



WHITEPAPER

Private Equity einfach erklärt

Antworten auf die häufigsten Fragen
zum Investieren abseits der Börse.

Risikohinweis

Die Anleger nehmen am Vermögen und Geschäftsergebnis der von Munich Private Equity angebotenen Private-Equity-Dachfonds gemäß ihrer Beteiligungsquote im Rahmen der vertraglichen Vereinbarungen teil. Die Anlage in einen solchen Fonds birgt neben Chancen auf Erträge auch Risiken. Dies können insbesondere die nachfolgend genannten Risiken sein, wobei es sich um eine auszugsweise Darstellung der in Betracht kommenden Risiken handelt. Eine vollständige und abschließende Schilderung ist ausschließlich dem jeweiligen Verkaufsprospekt (dort unter dem Kapitel „Risiken“) zu entnehmen.

Wirtschaftliches Risiko der Zielunternehmen / Zielfonds

Der jeweilige Fonds stellt den Zielfonds Kapital zur Verfügung, welches diese wiederum (mittelbar) in Zielunternehmen investieren. Die Zielunternehmen arbeiten damit operativ wirtschaftlich entsprechend ihrem jeweiligen Unternehmenszweck. Der Fonds, die Zielfonds und der Anleger tragen somit die allgemeinen wirtschaftlichen Risiken dieser Zielunternehmen, welche zum Beispiel im Falle einer Wirtschaftskrise oder einer Fehleinschätzung des Managements bis zur Insolvenz eines Zielunternehmens führen können.

Risiko aus unbekanntem Zielfondsinvestments

Die konkreten Zielfonds und damit die konkreten Zielunternehmen stehen häufig noch nicht fest. Hiermit verbunden ist das Risiko, dass diese die Ergebniserwartungen nicht erfüllen oder nur mit Verlust veräußert werden können oder die Investitionsphase deutlich länger dauert als geplant. In der Folge können Auszahlungen an die Anleger später als geplant erfolgen. Auch ein Teil- oder Totalverlust der Einlage nebst Agio ist denkbar.

Risiko der eingeschränkten Handelbarkeit

Eine Beteiligung ist während des Bestehens des Fonds fest abgeschlossen und nicht ordentlich kündbar. Ferner existiert für die Beteiligung kein regelmäßiger Zweitmarkt. Für den Anleger besteht das Risiko, dass er die Beteiligung nicht oder nur zu einem Preis unter ihrem Substanzwert veräußern kann, wenn er sich von der Beteiligung trennen möchte.

Wechselkurs- und Währungsrisiken

Das Ergebnis der jeweiligen Fondsgesellschaft ist mittelbar auch von möglichen Währungsschwankungen und Wechselkursrisiken zwischen mehreren Währungen abhängig.

Risiko einer verzögerten Auszahlung

Der Zeitraum, in dem der Verkauf der einzelnen Zielunternehmen und damit die Mittelrückflüsse an die Zielfonds und an die jeweilige Fondsgesellschaft stattfinden

werden, kann nicht vorhergesagt werden. Es kann sich um einen längeren Zeitraum handeln. Wenn nach dem Ende der Grundlaufzeit Anteile an Zielfonds oder Zielunternehmen gehalten werden, kann von den Anlegern ein späterer Eintritt in die Liquidation beschlossen werden.

Insolvenzrisiko / Fehlende Einlagensicherung

Die jeweilige Fondsgesellschaft kann in die Insolvenz geraten. Für die Fondsgesellschaft besteht kein Einlagensicherungssystem.

Risiken aus der Verwaltung mehrerer Investmentvermögen

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet auch andere Fonds und entscheidet insbesondere auch über die Auswahl der Investitionen für andere Fonds, was zu der Entstehung von für den Anlageerfolg nachteiligen Interessenkonflikten führen kann.

Haftung / Ausstehende Raten

Jeder Anleger schuldet die Zahlung der gesamten Einlageverpflichtung. Im Haftungsfall ist eine Inanspruchnahme des Anlegers auf vom Fonds bereits an ihn ausbezahlte Beträge möglich.

Nachhaltigkeitsrisiken

Nachhaltigkeitsrisiken im Sinne der Verordnung (EU) 2019/2088 sind Ereignisse oder Bedingungen aus den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung, deren Eintreten tatsächlich oder potenziell wesentliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation eines Unternehmens und damit auf den Wert der Investition des Fonds haben könnten. Diese Effekte können sich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Fonds sowie auf die Reputation der Gesellschaft auswirken. Nachhaltigkeitsrisiken können auf alle bekannten Risikoarten einwirken und als Faktor zur Wesentlichkeit dieser Risikoarten beitragen.

Die beschriebenen Risiken können einzeln oder kumulativ auftreten. Das maximale Risiko des Anlegers besteht grundsätzlich im Totalverlust der Einlage nebst Agio.

Gute Gründe für Private Equity

1 Renditestarke Anlageklasse

Private Equity hat in der Vergangenheit über verschiedene Markt- und Konjunkturzyklen hinweg überdurchschnittliche Renditen erzielt.

2 Schwankungsarm

Die Bewertungen nicht-börsennotierter Unternehmen folgen stärker den Fundamentaldaten und weniger der Marktstimmung. Dadurch sind die Schwankungen deutlich geringer.

3 Potential abseits der Börse

Mit Private Equity können Anleger das volle Potenzial der Wirtschaft erschließen: Rund 99 Prozent aller Unternehmen sind nicht börsennotiert.

4 Zugang zu Hidden Champions

Private-Equity-Fonds beteiligen sich oft an Unternehmen, die in ihrer Nische führend sind und fernab des öffentlichen Interesses für beeindruckendes Wachstum sorgen.

5 Aktive Wertsteigerung

Private-Equity-Manager begleiten ihre Portfoliounternehmen über mehrere Jahre und unterstützen sie gezielt beim Eintritt in die nächste Wachstumsphase.

6 Inflationsschutz

In den Fonds befinden sich in der Regel Markt- und Technologieführer, die höhere Preise leichter weitergeben können. Private Equity bietet damit einen strukturellen Schutz vor Inflation.

WICHTIGER HINWEIS Diese Unterlage ist eine Marketingmitteilung der Munich Private Equity Consulting GmbH, die die Publikumsfonds der Munich Private Equity Funds AG vertreibt. Bitte beachten Sie, dass deren Vertrieb jederzeit eingestellt bzw. widerrufen werden kann. Diese Unterlage stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch ein öffentliches Angebot einer Beteiligung dar. Sie kann eine eingehende Beratung sowie wichtige Informationen zum Wesen und zu den Risiken der jeweiligen Beteiligung insbesondere aus dem Verkaufsprospekt und dem Basisinformationsblatt nicht ersetzen. **Interessenten wird deshalb ausdrücklich die Lektüre der jeweils gesetzlich erforderlichen Unterlagen empfohlen**, die die alleinige Vertragsgrundlage der jeweiligen Beteiligung sind. Diese sind insbesondere die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigten Anlagebedingungen, **der Verkaufsprospekt bzw. Veranlagungsprospekt sowie das Basisinformationsblatt**. Sie werden in deutscher Sprache von der Munich Private Equity Funds AG, Keltenring 5, 82041 Oberhaching (Deutschland), sowie von der MPE Austria GmbH, Grabenweg 3, 6020 Innsbruck, zur kostenlosen Abgabe bereitgehalten. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie unter www.munich-pe.at/rechtliche-hinweise.

Für den Vertrieb in Österreich ist zu beachten, dass einzelne Beteiligungsmöglichkeiten nur an Professionelle Anleger und Qualifizierte Privatkunden iSd AIFMG, für die u.a. eine Mindestzeichnungssumme von 10.000 Euro erforderlich ist, vertrieben werden dürfen.

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

99 Prozent aller Unternehmen in Österreich, Deutschland und vielen weiteren Ländern sind nicht an der Börse gelistet und somit auch nicht über Aktien investierbar. Der Zugang zu diesem Wachstumspotenzial erfolgt über die Anlageklasse Private Equity. Der Begriff „außerbörsliches Beteiligungskapital“ mag auf den ersten Blick kompliziert wirken, aber die Auseinandersetzung damit kann sich lohnen. Denn die Anlageklasse bietet große Chancen für Anleger, die ihre Geldanlage stabil, sicherheitsorientiert und renditestark aufstellen wollen.

Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen einen Einblick geben, was sich hinter Private Equity verbirgt und warum professionelle Investoren wie Pensionskassen, Versicherungen und vermögende Familien seit Jahrzehnten auf die Anlageklasse als zentralen Baustein in ihren Portfolios setzen. Sie erfahren, wie Private-Equity-Manager arbeiten und an welchen Eigenschaften man außergewöhnliches Renditepotenzial erkennt. Und wir zeigen Ihnen, wie Sie dieses Potenzial auch mit kleinen Beträgen heben. Denn wir sind überzeugt: Private Equity gehört in jedes ausgewogene Portfolio – nicht nur in das professioneller Investoren.

Eine spannende Lektüre wünscht

Norman Lemke

Mitgründer und Vorstand
Munich Private Equity

Inhaltsverzeichnis

ÜBERBLICK

1 Was ist Private Equity?

- 1.1 Was unterscheidet Private Equity von Aktien? 06
- 1.2 Wie kann man in Private Equity investieren? 07
- 1.3 Wer investiert bereits in Private Equity? 08

EIGENSCHAFTEN

2 Wie funktioniert Private Equity?

- 2.1 Wie erzielen Private-Equity-Manager Wertsteigerungen? 09
- 2.2 In welche Unternehmen investieren Private-Equity-Fonds? 10
- 2.3 Warum arbeiten erfolgreiche Unternehmen mit Private Equity zusammen? 11
- 2.4 Was ist die Rolle von Private Equity bei der Geldanlage? 12
- 2.5 Wie verhält sich Private Equity in Krisenzeiten? 13
- 2.6 Wie schützt Private Equity vor Inflation? 14

BLICK IN DIE PRAXIS

3 So arbeiten Private-Equity-Manager

- 3.1 **Flixbus:** Fernbusse mit allem, was das Herz begehrt 15
- 3.2 **Samsonite:** Von der Holzkiste zum Ultraleicht-Koffer 16
- 3.3 **Schleich:** Spielzeug für Generationen 17

WARUM MPE?

4 Investieren mit dem Marktführer 18

Was ist Private Equity?

Private Equity steht für privates Beteiligungskapital, also Investitionen in Unternehmen, die (noch) nicht an der Börse gelistet sind. Das Gegenstück sind börsengehandelte Beteiligungen, sogenanntes Public Equity. Die bekannteste Form ist die Aktie.

1.1 Was unterscheidet Private Equity von Aktien?

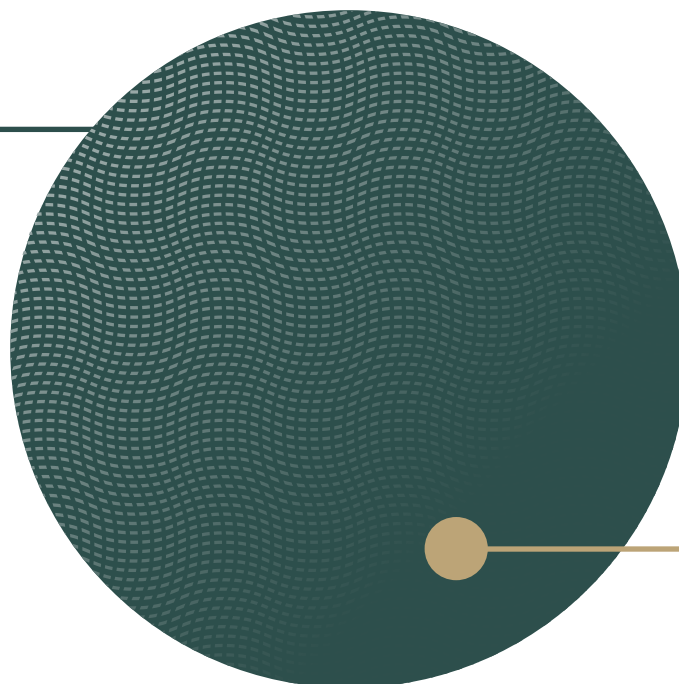
Der wichtigste Unterschied liegt in der Handelbarkeit. Aktien sind sogenannte liquide Wertpapiere. Anleger können sie jederzeit kaufen und verkaufen. Private Equity ist hingegen eine illiquide Anlageklasse. Fondsmanager halten einzelne Beteiligungen typischerweise für fünf bis sieben Jahre, um langfristig Einfluss auf die Unternehmensentwicklung zu nehmen. Das Geld der Investoren ist daher auch für mehrere Jahre in den Fonds gebunden.

Während Anleger mit Aktien – ob in Eigenregie oder über einen Fonds – oft nur einen verschwindend geringen Anteil an den ausgesuchten Unternehmen erwerben, gehen Private-Equity-Manager in der Regel Mehrheitsbeteiligungen ein. Sie sind häufig sogar der einzige Investor. Dadurch können sich die Manager intensiv um ihre Portfoliounternehmen kümmern und direkten Einfluss auf strategische und operative Entscheidungen nehmen.

99% der Unternehmen sind nicht an der Börse. (Beispiel Österreich)

> 7.000

nicht-börsennotierte Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten



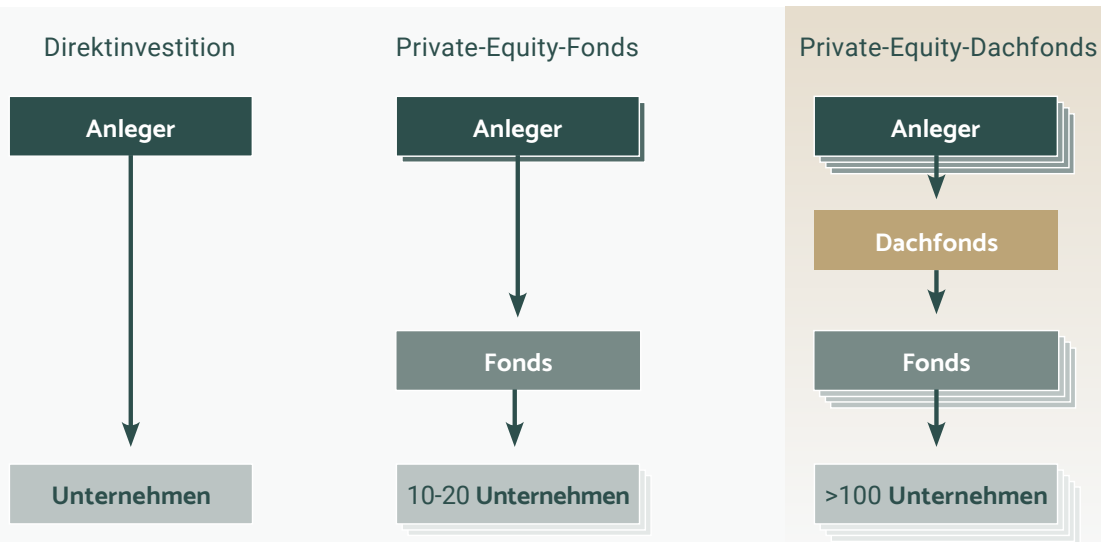
66

Unternehmen an der Börse

Quelle: Statista 2023; Statistik.at, 2020

1.2 Wie kann man in Private Equity investieren?

Anlegern stehen grundsätzlich verschiedene Wege offen, um in Private Equity zu investieren.



1. Direktinvestition

Hochvermögende Investoren können direkt in private Unternehmen investieren. In diesem Fall profitieren sie unmittelbar am Wachstum. Die Hürden für eine Direktinvestition in Private Equity sind allerdings hoch. Denn zum einen muss der Investor den gesamten Kaufpreis für ein einziges Unternehmen aufbringen. Zum anderen muss er den derzeitigen Eigentümer von den eigenen Managementfähigkeiten überzeugen. Nicht zuletzt ist das Anlagerisiko bei einer einzelnen Investition enorm und damit auch die Gefahr, das investierte Kapital zu verlieren.

2. Private-Equity-Fonds

Die meisten Profi-Investoren investieren über Private-Equity-Fonds in die Anlageklasse. Diese Fonds werden von erfahrenen Fondsmanagern verwaltet. Sie investieren das Geld in Unternehmen mit Potenzial, erarbeiten individuelle Wachstumsstrategien und setzen diese in den folgenden fünf bis sieben Jahren um. Das Ziel: Die Beteiligung mit Gewinn wieder verkaufen. Ein einzelner

Private-Equity-Fonds beteiligt sich meist an bis zu 20 Unternehmen – in der Regel mit einem bestimmten thematischen oder regionalen Schwerpunkt. Viele Fonds verlangen von ihren Geldgebern außerdem Mindestanlagen in Millionenhöhe. Dadurch kann es zu Klumpenrisiken kommen, wenn Anleger nur in wenige Fonds investieren.

3. Dachfonds

Für institutionelle Investoren, die die Summen für ein breit diversifiziertes Private-Equity-Portfolio nicht aufbringen können oder wollen, sowie für Privatanleger bietet sich der Zugang über Private-Equity-Dachfonds an. Ein Dachfonds sammelt die vergleichsweise kleinen Anlagebeträge tausender Anlegerinnen und Anleger und investiert diese gebündelt in eine Vielzahl von Private-Equity-Fonds. Das heißt: Jeder einzelne Anleger beteiligt sich mit nur einer Anlage in einen Dachfonds an einem ganzen Portfolio verschiedener Fonds. Da diese wiederum in jeweils 10 bis 20 Unternehmen investieren, befinden sich in einem Dachfonds meist hunderte verschiedene Firmen.



Zugang ist entscheidend

Die besten Private-Equity-Fonds sind „überzeichnet“. Das bedeutet: Die Nachfrage nach diesen Fonds ist aufgrund der bisherigen Ergebnisse so hoch, dass die Fondsmanager einige Investoren und ihr Kapital ablehnen müssen. Dies ist auch ein Grund, warum Private-Equity-Dachfonds ebenso für Großinvestoren interessant sind, die die Mindestanlage grundsätzlich aufbringen. Sie erhalten über Dachfonds Zugang zu stark nachgefragten Fonds, die sonst nur schwer erreichbar wären.

1.3 Wer investiert bereits in Private Equity?

Professionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen oder Banken lassen sich das Wachstum von Unternehmen abseits der Börse nicht entgehen.

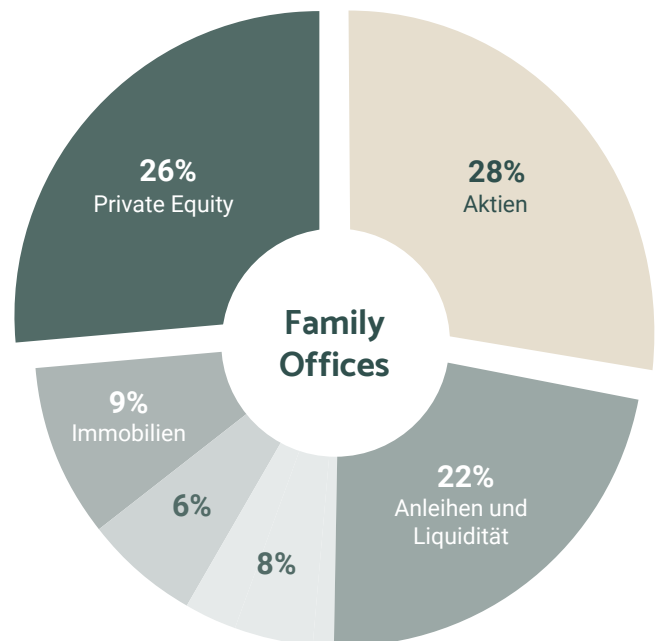
Auch viele der reichsten Familien weltweit investieren über spezialisierte Vermögensverwalter, sogenannte Family Offices, seit vielen Jahren in Private Equity. Im Segment der Privatanleger ist die Anlageklasse dagegen nach wie vor wenig bekannt. Seit Anfang 2024 erhält Private Equity für Privatanleger mehr Aufmerksamkeit. Grund dafür ist eine neue

EU-Verordnung, die die Auflage solcher Kapitalanlageprodukte vereinfacht. Fast alle großen Fondsgesellschaften haben deshalb angekündigt, jetzt auch Private-Equity-Produkte anbieten zu wollen oder haben dies bereits getan. Über die Munich Private Equity investieren Privatanleger seit 1999 in die Anlageklasse (mehr dazu ab Seite 18).

Private Equity – für Profis unverzichtbar

Durchschnittliche Vermögensaufteilung von Family Offices

- Hedge Fonds
- Sonstige



Quelle: Goldman Sachs, 2023: Family Office Investment Insights



Im Fokus: Yale University

Die Yale University ist nicht nur eine der ältesten und renommiertesten Hochschulen der USA, sie zählt auch zu den wohlhabendsten. Zu verdanken hat Yale diesen Status David Swenson. Er war von 1985 bis 2021 für den universitätseigenen Stiftungsfonds verantwortlich und erzielte in der Zeit eine **durchschnittliche jährliche Rendite von herausragenden 13,7 Prozent**. Swensons Erfolgsrezept: Er investierte die Yale-Gelder neben Aktien und Anleihen zu einem großen Teil auch in Alternative Investments wie Private Equity.

EIGENSCHAFTEN

Wie funktioniert Private Equity?

02

Gute Unternehmen besser machen und als Anleger davon profitieren – das ist die Idee hinter Private Equity. Die Vorgehensweise ist bei jeder Firma individuell, das Ziel allerdings immer dasselbe: Den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern, um es mit Gewinn wieder zu verkaufen.

2.1 Wie erzielen Private-Equity-Manager Wertsteigerungen?

Private-Equity-Fonds investieren in Unternehmen mit unerschlossenem Potenzial und erarbeiten gemeinsam mit den jeweiligen Unternehmensleitern eine Wachstumsstrategie. Beliebte Hebel zur

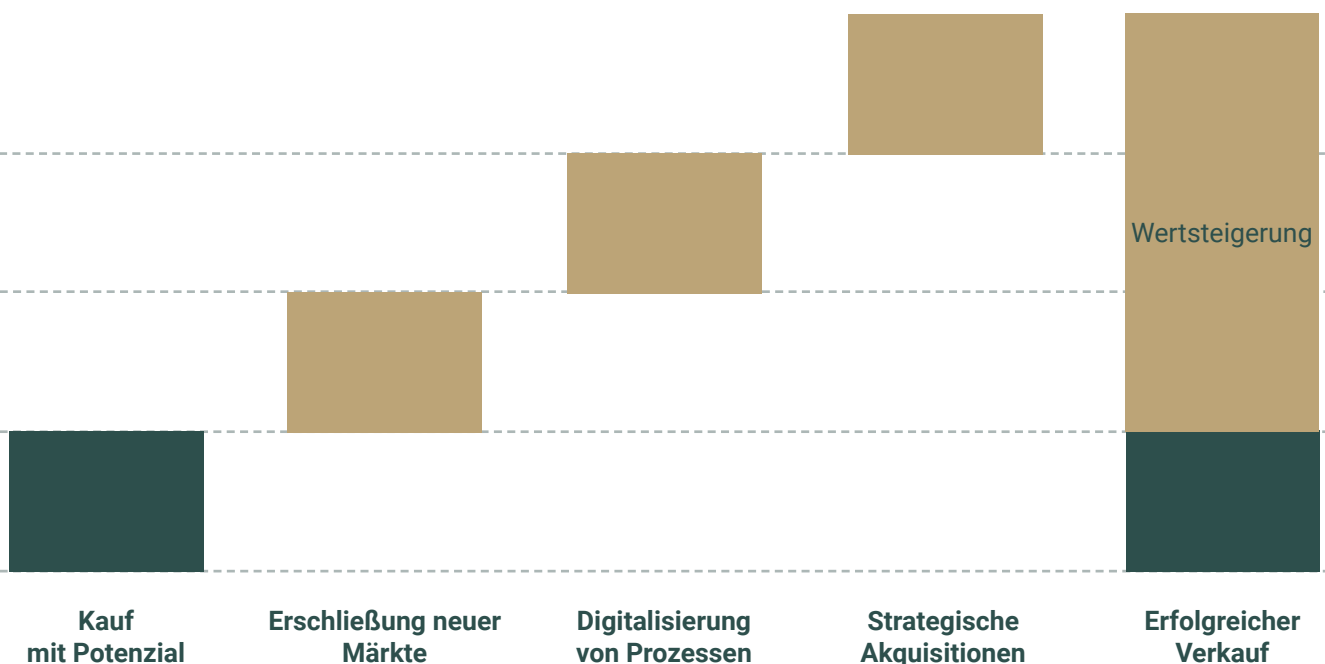
Wertsteigerung sind zum Beispiel strategische Akquisitionen, also der Zukauf von Unternehmen, um das Produktportfolio zu erweitern, oder auch die Expansion in neue Märkte und Länder (s. Grafik).

Erfolg durch Erfahrung

Die besten Private-Equity-Fondsmanager sind über mehrere Fondsgenerationen erfolgreich. Denn ihr Erfolg hängt stark von ihrer Fähigkeit ab, vorausschauend die richtigen Stellschrauben zu identifizieren, um ein Unternehmen losgelöst vom wirtschaftlichen

Umfeld nachhaltig weiterzuentwickeln. Dieses Wissen bauen die Manager im Zeitverlauf auf. Die historischen Renditen von Private-Equity-Fonds gelten daher – anders als etwa bei Aktienfonds – als guter Indikator für ihr zukünftiges Potenzial.

Beispiele für wertsteigernde Maßnahmen (vereinfachte Darstellung)



2.2 In welche Unternehmen investieren Private-Equity-Fonds?

Über die Anlageklasse Private Equity beteiligen sich Anleger an Unternehmen, die bereits über stabile Umsätze und ein funktionierendes Geschäftsmodell verfügen.

Viele Weltmarken wie **Airbnb, Douglas oder Spotify** gehörten einst Private-Equity-Gesellschaften. Davon zu unterscheiden ist die Unterform Venture Capital. Venture-Capital-Fonds investieren in Startups und junge Unternehmen in der Gründungs- oder sehr frühen

Wachstumsphase. Häufig sind diese Unternehmen (noch) nicht profitabel und müssen erst noch beweisen, dass ihre Geschäftsidee funktioniert. Für Anleger birgt dieses Segment daher hohe Risiken. Im Erfolgsfall sind hohe Renditen möglich.

Fokus auf Hidden Champions

Private Equity sucht dagegen bewusst nach bereits etablierten Unternehmen mit noch ungenutztem Potenzial, das die Fondsmanager während der Haltdauer gemeinsam mit den Portfoliounternehmen heben können. Ein besonders interessantes Rendite-Risiko-Profil bieten sogenannte Hidden Champions

– gesunde Mittelständler mit starken Alleinstellungsmerkmalen, die in ihrer jeweiligen Nische Markt- oder Technologieführer sind. Diese Unternehmen agieren in der Regel abseits des öffentlichen Medienfokus und sorgen oft im Verborgenen für beeindruckendes Wachstum.

Ein Tag mit Private Equity*

Weltmarktführer abseits der Börse: Viele Unternehmen mit bestehender oder ehemaliger Private-Equity-Beteiligung sind aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken.



Aufstehen



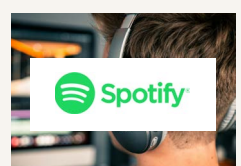
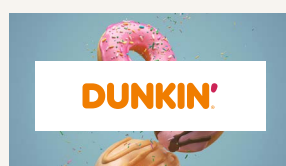
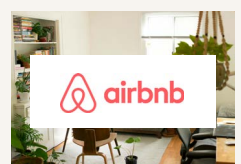
Büro



Mittagspause



Freizeit & Entspannen



*Auswahl aus den MPE Portfolios

2.3 Warum arbeiten erfolgreiche Unternehmen mit Private Equity zusammen?

Private Equity spielt nicht nur für Anleger, sondern auch für die Wirtschaft eine zunehmend wichtige Rolle – insbesondere im Mittelstand.

Viele mittelständische Unternehmen wachsen über Jahre aus eigener Kraft und sind in ihrer Nische erfolgreich. Doch spätestens, wenn größere Transformationen anstehen – etwa ein Generationswechsel, die Erschließung neuer Märkte oder der Aufbau zusätzlicher Geschäftsfelder – stoßen die gewachsenen Strukturen häufig an natürliche Grenzen.

Mehr als Kapital

Private Equity ist hier ein geeigneter Sparringspartner. Die Fondsmanager analysieren gezielt, was für die nächste Wachstumsstufe notwendig ist: etwa das Erweitern des Managements um einen erfahrenen Finanzvorstand, der Aufbau eines internationalen Vertriebs oder eine tragfähige Nachfolgelösung. In der Regel ist Private Equity dabei weit mehr als nur ein Kapitalgeber – die Manager unterstützen aktiv, bringen ihr Netzwerk und ihre Erfahrung ein und begleiten die Umsetzung wichtiger

Gerade in solchen Phasen stellen sich viele Fragen: Wie lässt sich weiteres Wachstum finanzieren? Welche Kompetenzen fehlen intern für den nächsten Schritt? Und wie gelingt es, das Geschäft zu skalieren, ohne die eigene Kultur zu verlieren?

Entwicklungsschritte von der Planung bis zur Implementierung im Tagesgeschäft.

Vor diesem Hintergrund entscheiden sich auch sehr erfolgreiche Unternehmen bewusst für die Kooperation mit einem Private-Equity-Manager: Sie suchen für ihre nächste Wachstumsphase gezielt einen Partner, der den Blick von außen mitbringt und gemeinsam mit dem Team daran arbeitet, das Unternehmen weiterzuentwickeln.

Private Equity am Beispiel Deutschland



Mehr als 6.000
Portfoliounternehmen



Knapp 1,6 Mio. Beschäftigte
in den Portfoliounternehmen



74,5 Mrd. € investiert
zwischen 2020-2024

Quelle: Bundesverband Beteiligungskapital (BVK), 2025



2.4 Was ist die Rolle von Private Equity bei der Geldanlage?

Eine Beimischung von Private Equity hat großen Einfluss auf das Rendite-Risiko-Profil eines Gesamtportfolios, in dem auch andere Anlageklassen enthalten sind. Diese Effekte können Anleger erwarten:

1. Stabilität

Die Wertentwicklung bei Private Equity verläuft in der Regel gradliniger als beispielsweise bei Aktien, die regelmäßig starken Schwankungen unterliegen. Ein Grund dafür ist, dass Emotionen bei Private Equity kaum eine Rolle spielen: Damit das Kapital in den Portfoliounternehmen arbeiten kann, ist es über mehrere Jahre im Private-Equity-Fonds gebunden. Dadurch sind die Bewertungen stärker von den Fundamentaldaten der Unternehmen und weniger von der allgemeinen Marktstimmung geprägt.

2. Potenzial für höhere Renditen

Private Equity hat in der Vergangenheit überdurchschnittliche Renditen erzielt. Experten

gehen davon aus, dass das Potenzial für langfristige Erträge auch in Zukunft anhält: In einer Prognose für die kommenden 15 Jahre rechnet die Schweizer Großbank UBS damit, dass Private Equity die renditestärkste Anlageklasse bleibt.¹

3. Diversifikation

Private-Equity-Fonds erwerben in der Regel Mehrheitsbeteiligungen an bis zu zwanzig nicht-börsennotierten Unternehmen. In Form von Dachfonds wird Private Equity zum Stabilisator im Portfolio: Denn in einem Dachfonds befinden sich eine Vielzahl von Private-Equity-Fonds und daher meist deutlich über einhundert verschiedene Unternehmen. Anleger profitieren also von einer sehr breiten Streuung entlang mehrerer Dimensionen (s. Grafik).



Fondsmanager

Investition in Fonds von verschiedenen Private-Equity-Gesellschaften mit jeweils eigener Strategie und individueller Handschrift.



Länder und Regionen

Beteiligung an Unternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftsräumen – z. B. über Manager mit Fokus auf die etablierten Anlageregionen Europa oder Nordamerika.

Mehrdimensionale Streuung bei Dachfonds



Branchen

Engagement in verschiedenen Branchen und Sektoren – etwa Gesundheitswesen, B2B-Dienstleistungen oder IT.



Zeit

Aufbau des Private-Equity-Portfolios über mehrere Jahre, um die Chancen verschiedener Marktphasen zu nutzen.

¹ Quelle: UBS, Year Ahead 2025

2.5 Wie verhält sich Private Equity in Krisenzeiten?

Private Equity ist mehr als ein Renditeturbo. Die Anlageklasse entwickelt sich in Krisen robust und kann so ein Gesamtportfolio stabilisieren. Eine herausragende Rolle spielen dabei die Manager der Private-Equity-Fonds.

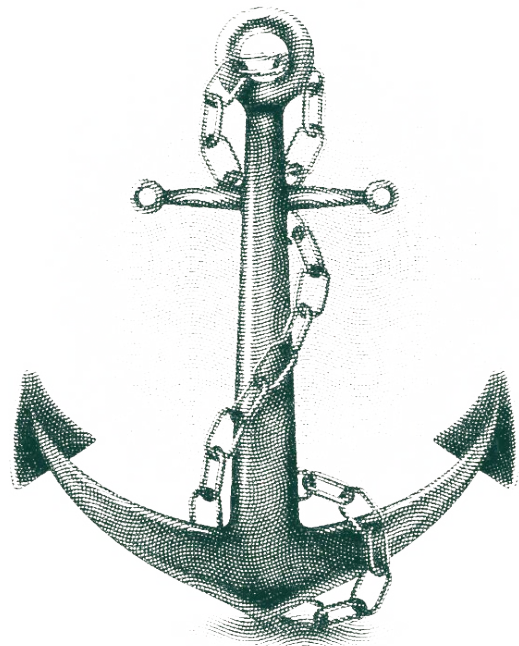
Zum einen können die Manager mit ihrer Finanzkraft Portfoliounternehmen – wenn nötig – kurzfristig Eigenkapital zur Verfügung stellen. Vor allem aber helfen sie mit ihrem ausgeprägten Know-how. Durch ihre oft über Jahrzehnte gewachsene Branchenerfahrung wissen die Fondsmanager in der Regel sehr genau, welche Entscheidungen in einem dynamischen Umfeld getroffen und welche Maßnahmen eingeleitet werden müssen, damit ein Unternehmen auf Wachstumskurs bleibt oder auf diesen zurückkehrt.

Das zeigt auch eine gemeinsame Studie der Universitäten Stanford, Harvard und Northwestern University.² Darin verglichen die Autoren die Entwicklung von Private-Equity-finanzierten Unternehmen während der Finanzkrise 2008/2009 mit einer Kontrollgruppe.

Das Ergebnis: Unternehmen mit Unterstützung durch Private-Equity-Fonds entwickelten sich signifikant besser als ihre Pendants.

Günstige Bewertungen

Vielen Private-Equity-Managern gelingt es in wirtschaftlichen Schwächephasen außerdem zu vergleichsweise günstigen Bewertungen bei Unternehmen einzusteigen. Fonds, die während oder kurz nach wirtschaftlich herausfordernden Phasen aufgelegt wurden, lassen historisch daher besonders gute Ergebnisse erwarten.



Im Fokus: Vorsicht vor Market-Timing

Wie bei Aktien ist auch bei Private Equity der Versuch, den perfekten Zeitpunkt für den Einstieg zu erwischen, wenig erfolgsversprechend. Stattdessen lautet auch hier die Empfehlung, **über mehrere Jahre kontinuierlich in die Anlageklasse zu investieren**. Für Anleger, die nur eine Investition tätigen wollen oder können, bieten sich Dachfonds an, die die Erlöse aus erfolgreichen Unternehmensverkäufen in neue Private-Equity-Fonds reinvestieren, statt sie an die Investoren auszuschütten. So ergibt sich je nach Produkt ein Investitionszeitraum von 8-10 Jahren.

² Quelle: NBER, Private Equity and Financial Fragility during the Crisis, 2017

2.6 Wie schützt Private Equity vor Inflation?

Wenn alles teurer wird, hilft es, in Werte zu investieren, die mitwachsen: Private Equity kann genau das leisten.

Anleger beteiligen sich an Unternehmen, also realen Vermögenswerten. Steigt das allgemeine Preisniveau, sollte grundsätzlich auch der Wert der Unternehmen mit nach oben gehen. Wie stark dieser strukturelle Inflationsschutz ausfällt, unterscheidet sich allerdings von Segment zu Segment. Denn die Kosten für Rohstoffe, Energie und Personal steigen auch in den Unternehmen und können die Gewinne schmälern.

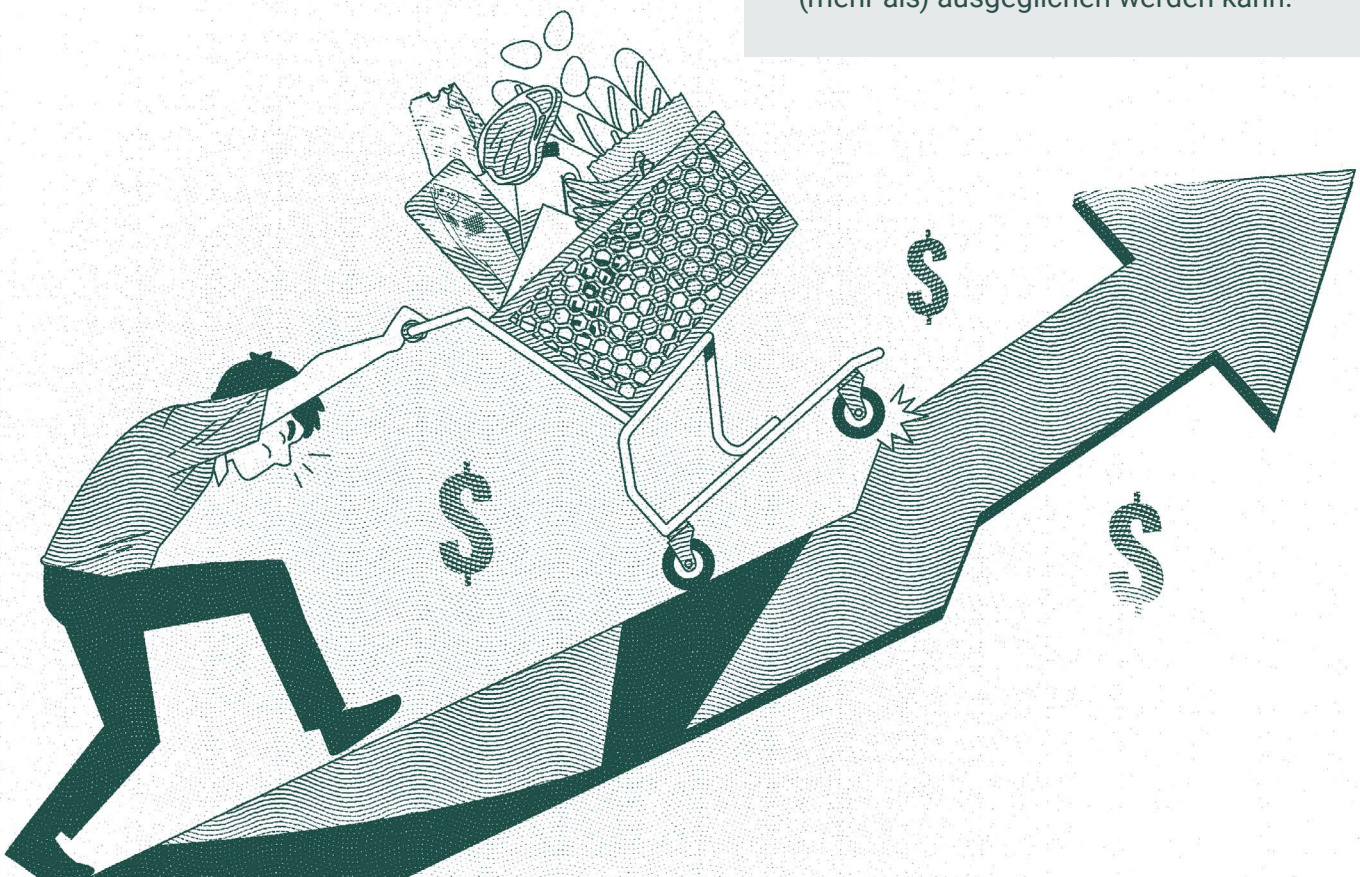
Markt- und Technologieführer mit starken Alleinstellungsmerkmalen sind meist eher in der Lage, gestiegene Kosten über höhere Preise an die Kunden weiterzugeben. Diese Preismacht ist vor allem im Bereich der mittelständischen Hidden Champions – dem sogenannten Lower Mid-Market Segment – verbreitet. Diese Firmen bieten häufig eine spezielle Technologie oder einen Service an, auf den die Kunden angewiesen sind und für die es kaum

oder keine Wettbewerber mit gleichwertigem Angebot gibt. Dadurch fällt es ihnen zumeist leichter, ihr eigenes Geschäft und das Vermögen ihrer Investoren vor Inflation zu schützen.



Im Fokus: Nichtstun hat seinen Preis

Wer ungenutztes Kapital auf dem Sparkonto liegen lässt, erleidet schon nach kurzer Zeit herbe Vermögensverluste. Ein Beispiel: Bei einer Inflationsrate von 2 Prozent ist das Vermögen nach 10 Jahren nur noch rund 82 Prozent wert – das sind bei einer Spareinlage von 10.000 Euro etwa 1.800 Euro Kaufkraftverlust durch Inflation. Für den Vermögenserhalt und noch mehr für den Vermögensaufbau sind daher Anlageklassen zwingend notwendig, die langfristig eine Rendite bieten, mit der die Inflationsrate (mehr als) ausgeglichen werden kann.



BLICK IN DIE PRAXIS

So arbeiten Private-Equity-Manager

03

Private Equity ist ein wichtiger Katalysator für den Mittelstand. Die Manager bringen das Kapital, die Expertise und oft auch die Visionen mit, die notwendig sind, um Unternehmen zu Marktführern zu machen. Drei Beispiele für erfolgreiche Partnerschaften.

3.1 FlixBus: Marktführer für Fernbus-Linien

Kostenloses WiFi, GPS-Livetracking, smarte Buchung dank App: FlixBus nutzt alle Möglichkeiten der Digitalisierung, um seinen Kunden eine Fahrt so angenehm wie möglich zu gestalten. Der Anbieter für Fernbuslinien wurde 2011 von drei jungen Münchnern gegründet und stieg innerhalb kürzester Zeit zum Marktführer in vielen europäischen Ländern auf – inklusive Deutschland.

2016 beteiligte sich der US-amerikanische Private-Equity-Manager SilverLake an FlixBus. Zu der Zeit hatte das einstige Start-up bereits ein beeindruckendes Wachstum erzielt und war in 20 Ländern aktiv. SilverLake sah allerdings noch mehr Potenzial in FlixBus und unterstützte das Unternehmen bei seinen ehrgeizigen Expansionsplänen.

Als die Covid-19-Pandemie das Fernbus-Geschäft kurzzeitig zum Erliegen brachte, nutzte FlixBus – das Kapital des Private-Equity-Managers im Rücken – die Gunst der Stunde für die Übernahme der berühmten Greyhound-Fernbusse in den USA. Mit dem Mega-Deal stieg das Unternehmen auch in den USA zum Marktführer auf. Das Ergebnis: Heute ist FlixBus so wertvoll wie noch nie.



👑 Wettbewerbsvorteile

- **Hohe Skaleneffekte:** Die Flix-Technologie übernimmt Preisgestaltung und Linienplanung. Externe Busunternehmen führen die Fahrten aus. Ein hochgradig skalierbares Geschäftsmodell.
- **Technologie an Board:** Kunden profitieren von schnellen Buchungsmöglichkeiten via App, GPS-Livetracking sowie WLAN.
- **Günstige Preise:** Fernverbindungen wie Berlin – München bietet FlixBus bereits ab 9,99 Euro an.

➡ Wertsteigerung

- **Übernahme von Greyhound:** Durch die Übernahme des US-Fernbusanbieters stieg FlixBus auf einen Schlag zum Marktführer in den USA auf.
- **Immer mehr Fahrgäste:** Im Geschäftsjahr 2023 beförderte das Unternehmen insgesamt 81 Millionen Personen. 2016 waren es noch 25 Millionen Reisende.
- **Kontinuierlicher Streckenausbau:** FlixBus bietet mehr als 400.000 Verbindungen pro Tag zu rund 5.600 Reisezielen. Damit ist das Unternehmen in mehr als 40 Ländern auf vier Kontinenten aktiv.

3.2 Samsonite: Von der Holzkiste zum Ultraleicht-Koffer

Können Sie sich vorstellen, dass einer der ersten ultraleichten Samsonite-Koffer aus Holz hergestellt wurde? Für das besondere Etwas sorgten glänzende Metallnieten und Eckbeschläge. Jesse Shwayder, der Gründer des Unternehmens, erfand den einfachen Holzkoffer 1910 durch Verwendung dieser Materialien neu. Er machte ihn zum Blickfang und einem Klassiker der damaligen Zeit.

Es ist das erste Kapitel einer internationalen Erfolgsgeschichte, die es ohne Private Equity heute nicht mehr geben würde. Denn in Folge der Terroranschläge am 11. September 2001 ging der Bedarf an Reisegepäck weltweit drastisch zurück. Samsonite drohte die Insolvenz. Allein ein Konsortium aus drei Private-Equity-Gesellschaften rettete das Unternehmen vor der Pleite.

Im Juli 2007 übernahm der luxemburgische Private-Equity-Manager CVC Capital Partners Samsonite. CVC vergrößerte u.a. das Netz an eigenen Filialen und brachte das Unternehmen erfolgreich an die Börse. Mit mehr als 12.000 Beschäftigten ist Samsonite heute der weltweit größte Hersteller von hochwertigem Reisegepäck.



👑 Wettbewerbsvorteile

- **Langlebigkeit im Fokus:** Großzügige Garantien und umfangreiche Reparaturnetze sorgen für eine lange Lebensdauer der Produkte.
- **Produkte „Made in Europe“:** Die Herkunftsbezeichnung steht u.a. für hohe Sicherheitsstandards, kurze Transportwege und faire Produktionsbedingungen.
- **Traditionsunternehmen:** 2020 feierte Samsonite sein 110-jähriges Jubiläum. Heute ist das Unternehmen in mehr als 100 Ländern präsent.

➤ Wertsteigerung

- **Strategische Akquisitionen:** Durch die Übernahme des US-Rivalen Tumi Holdings 2016 baut Samsonite sein Produktsortiment im Premium-Bereich stark aus.
- **Innovative Materialien:** Samsonite erhöht sukzessive den Anteil recycelbarer Materialien. Bis dato wurden auf diesem Weg über 68 Millionen Plastikflaschen wiederverwendet.
- **Wachsender E-Commerce:** Der Ausbau der eigenen Onlineshops eröffnet Samsonite einen weiteren Vertriebskanal.

3.3 Schleich: Spielzeug für Generationen

Micky Maus, Pluto, Simba – die bekannten Disney-Helden waren die ersten Figuren, die Schleich im Jahr 1955 herstellte. Der Durchbruch aber folgte mit den ersten selbst designten Figuren. Heute zählt Schleich zu den führenden Spielzeugherstellern Deutschlands und verkauft seine authentischen Figuren und Sets in mehr als 60 Ländern.

Private Equity war ein steter Begleiter auf dem Wachstumspfad des Traditionsunternehmens. Von 2006 bis 2014 war der Fondsmanager HgCapital an Schleich beteiligt. In dieser Zeit wurden Prozesse

professionalisiert, die Zahl der Mitarbeiter verdoppelt und es erfolgte der Markteintritt in den USA.

Im Jahr 2014 verkaufte HgCapital seine Beteiligung an den Private-Equity-Manager Ardian, der die Erfolgsgeschichte fortführte. Als Global Player mit schwäbischen Wurzeln erzielt Schleich mittlerweile mehr als die Hälfte des Umsatzes außerhalb seines Kernmarktes Deutschland. 2023 erwirtschaftete das Unternehmen weltweit einen Umsatz von 234 Millionen Euro und verkaufte 35 Millionen Tierfiguren.



👑 Wettbewerbsvorteile

- **Manufaktur statt Massenware:** Die Prototypen werden mit viel Liebe zum Detail und unter höchsten Qualitätsstandards größtenteils per Hand hergestellt.
- **Breites Produktsortiment:** Schleich bietet über 600 verschiedene Spielfiguren für Kinder aller Entwicklungsstufen – von Einzelfiguren bis hin zu kompletten Spielwelten.
- **Hohe Kundentreue:** Laut einer hauseigenen Umfrage heben 98 Prozent aller Besitzer ihre Schleich-Figuren auf, um sie von Generation zu Generation weiterzugeben.

➤ Wertsteigerung

- **Internationale Expansion:** Schleich unterhält mehr als 40.000 Verkaufsstellen und ist in 15 Ländern direkt vertreten.
- **Erarbeitung einer neuen Markenstrategie:** Seit 2022 setzt Schleich einen umfangreichen Marken-Relaunch um – die bis dato größte Einzelinvestition des Unternehmens.
- **Nachhaltigkeit als zentrale Verpflichtung:** Alle Schleich-Figuren und -Verpackungen sollen bis Ende 2027 nach den Standards der „Cradle to Cradle“-Kreislaufwirtschaft recycelbar sein.

Investieren mit dem Marktführer

Vor über 25 Jahren haben wir Privatanlegern in Pionierarbeit die Tür zur exklusiven Anlageklasse Private Equity geöffnet.

Heute ist Munich Private Equity mit mehr als 160.000 Beteiligungsverträgen und 2,3 Mrd. Euro Anlagevolumen einer der erfahrensten Anbieter Europas im Privatkundensegment. Seit 2006 sind wir mit der MPE Austria vom Standort Innsbruck auch in Österreich aktiv.

Über sicherheitsorientierte Dachfondslösungen ermöglichen wir den Einstieg in die Anlageklasse zielgruppengerecht ab 5.000 Euro bzw. 100 Euro im monatlichen Ratenspar-

plan. Anlegerinnen und Anleger von MPE Dachfonds investieren dabei parallel mit professionellen Großinvestoren in deutlich über 100 Hidden Champions abseits der Börse. Dabei setzen wir all unser Wissen und unsere Erfahrungen für ihren Anlageerfolg ein – auch aus eigenem Interesse: Ein großer Teil unserer Belegschaft investiert privates Kapital parallel mit den MPE Dachfonds. Wir profitieren also auch selbst von einer guten Entwicklung der Investments.

Dafür stehen wir

Voller Fokus auf Private Equity

Wir setzen all unsere Kompetenzen für Ihren Erfolg mit Private Equity ein und verzetteln uns nicht mit anderen Anlageklassen.

Zugang ab 5.000 €

Sie sollen erfolgreich anlegen können wie professionelle Investoren. Daher investieren Sie bei uns mit machbaren Anlagebeträgen.

Transparente Berichterstattung

Mit halbjährlichen Reportings, wöchentlichen Updates und unseren Newslettern mit lebendigen Einblicken in die Portfolios bleiben unsere Anleger immer auf dem Laufenden.

Erfahrung und Know-how

Mit über 25 Jahren am Markt, 2,3 Mrd. Euro Anlagevolumen und über 160.000 Anlageverträgen sind wir Marktführer im Privatkundensegment.

Ausgezeichneter Service

Wir bieten persönlichen Kontakt, unkomplizierten und individuellen Service. Dieser wurde 2021 beim Deutschen Fondspreis mit "herausragend" ausgezeichnet.

Gleichgerichtete Interessen

Ein großer Teil der Belegschaft investiert privates Kapital parallel mit MPE Dachfonds. Die Mitarbeiter haben also auch ein starkes Eigeninteresse an einer guten Entwicklung der Investments.



Mitgründer Norman Lemke, Sunanda Tajhya und Armin Prokscha
Der Vorstand der Munich Private Equity Funds AG

Munich Private Equity in Zahlen

Anlagevermögen

2,3 Mrd. €

Anlageverträge

160.000+

Mitarbeiter

150+

Investitionsländer weltweit

50

Zielfondsinvestitionen

270+

Unternehmen gekauft

4.200+

Unternehmen verkauft

3.100+

Auszahlungen an Anleger

1,6 Mrd. €

Stand: 30.06.2025

Munich Private Equity Consulting GmbH
Keltenring 5
82041 Oberhaching (Deutschland)

Ihr Kontakt in Österreich

MPE Austria GmbH
Grabenweg 3
6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 364636-0
Fax: +43 512 364636-46
info@munich-pe.at
www.munich-pe.at