

„Gold und Beton ist nur gefühlt sicher“

Die Deutschen lieben Gold und Immobilien als sichere Geldanlage. Ein großer Irrtum, sagt Thomas Weinmann und rät: Sparen Sie wie Finanzinvestoren!



„Zehn Prozent Rendite sind Pflicht für Private-Equity-Fonds“, sagt Thomas Weinmann, Gründer und Geschäftsführer der Hamburger Fondsgesellschaft Astorius

Foto Maria Klenner

Herr Weinmann, der Zins verharrt an der Nulllinie, wie viel Rendite ist für Sparer mit Private-Equity-Fonds drin?

Zehn Prozent mindestens. So viel erwarten die Anleger, wenn Private-Equity-Investoren Firmen kaufen. Gute Dachfonds liefern diese Performance auch ab.

Gibt es darauf eine Garantie?

Nein. Die kann es nicht geben. Sie beteiligen sich, wenn auch indirekt, an Unternehmen.

Unternehmen aber können untergehen, das heißt: 100 Prozent Verlust für den Anleger.

Das Risiko zum Totalausfall besteht, allerdings eher in der Theorie. Es wäre problematischer, würde der Private-Equity-Dachfonds das Geld in einen einzigen Fonds oder eine einzige Firma stecken. Das tut er aber nicht, sondern er investiert letztlich in 40 oder 50 Unternehmen, völlig separat. Wirft es eines um, ist der Schaden daher begrenzt, ähnlich wie mit einem gut gebauten Aktienfonds. Der Unterschied ist: Sie beteiligen sich an einem geschlossenen Fonds, der eine längere Haltedauer hat als Aktienfonds. Deswegen muss er vier bis fünf Prozentpunkte mehr Rendite erwirtschaften. Diese sogenannte Illiquiditätsprämie können Investoren erwarten.

Wer es ganz sicher mag, investiert folglich lieber in Immobilien.

Das ist einer der großen Irrtümer der Deutschen: Die Sicherheit mit Immobilien ist nur gefühlt, die besteht nicht wirklich. Erstens: Eine Immobilie ist illiquide, die machen Sie nicht über Nacht zu Geld. Außerdem ballt sich das Risiko, wenn man, was üblich ist, vielleicht zwei oder drei Objekte kauft. Ein Private-Equity-Dachfonds verteilt das Risiko über 40 oder 50 Unternehmensbeteiligungen. Drittens, und am wichtigsten: Es ist sehr ungewiss, ob der Preisaufschwung mit Immobilien immer so weiter geht.

Die vergangenen Jahre lief es prima für jeden, der auch nur einigermaßen die richtige Lage erwischt hat.

Das bestreite ich nicht. Die Preise haben sich hervorragend entwickelt. Der Fehler besteht darin, diese Gewinne der Vergangenheit in die Zukunft fortzuschreiben. Wer garantiert, dass Wohnungen in Städten wie München oder Hamburg, die schon ziemlich teuer sind, noch mal so stark an Wert gewinnen? Ich glaube das nicht.

Warum nicht?

Weil die Bewertung irgendwann an Grenzen stößt. Sogenannte Zinshäuser, wie sie vermögende Leute als Geldanlage kaufen, haben früher in 15 Jahren mit der Nettokaltmiete den Kaufpreis eingespielt. Jetzt, nach dem Immobilienboom, dauert das schon 25 Jahre. Und wenn der Zins steigt, sieht die Kalkulation gleich noch mal anders aus. Das Fremdkapital wird dann teurer, Banken stellen womöglich Kredite fällig, es kommt zu Notverkäufen: Dadurch gerät der Immobilienmarkt unter Druck. Das muss nicht morgen passieren, die Gefahr besteht aber.

Bleibt also nur Gold zum sicheren Werterhalt.

Auch das ist nur scheinbar sicher, so fest viele Leute daran glauben. Sie kaufen ihre Goldbarren zur Vorsorge für schlechte Zeiten, wenn Staaten bankrottgehen, die Inflation das Ersparnis frisst. Es gibt aber Beispiele, dass in solchen Phasen Gold auch nicht hilft. Im vergangenen Jahrhundert war es zeitweise verboten, Goldbarren zu besitzen. Für mich gehört Gold zwar zur Kapitalanlage, aber nur in sehr begrenztem Maß.

Welchen Gold-Anteil am Vermögen empfehlen Sie Ihrer vermögenden Klientel?

Deutlich weniger als zehn Prozent, Immobilien und Private-Equity sollten

deutlich stärker gewichtet werden. Für ein Vermögen von zwei Millionen Euro nach meiner Faustregel jeweils mit 10 bis 20 Prozent.

Und wohin mit dem Rest?

Vorzugsweise in Aktien, eher wenig in Anleihen. Nur um es klarzustellen: Ich will nicht jedermann in Private Equity treiben, dazu braucht es ein gewisses Vermögen. Wer 10 000 Euro Ersparnis hat, sollte nicht auf Private-Equity setzen. Wer aber zwei Millionen hat und es nicht tut, der ist schlecht beraten.

Wie viel Geld muss ein Kunde mitbringen, um sich an Ihren Fonds beteiligen zu dürfen?

200 000 Euro sind die Untergrenze.

Was sind das für Leute, die auf einen Schlag so viel Geld anlegen?

Unsere Kunden sind vermögend. Eine große Gruppe sind Privatpersonen mit sehr hohem Einkommen, hoch sechsstellig oder siebenstellig. Häufig sind das Menschen, die beruflich mit der Private-Equity-Branche zu tun haben; Anwälte, Investmentbanker, Unternehmensberater. Dann vertrauen uns Stiftungen, die auch in einer Nullzinsphase Erträge erwirtschaften müssen. Dazu kommen, als wachsende Gruppe, Unternehmer, die nach Anlagemöglichkeiten für ihr Vermögen suchen, teils selbst, meist aber über ihre Privatbanken, Vermögensverwalter, ihr Family Office. Da haben wir es dann mit Vermögen bis zum mittleren dreistelligen Millionenbereich zu tun.

Sie profitieren davon, dass das viele Geld am Anlagenotstand leidet?

In erster Linie profitieren wir von unserem Netzwerk in der Branche, wir haben vor fünf Jahren bei null angefangen, Freunde und Familie waren die ersten Kunden, die uns ihr Geld anvertraut haben. Dann kamen Family Offices, Vermögensverwalter und auch Privatbanken

als Intermediäre dazu. Jetzt bringen wir in Kürze den vierten Fonds raus.

Wie stark ist Steuerersparnis ein Motiv, das Geld in Ihre Fonds zu stecken?

Das ist überhaupt kein Motiv, auch kein Argument für unsere Private-Equity-Fonds, die werden vom Fiskus ähnlich behandelt wie Aktienanlagen. Generell gilt: Man sollte Steuern optimieren, aber sich nicht von Steuersparmodellen treiben lassen. Fragen Sie mal die Leute, deren Schiffe untergegangen sind, deren Flugzeuge nutzlos rumstehen oder die auf wertlosen Immobilien irgendwo in Ostdeutschland sitzen.

Welche Art von Firmen kauft Ihr Fonds?

Wir kaufen keine Firmen direkt, sondern wählen aus 750 bis 800 europäischen Pri-

ivate-Equity-Fonds die besten aus und investieren in sie. Hierbei nutzen wir unsere Private-Equity-Branchenkenntnisse. Gemeinsam ist den von uns ausgewählten Fonds, dass sie sich auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert haben. Deren Bewertung ist nicht so stark nach oben geschossen wie die Preise für größere Unternehmen. So kamen wir zum Beispiel zur Beteiligung an einem Elektroinstallationsfachhändler in Norwegen. Der hatte anfangs ein Geschäft, und jetzt schon zehn Filialen. Der Umsatz wächst um 40 Prozent im Jahr. Solche Geschäftsmodelle finden wir spannend.

Private-Equity-Fonds sind dafür bekannt, dass sie happig zulangen mit den Gebühren: Wie viel vom Gewinn greifen Sie gleich ab?

Die Gesamtkosten für unsere Dachfonds betragen 1,5 Prozent der angelegten Sum-

me pro Jahr. Da ist dann alles drin, Gebühren für unsere Fondsmanagementtätigkeit, Steuerberaterkosten, Umsatzsteuer, alles. Ich behaupte, wir sind die Einzigen im Markt, die alle Gebühren so detailliert und transparent ausweisen. Die zweite Besonderheit besteht darin, dass wir Gründer alle mit eigenem Geld investiert sind. Das ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Wenn eigenes Geld auf dem Spiel steht, dann geht man noch sorgsamer damit um und schaut anders auf Investitionen: Wir folgen keinen Moden, sondern dem Rendite-Risiko-Profil. Das klingt einfacher, als es ist.

Wie sind Sie selbst zu Ihrem Vermögen gekommen?

Nicht geerbt, das habe ich alles selbst erarbeitet - in 20 Jahren als Manager in der Private-Equity-Branche.

Das Gespräch führte Georg Meck.