

360°



Foto BVAI



Moderator: Rolf Dreiseidler, BAI-Vorstandsmitglied

Krisentaugliche Alternatives

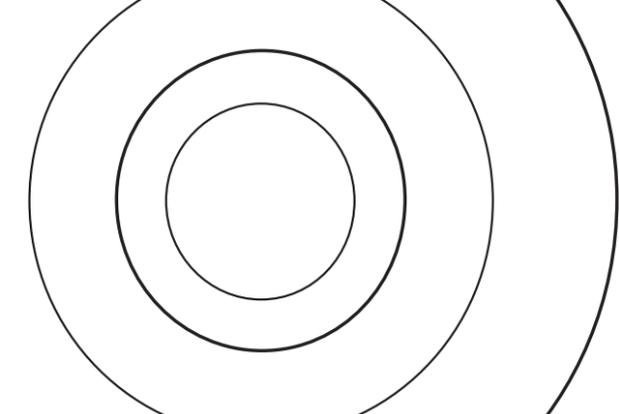
Pandemiebedingt trafen sich Anbieter, Dienstleister und institutionelle Investoren auf der BAI Alternative Investor Conference in diesem Jahr virtuell. Im Investorenpanel tauschten sich **Dajana Brodmann** von der E.ON SE, **Maria Leitzbach** von der SOKA-Bau und **Sabine Mahnert** von der Evangelischen Zusatzversorgungskasse (EZVK) aus über alternative Investments im Spannungsfeld von Anlagenotstand und Covid-19. Die Runde moderierte BAI-Vorstandsmitglied **Rolf Dreiseidler**. **Antje Schiffler** berichtet von dem Event, bei dem dpn Medienpartner ist.

Als die Kurse am Kapitalmarkt im Frühjahr 2020 ins Bodenlose stürzten, ging dies auch an den illiquiden Märkten nicht spurlos vorbei. Allerdings: Nach dem ersten Schock normalisierten sich die Alternatives-Märkte recht schnell wieder, so die Wahrnehmung der Panelteilnehmerinnen. Auf den Einbruch der Transaktionen folgte bereits ab dem dritten Quartal 2020 die Erholung. Das Segment Private Equity etwa habe nach den Rücksetzern in der ersten Jahreshälfte 2020 nun besser abgeschlossen als die liquiden Märkte. Unproblematisch war im vergangenen Jahr auch Infrastruktur, bei Real Estate verlängerten sich indes die Deal-Zeiten, so die Beobachtung von Sabine Mahnert: „Wir waren aber positiv überrascht, dass weniger Mietausfälle vorkamen als erwartet.“

Auch bei der E.ON konnten Renditeziele sowohl bei Private Equity als auch bei Infrastruktur erreicht oder sogar übertroffen werden. „Ende des Jahres hat man fast das Gefühl gehabt, es sei nichts passiert“, wie Dajana Brodmann berichtet. An der strategischen Allokation für die beiden Asset-Klassen wurde nicht gerüttelt. Die zugrundeliegenden Markttrends habe Corona ohnehin nicht verändert, sondern eher noch verstärkt. „Wir haben

schon immer versucht, mit den qualitativ hochwertigsten Managern zu investieren und die haben – auch schon vor Corona – Markttrends gesehen und diese umgesetzt. Unsere grundsätzliche Strategie für PE und Infrastruktur ändern wir nicht“, betont Brodmann.

Auch die EZVK hält an der strategischen Asset Allokation fest. Allerdings werden einzelne Segmente unter die Lupe genommen. „Wir sind zum Beispiel im Infrastrukturbereich vorsichtig geworden, was das Thema Transport angeht – Mautstraßen, Flughäfen, Fähren und Ähnliches“ (vor allem, wenn die zugrunde liegenden Vergütungssysteme Umsatz basiert sind), erläutert Mahnert. Auch im Büroimmobilienbereich sind die Darmstädter selektiver geworden. „Wir halten Ausschau nach Objekten, in denen die Büros einen Meeting Point für die Arbeitnehmer darstellen.“ Es gelte, die Trends zu identifizieren, die sich aus der Pandemie entwickelt haben. **Besonderes Potenzial räumt die EZVK der Asset-Klasse Private Equity ein. Denn viele Branchen, die in diesem Segment stark vertreten sind, profitieren von der Pandemie.** Hierzu zählen Themen wie Digitalisierung und Medizintechnik. Aber auch Branchen, die sich für den übergeordneten Megatrend



SABINE MAHNERT

ist Abteilungsleiterin Kapitalanlagen für die EZVK und in dieser Funktion verantwortlich für sämtliche liquide und illiquide Anlageklassen sowie das Kapitalanlagen-Controlling.

Zuvor: Vorher war sie bei Willis Towers Watson tätig, wo sie den Bereich Fiduciary Management aufbaute. Auch Morgan Stanley und Goldman Sachs gehören zu ihren Stationen.

MARIA LEITZBACH

leitet den Bereich Portfolio Management bei der SOKA-Bau – Dachmarke der Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft und der ZVK des Baugewerbes AG.

Zuvor: arbeitete sie für die DEG, Köln sowie die Landesbank Berlin. Frau Leitzbach absolvierte nach ihrem BWL-Studium den Masterstudiengang Finance & Banking an der WHL Lahr und führt den Titel CEFA, CIAA®.

Dajana Brodmann, Asset Management, E.ON SE

Sabine Mahnert, Abteilungsleiterin Kapitalanlagen, Evangelische Zusatzversorgungskasse (EZVK)

Maria Leitzbach, Head of Portfolio Management, SOKA-Bau

DAJANA BRODMANN

ist bei der E.ON SE verantwortlich für Investitionen in Private Equity und Infrastruktur, die für den deutschen Vermögenspool (CTA) getätigt werden. Sie ist Mitglied im Investment Committee und in verschiedenen Advisory Boards.

Zuvor: Leiterin Alternative Investments & Aktien beim WPV in Düsseldorf sowie stellv. Leiterin Alternative Investments bei der BVK in München

Nachhaltigkeit positionieren und Transformationsprozesse begleiten, sind im PE-Geschäft stark vertreten.

Die SOKA-Bau verfolgt die strategische Ausrichtung ebenfalls weiter, nutzt die Krise aber auch als Chance. So suchen die Wiesbadener gezielt Opportunitäten, beispielsweise auch in gebeutelten Branchen wie Aviation oder Hotels. In diese Industrien hätte die SOKA zuvor eher nicht allokiert, prüft dies aber nun aktiv. „Ich finde diese Themen grundsätzlich interessant, weil hier im Moment wenig Nachfrage besteht. Die Frage ist natürlich: Wo liegt das richtige Pricing“, wie Leitzbach betont.

Manager-Selektion in virtuellen Zeiten Gute Noten geben die drei Investorinnen ihren Asset Managern fürs Krisenmanagement. Offenbar haben Marktteilnehmer aus der Finanzkrise gelernt. **Die Kommunikation während des historischen Markteinbruchs im Frühjahr 2020 verlief problemlos und proaktiv, so die einhellige Meinung der Panel-Teilnehmerinnen.** Das eine ist der Kontakt zu bestehenden Partnern. Wie sieht es aber aus mit der

Neuvergabe von Mandaten? Bei der SOKA-Bau etwa sind Alternatives erst seit rund drei Jahren in der Allokation, der bestehende Manager-Pool ist entsprechend noch nicht allzu groß. In den ersten Wochen der Pandemie wurden Entscheidungen zu laufenden Auswahlverfahren zunächst vertagt. **„In der Regel machen wir das Selektionsverfahren selbst und da gehört die Onsite Due Diligence zur qualitativen Überprüfung der Manager dazu“, wie Leitzbach erläutert. Aber an Normalbetrieb war in der Zeit nicht zu denken, und die Prozesse über Monate oder gar Jahre auszusetzen, war natürlich auch keine Option.** So musste eine gewisse Restunsicherheit, die durch den virtuellen Auswahl-Prozess etwa hinsichtlich Kompetenzen und Transaktionserfahrungen des Managers entsteht, in Kauf genommen werden. „Wir haben viel Zeit investiert in Konferenzen, Video, Telefonie oder auch virtuelle Rundgänge“, blickt Leitzbach zurück. Das mache die Due Diligence vor Ort zwar nicht wett, war aber letztlich alternativlos: „Wir wollten auch nicht aus dem Markt ausgestoppt sein.“ Kapazitätsmanagement steht für

die Wiesbadener recht weit oben auf der Liste der Anforderungen an den Manager: Wie ist es bestellt um die Ressourcen, die der Manager einbringt? Vorsicht lässt die Portfoliomanagerin walten, wenn kleinere Spinoffs von den großen, erfolgreichen Fonds aufgesetzt werden und somit sozusagen Produkte der „2. Liga“ entstehen. „Die Frage ist, was in einer Krise mit so einem Produkt passiert. Ist der Manager dann immer noch committet zu seinem Produkt in der 2. Reihe, oder allokiert er sein Personal voll auf das Flagship-Produkt. Insofern ist Kapazitätsmanagement und das ernsthafte Wahrnehmen dieser Aufgabe für uns ein sehr wichtiger DD-Prozessbaustein“, verrät Leitzbach. Die EZVK setzt im Alternatives-Bereich bei der Manager-Selektion indes auf externe Berater, sodass keine Notwendigkeit bestand, die GPs direkt zu treffen. Im liquiden Bereich wurden indes durchaus Manager-Selektionen und Onsite Due Diligence durchgeführt. Zurzeit hat die EZVK ein Beratermandat zu vergeben. „Ohne persönlichen Kontakt werden wir kein Mandat abschließen“, betont die Kapitalanlageexpertin. Die EZVK ist

eigenen Angaben zufolge eher bei Nischen-Managern investiert. „Natürlich haben wir auch bekannte Namen in unserem Portfolio, aber eben auch Namen, die vielleicht nicht die Flagship-Fonds betreiben“, erläutert Mahnert. Den Sweet Spot für die Fondsgröße beziffert sie auf 800 Millionen bis etwa 2 Milliarden Euro. **Bei der E.ON entpuppte sich das Jahr 2020 als eines der aktivsten in Sachen PE und Infrastruktur überhaupt. „Wir haben mehr Commitments abgegeben denn je“, so Brodmann.** Der Deal Flow entstammte aus bestehenden Geschäftsbeziehungen. Dabei half, dass das Portfolio in diesen Asset-Klassen bereits sehr ausgereift ist, Beziehungen zu Managern schon lange bestehen. Somit erübrigte sich das virtuelle Annähern. „Wir haben ein relativ großes Private-Equity- und Infrastruktur-Portfolio, und die Manager waren in 2020 im Fundraising“, so Brodmann. Und diese seien teils extrem schnell über die Bühne gegangen. Einen neuen Manager zu kontrahieren ohne persönliches Treffen, schließt Brodmann indes aus.

Die AIC zählte rund 750 Teilnehmer, darunter 110 institutionelle Anleger. ●