Philip Nerb
Experte für geschlossene Fonds
Waldemer & Nerb GdbR, Nandlstädter Str. 19, 85419 Mauern
Fondsanalyse

MFonds Private Equity Opportunities

Von **Philip Nerb**
MFC, Analyst

Investitionsobjekt
6 bis ca. 12 Private Equity-Zielfonds
Konzeption
Dachfonds in Form eines Blindpools
Steuerliche Struktur
vermögensverwaltend
Investitionsparameter
ca. 10 Zielfonds, mit Fokus Europa (bis 60%), USA (bis 40%), Asien (bis 20%); Buyouts (bis 60%), VC und Secondary (je bis 40%)
Mindestzeichnungssumme
€ 10.000, zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
bis 31.12.2016, Verlängerungsoption parallel zu Laufzeitende Zielfonds
Geplante Ausschüttungen
abhängig von den Veräußerungen der Portfoliounternehmen
Gesamtinvestition
€ 20 Mio. zzgl. 5% Agio
Fremdkapital
ohne
Investitionsquote (incl. Agio)
88,5% (incl. Liquiditätsreserve)
Ergebnisverteilung
Anleger erhält eine Vorzugsrendite von 8% p.a., weitere Ergebnisse werden 85:15 Emittent : Anleger verteilt (Inkl. Catch-up)
Weichkosten (incl. Agio)
10,9%; 1,6% p.a., 2% auf Zielfondsebene, kumulierte laufende Kosten auf EK 25%
Investment Manager (IM)
MFonds, vier externe Beiräte
Plazierungspartner
Crane Capital
Treuhänderin
Tochtergesellschaft
Alleinstellungsmerkmale
Konzentration auf künftige Top-Quartile. Hochqualifizierter interner Investmentausschuß.

MFonds
Private Equity Opportunities

Initiiert und vorgelegt von der
MFonds AG, München

Der Initiator

Gegründet in 2006, ist das vorliegende Angebot das Erstlingswerk des Anbieters MFonds, München. Die Entscheidungsträger und der eingebundene Partner sind nachweislich erfahren. Die Fondskonstruktion ist solide. Auswahlprozeß ist sehr transparent. Der Außenauftritt ist professionell.

Schwächen – Erstlingswerk, daher keine Leistungsbilanz.

Note für Außenauftritt – B

Der Prospekt

Mit 122 Seiten Umfang fällt der Prospekt überdurchschnittlich umfangreich aus. Sämtliche entscheidungsrelevanten Fakten sind vollumfassend aufgeführt. Der Prospekt ist gut erläutert, das Layout ist nicht sonderlich ansprechend.

Stärken – Umfassender und textlich angenehm verfaßter Prospekt.

Der Markt

Bei einer Unternehmensbeteiligung über Private Equity (PE)

sind folgende Paradigmen gegeben: Das Unternehmen ist in aller Regel bereits in seinem Marktsegment etabliert. Ein Erfolg läßt sich hier anhand fundamentaler, durch Wirtschaftsprüfer testierte Daten, bestehender Kundenbeziehungen und der Ergebnisse der Vorjahre besser einschätzen. In aller Regel benötigt ein solches Unternehmen zusätzliches Kapital für eine Wachstumsfinanzierung. Der Markt ist hochattraktiv. Vor allem im Zeichen immer vorsichtiger agierender Banken stehen dem interessierten Anleger bemerkenswerte Potentiale offen. Die Zahlen sprechen für sich: Das Investitionsvolumen in den USA lag 2004 bei rund USD 52 Mrd. Die Schwierigkeit besteht für den Marktteilnehmer darin, „die Spreu von Weizen" zu trennen. Zur Zeit gibt es weltweit rund 3.000 Private Equity Fonds. Diese stellen für Dachfondsanbieter die Zielfonds dar, über die diversifiziert wird.

Schwächen – Markt wird zunehmend schwieriger, um so wichtiger wird die Wahl eines etablierten Partners.

Stärken – Hochinteressanter Markt mit einem ausgewogenen Risiko-Chancen-Profil bei entsprechend etabliertem Fondsmanagement.

Der Partner

Die Crane Capital Associates GmbH, gegründet 1999, agiert als spezialisierter „Placement Agent" für PE-Fonds. Sie bahnt die Kontakte zu den selektierten Primärfonds auf Basis ihres umfangreichen Netzwerkes an und unterstützt bei der Plazierung der Investments in diese Primärfonds. Durch die langjährige erfolgreiche Kapitalakquise für Fonds ist Crane Capital etabliert. Die Gruppe ist global in allen für Private Equity entscheidenden Regionen tätig und mit Büros in New York, Toronto, London, Tokio, Melbourne und München vertreten.

Stärken – Partner ist weltweit etabliert als professioneller „Geldbeschaffer" für Zielfonds.

Die Investitionskriterien

Der Fonds wird sich an ca. 10 Zielfonds beteiligen. Die Zielfonds sollen dabei bis zu 60% in Europa, bis zu 40% in den USA und bis zu 20% in Asien und/ oder Schwellenländer investiert sein. Dabei sollen die Marktphasen Buyouts bis zu 60% und VC bzw. Secondary bis zu je bis 40% vertreten sein. Der Fonds wird sich bei der Auswahl der Zielfonds grundsätzlich am Investitionsverhalten von fünf etablierten Pensions- und Währungsreservefonds orientieren. Diese stehen bereits fest. Sie sind in Deutschland verhältnismäßig wenig bekannt. Dennoch sind sie jeweils langjährig etabliert und können einen überdurchschnittlichen Anlageerfolg vorweisen. Aus deren Portefeuille sollen einzelne Manager bzw. Initiatoren von Zielfonds ausgewählt werden. Geprüft werden dafür die Leistungsbilanz, das Managementteam, die Investitionsstrategie, die Beteiligungskonditionen und die Prozeßqualität. Ein Zielfonds darf max. 15% des Fondsgesamtvermögens ausmachen. Damit unterscheidet sich das vorliegende Fondsangebot in nichts von anderen Konzepten. Es ist marktüblich solide aufgebaut. Das Anlageverhalten der Vergleichsfonds wird von einem internen siebenköpfigen Investmentausschuß gegengeprüft. Bei den einzelnen Mitgliedern handelt es sich um ausgewiesene Fachleute mit einer aussagekräftigen Vita. Das Gremium wird ausschließlich gewinnabhängig und nachrangig anteilig entlohnt. Da der Partner etabliert ist, wird das Fondskonzept wohl funktionieren.

Stärken – Transparentes Anlagekonzept. Sehr erfahrener interner Investmentausschuß, der nachrangig entlohnt wird.

Das Konzept

Der Anleger soll über einen Dachfonds in ca. 10 PE-Zielfonds investieren. Die geographische Diversifikation ist breit. Ebenso sind verschiedene Zeitstadien des PE-Zyklus vertreten. Die Investitionsentscheidungen werden gemeinsam vom Initiator und Crane Capital getroffen. Der Fonds bemüht sich aktiv darum, künftige Top-Quartils zu finden. Die Investitionskriterien sind marktüblich. Die Fondslaufzeit endet frühestens mit Ablauf 2016. Der Initiator prognostiziert ohne Renditeerwartung. Der Investitionsgrad ist mit 88,5% (incl. Agio) leicht überdurchschnittlich. Die Kostenstruktur fällt durchschnittlich aus. Das Angebot kommt ohne Fremdfinanzierung aus. Der Initiator und die Kommanditistin werden nachrangig bezahlt: Erst nach Rückzahlung der Einlage an den Anleger und Erreichen einer 8%igen „Hurdle-rate" werden sie anteilig am Ergebnis beteiligt. Vorteilhaft beim vorliegenden Angebot ist m.E., daß der Initiator nicht dem marktüblichen Trend zur Investition in die bekannten Fondsanbieter folgt. Der Investmentausschuß ist nachweislich sehr erfahren. Er wird ausschließlich nachrangig entlohnt, was sehr positiv ist. Es ist solide konzipiert und sollte funktionieren.

Stärken – Das Angebot ist solide konzipiert. Der Investmentpartner ist im Markt etabliert. Chancen/Risiko-Profil ist ausgewogen. Nachrangige Entlohnung des Investmentausschusses.

Alexander Jira (oben) und Dr. Bernhard Engelbrecht (Mitte), die Geschäftsführer von MFonds. – Herbert Sternberg, der Aufsichtsratsvorsitzende (unten).

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „Private Equity Opportunities" des Initiators MFonds für einwandfrei. Der Außenauftritt ist professionell und verdient ein B. Die Fondskonzeption ist solide. Die Konzentration auf künftig überdurchschnittlich ertragsstarke Zielfonds hebt dieses Angebot vom Markt ab. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „einwandfrei" (2+) verdient. ■