

Interview mit Alexander Argyros, Moonfare

# „Fondsmanager streben eine stärker diversifizierte Investorenbasis an“

Private Equity ist nach wie vor eine Assetklasse, die in erster Linie institutionellen Investoren offensteht; wer nicht den Vorgaben eines professionellen Investors genügt, der hat es schwer, in Beteiligungsfonds zu investieren. Das Berliner Start-up Moonfare versucht, genau das mittels einer digitalen Plattform zu ändern. Mitte April gab es dafür im Rahmen seiner Series A 25 Mio. EUR von über 100 Branchenkennern, Business Angels, Führungskräften und Entrepreneuren aus Europa, Asien und dem Mittleren Osten.

**VC Magazin:** Moonfare adressiert semiprofessionelle Anleger. Diese haben in der Regel bereits Zugang zur Assetklasse. Was machen Sie anders als andere Anbieter wie beispielsweise Dachfonds?

**Argyros:** Wir sind mit dem Ziel gestartet, Privatinvestoren und deren Beratern Zugang zu den am besten performenden Private Equity-Fonds weltweit zu bieten. Die meisten Privatinvestoren und kleineren Family Offices sind akkreditierte semiprofessionelle Anleger und haben unserer Auffassung nach bislang kaum Zugang zu individuell kuratierten Portfolios an Beteiligungsfonds. Diejenigen, die Zugang haben, bekommen von ihren Privatbanken häufig nur eine begrenzte Zahl an Fonds pro Jahr vorgestellt. Das Problem ist, dass große Privatbanken in manchen Fällen Platzierungshonorare von den Fondsgesellschaften erhalten. Sie sind also nicht immer unparteiisch. Dazu kommt meist ein mühseliger Zeichnungsprozess und schlechte Customer Experience: tagelanges Warten auf E-Mails, Hunderte seitenlange PDF-Dokumente, die man ausdrucken, durchlesen, unterschreiben und zurückschicken muss. Gegenüber großen Banken und Dachfonds unterscheiden wir uns unter anderem darin, dass deren Angebot offline ist, sie haben keine digitale Plattform. Außerdem bieten Dachfonds nur Zugang zu einem begrenzten Fondsportfolio und nehmen deutlich höhere Gebühren, als wir das tun.

**VC Magazin:** Ihr Angebot ist also rein digital.

**Argyros:** Korrekt. Innerhalb von 15 Minuten kann ein Investor den Onboarding- und Commitment-Prozess für einen Fonds abschließen. Das umfasst Know your Customer-Vorgaben, Anti-geldwäscherichtlinien, Eignungsformular, Identitätsprüfung in Echtzeit und digitale Signatur. Wir adressieren damit die rund fünf Millionen vermögenden Privatpersonen in Europa, die die Assetklasse Private Equity kennen, aber bislang keinen oder nur schlechten Zugang haben. Wir erhalten von den Fonds, mit denen wir zusammenarbeiten, große Allokationsmöglichkeiten, die wir dann in kleinere Tickets aufteilen. Deutsche semiprofessionelle Anleger können – wie vom Gesetzgeber erlaubt – ab 200.000 EUR einsteigen, Investoren aus der Schweiz und Großbritannien ab 100.000 EUR. Dabei bieten wir unseren Kunden



**Alexander Argyros**

ist Gründer von Moonfare. Er ist außerdem Mitgründer von 7 Global Capital, einem Cross Border-Technologie-Growth-Fonds mit Büros in San Francisco und Berlin. Zuvor hatte Argyros die paneuropäische Health- und Fitnesstechnologieplattform Somuchmore mit gegründet. Vor seiner Zeit als Unternehmer war Argyros bei KKR und der Investmentbanking-Abteilung von J.P. Morgan tätig.

eine sehr transparente Gebührenstruktur: Wir nehmen vorab 1% Einrichtungsg Gebühr und eine jährliche Managementgebühr von 0,5%.

**VC Magazin:** Für gewöhnlich sind die Zeichnungsfristen bei erfolgreichen Private Equity-Fonds recht kurz. Wie gehen Sie mit diesem Zeitdruck um?

**Argyros:** Wir haben im vergangenen Jahr enge Beziehungen zu allen großen Fondsgesellschaften aufgebaut. Insgesamt haben wir bislang 50 Private Equity-Häuser in unserem Netzwerk. Dabei haben uns unser erfahrener Vorstand und unser 100 Parteien umfassender Gesellschafterkreis, der aus dem Ökosystem kommt, sehr geholfen. Wenn nun eine der Beteiligungsgesellschaften

ins Fundraising geht, bekommen wir gleich zu Beginn Bescheid und können dann unsere Kunden informieren, dass es die Möglichkeit für ein Investment gibt.

**VC Magazin:** Wie offen sind vermögende Privatanleger für rein digitale Angebote wie das Ihre?

**Argyros:** Heutzutage erwarten Kunden – unabhängig von der Art des Services – Komfort und Vertrauen. Unsere Kundenstruktur sieht heute so aus, dass es sich überwiegend um Menschen im Alter zwischen 35 und 60 Jahren handelt, die im Finanzsektor, als Berater, Juristen oder Unternehmer tätig sind. Dieser Personenkreis ist sehr offen für Technologie. Die meisten haben schon Erfahrungen mit rein digitalen Banken, Onlinebanking oder digitale Vermögensberatung ist eigentlich für alle etwas ganz Normales. Daher ist es wichtig, unseren potenziellen Kunden neben Komfort und schlanken Prozessen auch zu zeigen, dass wir über jahrzehntelange Erfahrung mit Private Equity-Investitionen verfügen. Neben der digitalen Plattform bieten wir unseren Kunden auch die Möglichkeit, jederzeit mit einem unserer Investment Professionals direkt zu sprechen. Außerdem vernetzen wir unsere Kunden untereinander, um den Austausch von Ideen zu fördern und den Community-Gedanken zu stärken.

**VC Magazin:** Wie stark ist die Nachfrage seitens der vermögenden Privatanleger nach Private Equity-Investments?

**Argyros:** Die Nachfrage ist unglaublich stark. Ich muss sagen, es überrascht uns selbst, wie stark sie ist. Im letzten Jahr haben wir die Möglichkeit bekommen, 10 Mio. USD in EQTs Asienfonds zu allokierten. Binnen drei Monaten hatten unsere Kunden den Betrag gezeichnet. EQT war so zufrieden, dass sie uns für ihren European Flagship Fund, der zu dem Zeitpunkt bereits überzeichnet war, die Möglichkeit gegeben haben, 20 Mio. USD zu investieren. Bis jetzt haben wir unter anderem mit Adressen wie Carlyle, Warburg Pincus und Oakley Capital zusammengearbeitet. Die Beliebtheit der Assetklasse nimmt zu, je mehr Menschen über sie Bescheid wissen. Eine ganz ähnliche Entwicklung sehen wir auch in den Bereichen Venture Capital, Growth, Infrastruktur und Secondary-Fonds, die wir über unsere Plattform anbieten wollen.

**VC Magazin:** Sie sprachen es bereits an: Erfolgreiche Private Equity-Fonds sind in der Regel überzeichnet. Welchen Mehrwert versprechen sich Private Equity-Manager davon, zusätzlich semiprofessionelle Anleger an Bord zu holen?

**Argyros:** Zuerst einmal sind sich beide sehr ähnlich, weil ja auch die Fondsmanager in das Vehikel investieren. In unserem Fall müssen die großen Fonds aber nicht mit jedem einzelnen kleinen Investoren interagieren, weil wir ihr Ansprechpartner sind. Trotzdem haben sie Zugang, erhöhen so ihre Chancen, beispielsweise auf proprietären Dealflow, und bekommen Investoren, die stark im Private Equity-Ökosystem vernetzt sind. Noch wichtiger ist

aber, dass viele Fondsmanager heute eine stärker diversifizierte Investorenbasis anstreben und nicht mehr nur einige wenige große LPs haben möchten – auch weil Letztere mittlerweile höhere Forderungen stellen, beispielsweise nach No Fee No Carry-Vehikeln, nach niedrigeren Managementgebühren, nach der Möglichkeit für Co-Investments etc. Das Anlagevermögen von institutionellen Investoren in Europa liegt bei etwa 16 Bio. EUR. Diese Anleger haben etwa 25% ihres Portfolios in Private Equity-ähnliche Produkte allokiert. Dem gegenüber stehen die Portfolios von Privatinvestoren, bei denen im Durchschnitt weniger als 5% in Private Equity-ähnliche Produkte angelegt sind. Das Vermögen, über das die Privatinvestoren verfügen, ist aber mit 14 Bio. EUR nur unwesentlich kleiner als das der institutionellen. Hier bietet sich für die Fonds ein riesiges Potenzial.

**VC Magazin:** Ihre Kunden investieren also nicht direkt in den jeweiligen Fonds, sondern über ein Vehikel, das Moonfare auflegt?

**Argyros:** Richtig. Wir legen für jeden Fonds einen Feeder-Fonds, der in der Regel in Luxemburg beheimatet ist, auf, in den unsere Kunden investieren. Diese Feeder-Fonds werden dann von uns im Auftrag unserer Klienten gemanagt, sind aber vollkommen getrennt von Moonfare, haben eigene Bankkonten, eigene Abrechnungsprozesse, eigene Zulassungen und so weiter. Sie sind also vollkommen abgegrenzt. Das soll sicherstellen, dass es keine Überlagerungen zwischen Moonfare und dem Kapital unserer Kunden gibt.

**VC Magazin:** Sie entwickeln einen Marktplatz für Secondary Trades. Wie ist dort der Stand?

**Argyros:** Das ist uns ein großes Anliegen, weil wir überzeugt sind, dass Private Equity und alternative Investments insgesamt deutlich liquider werden können. Unser mittelfristiges Ziel ist es, Private Equity-Anteile ähnlich handelbar zu machen wie Aktien an den Börsen. Secondary Trades finden heute bereits statt, aber eben offline. Mit unserem Marktplatz wollen wir das in Zukunft digital möglich machen. Das erste Handelsfenster wollen wir unseren bestehenden Klienten in den nächsten vier Monaten öffnen. Neben unseren Klienten sollen in Zukunft dann auch Secondary-Fonds Zugang erhalten und so auf Positionen unserer Kunden bieten können. Diese Option befindet sich aktuell in der Entwicklung und wird Anfang 2020 gestartet. Die Herausforderung ist zum einen, ein entsprechendes Volumen zu erreichen, um wirklich liquide zu sein. Zum anderen arbeiten wir daran, dass auch der Bieterprozess transparent wird. Man kann sich das in etwa wie eine umgekehrte Auktion vorstellen.

**VC Magazin:** Herr Argyros, vielen Dank für das Gespräch. ■■■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de