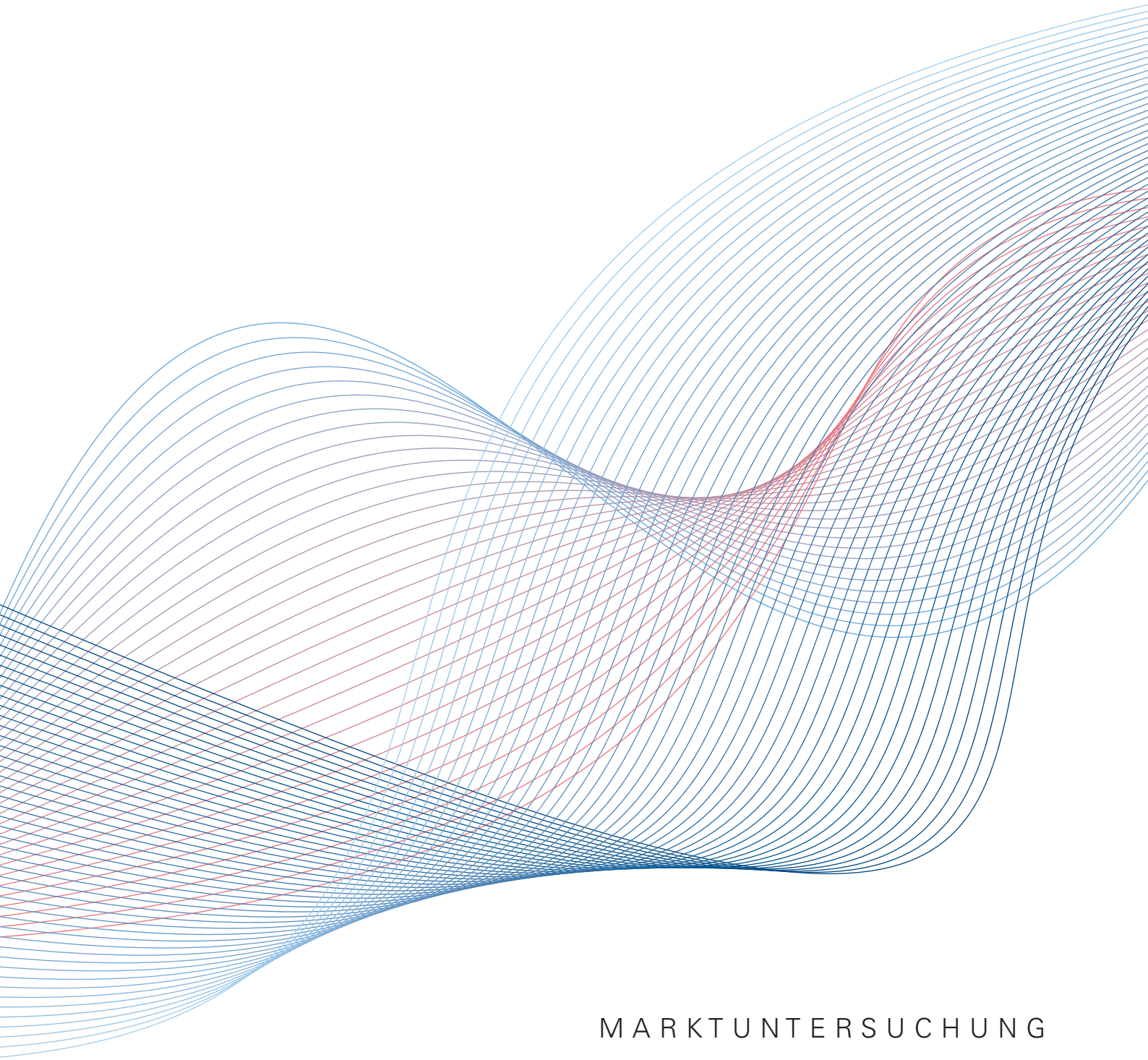
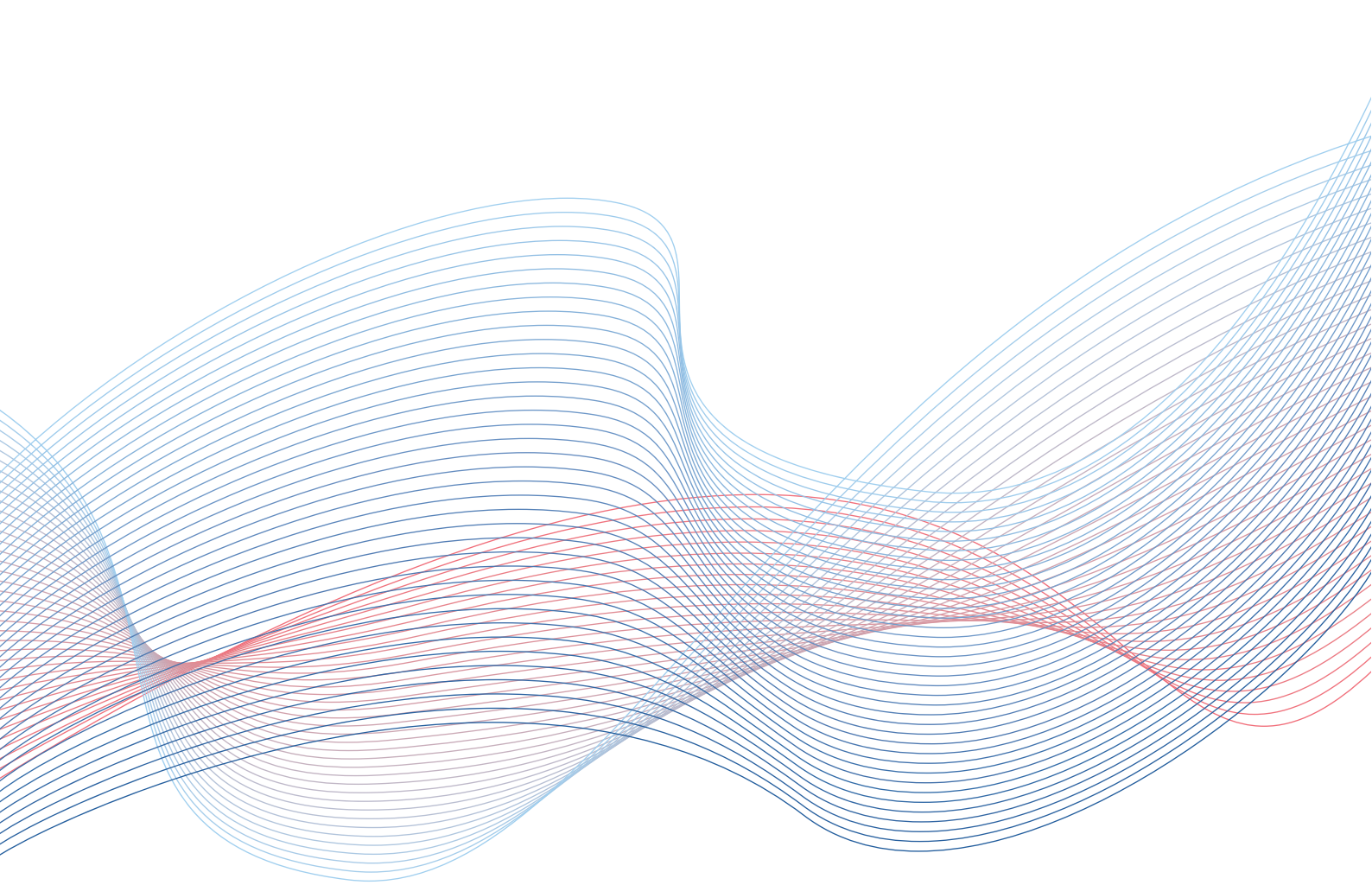
MIDDLE EAST
BEST SELECT



MARKTUNTERSUCHUNG

# Sichere Renditen in Zeiten volatiler Märkte



## Die Befragung

Die Marktuntersuchung wurde im Auftrag der Middle East Best Select GmbH (MEBS GmbH) und der Terra Nex-Gruppe (TN) durchgeführt. Es beteiligten sich insgesamt 62 Vermögensverwalter (VV) und 90 Family Offices, darunter 53 Single Family Offices (SFO), 28 Multi Family Offices (MFO) und neun Family Offices mit Bankenbezug (BFO). Die Multi Family Offices betreuen im Schnitt 28 Familien. Das durchschnittliche Gesamtvolumen des jeweils verwalteten Vermögens liegt auf Seiten der Family Offices bei 1,3 Mrd. EUR, wobei auf die Family Offices mit Bankenbezug das im Vergleich höchste Volumen in Höhe von 4,1 Mrd. Euro entfällt. Die Vermögensverwalter sind im Durchschnitt für ein Volumen von 325 Mio. Euro verantwortlich.

Die Zielsetzung der Untersuchung bestand darin, vor dem Hintergrund der aktuellen Strukturdaten und Asset-Allokation der Befragten, Anlagebedarf und -präferenzen für die nächsten ein bis zwei Jahre zu eruieren. Darüber hinaus sollte auch das Stimmungsbild gegenüber den Golf-Kooperationsstaaten als potenziellem Investitionsstandort erfasst werden. Die Befragung erfolgte in Form von ca. 15-minütigen Telefoninterviews, die in der Regel mit Vorständen, Geschäftsführern oder Bereichsleitern geführt wurden.

M A R K T U N T E R S U C H U N G

# Sichere Renditen in Zeiten volatiler Märkte

Investitionspräferenzen von Family Offices und
Vermögensverwaltern im deutschsprachigen Raum

# Inhalt


7 Vorwort

8 Ergebnisse der Marktuntersuchung
9 Teilnehmerkreis mit ambitionierten Renditeerwartungen
11 Hoher Investitionsbedarf in den nächsten zwei Jahren
13 Interesse im Segment Private Equity breit gestreut
15 Individualisierte Einzelinvestments bevorzugt

16 Interview mit David F. Heimhofer, Terra Nex-Gruppe

18 Terra Nex-Gruppe und Middle East Best Select GmbH

*David F. Heimhofer*

*Heinz-G. Wülfrath*

*Hans-J. Döhle*

# VORWORT

Sehr geehrte Leserinnen, sehr geehrte Leser,

aufgrund der angespannten und instabilen Wirtschaftslage in den letzten Jahren ist es für Family Offices und Vermögensverwalter zunehmend schwierig, zuverlässig hohe Renditen bei gleichzeitig hohen Sicherheiten zu erwirtschaften. Um herauszufinden, wie die Family Offices und Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum dieser Herausforderung begegnen, haben wir diese Marktuntersuchung durchgeführt.

Dabei galt unsere Aufmerksamkeit neben allgemeinen Investitionspräferenzen vor allem der Allokation der Asset-Klassen. Wie sind die Family Offices und Vermögensverwalter aktuell aufgestellt und welchen Investitionsbedarf sehen sie in den nächsten zwei Jahren? Nicht zuletzt interessierte uns natürlich auch die Wahrnehmung des Investitionsstandorts Middle East auf Seiten der Teilnehmer.

Während des letzten Jahrzehnts haben sich die GCC-Staaten (GCC = Gulf Cooperation Council) mit Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten als einflussreiche globale Akteure positioniert. Die weltweit inzwischen fünftgrößte Wirtschaftsregion zeichnet sich durch außergewöhnlich hohe Wachstumsraten aus, bietet ein auf die Bedürfnisse der internationalen Wirtschaft ausgerichtetes Geschäftsklima und entwickelt sich darüber hinaus nahezu unbeeindruckt von westlichen Finanzkrisen.

Durch die strategische Partnerschaft mit der Terra Nex-Gruppe können wir deutschen Anlegern einen exklusiven Marktzugang zu diesem attraktiven Investitionsstandort bieten und profitieren von mehr als 20 Jahren Erfahrung in Middle East. Denn als Family Office für Mitglieder der Königshäuser in der Golfregion ist die Terra Nex-Gruppe lokal bestens vernetzt und auf die Realisierung klassischer sowie individueller Investitionslösungen für große private Vermögen spezialisiert.

Von dieser Expertise können auch Sie profitieren, aber zunächst wollen wir einen Blick auf die Stimmungslage im deutschsprachigen Raum werfen. Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Auswahl der wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung. Weitere relevante Aspekte können wir darüber hinaus gerne im persönlichen Gespräch vertiefen.

Wir danken allen Teilnehmern der Marktbefragung für Ihre Zeit und Offenheit und freuen uns auf einen regen Gedankenaustausch.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre.

David F. Heimhofer
Chairman, TN

Heinz-G. Wülfrath
Geschäftsführer MEBS GmbH

Hans-J. Döhle
Geschäftsführer MEBS GmbH

Wie sieht Ihre aktuelle Portfoliostruktur bezüglich folgender Anlageklassen aus?

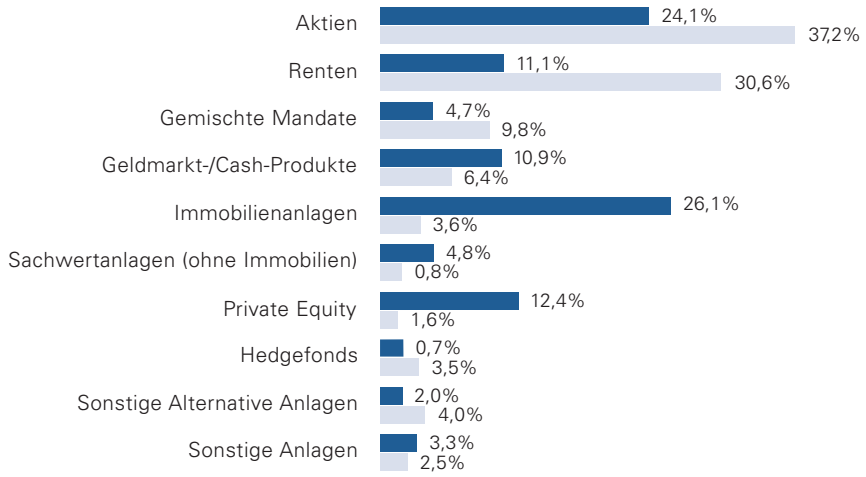



*Abb. 1: Asset-Allokation der teilnehmenden FO und VV.*

Wie hoch ist die von Ihnen für das Jahr 2012 angestrebte Brutto-Zielrendite in % auf Ihr Gesamtportfolio bzw. im Segment „Private Equity“?

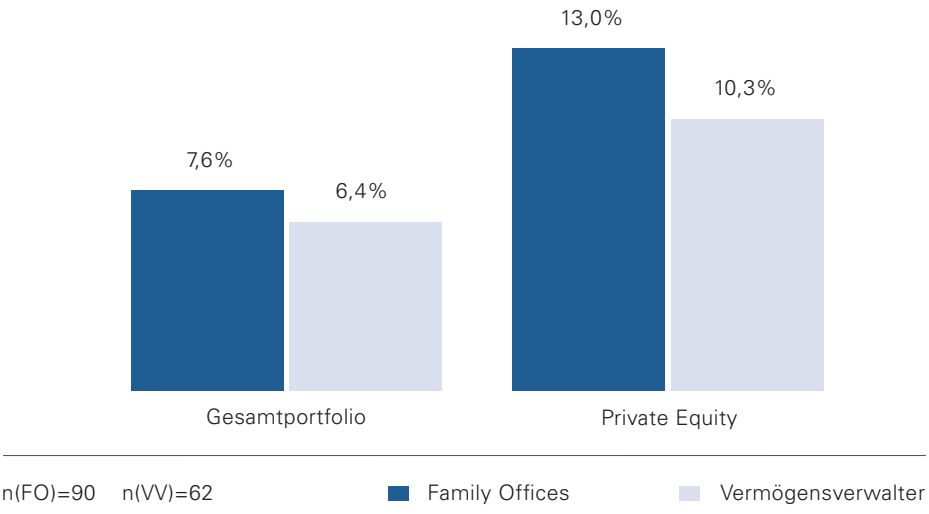



*Abb. 2: Renditeerwartungen der teilnehmenden FO und VV.*

# Teilnehmerkreis mit ambitionierten Renditeerwartungen

## Family Offices präferieren Private Equity

**Trotz volatiler Märkte und Wirtschaftskrisen globalen Ausmaßes machen die Teilnehmer der Marktuntersuchung hinsichtlich ihrer Renditeerwartungen keine Abstriche. Vielmehr reagieren sie auf die instabilen Finanzmärkte mit sehr unterschiedlichen Anlagestrategien. So zeigen die teilnehmenden Family Offices ein zunehmendes Engagement im Private Equity-Sektor, während Investitionen in Rententitel in den Hintergrund treten. Vermögensverwalter sind im Gegensatz dazu auf schnell liquidierbare Anlageformen wie Aktien und Renten fokussiert.**

Bei den Family Offices liegt die Investitionsquote in der Asset-Klasse Private Equity mit 12,4 Prozent außergewöhnlich hoch. Denn bei vergleichbaren Erhebungen wird in dieser Zielgruppe die Fünf-Prozent-Hürde in der Regel nicht überschritten. Im Gegensatz dazu rangiert die Rentenquote mit 11,1 Prozent deutlich unter den allgemeinen Durchschnittswerten von mehr als 20 Prozent. Die Aktien- und Immobilienquoten bewegen sich im Normalbereich.* Bei den Vermögensverwaltern wird das Portfolio dagegen klar von Anlagen in Aktien und Renten dominiert. Vor allem bei der Rentenquote ist die Differenz von knapp 20 Prozentpunkten gegenüber den Family Offices signifikant.

Vor diesem Hintergrund fallen auch die Renditeerwartungen der Vermögensverwalter etwas moderater aus als die der Family Offices. Letztere streben in 2012 für ihr Gesamtportfolio vor Steuern und nach Kosten eine Zielrendite von immerhin durchschnittlich 7,6 Prozent an, während sich die Vermögensverwalter mit 6,4 Prozent zufrieden geben. Im Bereich Private Equity ist die Diskrepanz bei der Erwartung an die durchschnittliche Performance noch deutlicher. Hier bleiben die Vermögensverwalter mit 10,3 Prozent um knapp drei Prozentpunkte hinter den ambitionierten 13 Prozent auf Seiten der Family Offices zurück.

* Die Vergleichswerte sind Erhebungen der Family Office Consulting GmbH entnommen.

Haben Sie konkreten Investitionsbedarf in den nächsten 12-24 Monaten?

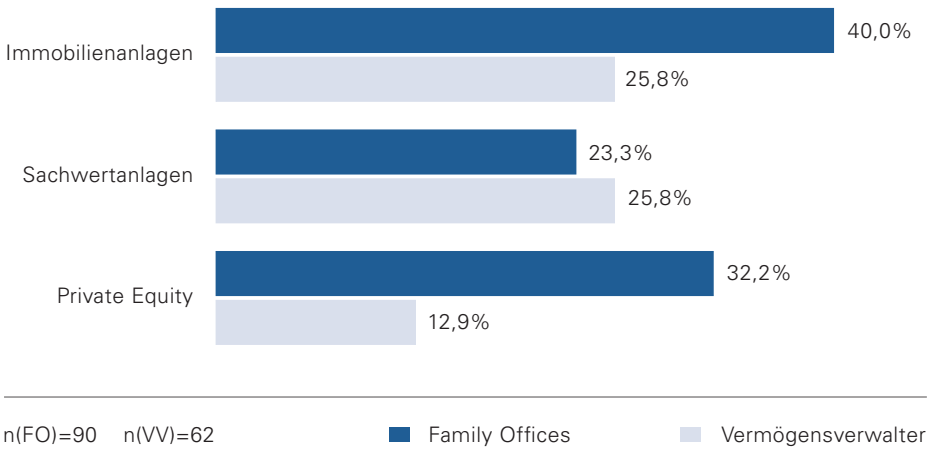



*Abb. 3: Investitionsbedarf der teilnehmenden FO und VV.*

Wie bewerten Sie die Attraktivität einzelner Länder des Golf-Kooperationsrates als Investitionsstandort?

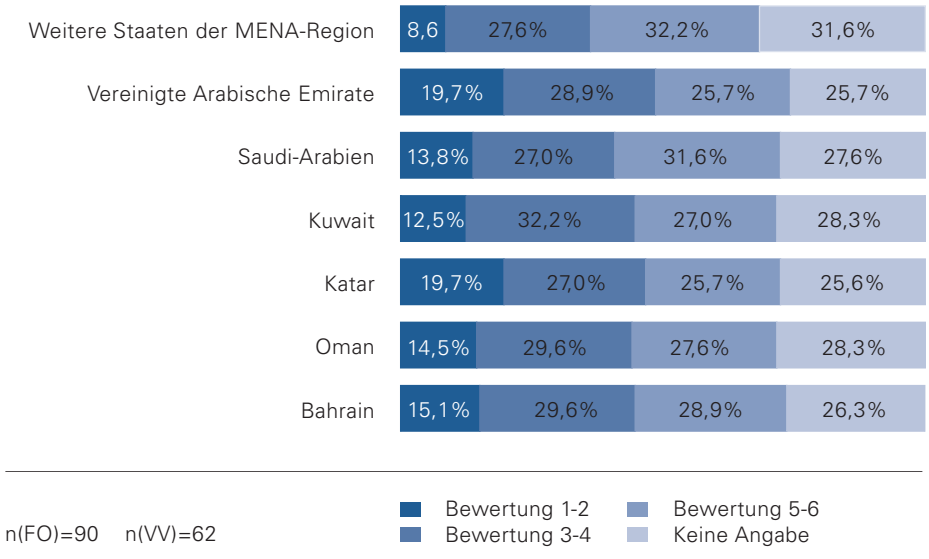



*Abb. 4: Attraktivität einzelner Länder des GCC für die teilnehmenden FO und VV.*

# Hoher Investitionsbedarf in den nächsten zwei Jahren

## Offenheit für den Investitionsstandort Middle East

**Die Wirtschafts- und Schuldenkrisen der letzten Jahre haben zu einer außergewöhnlich hohen Liquidität geführt. Entsprechend groß ist der Investitionsbedarf der teilnehmenden Family Offices in allen Asset-Klassen. Die Vermögensverwalter sind hier etwas weniger stark betroffen und richten ihr Hauptanlageinteresse in den nächsten zwei Jahren verstärkt auf Immobilien- und andere Sachwerte. Im Gegensatz dazu plant fast ein Drittel der teilnehmenden Family Offices, in den nächsten 24 Monaten Private Equity-Investments zu tätigen. Der Middle East-Region begegnen die Befragten mit großer Offenheit.**

Der konkrete Investitionsbedarf der teilnehmenden Family Offices ist in allen Asset-Klassen sehr hoch. Knapp ein Drittel sieht im nächsten Jahr Handlungsbedarf im Segment Private Equity. Dieser Anteil liegt im Vergleich zu ähnlichen Untersuchungen in dieser Zielgruppe weit über dem Durchschnitt. Darüber hinaus äußern immerhin 23 Prozent der Teilnehmer Bedarf an Sachwertanlagen. Weniger überraschend ist das große Interesse an Immobilienanlagen, die für 40 Prozent der Family Offices in den nächsten zwei Jahren Relevanz haben. Bei den Vermögensverwaltern ist Private Equity nur für 13 Prozent der Befragten eine Option. In den Asset-Klassen Immobilien- und Sachwertanlagen besteht bei rund einem Viertel der Teilnehmer Bedarf.

Es fällt auf, dass zum jetzigen Zeitpunkt bereits knapp die Hälfte der teilnehmenden Family Offices und Vermögensverwalter dem Investitionsstandort Middle East sehr offen gegenüber steht. Vor allem Teilnehmer, die über persönliche Erfahrungen verfügen, zeichnen ein sehr differenziertes sowie positives Bild der Region und berichten von attraktiven Renditen. Unterscheidet man zwischen den einzelnen Ländern, werden Katar und die Vereinigten Arabischen Emirate mit je 20 Prozent am stärksten favorisiert, gefolgt von Bahrain, Oman und Saudi-Arabien mit 15 Prozent bzw. 14 Prozent Zustimmung.

Bemerkenswert ist jedoch, dass sich immerhin ein Viertel der Teilnehmer über den Investitionsstandort Middle East noch kein Urteil gebildet hat. Diese Family Offices und Vermögensverwalter zeigen sich zurückhaltend, da eine tiefergehende Auseinandersetzung mit der Region oftmals noch nicht stattgefunden hat. Eine ähnliche Tendenz ist interessanterweise beim deutschen Mittelstand zu beobachten. Auch hier sind die Vorzüge der Region noch nicht in vollem Umfang bekannt, denn deutsche Unternehmen sind in der GCC-Ländern stark unterrepräsentiert. Greift man beispielsweise Saudi Arabien heraus, finden sich dort rund 24.000 amerikanische, 16.000 britische, aber nur rund 2.000 deutsche Firmen.

Welche Attraktivität haben nachfolgende Sektoren potenzieller Zielunternehmen für Sie bei Investitionen in Private Equity?

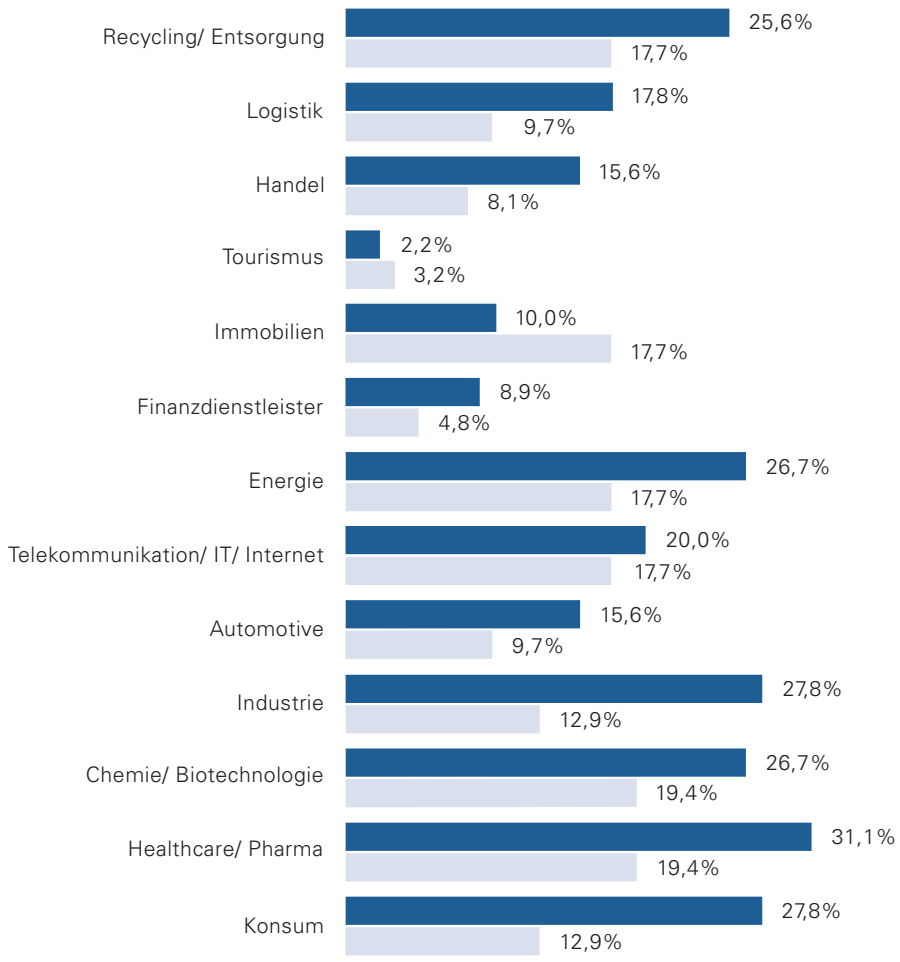



*Abb. 5: Interessenslage im Segment Private Equity.*

# Interesse im Segment Private Equity breit gestreut

## Fokus in Middle East auf Zukunftsbranchen

**Im Segment Private Equity kristallisieren sich bei der Umfrage keine klar favorisierten Branchen heraus. Das Interesse ist relativ breit gestreut. Allerdings ist eine gewisse Affinität zu Zukunftsbranchen wie Energie, Healthcare und Chemie/ Biotechnologie zu erkennen. Speziell bei Private Equity-Investments in Middle East verstärkt sich diese Stoßrichtung. Hier wird der Energie-Branche die größte Attraktivität zugesprochen, aber auch Infrastruktur- und Healthcare-projekte gelten als vielversprechend. Damit ist das Interesse der Family Offices und Vermögensverwalter eindeutig auf die zentralen Wachstumstreiber der Region gerichtet.**

Der hohe Investitionsbedarf der Family Offices in der Asset-Klasse Private Equity ist nicht mit einer spezifischen Branchenpräferenz verbunden. Im Gegenteil, die Attraktivität ist hier vergleichsweise breit gestreut. Das größte Interesse bringen 31 Prozent der befragten Family Offices der Healthcare-/Pharma-Branche entgegen, dicht gefolgt von den Branchen Konsum (28 Prozent), Industrie (28 Prozent), Chemie/Biotechnologie (27 Prozent) und Energie (27 Prozent). Eine nachrangige Rolle spielen die Bereiche Tourismus und Finanzdienstleistung mit deutlich unter zehn Prozent. Die Vermögensverwalter favorisieren die Segmente Healthcare/Pharma und Chemie/Biotechnologie mit jeweils 19,4 Prozent, messen aber Telekommunikation, Energie, Immobilien und Recycling/Entsorgung mit je rund 18 Prozent eine ähnliche Bedeutung bei.

Die Interessenslage bei Private Equity-Investitionen in Middle East wurde durch eine zusätzliche offene Frage eruiert. Hier konzentriert sich das Interesse auf die entscheidenden Zukunftsbranchen, die für die außerordentlichen Wachstumsraten der Region verantwortlich sind. So stellt die Energie-Branche für die Teilnehmer eindeutig das attraktivste Investitionsumfeld dar. Aber auch das beachtliche Potenzial von Infrastrukturprojekten in dieser Region ist bekannt. Darüber hinaus identifizieren die Teilnehmer die Bereiche IT-/Telekommunikation und Gesundheit/Pharma als relevante Segmente.

In wie weit können Sie den folgenden Aussagen zustimmen?

*Abb. 6: Anlagepräferenzen der teilnehmenden FO und VV.*

# Individualisierte Einzelinvestments bevorzugt

## Maßkonfektion und klare Fakten überzeugen

**Die teilnehmenden Family Offices und Vermögensverwalter legen großen Wert auf individuelle Lösungen und eine hohe Informationsqualität. Die große Mehrheit sieht ihre spezifischen Anforderungen am Besten durch Direktinvestments in Form individualisierter Einzelinvestments realisiert. Mit dieser Haltung geht konsequenterweise eine hohe Bereitschaft der inhaltlichen Auseinandersetzung einher. Die Anleger wollen sich selbst den nötigen Einblick verschaffen, um die Potenziale und Sicherheiten von Investments realistisch einschätzen zu können. Mehr als ein Drittel der Teilnehmer wäre gerne in die Konzeptionsphase der Investments eingebunden, während die Darstellung der Investitionsstrategie allein für die wenigsten ausreicht.**

Bei genauerer Betrachtung der allgemeinen Anlagepräferenzen herrscht große Einigkeit bezüglich der bevorzugten Anlageart: Bei den Family Offices präferieren knapp zwei Drittel der Befragten Direktinvestitionen in Form individualisierter Einzelinvestments, bei den Vermögensverwaltern immerhin 39 Prozent. Die Hälfte aller Teilnehmer erwartet auch die Unterlegung der Investmentstrategie durch konkrete Assets. Beschränkt sich der Anbieter auf die Darstellung der Strategie, ist das nur für 16 Prozent eine befriedigende Vorgehensweise. Für mehr als ein Drittel ist es sogar wichtig, bereits in die Konzeptionsphase von Produktideen einbezogen zu werden. Allein jeder Fünfte gibt sich damit zufrieden, nach der Fertigstellung des Produktes eingebunden zu sein.

Ein erhöhtes Interesse ist auch bei Co-Investitionen (Club-Deals) mit anderen Familien oder mit Familien aus den GCC-Staaten festzustellen. Grundsätzlich werden Co-Investitionen mit Familien gegenüber Co-Investitionen mit institutionellen Investoren bevorzugt. Dienstleistungen wie die Beauftragung eines Anbieters mit der Vermittlung von Assets bzw. Deals oder dem individuellen Sourcing einzelner Assets in definierten Zielmärkten erscheinen für knapp ein Viertel der Teilnehmer attraktiv. Weniger reizvoll sind mit 16 Prozent Direktinvestitionen, die von Banken aus den GCC-Ländern exklusiv initiiert werden.

INTERVIEW

# Investments im „neuen" Arabien

## David F. Heimhofer zu Chancen und Potenzialen in Middle East

*David F. Heimhofer*
*Chairman, Terra Nex-Gruppe,*
*Geschäftsführer, MEBS Fonds GmbH*

*Wie sieht Ihre Arbeit als Family Office für die Königshäuser in Middle East aus?*

Wir betreuen nun seit knapp zehn Jahren viele Mitglieder der Königsfamilien und der Wirtschaftselite in den Golfstaaten. In dieser Zeit haben wir mit privilegierten Private Equity-Investitionen immer hohe zweistellige Renditen erzielen können und dabei ein Gesamtvolumen von umgerechnet über 2 Mrd. Euro begleitet.

*Wie kombinieren Sie diese hohen Renditen mit hohen Sicherheiten?*

Das Rezept ist im Grunde einfach: Ausländer sollten nie alleine, sondern immer nur gemeinsam mit lokalen, einflussreichen Persönlichkeiten zu Beginn der Wertschöpfungskette und schwerpunktmäßig in staatlich geförderte Zukunftsbranchen investieren. Außerdem sollte man nie die Kontrolle über das Investment verlieren. Wir sind deshalb bei allen Projekten bis zum Exit in den Aufsichtsgremien vertreten.

*In kaum einer Region gibt es so viel Kapital wie in Middle East. Wie können Middle East-Investments für deutsche Anleger interessant sein?*

Natürlich wird das Geld deutscher Anleger für den Aufbau der Volkswirtschaften in den GCC-Staaten nicht benötigt. Da wir aber vor Ort als Wealth-Manager und Family Office agieren, können wir auch entscheiden, wen bzw. welches Kapital wir ins Boot holen. Mit den MEBS-Beteiligungen haben wir ein Geschäftsmodell entwickelt, das deutschen Anlegern den Zugang zu lukrativen Middle East-Investments ermöglicht, die ansonsten lokalen Investoren vorbehalten bleiben. Deutsche Marktteilnehmer erhalten auf diese Weise ein Investitionsangebot mit äußerst werthaltigen Alleinstellungsmerkmalen.

*Sie selbst sind Schweizer, wie konnten Sie in diesem Kulturkreis Fuß fassen?*

Ich wurde Anfang der 1990er Jahre von einer englischen Großbank beauftragt, Kontakte am Golf aufzubauen. Es dauerte dann allerdings viele Jahre, bis sich die Beziehungen gefestigt hatten. Wenn man aber erst einmal zehn Jahre und mehr erfolgreich Geschäfte mit der Elite aus Politik und Wirtschaft abgeschlossen hat, entwickeln sich zu den Entscheidungsträgern und Mitgliedern von Königsfamilien solide Freundschaften, die mittlerweile Garant für den wirtschaftlichen Erfolg der Investitionen sind.

*Die Marktstudie zeigt, dass noch nicht allen Family Offices und Vermögensverwaltern die Vorzüge des Investitionsstandorts Middle East in vollem Umfang bekannt sind. Wo sehen Sie Aufklärungsbedarf?*

Im Wesentlichen geht es um Vertrauen und den Abbau von Vorurteilen. Deutsche Anleger sehen sich mit einem Wirtschaftssystem konfrontiert, das völlig anders funktioniert als in westlichen Ländern. Die Wenigsten wissen, dass sich daraus extrem zuverlässige Rahmenbedingungen ergeben. In diesem Teil der arabischen Welt werden Geschäfte noch per Handschlag besiegelt. Die Juristen setzen erst anschließend die Verträge auf. Wer hier seine Versprechen, und dazu zählen auch Renditezusagen, nicht einhält, verliert schnell „sein Gesicht" und seine gesellschaftliche Reputation.

Das islamische Recht wird häufig unterschätzt. Alle GCC-Staaten verfügen über moderne Wirtschaftsrechtssysteme, die internationalen Standards entsprechen und verlässliche Grundlagen für ausländische Unternehmen und Investoren bieten. Hier ist viel mehr Rechtssicherheit vorhanden als sich das Europäer vorstellen. Anders als in unseren Ländern wird hier aber deutlich weniger prozessiert. Auseinandersetzungen lösen an den Handelskammern zugelassene Schiedsgerichte sehr effektiv, so dass sich anschließend die Kontrahenten immer noch in die Augen schauen können.

*Wie wirkt sich der „Arabische Frühling" auf Ihre Investitionen aus?*

Zunächst sollte zwischen dem „alten" und dem „neuen" Arabien unterschieden werden. Die politischen Aufstände und Umwälzungen fanden zwar in den ärmeren Ländern des „alten" Arabien statt, blieben aber auch im „neuen" Arabien nicht ohne Wirkung. So werden in den GCC-Staaten, die ihre Zukunft mit dem Kapital aus den Öl- und Gaseinnahmen sichern, der Ausbau der Sozialstrukturen und der soziale Wohnungsbau mit enormen ökonomischen Mitteln noch schneller vorangetrieben. Neue Strukturen sorgen dafür, dass das Volkseinkommen breiter verteilt und das Bildungsniveau aller Bevölkerungsschichten verbessert wird. Der GCC stellt hohe zweistellige Milliarden US$-Beträge für Zukunfts- und Sozialprojekte zur Verfügung.

Auch wir profitieren von diesen Entwicklungen beispielsweise durch ein Investment in eine patentierte Green Building-Technologie sowie durch ein Photovoltaik-Projekt im Oman mit Siemens als Generalunternehmer. Darüber hinaus sind wir in den Sektoren Healthcare, Cleantech und in weiteren Zukunftsbranchen erfolgreich engagiert.

## Die Terra Nex-Gruppe

# Family Office der Königshäuser in Middle East

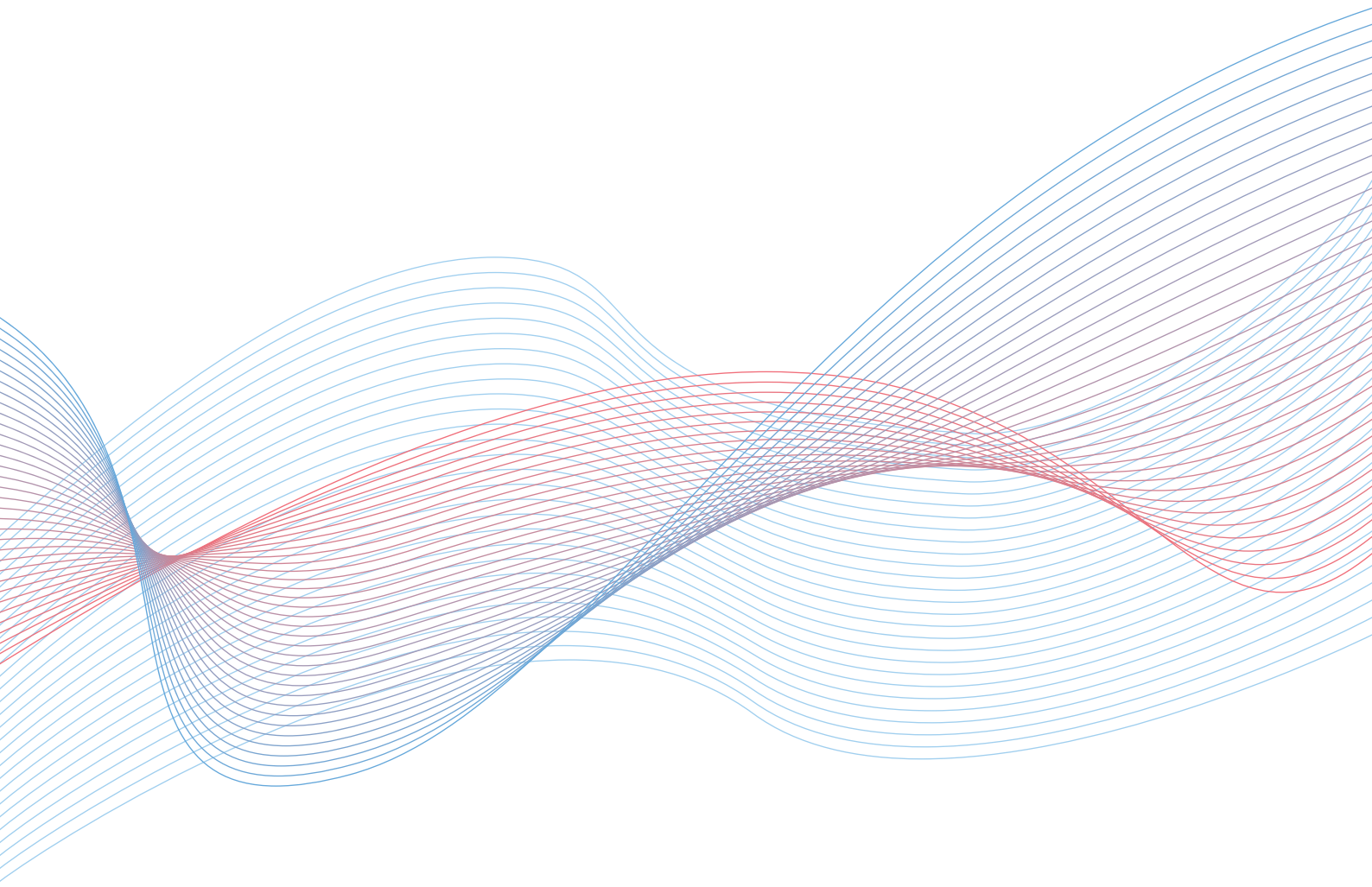
Seit 2004 ist die international agierende Vermögensverwaltungsgesellschaft Terra Nex-Gruppe als Family Office für Mitglieder der Königshäuser in Middle East tätig. Die in der Schweiz beheimatete Assetmanagerin hat sich durch erfolgreiche Investments in Sachwerte seit Anfang der 1990er Jahre in der Region etabliert und genießt heute das Vertrauen zahlreicher lokaler Anleger und politischer Entscheidungsträger. Gemeinsam mit institutionellen Partnern aus der Golfregion erwirtschaftet sie seit Jahren zuverlässig hohe Renditen. Nicht zuletzt durch die Präsenz vor Ort ist die Terra Nex-Gruppe in der rasant wachsenden Wirtschaftsregion hervorragend vernetzt.

## Die MEBS GmbH

# Privilegierte Investments in Middle East

Durch die strategische Partnerschaft mit der Terra Nex-Gruppe kann die MEBS GmbH privaten, professionellen und institutionellen Anlegern in Deutschland Zugang zu privilegierten Middle East-Investments verschaffen, die ansonsten lokalen Investoren vorbehalten blieben.

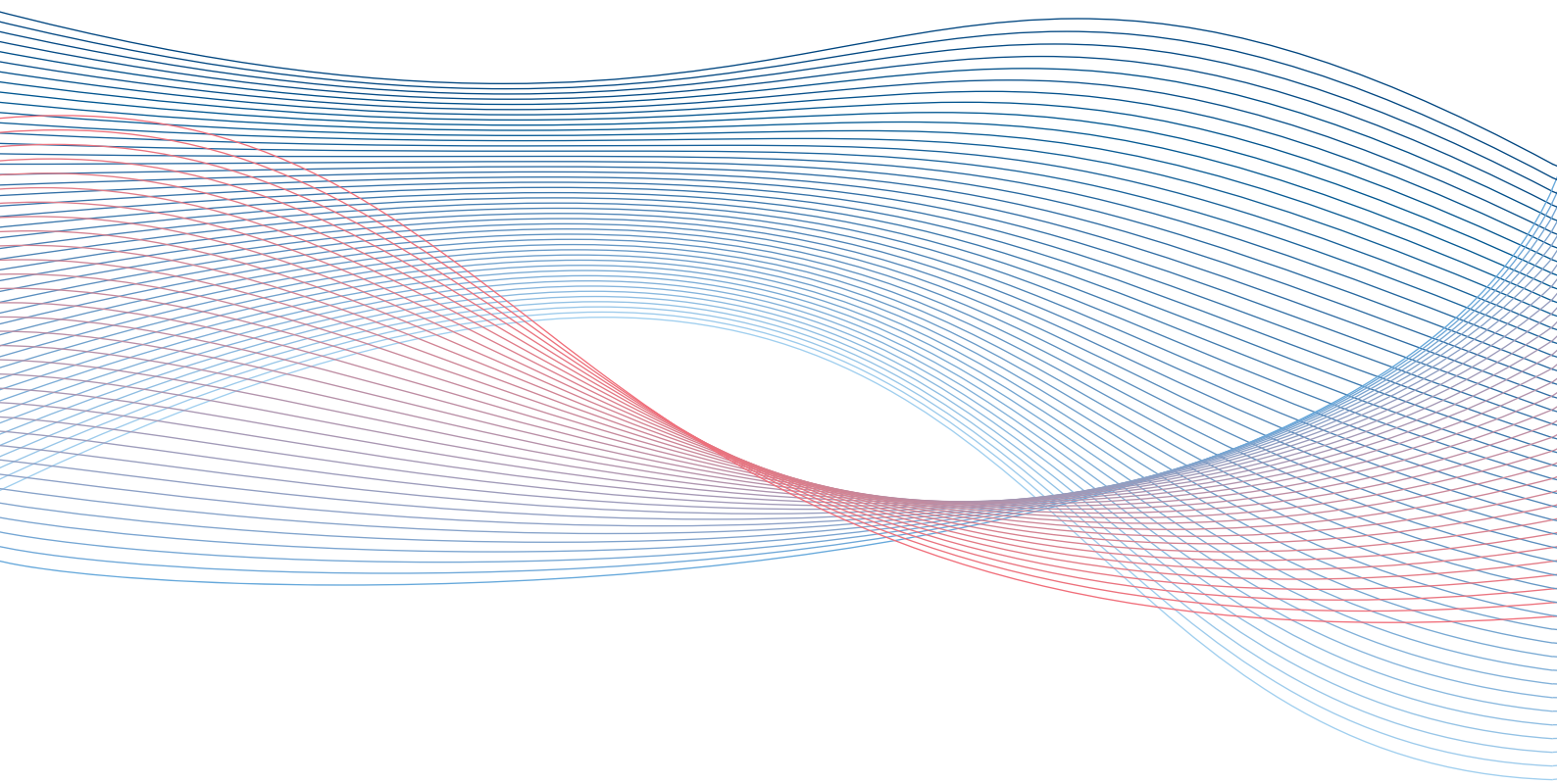
Die MEBS GmbH und die Terra Nex-Gruppe verfolgen mit ihrer Investmentstrategie vor allem zwei Grundsätze: Zum einen investieren sie immer am Anfang der Wertschöpfungskette, weil hier die Renditen und Sicherheiten am höchsten sind. Zum anderen engagieren sie sich stets gemeinsam mit lokalen Investoren, die die jeweiligen Projekte genau kennen und über den nötigen Einfluss verfügen, um einen reibungslosen Projektverlauf sicher zu stellen. Dadurch profitieren die Anleger nicht nur von der seltenen Kombination niedriger Volatilität und stabiler, hoher Rendite, sondern oftmals auch von zusätzlichen staatlichen Förderungen oder Garantien. Die Schwerpunkte der Investitionen liegen in den Segmenten Infrastruktur, Erneuerbare Energien, Health Care und Cleantech sowie in weiteren Zukunftsbranchen.



© Middle East Best Select GmbH 2012
Harthauser Straße 42b
83043 Bad Aibling

Marktuntersuchung: Family Office Consulting GmbH, Frankfurt am Main

Redaktion und Layout: das komm.büro, München



www.terra-nex.com www.mebs-gmbh.com