

Alpenmarkt fehlt noch der Schwung

Im jungen österreichischen Markt für geschlossene Fonds haben die Banken den Vertrieb fest in Händen. 2007 haben sie 61 Prozent des Platzierungsvolumens auf sich vereint. Vertriebspools lassen Durchschlagskraft noch vermissen, während freie Vermittler umsatzstark erscheinen.

Private-Equity-Fonds waren mit einem platzierten Eigenkapital in Höhe von 117,5 Millionen Euro das stärkste Segment in Österreich. Damit hat diese Asset-Klasse die „Klassiker“ Schiff und Immobilie deutlich übertrumpft. Das hat Blauwinder Kommunikate, Berlin, in ihrer Marktstudie 2007/2008 herausgefunden, die in dem im April erschienenen Handbuch „Geschlossene Fonds in Österreich“ (Geföx Band 1)

Stattdessen betont Efonds-Group-Vorstandsassistent Johannes Schmid, dass die Unternehmensstrukturen von Efonds gestrafft und damit effizienter gemacht werden sollen. Die Vertriebspartner in Österreich sollen in Zukunft vom neuen Unternehmenssitz in München, der im Mai bezogen wird, betreut werden. In Österreich sind „Vertriebsbetreuer vor Ort“ geplant.

Bei Efonds24 Austria hat es in den vergangenen Monaten

weiter. Doch bereits im Herbst hat MPC Capital Efonds24 Austria wieder abgestoßen und an die Efonds Group zurückverkauft. Wie in branchennahen Kreisen zu erfahren ist, war das Jahr 2007 für Efonds 24 Austria nicht von Erfolg gekrönt.

Angesichts dieser Ereignisse stellt sich die Frage nach der Bedeutung der Vertriebspools. Denn laut Geföx-Marktupdate vom Mai 2008 spielt der (Teil-)Rückzug von Efonds aus der Alpenrepublik für 69 Prozent der Produktanbieter keine Rolle. „Der Pool war ohnehin nie wirklich vertreten“, war aus dem Emittentenkreis zu hören. Immerhin 15 Prozent der befragten Marktteilnehmer meinten, dass der Efonds-Abgang kein gutes Signal für den österreichischen Beteiligungsmarkt ist.

■ Austria tickt anders

Die durchschnittliche Zeichnungssumme ist im vergangenen Jahr gegenüber 2006 jedenfalls um 15,5 Prozent auf knapp 32.400 Euro gestiegen. Gleich 60 Prozent der Initiatoren sind der Meinung, dass es Unterschiede zwischen deutschen und österreichischen Anlegern gibt. Die Österreicher hätten weniger Basiswissen über geschlossene Fonds als die Deutschen, führten die Befragten mehrheitlich ins Feld. Nur eine Minderheit glaubt, dass die Investoren im kleinen Nachbarland konservativer beziehungsweise schwerer zu überzeugen sind. Befragt nach ihrer Vertriebsstrategie auf dem österreichischen Beteiligungsmarkt haben 53 Prozent die ausgewogene Mischung aus Banken, Vertriebspools und freien Vermittlern angegeben. Weitere 40 Prozent setzen zur Gänze auf Banken.

Zu den Topthemen bei Anlegern und Vermittlern zählen

aktuell die Sicherheit der Geldanlagen, die Depotoptimierung und die Altersvorsorge. Nach Einschätzung der Initiatoren beschäftigen sich Anleger derzeit vor allem mit der um sich greifenden Finanzkrise und der einhergehenden Entwicklung auf den Aktienmärkten. Der schwache US-Dollar ist ebenfalls für viele Anleger zu einem wichtigen Thema geworden.

Relativ ausgewogen wird 2008 die Zahl der Fondsanbieter in den verschiedenen Segmenten sein. So planen sechs Emittenten Schiffsbeteiligungen und jeweils fünf Emittenten Immobilien-, Private-Equity-, Flugzeug- und Energie/Umwelt-Fonds auf den Markt zu bringen. Infrastruktur- und Mischfonds haben je vier Fondshäuser angekündigt. Interessanterweise wollen 47 Prozent der Anbieter für Österreich exklusiv konzipierte Fonds auf den Markt bringen – obwohl das Marktvolumen gemessen am tatsächlich eingeworbenen Eigenkapital derzeit noch bescheiden ist.

Wie schwierig die Platzierung eines Exklusivprodukts in Österreich sein kann, zeigt ein aktueller Fall von MPC Capital. Denn der Fonds Holland 69 sollte zunächst nur in Österreich angeboten werden, wurde aber nach nur mäßigem Erfolg Ende 2007 doch nach Deutschland geholt.

■ Angst vor den Kunden?

Mäßig ist der Erfolg der Initiatoren auch im ersten Quartal 2008. MPC Capital Austria, immerhin eine Anbieterin der ersten Stunde und ehemalige Marktführerin in Österreich, hat gerade einmal sechs Millionen Euro platziert. Für den schleppenden Umsatz gibt es sicher vielfältige Gründe. Dazu zählt auch, dass sich die freien Vermögens- und Finanzberater noch nicht so wirklich mit geschlossenen Fonds angefreundet zu haben scheinen. Und wenn doch, haben sie die Gunst der Stunde nicht erkannt, indem sie gerade jetzt auf die nicht mit den Aktienmärkten korrelierenden Beteiligungen setzen. Vielen macht nicht nur die aktuelle Kredit- und Finanzkrise zu schaffen, sondern offenbar auch das Debakel der österreichischen Immobilienaktien sowie das Desaster der Meink Bank (vor allem Meink European Land) im vergangenen Jahr. „Die Auswirkungen der

Subprime-Krise auf die Finanzmärkte und die Preisverfall einiger österreichischer Immobilienaktientitel haben die Anleger in Österreich verständlicherweise verunsichert“, meint Peter Halbschmidt, Vorstand der MPC Capital Austria. Die Verunsicherung sei auch im Vertrieb zu spüren.

Die Fondsanbieter geben natürlich nur hinter vorgehaltener Hand zu, dass das Geschäft in Österreich derzeit

würden mehr Interesse an dieser Assetklasse zeigen als zuvor.

■ Großer Wachstumsschub in Österreich erhofft

Ob sich die Initiatoren lediglich in Zweckoptimismus üben, wird sich zeigen. Die überwiegende Mehrheit geht jedenfalls davon aus, ihr für 2008 gestecktes Umsatzziel halten zu können. Einen Wachstumsschub wird der Be-



veröffentlicht wurde. Bei den maritimen Beteiligungen haben die Containerschiffe (38 Millionen Euro) die Nase vor den Immobilienfonds mit Holland-Investitionen (42 Millionen Euro). Exklusiv für Österreich aufgelegte Beteiligungen haben nur bei den Holland-Immobilien (40 Millionen Euro) eine nennenswerte Größe erreicht. Insgesamt ist das Eigenkapitalvolumen gegenüber 2006 um rund 14 Prozent gestiegen.

Von den Anbietern, die an der Umfrage teilgenommen haben, arbeiten 75 Prozent nach eigener Aussage mit den Pools von Jungs, DMS & Cie. sowie Efonds24 Austria zusammen. Auf den Plätzen folgen Nova Invest und BCA Austria. Wie schwierig der österreichische Markt für Vertriebspools dennoch ist, zeigt die „Entwicklung“ von Efonds 24. Denn die österreichische Gesellschaft des B2B-Vertriebspools für geschlossene Fonds wurde im ersten Quartal 2008 geschlossen. Ausschlaggebend dafür soll aber nicht mangelnder Erfolg sein.

mehrere Umwälzungen gegeben. Nachdem es bereits Gerüchte um den Rückzug von Efonds aus Österreich gegeben hatte, wurde im August 2007 bekannt, dass MPC Capital die österreichische Vertriebsgesellschaft rückwirkend zum 1. Januar 2007 übernommen hat. Im Spätsommer war Efonds in Österreich noch expansiv eingestellt. Die Geschäftsführung wurde Anfang September unter anderem mit Matthias Kogler, zuvor Kurzzeit-Geschäftsführer bei Lloyd Fonds Austria, er-

eher enttäuschend verläuft. Matthias Adamietz, Vorstand der ImmoVation Handels AG, sieht das Problem nicht bei den Anlegern, sondern im Vertrieb: „Aus den wunderbaren Beratungs- und Verteilgesprächen wurde ein Versteckspiel zwischen Kunde und Mittler.“ Meink European Land sei der negative Höhepunkt des vergangenen Jahres gewesen und habe eine Ohnmacht bei den Finanzdienstleistern erzeugt. Im Gegensatz dazu steht, dass in diesem Jahr weitere deutsche Initiatoren, wie die BVT-Gruppe, KGAL oder Wealth Cap in der Alpenrepublik den Vertrieb aufnehmen. In einer aktuellen Geföx-Umfrage für das Markt-Update geben sich die Initiatoren überhaupt weitaus optimistischer, als das beispielsweise in Gesprächen auf dem WMD-Exklusivforum auf Mallorca zu vernehmen war. 42 Prozent der Fondsanbieter glauben, dass die Stimmung für geschlossene Fonds in diesem Jahr besser als in 2007 ist. Sowohl Banken als auch der freie Vertrieb

teilungsmarkt in der Alpenrepublik allem Anschein nach durch neue Anbieter bekommen. Die Münchener BVT-Gruppe verkauft etwa seit Ende April ihr Private-Equity-Konzept in Österreich. Wenn das Geschäft gut anläuft, wofür auch die Wiener Wohlfeil Maierhofer AG als Initiatorin unabhängig Dienstleister sorgen soll, wird das Produktangebot vergrößert. Dazu kündigt BVT-Geschäftsführer Wolfgang Müller an: „Neben Private Equity halten wir die Segmente Games, also Computer- und Videospiele, sowie Umwelt für interessant. Entsprechende Produkte unseres Hauses wollen wir aber erst in einem zweiten Schritt auf den österreichischen Markt bringen.“

Wealth Cap tritt übrigens in Konkurrenz zu Macquarie und vertreibt ihren Fonds „Infrastructure 1“. Dabei wird sie vor allem vom dicht gesteckten Filialnetz der Konzernschwester Bank Austria, die zur Unicredit Group gehört, profitieren.

● Alexander Endlweber

