

THE STAR MIRROR

MEDIENSPIEGEL



Euro am Sonntag • Private Equity in Emerging Markets – eine sinnvolle Alternative zu Aktieninvestments, Dr. Frank Erhard, Seite 2



Der Laufsteg zur Börse • Prada lud in China zur Megashow Seite 4

STAR PRIVATE EQUITY

////////////////////

SPIEGEL ONLINE (10.03.2011)

Aus dem Inhalt

Dr. Frank Erhard im Interview mit Andreas Scholz beim Deutschen Anleger Fernsehen in der Sendung „Börsenplatz 5“, 29. März 2011 Emerging Markets – Renditen wie im Wirtschaftswunder! Seite 2

Den Aufsteigern gehört die Zukunft
Auch wenn das nicht jeder wahrhaben will: Europa und die USA sind nicht mehr die Machtzentren dieser Welt. Seite 3

Unesco-Bericht
China hat bald weltweit die meisten Forscher. China positioniert sich mit aller Macht als Wissenschaftsnation. Ein neuer Bericht der Vereinten Nationen belegt eindrucksvoll, wie sich die Gewichte in der Forschung langsam, aber sicher nach Asien verschieben. Seite 3

Das Wirtschaftswunder findet woanders statt
Die Schwellenländer sind nach der Finanz- und Wirtschaftskrise zum wichtigsten Zugpferd der Weltwirtschaft geworden. Seite 3

Der neue, große Konsum-Boom.
Es ist eine gewaltige Geschichte. In den kommenden zehn Jahren werden in den Schwellenländern über eine Milliarde Menschen mehr als heute zum Mittelstand gehören. Seite 3

Reizvolle Schwellenländer
Weil in den Industrieländern der Anteil der arbeitenden Bevölkerung sinkt, sollten Anleger umdenken und sich neu positionieren. Seite 3

Deutsche Unternehmen investieren massiv in Brasilien
Die Fußball-WM 2014 und die Olympischen Spiele im Jahr 2016 bringen dem Land gigantische Infrastrukturprojekte. Das zieht viele Investoren an. Seite 4

Der lange Marsch nach China
Die Regierung in Peking drängt westliche Autobauer zunehmend dazu, mehr lokale Marken aufzubauen. Seite 5

Asian Private Equity Review
Der Boom geht weiter – die Geschwindigkeit nimmt ab. Seite 6

////////////////////

Carlos Henein im Interview



Seite 8

////////////////////

Imprint

Müligässli 1,
8598 Bottighofen,
Schweiz
Phone +41 71 6869-400
Fax +41 71 6869-415

© Rising STAR

Brasiliens Boom produziert viele neue Milliardäre

Brasilien bricht alle Rekorde: Aus dem Boomland haben es in kürzester Zeit zwölf neue Milliardäre in das Reichen-Ranking des US-Magazins „Forbes“ geschafft. Mit insgesamt 30 Personen stellt die südamerikanische Nation so viele Spitzenvermögende wie nie.

Hamburg – Es ist ein unübersehbarer Beweis für Brasiliens Aufstieg in die Top-Liga der globalen Wirtschaftsmächte: Nie zuvor schafften es so viele Milliardäre aus dem größten Land Südamerikas in die Liste der Reichsten der Welt wie in diesem Jahr. Zwölf neue Brasilianer nahm das US-Magazin „Forbes“ in sein am Mittwochabend veröffentlichtes Ranking auf. Insgesamt gehören nun 30 Brasilianer zum Club der Superreichen – so viele wie nie.

Einer von ihnen ist ein alter Bekannter: Eike Batista. Er bleibt mit einem geschätzten Vermögen von rund 30 Milliarden Dollar in den Top Ten der weltweit Reichsten. Der Inhaber der Firmenholding EBX ist Herr über ein riesiges Unternehmensnetzwerk, das sich über den Schiffsbau, Energiesektor und Logistik bis hin zum Tourismus und Unterhaltungssektor erstreckt.

Doch wer sind die unbekannteren Neuen? Sieben von ihnen haben ihren neuen Reichtum der zweitgröß-

ten Bank Brasiliens, der Itau Unibanco, zu verdanken. Zwei weitere sind Anteilseigner der drittgrößten Bank des Landes, der Banco Bradesco.

Auch außerhalb des Bankensektors sind Brasilianer ins „Forbes“-Ranking aufgerückt, zum Beispiel Edson de Godoy Bueno (zwei Milliarden Dollar) zusammen mit seiner Ex-Frau Dulce (1,9 Milliarden Dollar). Edson ist Chef von Amil Participações, der größten Pflegeorganisation des Landes. Die Einrichtung hat einen geschätzten Marktwert von 3,8 Milliarden Dollar.

Der Aufstieg der Brasilianer geht einher mit dem starken Wirtschaftswachstum des Landes. Mit einem Plus des Bruttoinlandsprodukts von 7,5 Prozent ist das Land im vergangenen Jahr zur siebtgrößten Wirtschaftsmacht weltweit aufgestiegen – nach den USA, China, Japan, Deutschland, Frankreich und Großbritannien.

weiter auf Seite 3



finanzwelt (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 Managementgesellschaften, 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.

Wirtschafts Woche (02.04.2011)

Staatsfonds meiden USA und Europa

Die mächtigen Staatsfonds aus Asien und den reichen Ölstaaten am Golf zeigen den Industrieländern zunehmend die kalte Schulter und investieren ihre Milliarden inzwischen lieber vor der eigenen Haustür. Die Schwellenländer versprechen nicht nur höhere Renditen, sondern gelten mittlerweile auch als sicher.

LONDON. „Die Investitionen der

Fonds verschieben sich signifikant in Richtung der Emerging Markets“, sagt John Nugée vom US-Vermögensverwalter State Street. State Street ist der weltweit größte Vermögensverwalter für institutionelle Anleger und hat gerade eine der wenigen systematischen Studien über die noch immer sehrdiskreten Staatsfonds veröffentlicht.

„Die Manager werden ihre In-

vestmentstrategien grundlegend ändern“, sagt State-Street-Manager Nugée. Die Emerging Markets versprechen nicht nur höhere Renditen, sondern gälten mittlerweile auch als sicherer Hafen, der Schutz vor Turbulenzen der großen Währungen wie Euro oder Dollar bietet.

[...]



Peter Záboji
Private Equity Experte und Chairman of the Board STAR Private Equity Opportunities S.A. SICAR

„Bei Unternehmensbeteiligungen ist es wie im wirklichen Leben: Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Langjährige Zusammenarbeit und ein exzellentes Standing im Markt gewähren den Zugang zu den besten Fonds. Diese aufzuspüren ist der Schlüssel zu überdurchschnittlichen Renditen ...“

Fallbeispiel **Gildemeister**

Handelsblatt (11.06.2010)

Deutsche Industrie muss chinesischer werden

Die Lernphase ist vorbei, nun haben es die Unternehmen in Asien selbst zu Meistern gebracht. Vor allem beim Werkzeugmaschinenbau in China ist der Aufstieg auffällig. Die Deutschen müssen sich anpassen, um zu bestehen. Das Beispiel der deutschen Anbieters Gildemeister zeigt, wie deutsche Unternehmen in Asien agieren müssen.

PEKING. Die aufstrebenden Länder Asiens können fast alles. Auf Technik und Dienstleistungen aus den USA, der EU oder Japan sind sie

immer weniger angewiesen – über die Lernphase des Kopierens haben sie es selbst zu Meistern gebracht.

Besonders auffällig ist der rasante Aufstieg des chinesischen Werkzeugmaschinenbaus. „Die Chinesen holen schnell auf“, sagt Rüdiger Kapitzka, Chef des deutschen Anbieters Gildemeister. „Sie holen auch schneller auf, als ich vor drei, vier Jahren noch gedacht habe.“

Kapitzka ist überzeugt, dass China ab diesem Jahr die Nummer eins im Werkzeugmaschinenbau sein wird. Die chinesische Maschinenbaubranche insgesamt setzte 2009 schon fast doppelt so viel um wie die deutsche. „China wird die Rolle des größten Produktionsstandorts übernehmen und für die nächsten

20 Jahre behalten“, prognostiziert Kapitzka.

Deutsche verlieren den Anschluss

Das zwingt die einstigen Maschinen-Weltmarktführer aus Deutschland zu einem Spagat: Sie müssen selbst chinesischer werden, ohne sich dabei aufzugeben. „Wenn die deutschen Maschinenbauer den Anschluss in wachstumsstarken Exportmärkten nicht verlieren wollen, müssen sie sich jetzt Produktionskapazitäten in Asien sichern“, sagt Unternehmensberater Roman Zeller von der Firma Alix Partners.

[...]

RISING STAR
Invest with the best

Die Jubiläumsprodukte der Rising STAR AG

Der Film „Die Neue Welt“ jetzt unter www.risingstar.ch



info@risingstar.ch, www.risingstar.ch

Euro am Sonntag (23.04.2011)

Private Equity in Emerging Markets – eine sinnvolle Alternative zu Aktieninvestments

Dr. Frank Erhard
CEO und Chairman Rising STAR AG

Emerging Markets werden als Baustein für das Gesamtvermögen für Investoren immer bedeutsamer. Der Grund dafür ist das nach wie vor hohe Wachstumspotenzial in diesen Ländern das von einer enorm wachsenden Mittelschicht und steigender internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen getragen wird. Bisher allerdings wird der Anteil der Emerging Markets im Portfolio fast nur über Aktieninvestments abgebildet. Für Anleger, die langfristig an dem Wachstum teilhaben wollen, ist Private Equity als Anlage eine sinnvolle Alternative.

Private Equity ist wie ein Aktieninvestment eine Beteiligung am Eigenkapital von Unternehmen. Im Unterscheid zu Aktien investieren Private Equity Fonds in nicht börsennotierte Unternehmen mit der

Zielsetzung diese durch Wachstumskapital und zusätzlichem Management Know-how in der Wettbewerbsfähigkeit zu optimieren und damit den Unternehmenswert zu steigern. Der Verkauf der Unternehmen an Wettbewerber oder durch einen Börsengang erfolgt in der Regel nach vier bis acht Jahren.

In den Emerging Markets ergeben sich für Anleger von Private Equity Fonds drei wesentliche Vorteile gegenüber Aktieninvestments:

Erstens ist die Transparenz für Private Equity Investoren deutlich höher als bei Aktieninvestments, da das gesamte Unternehmen oder eine wesentliche Beteiligung erworben wird. Zusätzliche Sicherheit gewinnen die Private Equity Fonds durch aktive Einflussnahme auf die Unternehmensentwicklung und genauer Kenntnis der Markt- und Wettbewerbssituation.

Zweitens hat die Finanzkrise gezeigt, dass bei globalen Verwerfungen die Aktienmärkte weltweit

gleichgerichtet sind und sich Korrelationen erhöhen. Private Equity Fonds sind dagegen aufgrund des mittel- und langfristigen Anlagehorizontes von prozyklischen Kapital Zu- und Abflüssen durch Euphorie oder Angst der Investorengemeinde weit weniger betroffen. Weil es sich um reine unternehmerische Beteiligungen handelt, kommt hier stärker die Entwicklung des jeweiligen Unternehmens zum Tragen als die Marktentwicklung der jeweiligen Börse. Dadurch kann ein Investor sein Gesamtvermögen deutlich besser stabilisieren und diversifizieren.

Drittens erzielen Private Equity Investments eine hohe Liquiditätsprämie von durchschnittlich 7% gegenüber Aktieninvestment. Durch die Wachstumsdynamik in den Emerging Markets, insbesondere in Asien und Lateinamerika, sind sogar Renditen möglich die mit unternehmerischen Beteiligungen zu Zeiten der Wirtschaftswunderjahre

in Deutschland vergleichbar sind.

Vorteil von Aktieninvestments in den Emerging Markets ist, dass diese für jeden Anleger über Einzelaktien, Aktienfonds oder ETFs investierbar sind. Dagegen ist die Beteiligung an Private Equity Fonds für viele Privatkunden grundsätz-

lich nicht möglich. Dies aufgrund des hohen Selektionsaufwand zur Identifizierung der Elite der Manager, der Mindestbeteiligung von häufig mehreren Million Euro sowie dem Zugang der aufgrund der Limitierung der Fondsvermögen nur wenigen Investoren vorbehalten ist.

Da die Emerging Markets weiterhin ein wichtiger Wachstumsmotor der Weltwirtschaft bleiben suchen vermehrt professionelle Investoren Zugang zu den erfolgreichen Private Equity Manager insbesondere in Asien und Lateinamerika. Private Equity Manager die bereits in der Vergangenheit ihren Erfolg unter Beweis gestellt haben und überlangjährig eingespielte Managementteams verfügen stehen in der Gunst der Profianleger an oberster Stelle.

Ein Beispiel für einen dieser professionellen Investoren mit einer hohen Gewichtung von Private Equity Investments in den Emerging Markets ist das drittgrößte Family Office der Welt - Quilvest. Für die Gründerfamilie verwaltet die eigene Vermögensverwaltung der Familie seit 1912 bereits in siebter

Generation das Kapital von heute über 15 Mrd. US-Dollar. Mit unternehmerischen Beteiligungen hat die Familie das Vermögen während zweier Weltkriege und zahlreicher Krisen der Finanzmärkte nicht nur erhalten sondern auch erfolgreich vermehrt. Die Familie gilt als die "Rotschilds Lateinamerikas" und investiert neben den Märkten Lateinamerikas bereits seit 1980 auch in Private Equity Fonds in Asien. Mit Erfolg: Mit Private Equity Fonds in den Emerging Markets hat die Familie bisher durchschnittlich über 30% Rendite generiert, bei direkten Beteiligung an Unternehmen in den aufstrebenden Volkswirtschaften konnte das eingesetzte Familienvermögen sogar versechsfacht werden – ein fast unübertroffener Spitzenwert in der Branche. Erstmals wird für deutsche Privatanleger eine Partizipation an dem aktuellen Private Equity Investments der Familie in den Emerging Markets über die Rising STAR AG ermöglicht. Als Private Placement ist eine Beteiligung ab Euro 500.000.- sowie als öffentliches Beteiligungsangebot ab Euro 10.000.- zu zeichnen.

DAF

Dr. Frank Erhard im Interview mit Andreas Scholz beim Deutschen Anleger Fernsehen in der Sendung „Börsenplatz 5“ (29.03.2011)

Emerging Markets – Renditen wie im Wirtschaftswunder!

Börse Online

(16.03.2011)

„Erst die langfristige Strategie festlegen“

Dr. Frank Erhard

Alter: 43 Jahre

Position: Chef von Rising Star, einer Schweizer Gesellschaft für alternative Investments

Karriere: BWL-Studium an der Friedrich-Alexander-Universität in Nürnberg, Promotion über „Optimierung der Asset Allocation mit Hedgefonds“. Gründete 2001 zusammen mit zwei Partnern Rising Star. Unterrichtet an der European Business School Oestrich-Winkel im Investivstudiengang Hedge-Fonds

Privat: verheiratet. Mag Segeln, Tauchen, Wakeboarden, Skifahren und Reisen

Wann und womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient? Im großen Stil noch während des Studiums mit meinem ersten Unternehmen im Telekommunikationssektor.

Was war Ihr erstes Investment? Ich habe gleich nach dem Crash 1987 VW-Aktien gekauft.

Was war Ihr bislang bestes Investment? Die Gründung von Rising Star.

Was war Ihr schlechtestes Investment? Diverse Investments während der Dotcom-Euphorie im Neuen Markt im Jahr 2000.

Was ist Ihr Anlagemotto? Erst die langfristige Strategie festlegen, dann diese mit Disziplin taktisch konsequent umsetzen.

Macht Geld glücklich? Die kleinen Freuden des Lebens lassen sich mit Geld besser verwirklichen. Für das große Glück ist es vollkommen irrelevant.

Wer ist Ihr Vorbild? Ideale und Visionen faszinieren mich deutlich mehr als Personen.

Wie erklären Sie Kindern die Märkte? Wer sein Geld nicht ausgibt, sondern spart, kann dafür später die doppelte Anzahl an Spielsachen kaufen.

Wo steht der DAX in einem halben Jahr? Das einzig Zuverlässige an Prognosen ist ihre notorische Unzuverlässigkeit. Insofern lege ich mich ungern fest.

Welches Investment würden Sie für Ihre Kinder oder Patenkinder tätigen? Da Kinder und Patenkinder noch sehr jung sind, habe ich ein Private-Equity-Investment mit Fokus auf die Emerging Markets sowie Aktien erworben. Auf Sicht von zwei Dekaden wird ihnen das ein finanziell entspanntes Leben ermöglichen.

Wenn Sie heute 1000 Euro ausgeben sollten, was würden Sie kaufen? Nichts, sondern eine Spende tätigen.

Wofür würden Sie Ihr letztes Geld ausgeben? Das überlasse ich meinen Erben.

Fragen der Leser an Frank Erhard

Joe Frenz:

Welche alternativen Investments sind zurzeit besonders aussichtsreich?

Private Equity in den Emerging Markets: Wegen des starken Wachstums bestehen Renditechancen wie zu Zeiten des deutschen Wirtschaftswunders. Zudem liefert die Anlage in einem anderen Wirtschafts- und Währungsraum einen natürlichen Inflationsschutz.

Klaus Kessler:

Welchen Einfluss haben die Umbrüche in Nordafrika auf die europäischen Finanzmärkte?

Mittel- und langfristig einen positiven, wenn sich dort – wie Osteuropa, Asien und Lateinamerika zeigen – liberale Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen etablieren.

Kurt Ulmer:

Schneiden Hedge-Fonds in volatilen oder weniger volatilen Märkten besser ab?

Das ist strategieabhängig. Bei volatilen Märkten bieten sich mehr Opportunitäten, von denen die meisten Hedge-Fonds-Strategien profitieren. Trendfolgesysteme dagegen brauchen stabile Trends, die sich häufiger bei geringeren Volatilitäten ausbilden.



Andreas Scholz: Wie kann man die Rising STAR einordnen?

Dr. Frank Erhard: Die Rising STAR bietet interessierten Anlegern die Möglichkeit, an unternehmerischen Investments zu partizipieren, die normalerweise nur Stiftungen, Pensionskassen oder Inhabern sehr großer Familienvermögen offenstehen. Wir beteiligen uns über Private Equity Fonds an Unternehmen. Das Konzept der Private Equity Beteiligung an Unternehmen bedeutet, dass Unternehmen gekauft und in ihrer Wachstumsphase aktiv durch Kapital, Know-how und dem Netzwerk der Manager unterstützt werden. Das Unternehmen wird in der Phase in der wir mit Eigenkapital beteiligt sind in der relativen Wettbewerbssituation gestärkt. Dadurch ergibt sich ein positiver Effekt auf den Unternehmenswert, der bei einer Veräußerung der Unternehmensanteile den Gewinn des Private Equity Investors ergibt. Es ist eine unternehmerische Beteiligung auf Zeit, die mit einem Verkauf an einen strategischen Investor oder einem Börsengang endet.

Andreas Scholz: Wie ist das Umfeld momentan für Private Equity? Krise vorbei oder sehen Sie schon wieder eine Reihe von Risiken? Wie würden Sie im Moment das Marktumfeld beschreiben?

Dr. Frank Erhard: Die Weltkonjunktur repräsentiert sich aktuell sehr robust mit einem Wirtschaftswachstum von circa 5% im Jahr 2010. Das Wachstum der Emerging Markets wie Brasilien Indien und China lag 2010 bei circa 8%. Die entwickelten Volkswirtschaften wie die USA, Europa oder Japan haben dagegen lediglich 2% Wachstum verzeichnet. Dieser Zustand zeigt deutlich wie sich die Welt nicht nur 2010, sondern auch in den letzten Dekaden, verändert hat. Das anhaltende Wachstum der aufstrebenden Volkswirtschaften schafft den Investoren gute Opportunitäten. Wenn man als Investor eine Zeitmaschine benutzen könnte, würde man aus einer deutschen Perspektive in die deutschen Wirtschaftswunderjahre der 50er und 60er Jahre zurückreisen und dann investieren. In dieser Zeit konnte man seine Investments erfolgreich positionieren, und hatte eine wachstumsstarke Zukunft vor sich. Eine solche Situation finden wir heute in den Emerging Markets vor.

Andreas Scholz: Das machen Sie direkt aber auch über Fonds?

Dr. Frank Erhard: Wir investieren sowohl über Dachfonds in verschiedene Private Equity Singlefonds, die sich dann an Unternehmen beteiligen, als auch durch Co-Investments parallel mit Private Equity Fonds direkt an Unternehmen. Insbesondere bei größeren Einzeltransaktionen eröffnen die Private Equity Singlefonds Investoren eine direkte Investition an Unternehmen. Das hat für den Investor unserer Invest-

ments den Vorteil, dass er sich sehr kosteneffizient beteiligen kann. Auf diese Co – Investments legen wir neben den Investitionen in Fonds unser Hauptaugenmerk.

Andreas Scholz: Wie ist das Umfeld momentan für Private Equity? Krise vorbei oder sehen Sie schon wieder eine Reihe von Risiken? Wie würden Sie im Moment das Marktumfeld beschreiben?

Dr. Frank Erhard: Die Weltkonjunktur repräsentiert sich aktuell sehr robust mit einem Wirtschaftswachstum von circa 5% im Jahr 2010. Das Wachstum der Emerging Markets wie Brasilien Indien und China lag 2010 bei circa 8%. Die entwickelten Volkswirtschaften wie die USA, Europa oder Japan haben dagegen lediglich 2% Wachstum verzeichnet. Dieser Zustand zeigt deutlich wie sich die Welt nicht nur 2010, sondern auch in den letzten Dekaden, verändert hat. Das anhaltende Wachstum der aufstrebenden Volkswirtschaften schafft den Investoren gute Opportunitäten. Wenn man als Investor eine Zeitmaschine benutzen könnte, würde man aus einer deutschen Perspektive in die deutschen Wirtschaftswunderjahre der 50er und 60er Jahre zurückreisen und dann investieren. In dieser Zeit konnte man seine Investments erfolgreich positionieren, und hatte eine wachstumsstarke Zukunft vor sich. Eine solche Situation finden wir heute in den Emerging Markets vor.

Andreas Scholz: Ist der Wachstumstrend intakt oder sehen Sie erste Anzeichen einer Überhitzung in diesen Regionen?

Dr. Frank Erhard: Sehr gesunde Staatshaushalte in den Emerging Markets stehen für eine positive Rahmenkonstellation und für ein gesundes Wirtschaftswachstum. Die momentanen Gefahren für die Wirtschaft sind eher in den massiv verschuldeten entwickelten Volkswirtschaften zu sehen, die ihre Haushalte konsolidieren müssen. Die Emerging Markets erfüllen teilweise die Maastricht Kriterien deutlich besser als viele Industrienationen.

Andreas Scholz: In welche Länder sollte Ihrer Meinung nach aktuell investiert werden?

Dr. Frank Erhard: Das Hauptaugenmerk sollte derzeit auf Asiens größte Volkswirtschaften China, Indien sowie Brasilien, der Motor Südamerikas, liegen. Die Rising STAR sieht eine optimale geografische Allokation von bis zu 60% der Investitionen in Asien. Neben Asien ist Lateinamerika, hier vornehmlich Brasilien und Chile ein aussichtsreiches Terrain für Investoren; wir gewichten diese Regionen mit bis zu 40% unserer Investitionstätigkeit. Osteuropa spielt aktuell eine weniger gewichtige Rolle als noch vor wenigen Jahren.

Andreas Scholz: In welche Unternehmen wird genau investiert?

Dr. Frank Erhard: Im Wesentlichen beteiligen wir uns an Unternehmen, die direkt von dem Konsumentenboom der dortigen Länder profitieren. Beispielhafte Sektoren/Branchen wären Lebensmittelindustrie, Infrastrukturfirmen, jegliche Konsumgüter-, Bildungs- und Freizeitindustrie. Somit die Branchen, die von dem konsumgetriebenen Boom einer stark wachsenden Mittelschicht dieser Länder überproportional profitieren. Im Ergebnis investieren wir in unsere Produkten in circa 200 Unternehmensbeteiligungen, so dass unserer Fonds ein diversifiziertes Investment mit hoher Sicherheit und einer nachhaltigen Renditechance offerieren.



SPIEGEL ONLINE (11.11.2010)

Unesco-Bericht

China hat bald weltweit die meisten Forscher

China positioniert sich mit aller Macht als Wissenschaftsnation. Ein neuer Bericht der Vereinten Nationen belegt eindrucksvoll, wie sich die Gewichte in der Forschung langsam, aber sicher nach Asien verschieben. Paris – Chinas Forscher streben unaufhaltsam an die Weltspitze.

Schon bald wird es in dem Land mehr Wissenschaftler geben als in jedem anderen Staat der Erde. Zu diesem Schluss kommt die Unesco in der neuesten Ausgabe ihres Wissenschaftsberichts 2010. Der seit 1993 regelmäßig herausgegebene Report der Uno-Organisation soll einen Überblick auf die For-

schungslandschaft der Welt liefern. Dabei zeigen sich klare Trends: Jeder zehnte wissenschaftliche Artikel weltweit stammt mittlerweile aus China. Innerhalb von sechs Jahren hat das Land damit seinen Anteil an der wissenschaftlichen Produktion verdoppeln können. Das geht einher mit einem mas-

siven Anstieg der Investitionen in Forschung und Entwicklung in der Zeit zwischen 2002 und 2008: Sie kletterten um 50 Prozent. Der Trend zu mehr Forschung sei auch in Russland und Osteuropa zu beobachten. Dort kehre man langsam wieder zu den Zahlen aus der Zeit vor dem Fall des Eisernen

Vorhangs zurück. Indien plane derzeit die Einrichtung von 30 neuen Universitäten. Dadurch sollten die Studentenzahlen in dem Land von weniger als 15 Millionen im Jahr 2007 auf 21 Millionen im Jahr 2012 steigen.

2. Teil: Brasiliens Boom produziert viele neue Milliardäre

Auch die Zukunft sieht hervorragend aus: 2014 kommt die Fußball-WM nach Brasilien, 2016 finden die Olympischen Spiele in Rio de Janeiro statt.

Noch vor wenigen Jahren musste der Internationale Währungsfonds (IWF) dem Land helfen – heute besitzt der größte Staat Südamerikas Devisenreserven im Wert von 200 Milliarden Dollar. Und unterstützt den IWF, damit dieser anderen Krisenstaaten helfen kann.

[...]

manager-magazin (14.10.2010)

IPO-Magnet Asien

In Asien brummt das Geschäft mit Börsengängen. Dank des robusten Wirtschaftswachstums und der niedrigen Zinsen erzielten asiatische Unternehmen in diesem Jahr bei ihren IPOs bereits mehr als doppelt soviel wie in den USA, Europa, dem Nahen Osten und Afrika zusammen.

Singapur/Hongkong - „Die Stimmung der Investoren für Asien ist derzeit sehr euphorisch und überträgt sich auch auf den IPO-Markt in der Region“, sagt Wong Kok Hoi, Chef-Investmentstrategie von APS Asset Management in Singapur. Asien wirke dabei wie ein starker Magnet, der Kapital aus dem Ausland anziehe.

[...]



Handelsblatt (11.01.2011)

Reizvolle Schwellenländer

Weil in den Industrieländern der Anteil der arbeitenden Bevölkerung sinkt, sollten Anleger umdenken und sich neu positionieren.

Die Meldung ist in den vergangenen Tagen etwas untergegangen und das, obwohl ihr Einfluss auf die Finanzmärkte langfristig immens ist: Erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg ist 2010 in den Industrieländern die Zahl der Erwerbstätigen zurückgegangen. Die Konsequenz: Das Wirtschaftswachstum fällt langfristig geringer aus, ebenso die Produktivität. Ein wesentlicher Ein-

fluss auf die dortigen Aktienmärkte ist die Folge. Diese werden voraussichtlich nicht mehr in dem Maße steigen wie in den Jahren zuvor. Für Anleger bedeutet das nicht generell, dass Chancen dahin sind. Es locken vielmehr andere, beispielsweise in den Schwellenländern. Dort wird die Zahl der Erwerbstätigen weiter steigen, erst in zehn bis 20 Jahren könnte sich

dieser Trend Experten zufolge umkehren. „Gemessen an ihrer Wirtschaftsleistung müssen Schwellenländeraktien heute ein deutlich höheres Gewicht an der weltweiten Aktienmarktkapitalisierung aufweisen.“

[...]

„Die Globalisierung hat eine unaufhaltsame Dynamik und befindet sich in einem fortgeschritten Stadium. Wir werden aus europäischer Sicht überrascht sein, in welcher Geschwindigkeit die Welt sich weiter verändert und politische Macht, wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit und Wohlstand in den kommenden 10 Jahren sich in die aufstrebenden Volkswirtschaften der Welt verschieben wird. Dieser Prozess ist bereits im vollen Gange.“



Matthias Horx bekanntester Zukunfts- und Trendforscher, Referent am 10. Forum Alternative Investments der Rising STAR AG am 24. Februar 2011

Handelsblatt (15.04.2011)

Den Aufsteigern gehört die Zukunft

Auch wenn das nicht jeder wahrhaben will: Europa und die USA sind nicht mehr die Machtzentren dieser Welt. Die Gewichte haben sich verschoben – schon allein aus ökonomischen Gründen.

Brics – das ist die Abkürzung für die bunteste Vereinigung von Staaten, die die Globalisierung bisher hervorgebracht hat: Brasilien, Russland, Indien, China und neuerdings Südafrika. Und genau deswegen werden diese Länder von manchen altvorderen Beobachtern aus dem Westen mit Herablassung gestraft.

[...]

finanzwelt (05.2010)

Das Wirtschaftswunder findet woanders statt

Die Schwellenländer sind nach der Finanz- und Wirtschaftskrise zum wichtigsten Zugpferd der Weltwirtschaft geworden. Dahinter stehen nicht nur Zahlen, sondern vor allem politischer Fortschritt, und der ist noch längst nicht ausgereizt.

[...]

WirtschaftsWoche (18.04.2011)

Neue Weltwährung Yuan

Das internationale Währungssystem steht vor einer Zäsur. Während die Schuldenwährungen Dollar und Euro an Vertrauen verlieren, treibt die Regierung in Peking den Aufstieg des Yuan zur globalen Leitwährung voran. Chinas Exportwirtschaft kann von diesem Aufbruch profitieren. Unternehmen und Anleger im Westen auch.

[...]



private wealth (04.2010)

Der neue, große Konsum-Boom.

Es ist eine gewaltige Geschichte. In den kommenden zehn Jahren werden in den Schwellenländern über eine Milliarde Menschen mehr als heute zum Mittelstand gehören. Und konsumieren. Solche dramatischen Veränderungen haben das Zeug dazu, eine Investmentblase auszulösen.

In den nächsten Jahren? In den kommenden Monaten? Oder sind wir bereits mittendrin? Zeit für eine längerfristige Perspektive.

[...]

Wirtschafts
Woche (26.06.2010)

Nestlé will in Schwellenländern kräftig wachsen

Der Schweizer Lebensmittelkonzern Nestlé, mit einem Umsatz von umgerechnet 72 Milliarden Euro größter Lebensmittelhersteller der Welt, will in Schwellenländern wie China, Brasilien, Russland oder Indien schneller wachsen als das dortige Bruttoinlandsprodukt.

[...]

„Eine breite Portfoliostreuung und ein erprobter disziplinierter Investitionsprozess sind unabdingbar für Werterhalt und -entwicklung eines Private Equity Investments.“



Philip Roesch
Director STAR Private Equity Opportunities S.A. SICAR und früherer Europa-Leiter der Managementgesellschaft Auda Private Equity

FINANCIAL TIMES (10.01.2011)

Allianz stockt Anteil an chinesischem Versicherer auf

Die Allianz will ihre Position im chinesischen Versicherungsmarkt ausbauen und hat weitere Anteile an China Pacific erworben. Verkäufer ist der Finanzinvestor Carlyle, der mit der Beteiligung ordentlich Kasse macht.

[...]

manager-magazin (31.01.2011)

Siemens stärkt Indien-Geschäft

Der Industriekonzern Siemens will den Anteil an seiner indischen Tochter deutlich erhöhen. Dafür ist der Konzern bereit, rund eine Milliarde Euro auszugeben. Die Münchener folgen damit dem Beispiel ihres Schweizer Konkurrenten ABB.

[...]

Wirtschafts
Woche (25.03.2011)

BASF investiert 860 Millionen Euro in China

BASF hat grünes Licht für den Bau einer Großanlage im chinesischen Chongqing. 860 Millionen Euro will der weltgrößte Chemiekonzern dort investieren, um ab 2014 das Kunststoffvorprodukt MDI in China herzustellen.

[...]

Handelsblatt (08.04.2011)

Deutsche Unternehmen investieren massiv in Brasilien

Die Fußball-WM 2014 und die Olympischen Spiele im Jahr 2016 bringen dem Land gigantische Infrastrukturprojekte. Das zieht viele Investoren an.

Der anhaltende Wirtschaftsaufschwung Brasiliens zieht deutsche Investoren an wie noch nie: Seit Jahresbeginn verkünden hiesige Unternehmen im Wochenrhythmus Übernahmen, Beteiligungen oder Investitionen in Brasilien – weit vor allen anderen ausländischen Konkurrenten.

„Die deutsche Wirtschaft ist aufgewacht“, sagt Stefan Zoller, CEO des EADS-Tochterunternehmens Cassidian und Vorsitzender des sogenannten Brazil Boards im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI). „Heute gibt es kein Unternehmen mehr, das Brasilien nicht auf seiner Investitionsliste hat.“

Grund für die neue Lust an Zuckerhut und Copacabana sind zum einen die stabil wachsende Binnennachfrage und zum anderen riesige Infrastrukturprojekte der brasilianischen Regierung. Eine Billion Dollar will der Staat zusammen mit der Privatwirtschaft bis 2014 investieren, vor allem um die marode Infrastruktur auszubauen. Denn Schlaglöcher in den Straßen und Stromausfälle kann sich das fünftgrößte Land der Erde bald nicht mehr leisten: 2014 wird Brasilien die Fußballweltmeisterschaft und 2016 die Olympischen Spiele in Rio de Janeiro austragen.



1 Billion Dollar will Brasilien in die Infrastruktur investieren, um sie für die Fußball-WM und die Olympischen Spiele vorzubereiten. (Quelle: Brasilianische Regierung)

Per Dekret will die neue Präsidentin Dilma Rousseff Genehmigungsprozesse für Staudämme, Straßen und Flug- und Schiffshäfen beschleunigen. Auch der Ausbau Brasiliens zur Energiegroßmacht steht auf ihrem Programm: Neben den großen Ölvorräten will sie in alternative Energien, aber auch in Atomenergie investieren.

EADS überwacht Sportarene

Folglich zieht Brasilien vor allem Firmen aus den Branchen Bau, Transport und Energie an, aber auch Autohersteller, Medizintechnik-Anbieter und Chemiekonzerne. Der Windgeneratorhersteller Wobben investiert 170 Millionen Euro in einen der größten Windkraftparks Brasiliens. Der europäische Rüstungskonzern EADS überwacht gemeinsam mit dem brasilianischen Mischkonzern Odebrecht die Sportveranstaltungen

und schützt mit Sicherheitstechnik die Ölanlagen vor der Küste. Der Badarmaturen-Produzent Hansgrohe baut ein eigenes Vertriebs- und Verkaufnetz in Brasilien auf.

Rund 60 Wirtschaftsdelegationen erwartet die Deutsch-Brasilianische Handelskammer in São Paulo dieses Jahr. Verkehrsminister Peter Ramsauer war kürz-

lich bereits mit mehreren Firmen im Schlepptau vor Ort. Sie hoffen, im Hafen von Santos im Osten des Landes und bei dessen Anbindung an das Hinterland, umfangreich am Ausbau beteiligt zu werden. Der Hafen Duisburg unterzeichnete ein Beratungsabkommen mit Santos für ein Logistikkonzept. „Wir wollen für die heimische Wirtschaft als Wegbereiter fungieren, wenn es im nächsten Schritt um die Vergabe der Aufträge geht“, sagt Erich Staake, Chef der Duisburger Hafen AG.

„Die Unternehmen sind erstmals auch bereit in Vorleistung zu treten, um in Brasilien Fuß zu fassen“,

Stefan Zoller
vom Brazil Board des BDI

Die nötige Sicherheit dafür liefern nicht nur die geplanten Infrastruktur-Projekte, sondern auch der anhaltende Aufschwung. Brasilien ist nahezu unbeschadet durch die Weltwirtschaftskrise gekommen, die Wirtschaftsleistung ist im vergangenen Jahr um 7,5 Prozent ge-

wachsen. Deutsche Unternehmen wollen deshalb die zunehmend kaufkräftige Bevölkerung als Kunden erobern.

Der Chemiekonzern BASF etwa hofft, als Zulieferer für lokale Konsumgüterhersteller zum Zuge zu kommen. BASF will in Brasilien eine Produktion für Acrylsäure aufbauen – dem Grundstoff für Windeln. „Bisher war der Binnenmarkt zu klein, aber das hat sich jetzt geändert“, sagt Michel Mertens von BASF. Nach Angaben des Bundesstaates Bahia im Nordosten wird BASF dort bis zu 650 Millionen Euro investieren.

Siemens plant eine Fabrik für medizinische Geräte. Die Münchener wollen wegen des wachsenden Umsatzes im Gesundheitssektor mit einer eigenen Produktion präsent sein. Sie sind nicht die einzigen: Die Konkurrenten General Electric und Philips haben bereits den Bau neuer Fabriken für Diagnostikgeräte in Brasilien angekündigt.

Auch Autobauer BMW läugelt mit einer eigenen Produktion in Südamerika. Noch sind die Umsätze von BMW und Mini in Brasilien bescheiden – aber sie wachsen deutlich: Im vergangenen Jahr verkaufte BMW mit 18000 Fahrzeugen mehr als 50 Prozent mehr als im Vorjahr. Bislang baut der Konzern Motorräder in der Amazonas-Freihandelszone Manaus.

WELT am SONNTAG (06.02.2011)

Der Laufsteg zur Börse

Prada lud in China zur Megaschau. Aus gutem Grund. Das Label will an die Börse. Nicht in New York oder London – in Hongkong.

Schaulaufen: die erste große Prada-Modenschau in Peking. Zielgruppe: Chinesen, die nicht lange nach dem Preis fragen.

[...]



Handelsblatt (08.04.2011)

Der lange Marsch nach China

Die Regierung in Peking drängt westliche Autobauer zunehmend dazu, mehr lokale Marken aufzubauen. Zulieferer wittern ein gutes Geschäft – Bosch will 24000 neue Jobs vor Ort schaffen.

Für Ferdinand Piëch gibt es keinen Zweifel: In zehn Jahren, so der VW-Patriarch jüngst, sehe er China an der Weltspitze. Schon jetzt hat das boomende China-Geschäft für deutsche Autokonzerne wie Volkswagen überragende Bedeutung. Der Gesamtabsatz stieg in China im vergangenen Jahr um rund ein Drittel auf gut 18 Millionen Fahrzeuge – inklusive leichter Nutzfahrzeuge. Die Volksrepublik ist damit der größte Automarkt der Welt, an ihr führt für die Branche kein Weg mehr vorbei. Doch die Regierung in Peking macht Druck: Sie drängt die ausländischen Hersteller, mehr lokale Marken aufzubauen. Ihr Anteil soll bis 2015 von derzeit 30 auf 40 Prozent steigen. Die großen Automobilzulieferer wittern nun ein neues,

großes Geschäftsfeld. Denn mehr lokale Marken in China heißt mehr Produktion und mehr Teilelieferungen vor Ort.

Als einer der ersten großen Zulieferer reagiert jetzt der Stuttgarter Konzern Bosch. Er will sein Engagement in China bis 2015 fast verdoppeln und die Zahl der Mitarbeiter von heute 26000 auf rund 50000 aufstocken.

Der lange Marsch der Autoindustrie nach China beschleunigt sich durch die Forderung der Regierung in Peking. Die ausländischen Hersteller sollen die Nachfrage künftig zunehmend aus Werken in China decken. Es gibt zwar keine schriftliche Regelung, doch Regierungsvertreter lassen bei Verhandlungen klar durchblicken, dass dies eine zentrale Bedingung ist. Bis zu 30 Prozent ihrer Kapazitäten sollen die westlichen Hersteller für eine lokale Marke bereitstellen. Die Autokonzerne machen dabei aus der Not eine Tugend und planen neue lokale Marken für die Volksrepublik.

Der Volkswagen-Konzern etwa, der in Foshan im Süden Chinas eine Fabrik für 300000 Fahrzeuge bauen will, spricht mit seinen Partnern SAIC und FAW über die Entwicklung eines lokalen Kleinwagens. Die Amerikaner von General Motors haben in China bereits die Marke Baojun auf den Markt gebracht, Daimler und der chinesische Partner BYD sowie die Franzosen von Peugeot planen ebenfalls in China den Aufbau einer neuen Marke. Und während sich die westlichen Hersteller nur widerwillig den Forderungen der Regierung in Peking beugen, ist den Autozulieferern wie Bosch vollkommen egal, in welcher Marke ihre Teile letztlich verbaut werden.

Platz 3 der umsatzstärksten Bosch-Regionen

„Die Lokalisierungsquote dürfte jährlich um drei bis fünf Prozent steigen und schmälert die Menge

der aus Europa bezogenen Teile“, heißt es bei der Unternehmensberatung Roland Berger. Die Mehrheit der neuen Jobs in der Branche entsteht daher in Asien. China, Indien und andere bevölkerungsreiche Länder entdeckten das Automobil, sagte Daimler-Chef Dieter Zetsche einst. „Da müssen wir vor Ort sein, um die große Nachfrage zu bedienen.“

Für die Zulieferer entsteht so ein wachsender lukrativer Markt. Denn angesichts globaler Produktionsketten dringen die Autokonzerne darauf, dass ihre großen Zulieferer ihnen nach China folgen. Wie bei den Zulieferern Continental, ZF, Denso und Delphi kommt auch bei Bosch ein großer Teil des Zuwachses aus Asien. Bereits im vergangenen Jahr steigerten die Stuttgarter im Asien-Pazifik-Raum den Jahresumsatz gegenüber 2009 nominal um 42 Prozent und knackten in der Region erstmals die Marke von zehn Milliarden Euro – Tendenz auch in diesem Jahr weiter steigend. Den Löwenanteil macht dabei China aus: In der Volksrepublik soll der Umsatz von 2,9 auf mehr als vier Milliarden Euro gestiegen sein. Vor zehn Jahren stand China noch auf Platz 20 der umsatzstärksten Bosch-Regionen. Heute befindet sich das Land hinter Deutschland und den USA auf Platz 3.

„China wird der größte Markt sein“, sagte Uwe Raschke, bei Bosch zuständig für den Asien-Pazifik-Raum. Am 20. April eröffnet Bosch-Chef Franz Fehrenbach persönlich die neue China-Zentrale in Schanghai – bei den sonst so sparsamen Schwaben ein Zeichen dafür, dass viele größere Projekte anstehen. Fast 20 Prozent der Umsätze der Zulieferer in Europa sind schon von der Entwicklung des chinesischen Marktes abhängig, so das Fazit der Unternehmensberatung Roland Berger.

Ein Trend, der auch vor den Arbeitsplätzen nicht Halt macht, „Wir

bauen die Entwicklung im Ausland stark aus, ohne den Standort Deutschland zu vernachlässigen“, sagte Bosch-Personalvorstand Wolfgang Malchow den „Stuttgarter Nachrichten“. Doch der Fachkräftemangel wird auch im Ausland zunehmend ein Thema. Malchow bezeichnete es als Herausforderung, genügend qualifizierte Mitarbeiter in China zu finden.

„Wir können die Leute ja nicht aus bereits bestehenden Industrien rekrutieren. Deshalb müssen wir selbst eine hohe Ausbildungsleistung erbringen“, sagte der Bosch Manager So seien in China bereits eigene Trainingszentren und ein Kolleg aufgebaut worden, das die Studienkenntnisse der Beschäftigten auf dem neuesten Stand halten sollte. Auch wird um angehende Ingenieure mit Incentives geworben. Vor wenigen Tagen lud der Zulieferer angehende Techniker auf die

neue, hauseigene Teststrecke Suzhou ein, um die Leistungsfähigkeit der Bosch-Produkte vorzuführen.

Zulieferer und Hersteller buhlen um Talente

Zulieferer und Hersteller kommen sich bei der Talentsuche jedoch immer mehr ins Gehege. Denn auch die Autokonzerne planen die Beschäftigtenzahlen in Übersee deutlich zu erhöhen. Allein VW will bis 2015 rund 50 000 neue Jobs weltweit schaffen, Daimler stellt dieses Jahr etwa 10 000 Mitarbeiter ein, die Mehrheit davon im Ausland und dort vor allem in Schwellenländern wie China.

Bosch hat das Ziel, bis 2015 den Umsatzanteil im Asien-Pazifik-Raum von zuletzt 23 auf 30 Prozent zu steigern. Vor drei Jahren lag der Wert noch bei einem Fünftel. Am 14. April veröffentlichten die Stuttgarter

die neuesten Zahlen. China wird dabei einen der Schwerpunkte bilden. Denn im Bosch-Management ist man sich einig, dass China langfristig für alle Produkte der größte Markt sein wird.

Für Bosch ist das besonders wichtig, da der Konzern auch Hausgeräte, Werkzeuge, Sicherheitstechnik, Solarzellen und Heizanlagen im Programm hat. Der Ausbau der Beschäftigung betrifft nicht nur die Automobilsparte, sondern auch alle Bereiche, betonte ein Sprecher. Bosch stellt sich dabei auf die Vielfalt Chinas mit seinen 30 Provinzen und 56 ethnischen Gruppen ein. Deshalb müsse man in China auch so viel investieren wie in 30 Ländern. Geplant sind rund 40 neue Verkaufsbüros, mehr als in ganz Europa.

Wachstumsmarkt China

Rekordjahr Die Autoindustrie steuert nach der verheerenden Krise im Jahr 2009 und der 2010 einsetzenden Erholungsphase auf ein Rekordjahr zu. Mehr als 62 Millionen Fahrzeuge werden die Hersteller laut Prognosen weltweit verkaufen.

Wachstum Die Hersteller beauschauen sich vor allem an den Wachstumsaussichten in China. Auf 13,4 Millionen Pkw taxiert die Unternehmensberatung Berger die Verkäufe dort im laufenden Jahr – ein Wachstum von 15 Prozent. Alle Hersteller bauen darum ihre Kapazitäten deutlich aus.

Unsicherheit Der starke Einfluss des Staates macht den weltgrößten Automarkt aber zu einer mit Unsicherheit behafteten Wette. Angesichts ihrer machtvollen Position ist die chinesische Regierung in der Lage, ausländische Hersteller an der kurzen Leine zu führen.

Im Interview

Bosch-Asien-Chef:

„Wir produzieren hier fast nur für den chinesischen Markt“

Mit Bosch-Asien-Chef Uwe Raschke sprach Redakteur Frank Siren über das Stellenwachstum in China

Handelsblatt: In welchen Bereichen baut Bosch die Stellen auf?

Uwe Raschke: In allen Bereichen, aber besonders stark im Automobilbereich.

Handelsblatt: Müssen Sie auf Druck der Chinesen wachsen?

Raschke: Wir wachsen gerne und freiwillig.

Handelsblatt: 24000 neue Stellen – ist das nicht ein sehr ehrgeiziges Ziel?

Raschke: Ja, das ist selbst für Bosch eine große Herausforderung. Aber das ist eine klare Entscheidung für den Markt. Die Emerging Markets werden immer wichtiger.

Handelsblatt: Haben Sie nicht die Sorge, dass Sie zu abhängig von China werden?

Raschke: Nein, unser Ziel ist es, unseren Weltumsatz gut auszubalancieren. Wir wollen auf 340% in Asien kommen, davon die Hälfte

in China. Derzeit haben wir 23 Prozent in Asien und fast 10 Prozent in China. Das ist keine gefährliche Abhängigkeit, sondern ein wichtiger Pfeiler.

Handelsblatt: Warum gerade jetzt?

Raschke: Wir sind in den vergangenen fünf Jahren im Schnitt um 30 Prozent gewachsen. In den letzten beiden Jahren noch stärker. Und wir sind zu der Einschätzung gekommen, dass wir weiter in einem ähnlichen Tempo wachsen werden.

Handelsblatt: Aber die Konkurrenz schläft nicht, vor allem die chinesische nicht.

Raschke: Die lokalen Hersteller werden immer besser. Aber das ist einer der Gründe, warum wir jetzt nachlegen. Der Wettbewerb wird härter, dafür wollen wir gerüstet sein.

Handelsblatt: Liefern Sie mehr für ausländische oder chinesische Hersteller?

Raschke: Wir sind bei beiden gut im Geschäft!

Handelsblatt: Ist es schwierig, so schnell so viele neue Mitarbeiter zu finden?

Raschke: Die Schwierigkeiten haben wir alle. Wir machen das, indem wir uns in den letzten 100 Jahren in China einen guten Ruf erworben haben. Durch gezielte Anstrengungen an ausgesuchten Universitäten wollen wir frühzeitig die Besten herauspicken. Aber es ist dennoch schwierig, bis 2015 die Zahl der Mitarbeiter zu verdoppeln. Das ist ein erheblicher Kraftakt.

Handelsblatt: Wie viele deutsche Arbeitsplätze sind dadurch gefährdet?

Raschke: Keiner. Denn wir produzieren im chinesischen Markt fast ausschließlich für den chinesischen Markt. China ist für Bosch nicht die Werkbank für Europa.

Handelsblatt: Geht das schnelle Wachstum nicht auf Kosten der Qualität?

Raschke: Auf keinen Fall. Sollte das Risiko bestehen, würden wir es vorziehen, langsamer zu wachsen.



Dr. Giuseppe Benelli
Verwaltungsrat der Rising STAR AG und früherer Chief Investment Officer der Swiss Re

„Als früherer Chief Investment Officer der zweitgrößten Rückversicherung der Welt habe ich mich intensiv mit allen Formen von Kapitalanlagen beschäftigt. Ein Engagement in den aufstrebenden Volkswirtschaften der Welt ist ein Investment, das heute in jedem gut diversifizierten Portfolio

berücksichtigt werden muss. Es wäre ein Fehler, die weitere wirtschaftliche Bedeutung dieser Märkte als Investor zu ignorieren, da diese Märkte neben hohen Ertragschancen eine Risikodiversifikation zu den etablierten Märkten darstellen.“

SCM Research (03.2011)

Asian Private Equity Review 2010

Der Boom geht weiter – die Geschwindigkeit nimmt jedoch ein wenig ab.

• Der allgemeine M&A Markt in Asien ist nach einem schwachen Jahr 2009 in 2010 wieder auf die Volumina wie in den Vorkrisenjahren gestiegen.

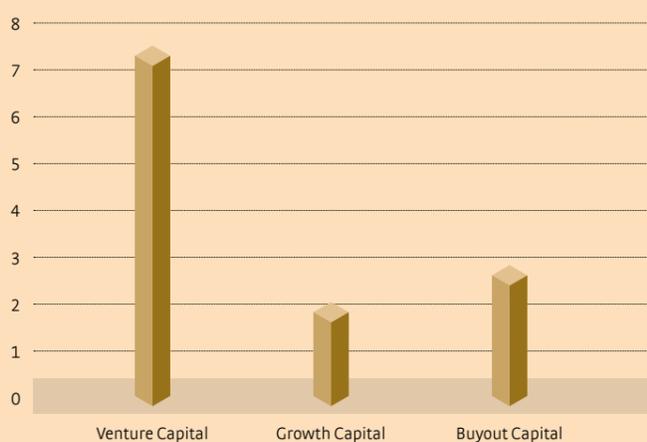
• Die Transaktionsvolumina, welche im M&A Markt von Private Equity Gesellschaften getätigt wurden, sind in 2010 wieder sprunghaft angestiegen und erreichen wieder über US\$ 30 Mrd.

• Die Fundraisingzahlen belegen einen hohen Kapitalüberhang in der Venture Capital Stage, nicht jedoch in den Sektoren Growth und Buyout (vgl. Abb. 1).

• Die Anzahl der in Asien 2010 aktiv Fundraising betreibender Fonds ist über 23% auf 167 angestiegen.

• Growth Capital dominiert die Private Equity Investitionen 2010. Circa 2/3 aller Transaktionen finden in diesem Segment statt, während auf Buyout Transaktionen lediglich 27% entfallen. Venture Capital spielt mit 2% des Volumens nur eine untergeordnete Rolle (vgl. Abb. 2).

Abb. 1 ► Multiple der Fundraising Ergebnisse versus dem investierten Eigenkapital



• Die entwickelten Nationen Asiens wie Japan, Australien und Neuseeland sind Ziel für 32% aller Investitionen. Die großen Schwellenländer China (33%) und Indien (14%) sind ebenfalls wichtige Märkte für Private Equity Gesellschaften (vgl. Abb. 3).

• Die Veräußerungs-Bewertungen des eingesetzten Kapitals lagen bei Desinvestitionen in 2009 und 2010 unter dem langjährigen Durchschnitt (vgl. Abb. 4).

• Die Strategieempfehlungen von SCM liegen in Asien je nach Region unterschiedlich. In China und Indien sind Growth Capital die attraktivsten Investments, während in Japan und Australien Buyouts im Fokus stehen sollten.

Asien ist, laut SCM, aktuell einer der attraktivsten und aussichtsreichsten Märkte für Private Equity Investitionen, egal ob durch die makroökonomische oder durch die Private Equity Brille betrachtet.

Abb. 2 ► Private Equity Investment Volumina nach Stage



Abb. 3 ► Ziele der Private Equity Investitionen nach Region

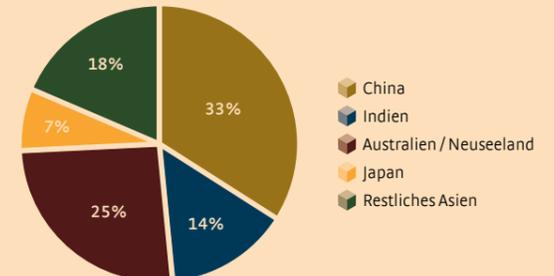
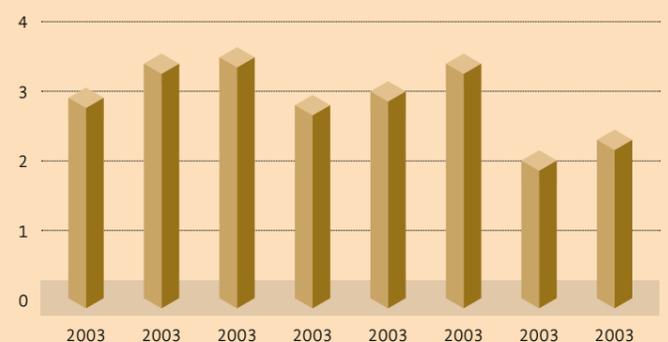


Abb. 4 ► Exit Multiples



„Private Equity ist seit 40 Jahren eines der Kernthemen unserer Investitionsstrategie. Als eines der weltweit größten Family Offices, mit 15 Mrd. US\$ verwaltetem Vermögen,

investieren wir in alle Anlageklassen. Obwohl wir denken, dass Private Equity mit dem Rendite-/Risikoprofil von Aktien vergleichbar ist, bietet diese Anlageklasse generell Zugang zu den weltweit besten Managern und offeriert in den besten Fällen Zugang zu Investment-Opportunitäten, die sich bei börsennotierten Titeln nicht finden lassen. Dies gilt insbesondere für Emerging Markets, in denen wir seit über 20 Jahren aktiv investieren.“



Carlos Hénein
Managing Director Quilvest S.A.

Börsen-Zeitung (06.10.2010)

„Anlagen in Private-Equity-Fonds lukrativer als Aktien“

Empirische Studie: Investments in Rezessionsphasen am attraktivsten – Überrendite liegt im Durchschnitt bei 7 Prozentpunkten

Private Equity schlägt Aktien. In schwierigen Marktphasen ist die relative Performance von außerbörslichen Beteiligungen rentierlicher, als es Investments in Dividendenwerte sind. Langfristig erwirtschaften solche Anlagen eine Überrendite Alpha – von 7,1 Prozentpunkten.

Das ist das Ergebnis einer Untersuchung der Wirtschaftshochschule HEC School of Management in Paris auf Basis von Daten einzelner Deals von Finanzinvestoren.

[...]

Asset Avenue (10.2010)

Transparente Alternativen für Private-Equity-Anlagen

Co-Investments als dritte Möglichkeit für Privatanleger neben Listed Private Equity und Dachfonds

Dr. Frank Erhard
CEO und Chairman Rising STAR AG

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld entdecken Investoren wieder alternative Anlagestrategien. Der Grund: Die Wertsteigerungen liegen bei Private-Equity-Anlagen trotz der krisenbedingten Rückschläge deutlich über denen des Aktienmarktes. Zwar hat es mitunter auch hohe Abwertungen der Beteiligungen gegeben, allerdings sind die zu Beginn der Krise befürchteten Totalausfälle im großen Stil ausgeblieben. Inzwischen zieht auch der „Deal-floov“ – wenn auch langsam – wieder an. Damit werden neue Produkte auf den Markt kommen.

Als gegeben gilt: Private Equity-Investitionen stabilisieren als Beimischung ein Portfolio. Gleichzeitig bieten sie häufig ein Renditepremium gegenüber liquideren Investitionsformen wie Aktien. Allerdings brauchen Private Equity-Investoren einen langen Atem, denn die Illiquidität ist hier eine systemische Komponente, die erst höhere Renditen ermöglicht. Anleger, die mit Private Equity ihr Portfolio diversifizieren wollen, haben bisher die Wahl zwischen Listed Private

Equity (LPE) und einem Dachfonds. Listed Private Equity bezeichnet börsennotierte Private Equity-Unternehmen, die privaten Unternehmen Kapital zur Verfügung stellen. Dies erfolgt entweder direkt oder indirekt über sogenannte Limited Partnerships. Durch den Kauf einer Aktie erhält der Investor somit einen Zugang zu einem diversifizierten Private Equity-Portfolio. Der Nachteil ist, dass auch LPE vom allgemeinen Börsengeschehen beeinflusst wird und ähnlich wie die übrigen Aktienmärkte schwankt. Zudem bleiben die Renditen deutlich hinter den etablierten Investments in Private Equity zurück.

Private Equity-Dachfonds hingegen sind geschlossene Vehikel, die in mehrere ebenfalls meist geschlossene Beteiligungsgesellschaften investieren, die wiederum die Unternehmen kaufen. So sind Anleger indirekt an vielen Firmen beteiligt, wodurch ebenfalls eine Risikostreuung entsteht. Aufgrund dieser Struktur fallen jedoch bei Dachfonds auf zwei Ebenen Transaktionskosten und Managementgebühren an. Ein weitaus größeres Manko ist, dass die Transparenz über das originäre Investment – nämlich an den Unternehmen –

verloren geht und der Privatanleger wie auch der Dachfonds nur geringe Informationen über die Zielinvestments bekommt.

Eine neue und intelligente Alternative zu den beiden genannten Optionen – Dachfonds und LPE – sind Anlageprodukte, die auf Co-Investments mit Singlefonds beruhen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Im Investitionsprozess fällt eine Ebene weg, die Anlage erfolgt kostengünstiger und direkter. Gleichzeitig erhalten Anleger konsequenterweise ein transparenteres Produkt. Während bei LPE und Dachfonds Anleger keinen Einfluss auf die Investitionsentscheidungen des Fonds haben, ist hier der Produktanbieter gleichzeitig Mitinvestor in Singlefonds und damit in alle Entscheidungen involviert, die dessen Ziel-Investitionen betreffen. Weil er durch die Anlegergelder selber ein substantielles Investment in die Zielunternehmen oder -fonds getätigt hat, verfügt er über Mitentscheidungsrechte, die er auch im Sinne des Anlegers wahrnehmen wird. Damit ist nicht nur eine hohe Transparenz gewährleistet; ein Gleichlauf der Interessen sorgt dafür, dass Anleger nicht das „fünfte Rad am Wagen“ sind.

Ein solches Anlagemodell funktioniert allerdings nur, wenn der Produktanbieter bereits über vielseitige Erfahrungen mit Private Equity und aktivem Management verfügt sowie über viele Jahre Anlageentscheidungen mitverfolgt hat. Die so erworbene Kompetenz kommt dem Anleger über richtige und gute Entscheidung auf Ebene des Singlefonds zu Gute. Ein aktives Management ist auch im Singlefonds notwendig, schließlich gibt es je Fonds meist zehn bis 15 Deals.

Bereits seit Unternehmensgründung hat die Rising STAR Gruppe Kooperationen mit Managern etabliert, die im internationalen Kontext zu den erfolgreichsten ihrer Zunft zählen. Diese erfahrenen Manager zeigen: Professionalität ist ein Differenzierungsmerkmal, das besonders unter Extrembedingungen sichtbar wird. Die Gewinner historischer Krisen sind disziplinierte Langzeitstrategen. Dies zählt sich bei Private Equity-Anlagen insbesondere dann aus, wenn konstant in diese Anlageklasse investiert wird und so Opportunitäten in und nach Krisen konsequent genutzt werden.

Bottighofen (CH) (21.04.2011)

PRESSEMITTEILUNGEN

- Unternehmensbeteiligungen in den Emerging Markets – Attraktiver als Aktien- oder Rohstoffinvestments
- Diversifikationspotential in attraktive Wirtschafts- und Währungsräume bei Investoren in Europa stark nachgefragt
- Erstmaliges Investment für Privatkunden mit dem drittgrössten Family Office der Welt
- Co-Investment eröffnen höchste Renditepotentiale

Die Bedeutung der aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien, Lateinamerika und zunehmend auch in Osteuropa und Afrika für die Weltwirtschaft sind von Wirtschafts- und Finanzexperten unbestritten. Durch die Verschuldungsproblematik der etablierten Volkswirtschaften in USA, Japan und der Eurozone sind Investoren gerade aus diesen Wirtschaftsräumen verstärkt daran interessiert Teile des Vermögens in den aufstrebenden Ländern der Welt zu investieren. Diese bieten nicht nur attraktive Renditepotentiale durch eine hohe Wirtschaftsdynamik sondern auch erhebliches Aufwertungspotential der jeweiligen Währungen gegenüber Euro und US-Dollar. Nach einer Umfrage des Handelsblatts planen daher 54,1% der Institutionellen und 47,7% der Privatinvestoren in den kommenden Jahren in den Emerging Markets Engagement aufzubauen oder zu erhöhen.

Investitionen in den Emerging Markets erfolgten bisher hauptsächlich entweder über Aktien bzw. Aktienfonds oder mittelbar über Rohstoffinvestment die von dem steigenden Rohstoffhunger durch eine konstant wachsende und aufstrebende Mittelschicht dieser Länder profitieren. Direkte Beteiligungen an Unternehmen, Private Equity Investments, sind eine Alternative die viele Vorteile vereint. „Keine andere Anlageklasse ermöglicht

so direkt für Investoren von dem Produktivitätsfortschritt und der Entwicklung einer Volkswirtschaft zu profitieren wie direkte Beteiligungen im Unternehmenssektor“ so Peter Zaboij Direktionsmitglied der Rising STAR Private Equity Investitionsgesellschaft in Luxembourg und langjähriges Führungsmitglied des Finanzinvestor KKR. Die Finanzkrise hat deutlich aufgezeigt das Aktieninvestments hohe Korrelationen der internationalen Börsen untereinander aufweisen und von der Psychologie und dem zyklischen Kapital Zu- und Abfluss geprägt sind. Dagegen sind außerbörslichen Unternehmensbeteiligung wesentlich stärker von der Wertentwicklung des Unternehmens abhängig. Diese Wertentwicklung wird durch Private Equity Investments durch die Zuführung von Wachstumskapital und Know-how katalysiert und aktiv beeinflusst. Dadurch gewinnen Private Equity Investoren eine höhere Stabilität für das Gesamtvermögen und sind weniger von der Wertentwicklung der internationalen Börsen abhängig. Auch die höhere Transparenz ist ein entscheidender Vorteil. „Beim Kauf eines Unternehmens erhält man Einblick in alle relevanten Wirtschaftskennzahlen, die Management- und Produktqualität sowie das Innovationspotential eines Unternehmens. Dies schützt vor unerwarteten Überraschungen wie sie bei Aktieninvestment nicht ausbleiben und ist ein wesentlicher

Vorteil der sich in der Rendite niederschlägt“ so Peter Zaboij.

Rohstoffinvestment sind von anderen Einflussfaktoren als nur von der steigenden Nachfrage aus den aufstrebenden Volkswirtschaften der Welt abhängig. Außer Edelmetallen werden Rohstoffe zudem von Investoren nicht physisch erworben, weshalb die Rendite von der Entwicklung der Optionspreise für den Erwerb der Rohstoffe zu Fälligkeitszeitpunkten abhängig ist. Selbst bei steigenden Rohstoffpreisen an den Spotmärkten kann sich die Rendite für Investoren davon unabhängig oder sich sogar negativ entwickeln.

Unternehmerischen Beteiligungen sind somit eine effiziente Möglichkeit für eine Partizipation an der Entwicklung des Produktivvermögens in den Emerging Markets. Dies eröffnet für Investoren Renditeperspektiven wie zu Zeiten der Wirtschaftswunderjahre in Deutschland, in denen die meisten großen Privatvermögen begründet wurden. Diese Entwicklung ist im vollen Gange wie ein Blick auf die reichsten Privatpersonen und teuersten Unternehmen der Welt zeigt. Noch vor 10 Jahren waren die zehn reichsten Privatpersonen und die zehn teuersten Unternehmen der Welt in den entwickelnden Industrienationen zu finden. Heute ist nicht nur der reichste Mensch der Welt ein Mexikaner, sondern auch Inder und Bra-

silianer sind zu 40% unter den Top 10 zu finden, identisch mit den zehn teuersten Unternehmen der Welt die heute zu 40% aus China und Brasilien stammen.

Voraussetzung für einen Anlageerfolg mit unternehmerischen Beteiligungen ist jedoch der Zugang zu den erfolgreichen Managern.

Bei keiner anderen Anlageklasse ist der Unterschied zwischen erfolgreichen wie schlechten Managern so groß wie bei Private Equity. „Wir sind daher sehr stolz für die neuen Beteiligungsangebote der Rising STAR mit einem der erfahrensten Manager für Investitionen in den Emerging Markets zu kooperieren. Nach gemeinsamen Investitionen mit der Managementgesellschaft der Harald Quandt Familie partizipieren unserer Investoren jetzt von der Expertise des drittgrössten Family Office der Welt, Quilvest“, so Dr. Frank Erhard, CEO der Rising STAR AG.

Quilvest verwaltet bereits seit 1912 die Vermögen einer Lateinamerikanischen Auswanderfamilie mit deutschen Wurzeln - heute über 15 Mrd. US-Dollar. Die Familie, die auch als die „Rotschilds Lateinamerikas“ gelten haben mit unternehmerischen Beteiligungen das Familienvermögen über sieben Generationen erhalten und erfolgreich vermehrt. Seit 1972 hat das Family Office in über 250 Private Equity Fonds sowie über 150 direkte Unternehmensbeteiligungen investiert. Bereits seit 1980 investiert Quilvest in Asien sowie seit Generationen in Lateinamerika. Für die erfolgreiche Auswahl von Unternehmensbeteiligungen und Private Equity Fonds beschäftigt das Family Office über 250 Mitarbeiter in weltweit acht Bü-

ros auf vier Kontinenten. „Ein etabliertes Beziehungsnetzwerk und ein systematischer und diszipliniertes Auswahlprozess für Fondsmanager und Direktbeteiligungen sind in der Private Equity Branche für Investoren der Schlüssel zum Anlageerfolg“ so Philipp Roesch, weiteres Direktionsmitglied der Rising STAR Private Equity Investitionsgesellschaft in Luxembourg und früherer Portfoliomanager bei Auda Advisor. Die Erfolgsbilanz von Quilvest in den Emerging Markets kann sich sehen lassen: Bei Investitionen in Private Equity Fonds in den Emerging Markets lag die IRR Rendite über 30% pro Jahr, bei direkten Beteiligungen an Unternehmen hat das Family Office das investierte Kapital der Familienmitglieder mehr als vervierfacht.

Die beiden neuen Fonds „Die Neue Welt“ und „Rising Stars“ investieren weltweit mit dem Partner Quilvest in den Emerging Markets. Die geografische Allokation des Portfolios sieht eine Gewichtung von bis zu 60% in Asien und bis zu 30% in Lateinamerika vor. Je nach Opportunität können gegebenenfalls bis 5% bis zu max. 15% in Zentral- und Osteuropa sowie Afrika investiert werden. Auch die Entwicklungsphase der Unternehmen in die investiert wird ist definiert. Es wird ausschließlich in etablierte Unternehmen denen Wachstumskapital zur Verfügung gestellt wird, Growth-Capital und Unternehmensübernahmen, Buy-Outs, investiert. „Die Neue Welt“ und „Rising Stars“ investieren jedoch zu unterschiedlich großen Teilen jeweils in einen globalen Private-Equity-Dachfonds und in einen Co-Investmentfonds. Der Dachfonds strebt eine breite Diversifikation über 15 bis 20 Singlefonds an, so dass im Ergebnis die Gelder auf über ca. 200 Unternehmensbeteiligungen gestreut sind. Der Co-Investmentfonds dagegen investiert direkt in 10 bis 15 Unternehmen. Der Fonds „Die Neue Welt“, ist für eine breite Investorengruppe konzipiert und investiert zu 75% in den Dachfonds und 25% in den Co-Investmentfonds, der Fonds „Rising Stars“ eröffnet eine stärker Partizi-

pation an den Co-Investment die zu 50% mit dem Dachfonds gleichgewichtet sind.

Das Family Office Quilvest investiert selbst 150 Mio. US\$ in den eigenen Dachfonds. „Anleger haben somit den höchsten Vertrauensbeweis – der Manager ist gleichzeitig Investor und mit einem substanziellen Investment an der Sicherheit und dem Erfolg der Investments interessiert“ so Dr. Frank Erhard. Die Möglichkeit erstmals auch für deutsche Investoren der Rising STAR mit der Gründerfamilie direkt in Unternehmen über die Co-Investment zu investieren ist ein Novum“ so Dr. Erhard weiter. Diese Investitionsmöglichkeit stand bisher ausschließlich den Familienmitglieder des drittgrössten Family Office der Welt zur Verfügung. Die Mindestanlagesumme beträgt 10.000 Euro für den Fonds „Die Neue Welt“ und 25.000 Euro für den Fonds „Rising Stars“. Es zeichnet sich eine hohe Nachfrage an diesem Investment ab. Von Seiten eines deutschen mittelständischen Investors liegt bereits eine Investitionszusage im zweistelligen Millionenbereich vor. Die Platzierungszeit ist bis Ende des Jahres vorgesehen. Sofern die auf jeweils 25 Millionen Euro limitierten Fonds gezeichnet sind, werden diese auch vorzeitig geschlossen.

Rising STAR

(28.04.2011)

Rising STAR verpflichtet internationale Private-Equity-Experten

- Renommierte Private-Equity-Experten verstärken Direktorium des Co-Investment-Fonds
- Fonds investiert in direkte Unternehmensbeteiligungen

Für das Direktorium des neuen Co-Investment-Fonds nach Luxemburger Recht (SICAR) konnte Rising STAR mit Peter Zaboij, Philippe Roesch und Jean-Benoît Lachaise drei renommierte Private-Equity-Experten verpflichten. „Ihre Erfahrungen und Kenntnisse im Transaktionsgeschäft, mit Direktbeteiligungen sowie im Management eines Private-Equity-Fonds sind für die Beratung unseres Co-Investmentfonds sehr wertvoll“, sagt Dr. Frank Erhard, CEO der Rising STAR AG. Der als Singlefonds konzipierte Co-Investmentfonds investiert direkt in Unternehmen in den Emerging Markets. Der Fonds wird direkt in etwa zehn etablierte, nicht börsennotierte Unternehmen anlegen, mit der Zielsetzung, diese durch Wachstumskapital und zusätzliches Management-Know-how in der Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und damit den Unternehmenswert zu steigern. Das Ma-

nagement des Unternehmens wird beispielsweise durch strategische Beratung unterstützt oder indem erfahrene Manager in die Unternehmensführung eingebracht werden. Mit dem neuen Co-Investment-Fonds erweitert Rising STAR seine Produktpalette um direkte Unternehmensbeteiligungen in den Emerging Markets und rückt in der Wertschöpfungskette näher an das originäre Investment heran. Damit entfällt eine Kostenebene; Anleger investieren günstiger. Peter Zaboij, designierter Vorstand des Direktoriums, ist Gründer der „European Entrepreneurship Foundation“ und war Professor an der INSEAD, einer der renommiertesten Business Schools weltweit. Zaboij verfügt über langjährige Erfahrungen im Private-Equity-Transaktionsgeschäft und war von der renommierten Private-Equity-Gesellschaft KKR als CEO für die damals akquirierte Telekommunikationssparte von Bosch (spä-

ter „Tenovis“) eingesetzt worden. Philippe Roesch hat über 17 Jahre als Private-Equity-Manager einen international aufgestellten Private-Equity-Dachfonds betreut. Er ist sehr gut in der Fonds-Manager Welt vernetzt und Mitglied verschiedener Private-Equity-Fonds-Komitees von unterschiedlichen europäischen Fonds. Philippe Roesch ist ehemaliger Leiter Private Equity und Managing Director bei Auda International, der Investmentgesellschaft für Alternative Investments der Harald Quandt Familie. Zuvor war er Leiter Private Equity bei der Harald Quandt Holding und in dieser Funktion verantwortlich für Private-Equity-Investitionen der Familie in Asien, Europa und den USA. Jean-Benoît Lachaise ist der Secretary General and Group Controller von Quilvest. Er leitet das Luxemburger Büro von Quilvest, welches ein Team insbesondere von Spezialisten für Back- und Middle-Office-Dienstleistungen für Quilvests globale Aktivitäten umfasst. Damit verfügt er über Expertenwissen in der Fonds-Administration und kann Synergien bei Private-Equity-Transaktionen sowie der Fondsverwaltung heben.



Hans-Helmuth Föh
Geschäftsführer einer renommierten Vermögensverwaltung in Hamburg

„Unser Anspruch als unabhängiges Beratungs- und Vermittlungsunternehmen ist es, für unsere Kunden die besten Anlagemöglichkeiten am Markt auszuwählen. Die Investments der Rising STAR eröffnen den Zugang zur Elite der internationalen Manager, die für Privatkunden ansons-

ten nicht investierbar sind. Die Möglichkeit, über die Jubiläumsprodukte der Rising STAR mit dem drittgrössten Family Office der Welt gemeinsam zu investieren, ist sicherlich einmalig, weshalb wir für unsere Kunden ein Kontingent an diesen Investments gesichert haben.“



IM INTERVIEW

Carlos Héneiné

Managing Director Quilvest S.A.

Herr Héneiné

Wie ist Quilvest zu dem bekannten Private Equity Investor geworden, der er heute weltweit ist?

Die Geschichte von Quilvest beginnt im Jahr 1888 in Argentinien mit der Gründung der Brauerei Quilmes durch eine deutsche Auswandererfamilie. Bereits nach wenigen Jahren war die Brauerei so erfolgreich, dass die Familie im Jahr 1917 zur Verwaltung des generierten Familienvermögens das Family Office Quilvest in Paris gründete. Das Family Office verwaltet seitdem in siebter Generation erfolgreich das Familienvermögen. Die ersten Investitionen in Private Equity Fonds wurden 1972 getätigt.

erfolgreiche Manager etablieren. Diese neuen Manager werden in einem mehrstufigen Due Diligence Prozess im Detail geprüft. Von jährlich bis zu 200 Fonds, mit denen wir den Prüfungsprozess beginnen, bestehen final nur bis zu 8 unsere selektiven Kriterien, die für eine Investition sprechen.

Worin unterscheiden sich Private Equity und Aktien Ihrer Meinung nach?

Aktien und Private Equity sind beides Eigenkapitalinvestitionen in Unternehmensbeteiligungen, jedoch sind Aktien täglich frei handelbar und somit ein liquides Investment. Private Equity ist ein illiquides Investment, besitzt im

Top-Class-Immobilien, Ländereien sowie Kunst und Sammlerobjekte. Im Bereich „Operating“ werden Firmenbeteiligungen gehalten, die strategischer Natur sind. Generell wird von der Familie Private Equity als die Assetklasse angesehen, mit der die Rendite hauptsächlich erwirtschaftet wird. Quilvest als Family Office ist ausschließlich für den Bereich Financial Assets verantwortlich.

Warum sollte ein Investor in einen Dachfonds investieren?

Die größten Vorteile beim Dachfondsinvestment liegen in der geringen Volatilität, die durch die Diversifikation über viele Singlefonds entsteht. Die Kapitalströme sind in einem Dachfondsinvestment besser zu prognostizieren. Diese Tatsache basiert auf den verschiedenen Auflagejahren der gezeichneten Singlefonds im Portfolio. Ein langjährig erfahrener Dachfondsmanager wie wir hat direkten Zugang zu den Top-Singlefonds. Die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Renditen bei Dachfondsinvestments ist weniger breit gestreut als bei Singlefonds-Investments, und liegt bei einem Multiple zwischen 1x und 3,5x. Bei einem Singlefondsinvestment liegt die Streuung zwischen einem Multiple von 0x bis 5x, teilweise auch bei bis zu 10x. Die historischen Daten zeigen, dass der Dachfondsansatz das Verlustrisiko minimiert. Wir investieren daher über unsere eigenen Dachfonds oder parallel direkt mit Private Equity Managern über Co-Investments in Unternehmen. Diese Strategie ermöglicht eine Kombination aus Risikodiversifikation und Renditeoptimierung.

Wie gelangen Sie zu den unter Investoren umworbenen Co-Investment Möglichkeiten, und welche Erfahrungen haben Sie hierbei gesammelt?

Historisch bedingt verfügen wir über ein ausgezeichnetes Netzwerk, sowohl in den Industrienationen wie auch in Asien, Lateinamerika und Zentral- und Osteuropa. Diese lang anhaltenden und gefestigten Geschäftsbeziehungen zu Private Equity Singlefonds ermöglicht erst ein Co-Investment Programm wie wir es durchführen. Ausgewählte Investoren erhalten von den Managern die Möglichkeit sich an Transaktionen direkt zu beteiligen. Unsere Erfahrungen mit Direktinvestitionen in Unternehmen sind durchweg positiv und werden nach einer intensiven Prüfung des Objektes getätigt. Seit 2002 haben wir über 60 Direktinvestitionen in Unternehmen durchgeführt.

Welchen Erfolgsnachweis besitzt Quilvest bei Fonds- und Co-Investments in den Emerging Markets?

Seit dem Start der aktuellen Private Equity Strategie wurden über 150 Fonds Investitionszusagen ausgesprochen. Betrachtet man nur die Resultate des Emerging Markets Programms, so zählt die Performance des Vorgängerdachfonds zu den Erfolgreichen am Markt. Die selektierten Zielfonds dieses Programms erzielten bisher eine durchschnittliche IRR-Rendite



von 37%. Bei den bereits vollständig abgeschlossenen direkten Co-Investments konnten wir das eingesetzte Kapital der Familie versechsfachen. Daher sind Co-Investmentopportunitäten bei den Familienmitgliedern sehr begehrt.

Wie gewichten Sie geografisch die Investitionen in den aufstrebenden Volkswirtschaften?

Wir sind der Meinung, dass 2/3 der Investitionen in Brasilien, Indien und China getätigt werden sollten. In diesen Volkswirtschaften existieren bereits etablierte Private Equity Strukturen und Partner, die die Investitionen absichern. Indien ist z.B. ein äußerst kompetitiver und zugleich stabiler Markt. Einen Multiple über 3x zu generieren ist schwer, dafür ist es einfach einen durchschnittlichen Multiple um 2x bis 2,5x zu realisieren. Aus diesem Grund kann Indien z.B. als sicheres Element in einem Portfolio gesehen werden. Das dritte Drittel der geografischen Allokation sollte in aufstrebende Volkswirtschaften investiert werden, in denen Manager gefunden werden, die hohe Wahrscheinlichkeiten bieten, attraktive Renditen zu erzielen. Beispiele hierfür wären Manager wie Helios Afrika oder Nexus in Peru.



Werden auch First Time Funds gezeichnet?

Wir sehen in jungen, relativ neu am Markt agierenden Managementteams gute Chancen. Bisher haben wir es so gehalten, dass wir zu 2/3 mit erfolgreichen, am Markt etablierten Teams und zu 1/3 mit neuen Teams investieren. Diese verfügen normalerweise noch über keinen vollständigen Track Record, sondern sind im Begriff diesen aufzubauen. Mit Investitionen in First und Second Time Funds sichern wir uns auch bei den zukünftigen Top-Teams frühzeitig den Zugang. In der Due Diligence Prüfung sind diese Fonds jedoch schwieriger, hier muss jeder bisher getätigte Deal durchleuchtet werden, und letztendlich muss sich der Dachfondsmanager bei jeder Transaktion des Singlefonds die Frage stellen, ob er diese Investition

ebenfalls getätigt hätte. Hier zählt weniger die Erfahrung sondern die Vorgehensweise des Managers. Ist diese vorausschauend, strukturiert und logisch, und alle Faktoren lassen auf ein positives Investment schließen, so steht einer Investition nichts im Weg.

Gibt es Ihrer Meinung nach Interessenskonflikte zwischen Anleger und Manager?

Im Vergleich der alternativen Investments ergeben sich Unterschiede im Anreizsystem der Manager. Bei Listed Securities oder Fixed Income wird beispielsweise eine erfolgsunabhängige Management Fee erhoben. Private Equity Manager partizipieren an der langfristigen Performance und profitieren über die „carried interest“ (Erfolgsbeteiligung). Das bedeutet, er profitiert erst, wenn der Investor sein Kapital inklusive einer Mindestverzinsung erhalten hat. Dabei entsteht eine einzigartige Interessenskonformität zwischen Anleger und dem Private Equity Manager, die es sonst in der Finanzindustrie nicht so klar gibt.

Wie sieht Quilvest den Liquiditätsverlauf in Private Equity Dachfonds in den Emerging Markets, und auf wie viele Jahre wird er ausgelegt?

Private Equity im Portfolio des Investors ist eine langfristige gebundene Investition von 10 bis zu 14 Jahren. Der Verlauf der Investition des Anlegers wird durch zwei Kapitalströme bestimmt, den Kapitalabrufen und den Ausschüttungen. Der Anlageprozess des Fonds gliedert sich in drei verschiedene Phasen: der Investitionsphase, der Managementphase und der Desinvestitionsphase, wobei sich alle drei Phasen überlappen. Kapitalabrufe werden in der Investitionsphase getätigt und können bis ins Jahr 8 oder 9 andauern. Schon während der Investitionsphase können bereits Ausschüttungen im 4. oder 5. Jahr nach Schließung des Fonds, durch die Veräußerung der zuerst getätigten Investitionen in Unternehmen, erfolgen. Das eingesetzte Kapital fließt in der Regel nach ca. 5 bis 8 Jahren an die Investoren, danach erhalten diese dann die weiteren Ausschüttung die bei Dachfonds in etwa das Doppelte bis dreifache des investierten Kapitals ausmachen, bei Co-Investments sogar das drei bis sechsfache.

Was ist für Sie der größten Unterschied zwischen dem Family Office Quilvest als Manager und einem normalen Private Equity Dachfondsmanager?

Die Familie ist der besondere Unterschied zwischen einem normalen Private Equity Dachfondsmanager und Quilvest als Family Office. Wir als Mitarbeiter treffen die Aufsichtsratsmitglieder in den

Fluren im Bürogebäude in Paris und sprechen mitunter täglich mit ihnen. Dadurch haben wir einen anderen Bezug zu den Hauptinvestoren unserer Programme, die gleichzeitig auch Eigentümer des Family Office sind. Viele große Family Offices wie Guggenheim oder Bessemer Trust sind heute mehr ein Geschäftsmodell, die ein positives Betriebsergebnis ausweisen müssen, als eine Vermögensverwaltung zur Vermehrung des Familienvermögens. Quilvest ist in der glücklichen Lage, selbst keine Gewinne über das Fondsmanagement erwirtschaften zu müssen, sondern kann die Energie ausschließlich auf die Maximierung der Rendite der Private Equity Investitionen einsetzen. Als Mitarbeiter arbeiten wir mit dem Ziel, das Beste für die Familie und die Investoren zu erzielen.

Wie ist Quilvest weltweit aufgestellt?

Quilvest ist weltweit an allen wichtigen Private Equity Märkten aufgestellt. Neben dem Hauptsitz in Paris werden Standorte in Luxemburg, New York, London, Montevideo, Zürich, Dubai und Hongkong unterhalten. In den jeweiligen Teams vor Ort werden Kontakte gepflegt, die Fondsselektion und Prüfung vor Ort durchgeführt. Insgesamt arbeiten 250 Personen für das Family Office, alleine 50 sind ausschließlich für die Auswahl der Private Equity Investitionen zuständig.

Zuletzt würde uns interessieren, warum Quilvest sein Private Equity Programm für externe Investoren geöffnet hat?

Warum haben wir 1999 beschlossen externe Anleger in unsere Private Equity Programme aufzunehmen? Dafür gibt es eine simple Erklärung: Zu Beginn des neuen Jahrtausends sind die Singlefonds immer größer geworden. Wenn Investoren das gleiche Standing bei einem Fonds mit dem Volumen von 500 Mio. US\$ Größe haben wollen wie im Vorgängerdachfonds mit der Größe von 250 Mio. US\$, muss auch das Commitment verdoppelt werden. Wenn man dann einen gut diversifizierten Dachfonds aufsetzen möchte, der in 20 bis 25 Fonds investiert, benötigt man auch ein dezidiert größeres Volumen, um den Einfluss bei den einzelnen Singlefonds zu wahren. Jedoch muss darauf geachtet werden, dass die Volumina nicht in übergroße Fondsdimensionen vorstoßen, denn je größer ein Fonds wird, desto schwieriger wird es, eine überdurchschnittliche Performance zu erzielen. Wir erachten ein Volumen zwischen 400 und 500 Mio. US\$ in unseren Dachfonds als eine optimale Größe, um eine vernünftige Rendite für die Familie und externe Investoren zu erzielen.



Somit sind wir einer der Investoren der ersten Stunde in dieser Anlageklasse. In viele der renommierten und langjährigen Private Equity Fondsgesellschaften sind Investmentexperten von Quilvest Mitglieder in deren Investorengruppen. Die damit verbundenen Geschäftszusammenhänge zu erfolgreichen Singlefondsmanagern ermöglichen Zugang zu Investments, die aufgrund von Überzeichnungen nur wenigen Investoren vorbehalten sind. Seit 2001 lassen wir auch externe Investoren für unsere Private Equity Dachfonds zu. Dadurch ist unser Gewicht in der Branche noch weiter gestiegen. Zudem verwalten wir heute über 15 Mrd. US\$, und werden daher als potentieller Investor von allen Managern kontaktiert.

Wie ist es Ihnen möglich die besten Private Equity Fonds zu selektieren?

Es existieren mehrere Faktoren, die bei der Auswahl zusammenspielen. Das Netzwerk an bereits geprüften Top-Partnern, in deren Fonds wir bereits seit geraumer Zeit - teilweise seit 1972 - investieren, versetzt uns die komfortable Situation, dass wir bereits frühzeitig in deren neue Fondsprojekte einbezogen werden. Darüber hinaus wird nicht nur in bekannte Manager investiert, sondern auch darauf geachtet, neue erfolgversprechende Fondsmanager zu selektieren. Das geschieht in allen Märkten, vornehmlich jedoch in aufstrebenden Volkswirtschaften, in denen sich weiterhin neue

Vergleich zu Aktien jedoch enorme Vorteile. Bei Private Equity ist es möglich eine deutliche jährliche Überrendite zum Marktmedian zu generieren indem man es schafft, die Manager aus dem Top Quartil (besten 25%) zu selektieren. Bei Aktien wird dieser Aufwand der Selektion nicht durch eine deutliche Überrendite honoriert. Eine aktive Managerselektion anhand ausgefeilter Prozesse bringt bei Aktien eine Überrendite zwischen 0,3% und 2,5%, bei Private Equity eine Überrendite gegenüber dem Median zwischen 11% und 26%. Die Managerselektion und deren Einfluss auf die im Portfolio befindlichen Unternehmen ist neben der Liquidität, eine der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale zwischen beiden Assetklassen und zugleich der größte Vorteil, der für Private Equity spricht. Gabe es keine Liquiditätsbindungen würden wir 100% der Eigenkapitalinvestments in die Assetklasse Private Equity investieren.

In welche Assetklassen investieren die Familienmitglieder neben Private Equity?

Die Familie investiert, wie jeder Investor, in verschiedene Assetklassen. Die Investitionen werden in drei verschiedene Klassen unterteilt: Operating, Lifestyle und Financial Assets. Die Financial Assets umfassen Direktbeteiligungen, Private Equity und weitere alternative Investments. Private Equity Investitionen sind in der Allokation überdurchschnittlich stark gewichtet. Lifestyle Assets sind Investitionen der Familienmitglieder in