzinvestoren ins Verhältnis setzen, dann ist das verfügbare Kapital gegenüber 1990 nicht gestiegen. Denn auch der Firmenwert an den Aktienmärkten hat sich seither vervierfacht. Und die Preise bewegen sich im Moment mit dem Achtfachen des Unternehmens-Vorsteuergewinns (Ebitda) im Mittelfeld. Historisch gesehen pendelt der Preis nämlich zwischen dem Sieben- und Neunfachen.

WELT: Aber die Private-Equity-Firmen ziehen bei ihren Unternehmen die Zügel an. Der Fremdkapitalanteil beim Kauf steigt stetig, und Zahlen der Ratingagentur Standard & Poor's zeigen, dass Finanzinvestoren durch Refinanzierungen allein 2005 im Schnitt das 1,3-fache des eingesetzten Kapitals aus den Unternehmen herausgezogen haben. 2004 waren es „nur“ 77 Prozent. Ist die rasante Entwicklung nicht gefährlich für die Firmen?

Giacometti: Hier in den USA denken wir nicht mehr in den alten Kategorien, wie das Verhältnis von Eigen- zum Fremdkapital. Hier schauen wir auf das Verhältnis von Cashflow und Fremdkapital. Und der Cashflow ist bei den Unternehmen in Deutschland in den vergangenen zwei, drei Jahren enorm gestiegen. Schauen Sie: Bei Pro Sieben hat er sich zum Beispiel in den vergangenen drei Jahren verdoppelt. Das ist der Grund für den Anstieg der Refinanzierungen. Pro Sieben wäre im Übrigen ein hervorragendes Investment für den Axel Springer Verlag gewesen. Wir sind am Sender beteiligt und haben jüngst wieder eine hübsche Ausschüttung erhalten.

WELT: Aber fressen Schuldentilgung und Zinszahlungen die Unternehmen am Ende nicht auf?

Giacometti: Das hängt doch ganz vom Unternehmen und von der wirtschaftlichen Entwicklung ab. Haben sie einen Halbmonopolisten, dann ist der Cashflow-Fluss über Jahre hinaus gesichert. Oder wächst eine Wirtschaft in den nächsten Jahren um vier Prozent, dann reicht ein Eigenkapitalanteil von 20 Prozent. In den USA lag 1996 der durchschnittliche Eigenkapitalanteil von Private-Equity geführten Firmen bei nur 23 Prozent. Das ist viel niedriger als die derzeitigen 31 Prozent.

WELT: Wir sind hier aber nicht in den USA. Hier lag das Wachstum der letzten Jahre inflationsbereinigt bei gut einem Prozent und darunter. Trotzdem haben in Deutschland sowohl der Fremdkapitalanteil als auch die Refinanzierungen der Firmen zugenommen.

Giacometti: Ja, da muss man natürlich aufpassen. In der Regel gehen kleinere Firmen schneller pleite. Und es ist branchenabhängig. Telekomunternehmen stehen unter einem hohen Wettbewerbsdruck, und ihr Geschäft ist sehr kapitalintensiv. Da darf der Fremdkapitalanteil nicht zu hoch sein. Damit hat sich die Branche in den USA vor einigen Jahren die Finger verbrannt.

WELT: Und doch kauften Blackstone und Co. im Januar den dänischen Telekomkonzern TDC mit 86 Prozent Fremdkapitalquote.

Giacometti: Ja, das scheint eher riskant zu sein. Aber ich kenne weder die Transaktion noch TDC.

WELT: Die Finanzinvestoren denken also nicht, „Ich hole mir meine Rendite und nach mir die Sintflut“? Terra Firma, Eigentümer von Tank & Rast, wurde deshalb zuletzt stark attackiert.

Giacometti: Vor 20 Jahren hat dieser Vorwurf in den USA noch gestimmt. Eine Firma wurde gekauft, die Leute rausgeworfen und die Firma wieder teuer verkauft. Das macht heute keine gute Beteiligungsgesellschaft mehr. Von Finanzinvestoren geführte Unternehmen sind im Schnitt viel besser geführt als Aktiengesellschaften. Wenn eine Private-Equity-Gesellschaft eine Firma wieder verkauft, ist sie meist besser aufgestellt als vorher. Der Grund ist ganz einfach: Die Manager verdienen viel besser, wenn sie einen guten Job machen.

WELT: In den letzten Jahren haben Hedgefonds verstärkt die Risiken aus den Private-Equity-Transaktionen übernommen. Wie werden sich die Hedgefonds verhalten, sollten sich die Pleiten häufen?

Giacometti: Für Hedgefonds spielt das keine große Rolle. Sie haben in den vergangenen Jahren viel höhere Kredite von Banken übernommen als von PE-Gesellschaften. Das Verhältnis liegt bei 75 Prozent zu 25. Auch sind Hedgefonds viel intelligentere Investoren als Banken. Wenn ein Investment mal schief geht, dann restrukturieren sie es selbst und pöppeln das Unternehmen wieder auf. Dabei sind sie sehr erfindungsreich.

WELT: Die Branche hat sich in den vergangenen 18 Monaten stark verändert. Nur wenige Häuser sind noch reine PE-Firmen wie KKR. Blackstone oder Apollo bieten ihren Kunden längst andere Anlagemöglichkeiten wie Immobilienfonds an. Womit lassen sich die Institute heutzutage vergleichen?

Giacometti: Dieser Trend ist seit Jahren zu beobachten und setzt sich kontinuierlich fort. Große Häuser wie Carlyle sind wie kleine Banken. Der Unterschied ist nur, dass Carlyle ausschließlich in profitables Geschäft investiert. Ähnlich sieht es bei Apollo oder Bain Capital aus. Je größer die Beteiligungsgesellschaften, umso intensiver suchen sie nach alternativen Investmentformen. Das ist natürlich. Sie müssen nur aufpassen, dass sie nicht behäbig werden. Erste Tendenzen sind an bürokratischeren internen Abläufen schon zu entdecken.

WELT: Gibt es Interessenkonflikte?

Giacometti: Natürlich. Sie haben immer große Probleme mit Interessenkonflikten. Aber das haben Banken doch auch.

WELT: Apollo und zuletzt KKR haben Finanzvehikels an die Börse gebracht. Glauben Sie, dies ist der Beginn eines neuen Trends?

Giacometti: Absolut. Alle großen Firmen wie Permira oder Blackstone schauen sich ganz genau an, wie erfolgreich das Vehikel ist.

WELT: Was ist der Anreiz?

Giacometti: Zusätzliches Anlagevolumen. Die PE-Gesellschaft lässt den Privatanleger meist auch höhere Gebühren zahlen als den üblichen institutionellen Private-Equity-Investor. Eine Investmentbank sammelt für sie das Geld ein. Einfacher geht's nicht.



► *Finanzwelt Online, 31.05.2007*

REKORDAUSSCHÜTTUNG BEI STAR PRIVATE EQUITY FONDSSERIE

Die Rising Star AG zahlt bereits kurze Zeit nach der erfolgreichen Einführung ihrer STAR Private Equity Fondsserie 10 Prozent des gezeichneten Kapitals als Sonderausschüttung an die Anleger aus, teilte das Unternehmen mit. Die STAR Private Equity Fonds I und II mit einem Volumen von insgesamt 150 Millionen Euro wurden erst im Dezember 2005 beziehungsweise im August 2006 geschlossen. Dies ist unter Berücksichtigung der kurzen Laufzeit bislang die höchste Sonderausschüttung eines Private-Equity-Fonds in Deutschland.

Bei den STAR Private Equity Fonds I und II handelt es sich um Private Equity Dachfonds, die in zehn bis fünfzehn sorgfältig selektierte Zielfonds investieren. Die beiden Fonds sind limitierte Sondertranchen für Privatanleger, die jeweils an einem institutionellen Dachfonds mit einem Gesamtvolumen von 400 Millionen US-Dollar partizipieren. Derzeit können Anleger den Nachfolgefonds STAR Private Equity V European Dynamic zeichnen, der in den Wachstumsmärkten in Europa investiert und von Alpha Associates in Zürich, einer der international erfolgreichsten Private Equity Managementgesellschaft, verwaltet wird.

Die Sonderausschüttung der STAR Private Equity Fonds I und II setzt sich maßgeblich aus Rückflüssen einzelner Zielfonds sowie einem erfolgreichen Währungsmanagement zusammen. Dabei ist es dem Managementteam von Rising Star gelungen, durch kostenneutrale Währungsabsicherungsgeschäfte aufgrund der Euro-Aufwertung Währungsgewinne für die Anleger zu realisieren.

Zeichnungsfrist für den STAR Private Equity V endet am 30. Juni 2007

Kennzeichen aller Anlageprodukte der Rising Star AG ist es, im Managementprozess die international erfolgreichsten Managementgesellschaften im Bereich der Alternativen Investments einzubinden. Dadurch wird Investoren Zugang zu Anlagen eröffnet, die institutionellen Qualitätsansprüchen entsprechen und nur limitiert im Markt vorhanden sind. Somit bekommen auch Privatanleger Zugang zu den weltweit besten Private Equity Dachfondsmanagern, die bislang ausschließlich institutionellen Investoren zur Verfügung standen. Ermöglicht werden der Rising Star AG diese Kooperationen aufgrund eines internationalen Netzwerks zu den führenden Managementadressen, der Fokussierung auf Hedgefonds, Private Equity und Rohstoffe sowie der Marktpositionierung als führender Anbieter Alternativer Investments im deutschsprachigen Europa.

Derzeit befindet sich der STAR Private Equity V European Dynamic in der Zeichnungsphase, die am 30. Juni 2007 endet. Der Investitionsfokus dieses Fonds ist auf die dynamisch wachsenden Volkswirtschaften in Zentral- und Osteuropa gerichtet. Hier liegt auch das entscheidende Differenzierungskriterium gegenüber vergleichbaren Fondsangeboten, die sich auf „gesättigte“ Märkte wie die USA und Kerneuropa beschränken und zunehmend mit der Problematik eines Kapitalüberhangs konfrontiert sind, während in den Wachstumsmärkten deutliche Kapitalknappheit herrscht und dadurch günstigerer Einstiegsinvestitionen möglich sind.

Der STAR Private Equity Fonds V bindet wie seine Vorgängerfonds ebenfalls eine der international führenden institutionellen Managementadressen in die Auswahl der Private-Equity-Zielfonds ein. Bei diesem Fonds kooperiert Rising Star mit der Schweizer Gesellschaft Alpha Associates in Zürich. Alpha ist seit 1998 auf Private Equity Investitionen in den zentral- und osteuropäischen Staaten spezialisiert und investiert für institutionelle Kunden, darunter mehrere Banken, Pensionskassen und sehr vermögende Familien. Die Fondsmanager von Alpha erzielten im Zeitraum von 1998 bis 2006 in der Region Zentral- und Osteuropa mit Private Equity eine IRR-Rendite von 26,5 Prozent pro Jahr. Das vorgesehene Emissionskapital des Alpha Fonds beträgt 300 Millionen Euro, wovon ein limitiertes Volumen von 50 Millionen Euro über den STAR Private Equity V für Privatinvestoren zur Verfügung steht. Die Mindestbeteiligung liegt bei 15.000 Euro. Der Ausgabeaufschlag beträgt 5 Prozent.

.....



RISING STAR AG

Invest with the best

Seestrasse 46
CH-8598 Bottighofen
Switzerland

Phone +41 71 68 69 400
Fax +41 71 68 69 415

E-Mail info@risingstar.ch
www.risingstar.ch