

PRIVATE ASSETS – NEBENSCHAUPLATZ IM FOKUS DER ANLEGER?

Mit Standard-Produkten auf einen grünen Zweig zu kommen – diese Hoffnung rückt für institutionelle Anleger immer weiter in die Ferne. Daher suchen Grossinvestoren neue Jagdgründe für Renditen abseits der Börsen. Erfreulich: Die Palette an Private Assets ist vielfältig.

Im Westen nichts Neues, das gilt auch für das aktuelle Negativ-Zinsumfeld. Kein Wunder stehen bei institutionellen Anlegern nicht-börsengehandelte Werte hoch im Kurs. Natixis Investment Managers decken mit ihrem Netzwerk an eigenständigen Affiliates sämtliche Anlageklassen ab. Im Rahmen einer Private Assets Roadshow besuchten Portfolio Manager der Disziplinen European Real Estate Value Investing, European Infrastructure, Natural Capital und Private Equity mehrere europäische Finanzmetropolen – darunter auch Zürich.

Europäische Immobilien: Agilität ist Trumpf

Einzelobjekte statt globale Immobilienfonds – so lautet das Credo von Carsten Czarnetzki. Der Country Head Spanien von AEW, einer auf Immobilien spezialisierten Tochter von Natixis IM, hält fest: «Meine Arbeit ist aufwändiger, öffnet aber mehr Handlungsspielraum. Es braucht Agilität, um der Heterogenität europäischer Immobilienmärkte gerecht zu werden.» Exemplarisch für die länderspezifischen europäischen Besonder-

heiten steht der Fakt, dass die personellen Ressourcen in Europa im Verhältnis deutlich höher ausfallen als diejenigen in Nordamerika, wo AEW ebenfalls aktiv ist. Wie essenziell die Kenntnisse der kulturellen und geografischen Eigenheiten und das Unterhalten des eigenen Netzwerks ist, zeigt das Beispiel einer Intervention durch AEW bei einem Immobilienankauf in Spanien, wo aufgrund persönlicher Beziehungen des Voreigentümers keinerlei Lizenzen vorlagen oder jemals angefragt wurden und somit mühsam eingeholt werden mussten.

Für Czarnetzki ist klar: «Das Zinsumfeld bleibt «lower for longer», während die Spreads zwischen «Core»- und «Non-core»-Investments weiterhin konstant bleiben. Zusätzlich haben sich die Ansprüche, was nun als «Core» gelten soll, verändert. Dieser Definitions-Shift in Bezug auf die Immobilien-Anlagestrategie ist ein Indiz dafür, wie hart umkämpft der Markt ist. Immobilien, die vormalig als «Core Plus» deklariert worden wären, gelten nun aufgrund ihrer Lage als «Core».»

Infrastruktur als Anlageklasse: Aufsteigender Stern

«Infrastruktur wächst im Segment «Private Assets» am schnellsten», unterstreicht Gwenola Chambon, Head of Infrastructure Funds bei Mirova. «Das Anlagevolumen von «Private Assets» hat sich in den letzten fünf Jahren knapp verdoppelt – und der Anteil

von Infrastruktur-Investitionen ist von 8% auf 14% angestiegen. Die Gründe dafür sind vielfältig: «Infrastruktur» als Anlageklasse profitiert von hohen Eintrittsbarrieren, ist von Natur aus gegen Inflation abgesichert und korreliert nicht mit den Aktienmärkten», so Chambon. Infrastruktur-Investitionen weisen in einem sonst kargen Umfeld satte Renditen auf.

Allerdings haben Kapitalzuflüsse die Investment-Landschaft verändert. Es sind viele Mega-Fonds mit 10 Milliarden oder mehr an investierbarem Kapital entstanden. Damit einher geht auch die Sorge, ob genügend attraktive Investitionsmöglichkeiten verbleiben. Chambon ist diesbezüglich gelassen: «Mega-Fonds müssen sich zwangsläufig auf grosse Transaktionen fokussieren. Manager, die weiterhin in mittelgrosse Objekte investieren und über langfristige Partnerschaften verfügen, können wie bislang attraktive Renditen erzielen.» Darüber hinaus sei das Verständnis technologischer Entwicklungen wie bei Glasfaserkommunikation, 5G und Elektromobilität zentral. Der Erfolg gibt dem Infrastruktur-Team aus Paris recht: Die ersten fünf Fonds konnten jeweils das Kapital in weniger als zwei Jahren abrufen und die Renditeerwartungen übertreffen.

Nature Capital: Nesthäkchen mit Potenzial

«Natürliche Ressourcen werden übermässig ausgebeutet und sind mit Kapital unter-



Das Team von Natixis Investment Managers in Zürich (v.l.n.r.):

Robert Pavic Urbas (Director Wholesale), Peter Frick (Senior Director, Institutional Clients),
Timo H. Paul (MD, Head German Speaking Switzerland).

versorgt», so Gautier Quéru, Director bei Mirova. Mirova ist ein Pionier der Finanzierung nachhaltiger Land- und Meernutzung, Biodiversität und ökosystembasierter Klimaschutzinitiativen. «Wir ermöglichen Projekte, die auf nachhaltigen Anbau etwa von Kaffee oder Kakao setzen.» Bauern fehlt der Zugang zu längerfristigen Krediten von mehr als zwölf Monaten Dauer. Selbst hoch profitable Projekte, die über neue Anbaumethoden, Zertifizierung und die bessere Qualität auch höhere Preise verlangen können, sind ohne längerfristiges Kapital nicht realisierbar. Hier setzt Quéru mit einem «Blended-Finance»-Ansatz an: «Um privaten Investoren diese langfristigen Projekte schmackhaft zu machen, finanzieren öffentliche Institutionen wie etwa die Europäische Investment Bank einen Teil der Projekte nachrangig mit und federn so das Verlustrisiko privater Investoren ab.»

Die im Entstehen begriffene Anlageklasse «Natural Capital» ähnelt in Bezug auf die zugrunde liegende Kernidee den Infrastruktur-Anlagen, da «Natural Capital» die Wiederherstellung der natürlichen Ökosysteminfrastruktur finanziert (beispielsweise durch Aufforstung). Eine weitere Gemeinsamkeit: Auch diese vergleichsweise junge Anlageklasse ist nichts für kurzfristig orientierte Investoren.

Private Equity:

Kontinentaleuropäische KMU profitieren

«Wer lokale Mentalitäten versteht und lokale Netzwerke hat, findet Perlen unter den KMU» sagt David Arcauz, Managing Partner Geneva bei Flexstone. «Wir haben uns einen privilegierten Zugang zu einigen der führenden Fondsmanager im kleinen und mittleren Marktsegment in Europa und den USA erarbeitet. Diesen nutzen

wir, um direkt in Unternehmen zu investieren, zusammen mit bewährten Managern, die sich auf die nachhaltige Schaffung von operativem Wert konzentrieren. So prüfen wir auch konsequent Co-Investitionsmöglichkeiten mit Deutschschweizer Managern.» Flexstone investiert in Unternehmen aus der Privatwirtschaft in Europa, den USA und in Asien. «Wir bemerken einen globalen Trend institutioneller Investoren hin zu Private Equity.» Die Investoren profitieren von einer geringen Volatilität und davon, dass ihre Investments weniger anfällig für zyklische «Erkältungen» sind. Gleichwohl ist Private Equity ein risikoreiches Segment. Die besten Investitionsmöglichkeiten fallen niemandem einfach so in den Schoß – es braucht harte Analysearbeit und ein etabliertes Netzwerk an Kontakten. «It is a people's business», schliesst David Arcauz.