

## PERSONEN

### Vom Megafonds in die Nische

Von Walther Becker, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 30.8.2014

„Die letzten Brenntag-Aktien habe ich in meiner vorletzten Woche bei BC Partners verkauft“, erinnert sich Thomas Weinmann. Dann zog es den heute 44-Jährigen in die Selbstständigkeit – zumal er als „Dritter Mann“ bei BC, die Brenntag 2010 an die Börse gebracht hatte, hinter Stefan Zuschke und Ewald Walgenbach keine Chance sah, bei der auf große Buy-outs ausgerichteten Beteiligungsgesellschaft ganz nach oben zu rücken. Im Juli 2012 war das. Weinmann wollte etwas anderes machen – aber Private Equity „aus Überzeugung treu bleiben“, wie er im Gespräch mit der Börsen-Zeitung sagt. Seine Astorius Capital startete Mitte vorigen Jahres. Die Firmierung leitete Weinmann vom Namen der deutschen Familie Astor ab, die in den Vereinigten Staaten und Großbritannien lebte und im 19. Jahrhundert zeitweise als reichster Clan der USA galt. Mindestens 200 000 Euro muss der semiprofessionelle Anleger mitbringen, der sich bei Astorius engagieren will. Die Gesellschaft tummelt er sich nun in einer Nische – unterhalb der großen Dachfonds und über den Retailangeboten im Beteiligungsgeschäft. Während große Pensions- und Staatsfonds Tickets teils in dreistelliger Millionenhöhe investieren (müssen), geht es Weinmann um Anlagen in mittelgroße Fonds, die auch überwiegend höhere Renditen böten.

Seinen Investoren stellt er 8 bis 10 % netto pro Jahr in Aussicht. Bislang hat der Zielfonds I in den Mid-cap Buy-out-Investor Capvest und in Herkules Capital IV investiert, die wiederum die Mittel nutzen, um sich an Unternehmen zu beteiligen. Ziel von Astorius seien Fonds im Volumen von 200 Mill. bis 3 Mrd. Euro.

Interessant ist die Anlegerstruktur bislang: Vier von fünf Investoren sind nahe an Private Equity dran, entweder selbst dort tätig oder Investmentbanker beziehungsweise Anwälte. 20 % der Mittel stammen von Unternehmern. Mittelfristig will Weinmann das Verhältnis drehen.

„Bündelung von Einzelinvestoren, Abdeckung von Investment-Themen über drei bis fünf Fonds, kosteneffiziente Zugangsstrukturen sowie laufende Identifizierung und Strukturierung von Private-Equity-Produkten“ hat sich Astorius auf die Fahnen geschrieben. Angestrebt werden 50 Mill. bis 60 Mill. Euro an Kapitalzusagen per annum, mittelfristig sollen es 100 Mill. Euro sein. In einem Markt der geschlossenen Fonds, der im ersten Halbjahr auf etwa 200 Mill. Euro eingebrochen sei, habe Astorius im ersten Anlauf binnen kurzem 5 % Marktanteil erreicht.

#### Überzeugungstäter

„Wir sind Überzeugungstäter in Private Equity“, sagt Weinmann, der seine über die Jahre gesammelten Erfahrungen und Kontakte in der Welt der Finanzinvestoren nutzt.

Die Kenntnisse der Abläufe und vor allem – das A und O in dem Geschäft – der einzelnen Manager sowie eine „systematische Datenaufbereitung“ erlaubten eine bessere Fondsauswahl. Versprochen wird eine „einfache und faire Gebührenstruktur“. Und alle Partner investierten selbst mit privatem Geld.

#### Zwölf Jahre bei BC Partners

Weinmann, der zwölf Jahre bei BC Partners gewesen war, hat sich mit Frank Rohwedder zusammengetan, der zuvor bei der Deutschen Bank und Blue Capital war, sowie mit dem von M. M. Warburg gekommenen Julien Zornig. Dieser ist bei Astorius für Vertrieb und Investorenbetreuung zuständig, Rohwedder obliegt die Strukturierung und Weinmann ist als CEO in erster Linie für die Fondsauswahl Vertrieb zuständig. „Wir haben die Übersicht über mehr als 600 Fonds, die weltweit pro Jahr ins Fundraising gehen, und schauen uns etwa jeden Vierten an“, sagt Weinmann.

Das eigene Fondsgeschäft reicht dem Trio noch nicht. So berate man Unternehmerfamilien bei Direktbeteiligungen in Private Equity – und tausche dabei für beide Seiten wertvolle Informationen über Marktentwicklungen aus. Dabei bleibt Weinmann „ganz im Hintergrund“. Zudem berate Astorius „Strukturierungsprojekte“ und identifiziere und vermittele Direktbeteiligungen und Co-Investments.