

Das Anlegermagazin der RWB

Capital at Work

RWB DIRECT RETURN



RWB Inhouse

Die Marktrevolution der
Private Equity Anlageprodukte

Private Equity History

Steiff – Königreich der Kuscheltiere

Zielfonds im Porträt

FountainVest Partners

Private Equity im Ausland

Jeder kennt sie, viele lieben sie.
Die Formel 1.

Private Equity in Deutschland

Drahtzug Stein – Vom Eisenabbau
zum Spülmaschinenkorb

News

RWB online – Facebook, News & Blog

JETZT RENDITESTARK INVEST



IEREN!

RWBGROUP 
Lebensqualität sichern



www.rwbcapital.de
Die Website für unsere Kunden



Die RWB – ein eigentümergeführtes Unternehmen

Früher war es eine Selbstverständlichkeit, dass ein Unternehmen vom Gründer oder befähigten Persönlichkeiten aus dem Kreis der Eigentümer geleitet wurde. Das, was heute das „Who is Who“ der deutschen Industrie- und Finanzwelt darstellt, ist so entstanden. Im erfolgreichen Mittelstand ist das eigentümergeführte Unternehmen noch heute die Regel.



Großkonzerne, Versicherungen und Banken werden dagegen von angestellten Managern geleitet. Deren Interesse am Unternehmen ist naturgemäß zeitlich begrenzt. Das Management wechselt mehr oder weniger häufig. Damit soll kein falsches Bild gezeichnet werden! Angestellte Manager, also Vorstände und Geschäftsführer, sind weit überwiegend erfahrene, integre und kompetente Führungspersönlichkeiten, die langfristig orientiert im Sinne ihres Unternehmens agieren!

Doch gerade die Finanzwirtschaft, insbesondere der Bankensektor, hat in jüngster Zeit auch zahlreiche Gegenbeispiele hervorgebracht. Angestellte Manager sind – motiviert durch an kurzfristigen Profitzielen orientierten Bonuszahlungen – für die Unternehmen existenzbedrohende Risiken eingegangen. Hauptsache man wird nicht offiziell erwischt oder bewegt sich im rechtsfreien Raum. Man selbst kann dann maximal „gefeuert“ werden, den langfristigen materiellen und Reputationsschaden haben das Unternehmen, die Arbeitnehmer und natürlich die Eigentümer. In vielen Fällen musste sogar der Staat, also der Steuerzahler(!), rettend einspringen.

Dieses Verhalten hat zu einem großen Vertrauensverlust von Kunden und Anlegern in die gesamte Finanzwirtschaft geführt!

Ein Eigentümer, der sein Unternehmen selbst führt, wird niemals wegen kurzfristiger Einkommensoptimierung die langfristigen Fundamente seines Unternehmens riskieren!

Deshalb legen wir bei der RWB Group besonderen Wert auf die Tatsache, dass unser Haus seit 1999 von uns – Horst Güdel und Norman Lemke – als Gründer und Miteigentümer persönlich geleitet wird. Wir wollen durch die persönliche Übernahme der Verantwortung jederzeit sicherstellen, dass unsere Unternehmenskultur von dieser Gewissheit bestimmt ist: Unser Unternehmen ist nur nachhaltig erfolgreich, wenn unsere Kunden nachhaltige Anlageerfolge erzielen. Nur zufriedene Anleger werden ihr Geld auch künftig bei uns investieren. Nur zufriedene Anleger werden unser Haus ihren Verwandten und Freunden empfehlen und so das weitere Wachstum unserer Unternehmensgruppe tragen.



 Ihr Norman Lemke
 Vorstand der RWB Group

Ihr Horst Güdel
 Vorstand der RWB Group



12

RWB DIRECT RETURN

die Marktrevolution der Private Equity Anlageprodukte



24



FountainVest

Der Partner für Unternehmenswachstum in China



26

Steiff

DAS KÖNIGREICH DER KUSCHELTIERE



28



DRAHTZUG STEIN

VOM EISENABBAU ZUM SPÜLMASCHINENKORB.

INHALT

Bei dem Anlegermagazin handelt es sich um eine Werbemitteilung. Die hier gemachten Angaben liefern keine vollumfänglichen Informationen zu den einzelnen Kapitalanlageprodukten und stellen insbesondere keinen Verkaufsprospekt dar. Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Alle detaillierten Informationen zu den einzelnen Kapitalanlageprodukten sind nur den jeweils vollständigen Verkaufsunterlagen zu entnehmen, die bei der RWB Group AG, Keltenring 5, 82041 Oberhaching erhältlich sind. Jeder Anleger sollte sich vor einer Anlageentscheidung beraten lassen und die vollständigen Verkaufsunterlagen zu Rate ziehen.

- 4 Editorial**
- 8 Inhouse**
 - 8 RWB als Hauptsponsor der „life goes on“ Gala
 - 10 2016 – ein Rekordjahr für die RWB Private Capital Fonds
 - 12 Der neue RWB Direct Return – die Marktrevolution der Private Equity Anlageprodukte
 - 16 Sommer der Rekorde bei der RWB
 - 18 Wer Steuern zahlt, der darf auch Steuern sparen
 - 20 Der Anleger der ETF-Vermögensverwaltung
 - 22 Behalten Sie Ihr Gold – ich will es nicht!
- 24 Zielfonds im Portrait**
 - 24 FountainVest – Der Partner für Unternehmenswachstum in China

life goes on **8**

RWB zum 5. Mal als Hauptsponsor



30

Douglas

Come in and find out



32

F
Formula 1

Jeder kennt sie, viele lieben sie. Die Formel 1.



- 26 Private Equity History**
- 26 Steiff – Das Königreich der Kuschtellere
- 28 Private Equity in Deutschland**
- 28 Drahtzug Stein – Vom Eisenabbau zum Spülmaschinenkorb
- 30 Douglas – Come in and find out
- 32 Private Equity im Ausland**
- 32 Jeder kennt sie, viele lieben sie. Die Formel 1.
- 34 Symantec – Sicherheit für das Internet der Dinge
- 36 News**
- 36 RWB online
- 38 Tipps**
- 38 Rechts-, Steuer- und Buchtipps

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortliche Redaktion

RWB Group AG
Vorstand: Horst Güdel, Norman Lemke
Keltenring 5
82041 Oberhaching
Tel.: +49 89 66 66 94 - 0
Fax: +49 89 66 66 94 - 20
info@rwb-group.com
www.rwb-group.com

Leserservice

info@rwb-group.com
Tel.: +49 89 66 66 94 - 0
Fax: +49 89 66 66 94 - 20

Konzept / Design

PrioDesign · Marcus Pfeiffer · Grafing bei München

Druck

printworld – by VDD AG · Großschirma



RWB zum 5. Mal als Hauptsponsor

der „life goes on“ Gala im Wiener Rathaus dabei!



Gruppenbild mit allen Preisträgern

"life goes on" – die Gala mit Herz am 15. Oktober 2016 im edlen Ambiente des Wiener Rathauses! Wieder einmal schaffte es diese einzigartige Veranstaltung, die zahlreiche geladenen Gäste mit äußerst emotionalen Momenten tief zu berühren. Mit Stolz engagiert sich die RWB bereits seit 5 Jahren als Sponsor für „life goes on“ und war am Galaabend natürlich live dabei!

life goes on

Die „life goes on“-Gala stellt besondere Persönlichkeiten ins Rampenlicht. Menschen, die schweren Schicksalsschlägen zum Trotz ihr Leben bejahen, sich sozial engagieren, Außergewöhnliches leisten und innovative, zukunftsorientierte Projekte ins Leben gerufen haben.

Jährlich wird diesen Menschen in fünf verschiedenen Kategorien wie Sport, Kultur oder Gesellschaft die „Tara“, eine kunstvolle Skulptur, verliehen, um stellvertretend den Respekt und die Anerkennung der Gesellschaft gegenüber diesen Preisträgern zum Ausdruck zu bringen. Eine sechste Kategorie – Soziales Engagement – ist für eine Person reserviert, die sich Schicksalsschlägen anderer so sehr angenommen hat, dass sie sich selbstlos für genau die Menschen einsetzt, die an diesem glanzvollen Abend in den anderen fünf Kategorien geehrt werden.



RWB Regionaldirektor Zsolt Kovacs, durch dessen langjährige Freundschaft zu Emese Dörfler-Antal die RWB auf dieses Event aufmerksam geworden ist. Hier mit der Preisträgerin Maria Prean aus der Kategorie Lebenswerk

„Unser Ziel ist es, Werte zu vermitteln und außergewöhnliche Menschen mit ihren außergewöhnlichen Taten als Eckpfeiler unserer Gesellschaft im Rahmen einer herzvollen Gala zu würdigen und ihr positives Werk für unsere Welt und ihre unermüdliche Arbeit zu unterstützen. Es liegt uns auch sehr am Herzen innovativen, zeitgemäßen und zukunftsorientierten Projekten eine Plattform zu bieten, damit auch in Zukunft Menschen in Notlagen und schwierigen Lebensumständen Hoffnung und eine lebensbejahende Perspektive gegeben werden kann,“ erklären die ehemalige Eisschnellläuferin Emese Dörfler-Antal und Freestyle-Legende Christian Rijavec, die beiden Gründerpersönlichkeiten aus Tirol, ihr unermüdliches Engagement seit 2009.

Für die RWB ist „life goes on“ jedes Jahr aufs Neue ein Highlight ihres sozialen Engagements. „Das Vertriebs Team der RWB durfte zu dieser besonderen Veranstaltung zahlreiche geladene Gäste



Das Moderatorenteam Christian Rijavec, Emese Dörfler-Antal und Hendrik Hey vom TV-Sender Welt der Wunder, welcher die Gala auch in voller Länge ausgestrahlt hat

begrüßen. Die Begeisterung von Freunden und Partnern der RWB freut uns natürlich sehr“, so Birgit Schmolzmüller, RWB Vertriebsdirektorin für Österreich. Auch RWB Vorstand Horst Güdel, der es sich nicht nehmen lässt, jedes Jahr extra aus München anzureisen, zeigte durch seine Präsenz und die zahlreichen Interviews seine persönliche Wertschätzung für diese Veranstaltung.

„Ich bin froh, dass ich am heutigen Abend bei Ihnen sein und auch meine Hochachtung ausdrücken darf. Ich möchte noch einmal wiederholen, warum wir ein so überzeugter Sponsor dieser Veranstaltung sind. Es gibt für mich nichts Beeindruckenderes als diese Schicksale zu hören und zu erleben, mit welcher Energie diese Menschen ihre Aufgabe angenommen haben, sich anpassen und ihr Leben zu einem erfolgreichen Leben machen. Und wenn man jemanden ehrt, dann holt man ihn damit in die Öffentlichkeit und wenn jemand zu ehren ist, dann sind es diese Frauen und Männer, die wir hier erlebt haben.“ erläutert auf der „life goes on“-Bühne mit berührenden Worten Vorstand Horst Güdel die Motivation der RWB, gerade diese Initiative zu unterstützen.



RWB Vorstand Horst Güdel auf der Bühne im Interview mit Emese Dörfler-Antal

Eine Gala der besonderen Art mit sehr viel Flair, Exklusivität und ganz viel Herz – da sind sich Preisträger, Gäste, Sponsoren und Organisatoren einig!

Die RWB freut sich schon auf die diesjährige Veranstaltung am 11. November 2017.

2016

ein Rekordjahr für die RWB Private Capital Fonds

Rückflüsse aus erfolgreichen Investitionen erreichen mit 184 Mio. Euro neuen Höchststand

Die RWB PrivateCapital Emissionshaus AG (RWB) blickt auf ein besonders erfolgreiches Jahr für die 30 von ihr gemanagten Private Equity Fonds für Privatanleger zurück. Die Rückflüsse aus erfolgreichen Unternehmensverkäufen, den sogenannten Exits, kletterten 2016 auf über 180 Mio. Euro (2015: 140 Mio. Euro). Dabei lag der durchschnittlich realisierte Verkaufsmultiplikator sogar leicht über dem langjährigen Mittelwert von 1,9x.

RWB Vorstand Horst Güdel: „Wir ernten gerade die Früchte unserer kontinuierlichen Investitionstätigkeit auch während und unmittelbar nach der Finanzkrise. Während andere Investoren den Markt damals wegen Liquiditätsgapen meiden mussten, konnten die RWB Fonds, insbesondere wegen unserer hohen ratiellen Zuflüsse aus langfristigen Sparverträgen, kontinuierlich investieren. Die Fonds konnten so von günstigen Einstiegspreisen profitieren.“

Von der erfolgreichen Entwicklung profitiert insbesondere der Ende 2008 mit knapp 600 Mio. Euro Fondsvolumen geschlossene Fonds RWB International III, bei dem ca. 60 Prozent des Kapitals von Ratensparern stammen. Allein hier beliefen sich die Rückflüsse 2016 auf mehr als 75 Mio. Euro. Aber auch der RWB International II konnte mit über 50 Mio. Euro beachtlich partizipieren.

Die seit Gründung der RWB realisierten Erlöse aus der vollständigen und teilweisen Veräußerung von ca. 1.400 Portfoliounternehmen summieren sich damit auf jetzt mehr als 900 Mio. Euro. Die RWB ist damit der erfahrenste Anbieter im Markt, der seine Private Equity Expertise wie kein anderer durch erfolgreiche Verkäufe unter Beweis gestellt hat.

Rekordjahr im Fundraising institutioneller Investoren

David Schäfer, Head of Portfoliomanagement der RWB: „Die hohen Rückflüsse im RWB Portfolio stehen spiegelbildlich für die solide Entwicklung in der Branche. Das bleibt auch konservativen institutionellen Anlegern, wie z.B. Stiftungen und Pensionskassen, nicht verborgen und sorgt für kräftigen Nachschub beim Kapital.“

2016 war deshalb auch in anderer Hinsicht ein Rekordjahr. Laut Bloomberg schlossen 2016 1.656 Private Equity Fonds für institutionelle Investoren und sammelten dabei 685 Mrd. US-Dollar ein: Das stärkste Fundraising-Jahr seit der Finanzkrise! Dabei sorgte nicht nur die positive Entwicklung bei den Exits für weiter steigendes Interesse. Die anhaltende Niedrigzinsepoche zeigt zunehmend Wirkung. Zwar sind auch für Private Equity die Renditeerwartungen nach der Finanzkrise gesunken. Institutionelle Investoren gehen jedoch – je nach Investitionsform – weiterhin von hohen einstelligen, teilweise zweistelligen Renditeerwartungen für die Anlageklasse aus.

Neues Angebot für Privatanleger

Für Privatanleger kommen wegen des Risikoniveaus eines einzelnen Private Equity Investments nach Auffassung der RWB ausschließlich breit streuende, sicherheitsorientierte Dachfonds in Frage. Trotz der grundsätzlich höheren Aufwendungen für die kleinteilige Verwaltung und die nach der erfolgten Einbindung der Branche unter die strengen Vorschriften des KAGB gestiegenen Regulierungskosten beläuft sich die Renditeerwartung auf 5-7 Prozent p.a. Auch bei Privatanlegern wächst deshalb das Interesse.

Dazu RWB Vorstand Norman Lemke: „Gerade für Privatanleger, die sich zunächst einmal vorsichtig an die Anlageklasse herantasten wollen, haben wir ein interessantes neues Angebot. Es ist auf eine kürzere Laufzeit optimiert, indem wir auf das sonst bei RWB praktizierte Prinzip der Reinvestition von Rückflüssen aus erfolgreichen Exits verzichten und das Geld sofort an die Anleger ausschütten. Zusätzlich startet der neue Fonds mit einer Investitionsquote von 100 Prozent. Das bewirkt, dass der neue Fonds bereits drei Jahre nach der geplanten Schließung, also zum 01.01.2020 in die Auszahlungsphase eintreten wird.“

Es lohnt sich also einmal bei Ihrem Finanzberater nachzufragen, was es denn Neues bei der RWB gibt.



Rückflüsse 2016

(jeweils der höchste Jahreswert seit Auflegung)

RWB International II

> 50 Mio. €



RWB International III

> 75 Mio. €



RWB International IV

> 10 Mio. €



RWB India I

> 8 Mio. €



Rückflüsse 2016 und kumuliert über alle RWB Fonds

(außer RWB International VI)



0% 100%

EMISSIONSKOSTEN INVESTITIONSQUOTE

Der neue

RWB DIRECT RETURN

die Marktrevolution der Private Equity Anlageprodukte

Renditestärkste Anlageklasse. Kurze Laufzeit. Schnelle Rückflüsse

Der neue RWB Direct Return* – der optimale Einstieg in Private Equity

„Vertrauen ist der Anfang von allem“ titelte einst eine große deutsche Bank. Nur wie stellt man Vertrauen wirklich her? Ein knackiger Werbeslogan allein tut es nicht. Gefragt sind handfeste, verbindliche Vertragsregelungen, die für Interessengleichheit zwischen Anleger und Fondsmanager sorgen.

Nach diesem Leitgedanken hat die RWB den neuen Fonds RWB Direct Return aufgelegt, der sich bis Ende 2017 mit einem limitierten Volumen von 30 Mio. Euro in der Platzierung befindet. Der RWB Direct Return ist der erste geschlossene Private Equity Fonds für den deutschen Privatanlegermarkt, der außer dem auch

bei offenen Fonds üblichen Agio von 5 Prozent keinerlei anfängliche Emissionskosten mehr erhebt. Darüber hinaus wird in der Platzierungs- und Liquidationsphase eine teilweise deutlich abgesenkte laufende Gebühr erhoben.

Renditemotor Private Equity im typischen RWB Anlagekonzept

Die Anleger profitieren vom bewährten Anlagekonzept der RWB. Seit 1999 hat sich das Dachfondskonzept der RWB in mehr als 30 verschiedenen Fonds als erfolgreich und robust erwiesen. Der RWB Direct Return investiert breitgestreut in etablierte mittelständische Unternehmen mit einem klaren Schwerpunkt auf die entwickelten Regionen in Nordamerika und Europa.



Der Film
zum RWB Direct Return



www.rwbcapital.de/videos/directreturn



Neben einer sehr kurzen Investitionsphase von nur zwei Jahren weist der neue Fonds weitere Besonderheiten auf. Weil der Fonds als Kurzläufer konzipiert ist und Rückflüsse sofort ausschüttet, tritt der Erfolgszeitpunkt deutlich früher ein, als bei den bei der RWB bisher üblichen thesaurierenden Fondskonzeptionen. Der Verzicht auf anfängliche Emissionskosten sorgt zusätzlich dafür, dass eine hohe Investitionsquote von nahezu 100 Prozent schnellstmöglich erreicht werden kann.

Fondsmanager und Anleger sitzen im gleichen Boot

Der Anlageerfolg des Kunden steht bei der RWB seit jeher im Vordergrund. Mit dem neuen RWB Direct Return verstärkt die RWB die Interessengleichheit zwischen Fondsmanager und Anleger abermals. Die RWB als Manager des RWB Direct Return verdient maßgeblich erst dann, wenn der Anleger bereits sein gesamtes

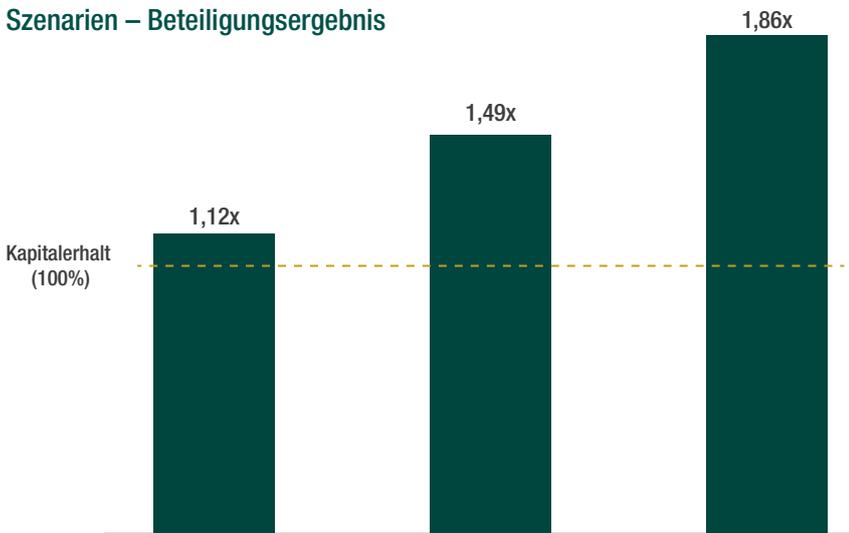
angelegtes Kapital inklusive einer kleinen Verzinsung komplett zurückerhalten hat. Erst dann wird der Fondsmanager im Rahmen einer erfolgsabhängigen Vergütung mit 25 Prozent an den erzielten Gewinnen des Fonds beteiligt.

Limitiertes Fondsvolumen mit hoher Nachfrage

Seit Ende 2016 auf dem Markt, erzielt der RWB Direct Return gerade bei Privatanlegern, die noch keine Erfahrung mit Private Equity haben großes Interesse. Die kürzere Laufzeit im Vergleich zu den Flaggschifffonds der RWB, den Global Market Fonds, führt dazu, dass der RWB Direct Return gerade als Einstiegsprodukt in die Anlageklasse Private Equity geeignet ist. Bei einem limitierten Fondsvolumen von 30 Mio. Euro kann davon ausgegangen werden, dass der neue Fonds der RWB bereits vor dem Ende der Platzierungszeit (Ende 2017) für neue Investoren geschlossen werden wird.

Szenarien des RWB Direct Return auf Anlegerebene*

Szenarien – Beteiligungsergebnis



Im mittleren Szenario wird von einem Ergebnis auf Anlegerebene nach Kosten von 1,49x ausgegangen.

Das bedeutet bei einer Ursprungsanlage von 10.000 Euro ergibt sich ein voraussichtliches Gesamtergebnis von 14.900 Euro.

Der Ablauf Ihrer Fondsbeteiligung

bis 31.12.2017

In der Anlaufphase beteiligen sich die Anleger am RWB Direct Return. Am Ende dieser Phase steht die Gesamtsumme des eingeworbenen Kapitals fest und der Fonds wird für neue Anleger geschlossen (deshalb die Bezeichnung: geschlossener Fonds).

ANLAUFPHASE

AUFB

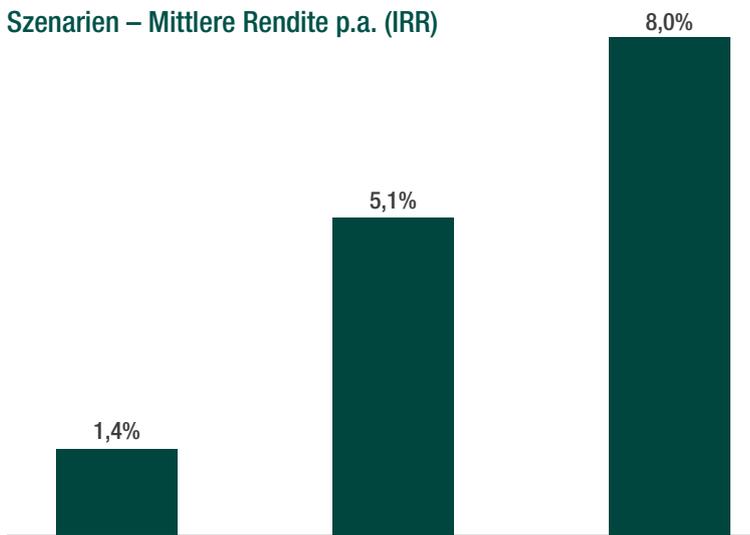
Die Suche und Auswahl geeigneter Private Equity Zielfonds steht im Vordergrund und die Beteiligungen an den Zielfonds werden eingegangen.

Expertenmeinungen



„Mit dem RWB Direct Return bietet RWB erstmals einen Private-Equity-Dachfonds an, bei dem mit Ausnahme des Agios auf Ebene des Dachfonds keine Initial- und Emissionskosten anfallen. Das Kapital kann insofern grundsätzlich vollständig in die Zielfonds investiert werden. RWB verfügt über langjährige Erfahrungen in dem Markt und kann durch umfangreiche Investitionen der Vorläuferfonds den Zugang zu internationalen Zielfonds sowie die erfolgreiche Umsetzung der betreffenden Investitionsstrategien nachweisen.“

Szenarien – Mittlere Rendite p.a. (IRR)

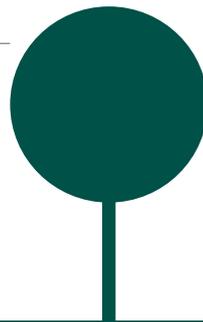


Das Beteiligungsergebnis von 1,49x im mittleren Szenario bedeutet für den Anleger eine jährliche Rendite in Höhe von 5,1 Prozent.

*Quelle: Wesentliche Anlegerinformationen zum RWB Direct Return Version 1.0. Die WAI sind gesetzlich vorgeschrieben und müssen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigt werden.

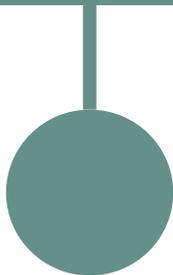
01.01.2018 - 31.12.2020

Weitere Beteiligungen an den Zielfonds werden eingegangen und die ausgewählten Zielfondsmanager kaufen mit dem zur Verfügung gestellten Kapital die Unternehmen und entwickeln diese weiter.



AUPHASE

AUSZAHLUNGSPHASE



nach 31.12.2020

In dieser Phase verkaufen die Zielfonds die Unternehmen und leiten die erzielten Gewinne an den RWB Direct Return weiter. Der sogenannte Multiple gibt dabei den Vervielfachungsfaktor des ursprünglich in der Investition eingesetzten Kapitals an.

Danach werden unter Berücksichtigung der Resteinzahlungsverpflichtung an die Zielfonds die Gelder an die Anleger des RWB Direct Return ausgezahlt.

kapital-markt intern

Prospekt-Check 

„Durch die Investitionsquote von 100 % sowie der geplanten breiten Streuung in Zielfonds des Buy-Out-Segments handelt es sich grundsätzlich um eine sicherheitsorientierte Beteiligung in der Asset-Klasse Private Equity. Der Anbieter RWB hat zudem in der Vergangenheit unter Beweis gestellt, dass er über entsprechende Erfahrung verfügt, aussichtsreiche Beteiligungen zu identifizieren und zu verwalten, um Wertsteigerungen zu erzielen.“



Die quartalsweise durchgeführte Umfrage gibt mithilfe einer zuverlässigen und erprobten Kombination aus geschlossenen und offenen Fragen zu Produkt-, Vertriebs- und Abwicklungsfragen aus 29 Produktlinien zentrale Aspekte des Marktes wieder. Die Ergebnisse können als effektive Benchmarks über 29 Produktlinien genutzt werden.

SOMMER DER REKORDE

Frankreich

Zielfonds: (vertraulich)
Zielunternehmen: (vertraulich)
Multiple/Rückfluss: 8,5x/0,8 Mio. Euro

Es ist nicht der höchste Rückflussbetrag, den die RWB Fonds je gesehen haben, aber der Multiple ist herausragend! Ein europäischer Zielfonds aus dem RWB Portfolio hat mit dem Verkauf eines seiner Portfoliounternehmen sein investiertes Kapital um mehr als das 8fache vermehrt! Aus dem Exit, mit einem Multiple von 8,5x und einem IRR von 36 Prozent, flossen rund 800.000 Euro an den beteiligten RWB International III.

Frankreich

Zielfonds: (vertraulich)
Zielunternehmen: (vertraulich)
Multiple/Rückfluss: 4 Mio. Euro

Aus Frankreich kamen am 30. Juni knapp 4 Mio. Euro für die Fonds RWB International II, III und IV.

USA

Zielfonds: Platinum II
Zielunternehmen: Maxim Crane Works
Multiple/Rückfluss: 2,4 Mio. US-Dollar

Die RWB Fonds International II, III und IV haben insgesamt 2,4 Mio. US-Dollar vom RWB Zielfonds Platinum II erhalten. Anlass ist der Verkauf des Portfoliounternehmens Maxim Crane Works.

Spanien

Zielfonds: Corpfm
Zielunternehmen: Ingesport
Multiple/Rückfluss: 5,6 Mio. Euro

Zum ersten Mal in 2016 sind mehr als 5 Mio. Euro, exakt 5,6 Mio. Euro, aus nur einem Unternehmensverkauf an die RWB geflossen. Für 300 Mio. Euro hat der RWB Zielfonds Corpfm das Unternehmen Ingesport an den Investor Torreal verkauft. Der erzielte Verkaufserlös war viermal höher als erwartet.

BEI DER RWB

Deutschland

Zielfonds: Creathor Ventures
Zielunternehmen: Stylefruits
Multiple/Rückfluss: 2 Mio. Euro

Der deutsche Zielfonds Creathor Ventures verkaufte das Unternehmen Stylefruits an die Ströer Group und konnte zusätzlich ein weiteres Unternehmen erfolgreich veräußern. Insgesamt erlösten die Verkäufe für die RWB Fonds einen Rückfluss von mehr als 2 Mio. Euro.

Italien

Zielfonds: Arner
Zielunternehmen: Bracchi
Multiple/Rückfluss: 1,3 Mio. Euro

Mehr als 1,3 Mio. Euro flossen der RWB durch den Verkauf des italienischen Logistikunternehmens Bracchi aus dem Portfolio von Arner Private Equity zu.

Italien

Zielfonds: (vertraulich)
Zielunternehmen: (vertraulich)
Multiple/Rückfluss: 8,9x/4,8 Mio. Euro

Nach nur drei Jahren Beteiligung verkaufte ein RWB Zielfonds eines seiner Portfoliounternehmen mit diesem phänomenalen Ergebnis:

- Vervielfachung des eingesetzten Kapitals um das 8,85fache
- Mittlere jährliche Rendite (IRR): 130 Prozent
- Rückfluss an den RWB International III und IV von insgesamt 4,8 Mio. Euro.

Um welchen Fonds und welches Unternehmen es sich handelt, dürfen wir aus Vertraulichkeitsgründen leider nicht veröffentlichen.

China

Zielfonds: Legend VI
Zielunternehmen: (vertraulich)
Multiple/Rückfluss: 0,5 Mio. US-Dollar

Der RWB Zielfonds Legend IV überwies am 30. Juni 550.000 US-Dollar an den RWB China I und II.

China

Zielfonds: FountainVest
Zielunternehmen: KSS
Multiple/Rückfluss: 5,6 Mio. US-Dollar

Der Zielfonds FountainVest veräußerte den Automobilzulieferer Key Safety Systems Inc. an das chinesische Konglomerat Ningbo Joyson Electronic Corp. Das verkaufte Unternehmen ist ein führender Hersteller von Sicherheitsgurten und Airbags für die Automobilindustrie und beschäftigt weltweit über 12.000 Mitarbeiter.

Von diesem 5,6 Mio. US-Dollar Exit profitierten die globalen Dachfonds RWB International II, III und V und vor allem die asiatischen Dachfonds RWB Asia I sowie RWB China III und IV.

Indien

Zielfonds: IBEF
Zielunternehmen: (vertraulich)
Multiple/Rückfluss: 1,7 Mio. US-Dollar

Am 30. Juni flossen vom Zielfonds IBEF unter anderem 1,7 Mio. USD an den RWB India I.

Indien

Zielfonds: BanyanTree
Zielunternehmen: Dilip Buildcon
Multiple/Rückfluss: 3,7 Mio. US-Dollar

Der indische Bauunternehmer Dilip Buildcon ist Anfang August an die Börse gegangen. Wie begehrt die Aktien des Unternehmens sein würden, hätte das Unternehmen selbst nicht gedacht: Sie waren mehr als 20fach überzeichnet.

Wer Steuern zahlt, der darf auch Steuern sparen

Die eigene finanzielle Situation und deren Zukunft sollte jedem eine Herzensangelegenheit sein. Ungeachtet der Erkenntnis, dass zur Sicherung des Lebensstandards privater Kapitalaufbau bzw. eine private Vorsorge notwendig ist, schieben viele Menschen dieses Thema regelmäßig auf.

*Warum sollte ich auch heute ein Thema angehen,
was mich erst in 10, 20 oder gar 30 Jahren betrifft?*

Weil es handfeste Argumente dafür gibt!

Einer der wichtigsten Faktoren beim nachhaltigen Kapitalaufbau ist die Zeit, die man dafür hat. Nur wer frühzeitig anfängt private Vorsorge zu betreiben, der kommt in den Genuss des Zinseszins-effektes und wird damit deutlich erfolgreicher sein als derjenige, der das Thema laufend aufschiebt und sich nicht rechtzeitig damit beschäftigt.

Der zweite wichtige Faktor ist die Nutzung von nennenswerten Steuervorteilen. Der Staat hat mittlerweile erkannt, dass die gesetzliche Rentenversicherung allein nicht in der Lage sein wird, ein auskömmliches Leben der heute arbeitenden Bevölkerung zu finanzieren.

Hintergrund hierfür ist die seit Jahrzehnten zurückgehende Geburtenrate und die, durch die immer weitere Verbesserung der medizinischen Versorgung, stetig steigende Lebenserwartung.

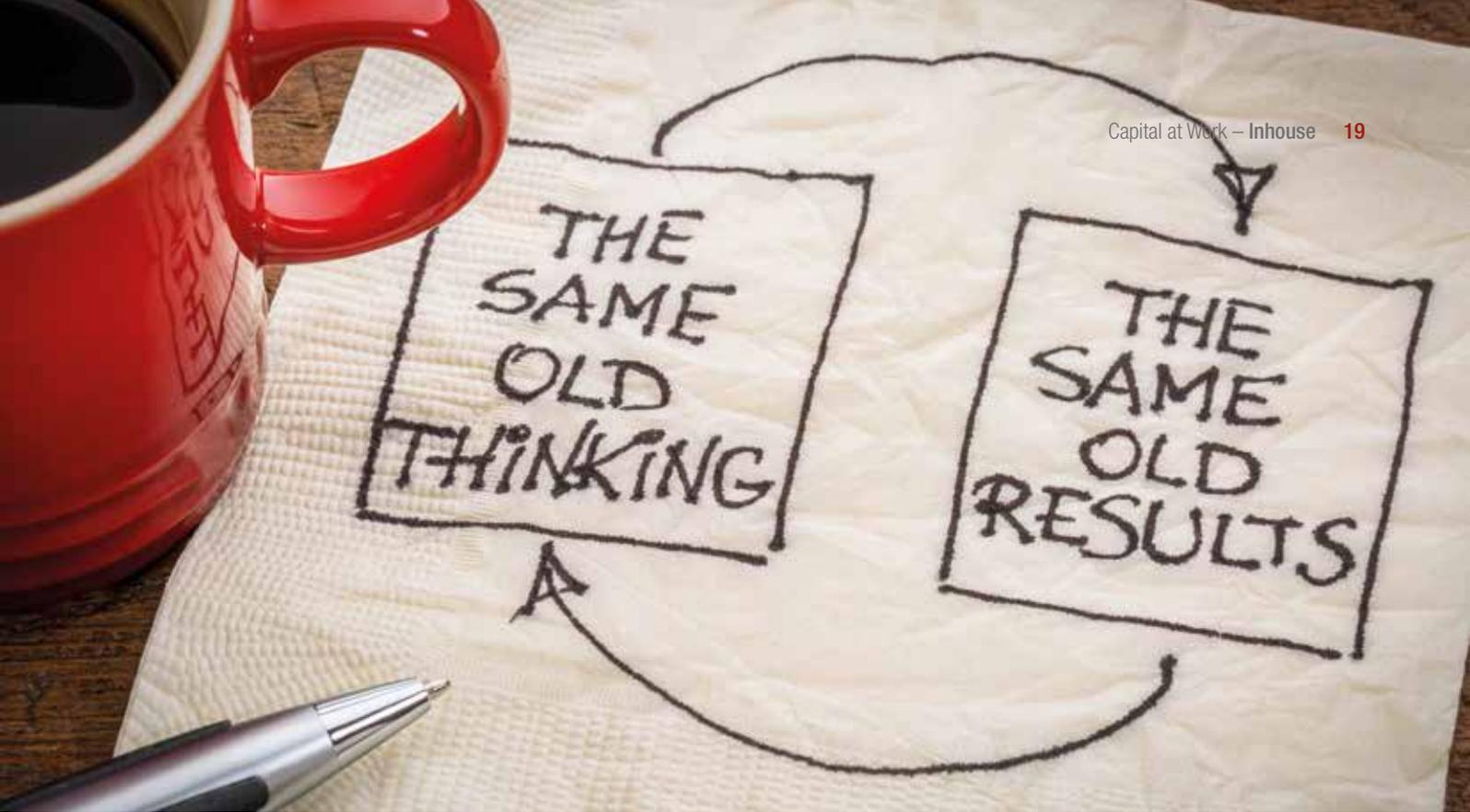
Insofern war klar: Der Bürger muss selbst privat vorsorgen um seinen Lebensstandard bis ins Alter hinein aufrecht zu erhalten.

Doch wie bewege ich die deutsche Bevölkerung dazu?

Neben der Aufklärung über die Realität mussten klare finanzielle Anreize her, die motivatorisch die breite Bevölkerung dazu bewegen selbst Kapital aufzubauen.

Doch was motiviert wirklich? Der bisherige Wirtschaftsminister und frisch ernannte neue Außenminister Siegmund Gabriel zitierte es in einem anderen Kontext mitten in einer wirtschaftspolitischen Grundsatzrede: „In Deutschland ist der Steuerspartrieb stärker ausgeprägt als der Sexualtrieb“.

Das ist es! Die Möglichkeiten Steuern zu sparen gehören zu den Grundsatzthemen am Stammtisch, im Freundeskreis und in der Familie. Steuern sparen ist cool und wirtschaftlich sinnvoll zugleich. Der Staat handelte und propagierte, dass nunmehr die private Altersvorsorge mit enormen Steuervorteilen belohnt wird. Doch bei welchen Geldanlageformen können denn nennenswert Steuern gespart werden? Bei vielen Sparformen, wie z.B. einem klassischen Fondssparplan, sorgt die Abgeltungssteuer für ein deutlich niedrigeres Gesamtergebnis als bei anderen Formen, denn hier muss ich alle erzielten Erträge mit einem Steuersatz von 25 Prozent



Vorteile der Versicherungspolice gegenüber einem klassischen Fondssparplan

Laufzeit des Vertrags	Abgeltungssteuer bei einem klassischen Fondssparplan	Steuer auf die Private Capital Police (bei Kapitalisierung)	Steuervorteil
15 Jahre	2.807 €	1.123 €	1.684 €
20 Jahre	5.609 €	2.244 €	3.365 €
25 Jahre	9.911 €	3.965 €	5.946 €
30 Jahre	16.238 €	6.495 €	9.743 €
35 Jahre	25.296 €	10.118 €	15.178 €

versteuern. Je nach der eigenen Situation kommen noch ein Solidaritätszuschlag und die Kirchensteuer dazu, sodass es am Ende sogar noch mehr Steuern sein können.

Allerdings genießen insbesondere Versicherungsprodukte, wie Lebens- und Rentenversicherungen, steuerlich gesehen, eine Sonderstellung. Werden diese langfristig und zum Zwecke der Altersvorsorge abgeschlossen, so treten deutliche Steuererleichterungen ein.

Was heißt das für mich anhand eines konkreten Beispiels?

Ich schließe als Privatperson eine fondsgebundene Rentenversicherung ab. Sobald ich eine Laufzeit von mindestens 12 Jahren wähle und zum Auszahlungszeitpunkt mein 62. Lebensjahr erreicht habe, muss ich bei Auszahlungen nur 50 Prozent der erreichten Erträge mit meinem persönlichen Steuersatz versteuern. Da ich im hohen Alter und zum Renteneintritt in der Regel einen niedrigeren Steuersatz habe als heute, habe ich gleich zwei positive Effekte: Nur einen Teil der Erträge versteuern und das mit einem niedrigen Steuersatz!

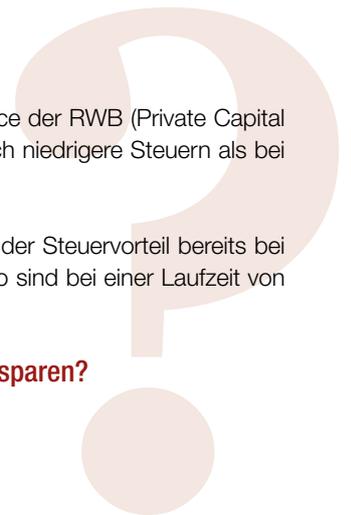
Sollte ich mich dann für die Auszahlung in Form einer monatlichen Rente entscheiden, so wird meine monatliche Rente anhand der so genannten „Ertragsanteilsbesteuerung“ versteuert. Bin ich bei Start der Rentenzahlung 67 Jahre alt, so muss ich nur 17 Prozent meiner monatlichen Rentenzahlung mit meinem persönlichen Steuersatz versteuern. Also fallen dann auf meine monatliche Rente aus dem Versicherungsprodukt in Höhe von 1.000 Euro nur beispielsweise 20 Prozent Steuer auf 170 Euro an. Ich zahle also monatlich ganze 34 Euro Steuern!

Was muss ich dafür machen?

Nutzen Sie also die Versicherungspolice der RWB (Private Capital Police), denn hier zahlen Sie wesentlich niedrigere Steuern als bei anderen Produkten!

Bei einer Laufzeit von 25 Jahren liegt der Steuervorteil bereits bei knapp 6.000 Euro. Bis zu 15.000 Euro sind bei einer Laufzeit von 35 Jahren möglich.

Also: Wann starten Sie Steuern zu sparen?



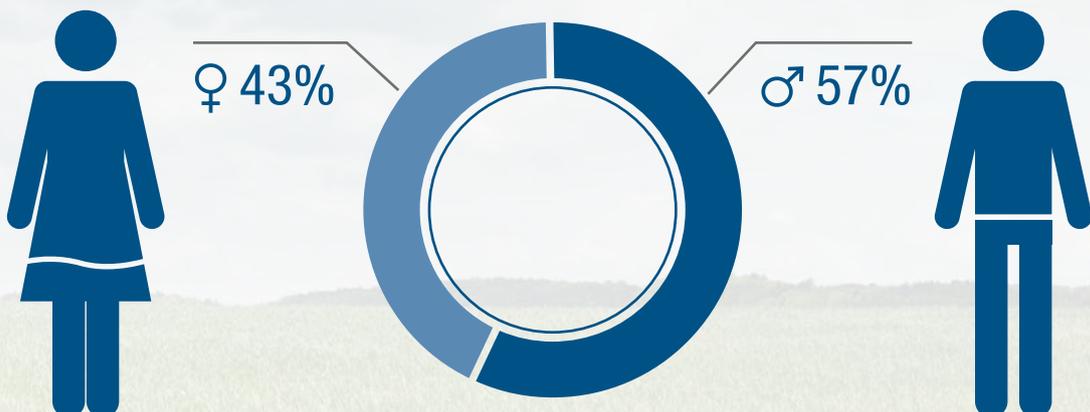
Der Anleger der ETF-VERMÖGENSVERWALTU

Wie sieht eigentlich das Profil unserer Kunden aus?

Alter unserer Kunden



Aufteilung der Kunden



NG

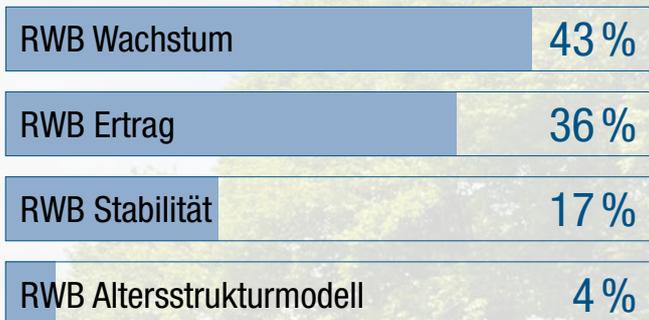
Monatliche Rate

Wieviel Geld investieren unsere Ratenanleger im Monat?



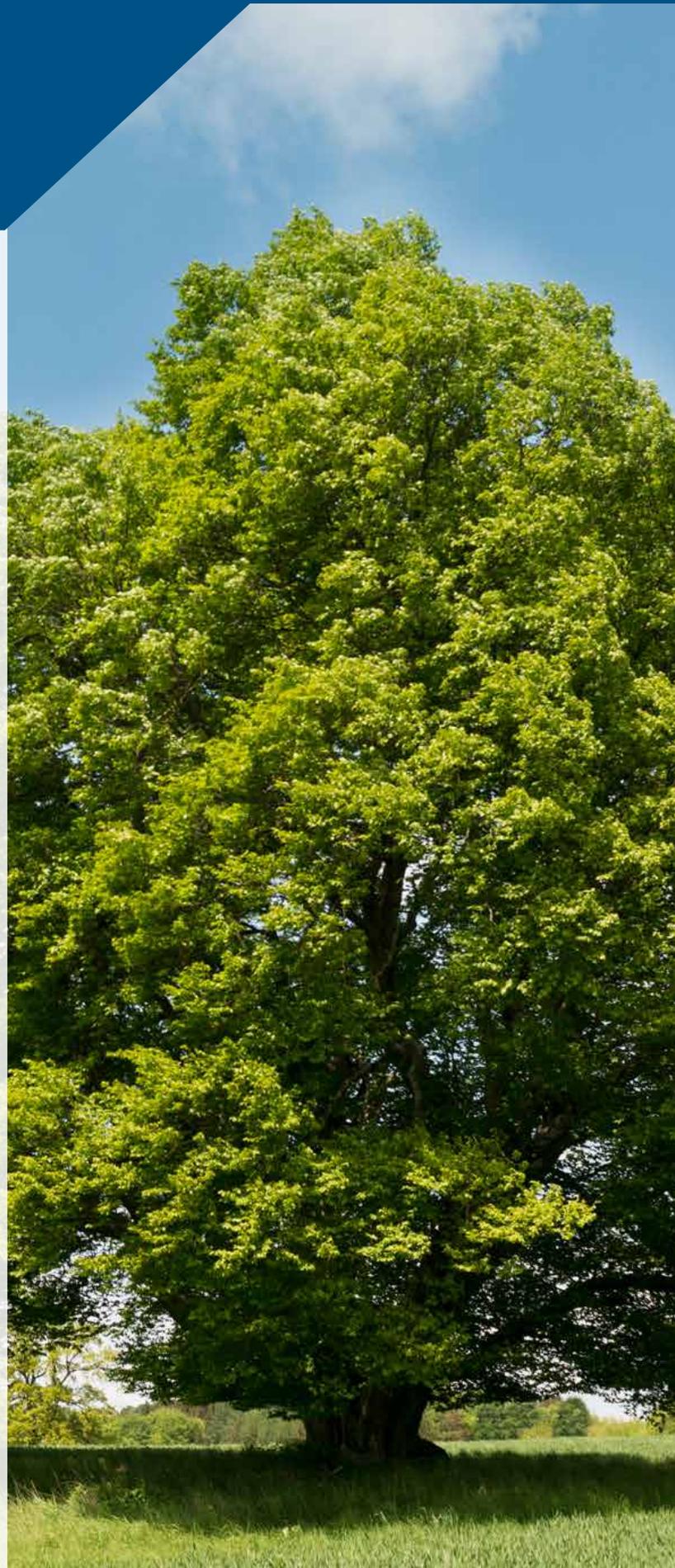
Lieblingsanlagestrategie

So investieren unsere Kunden:



Anlagesumme

Wieviel Geld investieren Kunden?



BEHALTEN SIE IHR GOLD, ICH WILL ES NICHT!

Im Alltag ist das Internet mittlerweile die erste Anlaufstelle für Fragen geworden. Auch für Fragen rund um die Geldanlage ist das Internet das wichtigste Medium. Laut aktuellen Studien vertrauen mehr als zwei Drittel der Deutschen in Finanzfragen auf Online-Portale.

Nun, was glauben Sie ist die am häufigsten gestellte Finanzfrage der deutschen Bürger? Mit fast 700.000 Suchanfragen pro Monat ist es die Frage „Lohnt sich die Investition in Gold bzw. Silber?“.

Gold fasziniert die Menschen seit jeher und viele halten es für eine lukrative Anlageform. Schauen wir uns die Sache einmal genauer an.

Gold ist eine Anlageform, die nichts „abwirft“ oder „produziert“, so wie z.B. eine Kuh regelmäßig Milch oder ein Unternehmen Gewinne in Form einer Dividende. Ein Käufer von Gold spekuliert schlichtweg darauf, dass es in der Zukunft einen Käufer gibt, der etwas mehr für das erworbene Gold bezahlt als der ursprüngliche Käufer dafür ausgegeben hat.

Diese Art der Anlageform benötigt einen ständig steigenden Pool an neuen Kaufinteressenten und diese Kaufinteressenten kaufen Gold nicht wegen der produktiven Ausbeute, sondern weil sie glauben, dass der Pool der Kaufinteressenten in der Zukunft noch größer wird. Natürlich gibt es Phasen in denen genau das passiert und der steigende Goldpreis die Bestätigung für Goldanhänger ist, dass Gold eine lukrative Anlageform darstellt. Doch für eine seriöse langfristige Einschätzung sollte man die Sinnhaftigkeit einer Goldinvestition nach fundamentalen Kriterien analysieren.

Der Großteil des Goldes wird zu Schmuck verarbeitet und ein kleinerer Teil wird für industrielle Zwecke genutzt. Die Nachfrage ist sehr limitiert und die jährliche Neuproduktion von Gold mit einem Wert von mehr als 160 Mrd. US-Dollar immens. Die Nachfrage nach Gold muss also jedes Jahr alleine schon dieses Neuangebot erstmal absorbieren, damit überhaupt ein gleichbleibendes Preisniveau erzielt werden kann.

Der erfolgreichste Investor der Geschichte, der Amerikaner Warren Buffett, hat ein wunderschönes Bild geschaffen, das die Sinnlosigkeit von Gold als Anlageform perfekt auf den Punkt bringt. Aktuell gibt es ca. 170.000 Tonnen Gold auf der Welt. Wenn all dieses Gold zusammengeschmolzen würde, so bekämen Sie einen Würfel mit Seitenlängen von 20 Metern. Nehmen wir mal einen sehr hohen Goldpreis der letzten Jahre an, z.B. 1.750 US-Dollar pro Unze. Der Würfel wäre dann knapp 10 Bill. US-Dollar wert.

Schauen wir einmal, was man alternativ mit 10 Bill. US-Dollar machen könnte. Überschlagsweise könnten Sie sich für 1,5 bis 2 Bill. US-Dollar das gesamte Farmland der USA kaufen. Dazu könnten Sie sich ca. 16-mal das profitabelste Unternehmen der letzten zehn Jahre kaufen, die amerikanische Öl-Firma ExxonMobil, die Ihnen im Schnitt pro Jahr Gewinne von 40 Mrd. US-Dollar „abwirft“. Danach hätten Sie noch locker ein bis zwei Bill. US-Dollar Puffer, um shoppen zu gehen.



"Gold wird aus dem Boden in Afrika oder irgendwo sonst in der Welt ausgegraben. Dann schmelzen wir es ein, graben ein anderes Loch, verstecken das Gold wieder darin und bezahlen dann Menschen, um darum herumzustehen und es zu bewachen. Es hat keinen Nutzen. Wenn Marsmenschen das sähen, würden sie sich verwundert am Kopf kratzen."

Warren Buffett

In 50 oder 100 Jahren wird Ihnen Ihr neues Farmland unfassbare Mengen an Weizen, Mais oder Baumwolle produzieren, egal welche Währung gerade herrscht oder welches Geldsystem wir haben. ExxonMobil wird Ihnen in der Zwischenzeit Bill. an Dividenden in die Kassen gespült haben und Anlagegüter wie Maschinen und Fabriken ebenfalls in Billionensummen aufweisen. Und denken Sie daran, sie bekommen 16 ExxonMobils!!

Der Würfel aus 170.000 Tonnen Gold wird unverändert vor Ihnen liegen. Er wird genauso groß sein wie heute und er wird immer noch nichts für Sie produzieren und abwerfen. Sie können ihn streicheln und bestaunen, aber das war es auch schon.

In der Zukunft werden die Menschen auf der Welt mehr Güter handeln, sie werden mehr Essen konsumieren und sie werden mehr Wohnraum benötigen als heute. Unternehmen werden weiterhin Güter immer effizienter herstellen und bessere Dienstleis-

tungen anbieten, die von der Bevölkerung nachgefragt werden. Bildlich gesprochen werden diese „Wirtschaftskühe“ ständig „Milch geben“ und daran gemessen werden, wie viel und beständig sie davon abliefern können. Die Erlöse dieser „Milch“ werden sich für die Eigentümer der Unternehmen über die Zeit exponentiell aufsummieren, so wie es für Unternehmenseigentümer im 20. Jahrhundert der Fall war.

Ihr Ziel muss es sein, sich an möglichst vielen guten Unternehmen frühzeitig und regelmäßig zu beteiligen und diese für sich arbeiten zu lassen.

Ich glaube, dass diese Anlageform langfristig mit Abstand die beste Geldanlage sein wird. Und noch wichtiger, es wird mit Abstand die sicherste sein!



Fountain

Der Partner für Unternehmens

Die Meilensteine des Fondsmanagers

Der chinesische Private Equity Manager FountainVest Partners wird 2007 in Hongkong gegründet.

Vier der heute sechs Manager haben bis zur Gründung von FountainVest bei Temasek zusammengearbeitet. Temasek Holdings ist die Holdinggesellschaft der singapurischen Regierung. Ihr vorrangiges Ziel ist es, Unternehmen mit guten Wachstumsaussichten mit Kapital zu unterstützen und damit die wirtschaftliche Entwicklung des Stadtstaates voranzutreiben. Zwei weitere Manager aus dem Investmentbanking und der Pharmaindustrie kamen später zum Team hinzu.

Im Jahr 2008 legt der Private Equity Manager seinen ersten Fonds auf und eröffnet Büros in Hongkong und Shanghai. 2010 kommt ein weiteres Büro in Peking hinzu.

Nur vier Jahre nach dem ersten Fonds legt FountainVest 2012 seinen zweiten US-Dollar Fonds „FountainVest China Growth Capital Fund II“ auf. Das Fundraising dauert nur sechs Monate, denn die bisherigen Investoren sind so von dem Fondsmanager überzeugt, dass sie wieder investieren. Auch eine Handvoll neuer Investoren hat die Chance, sich zu beteiligen. Darunter auch die RWB.

Mit 1,35 Mrd. US-Dollar ist der Fonds 40 Prozent größer als der vorherige. Für das sensationelle Fundraising erhält der Manager den „US-Dollar Fundraising Award“.

Im Jahr 2013 führt FountainVest zusammen mit Carlyle und weiteren Investoren Chinas größten Buyout-Deal aller Zeiten durch. Sie übernehmen das an der Nasdaq notierte Unternehmen Focus Media und nehmen es von der Börse (sog. Delisting). Focus Media produziert und vermarktet digitale Werbetafeln u.a. in Aufzügen und anderen öffentlichen Einrichtungen.

Für diesen Buyout erhält FountainVest Partners eine weitere Auszeichnung und wird im gleichen Jahr vom Asian Venture Capital Journal (AVCJ) zur Private Equity Firma des Jahres gewählt.

Im Jahr 2016 legt der Manager seinen dritten Fonds auf, an dem sich auch die RWB wieder beteiligt. Dieser mehrfach überzeichnete Fonds wurde im September 2016 mit 2,1 Mrd. US-Dollar geschlossen.

Wie arbeitet FountainVest?

FountainVest Partners zählt zu den aktivsten und renommiertesten Private Equity Fonds in China und verwaltet ein Vermögen von insgesamt 4,3 Mrd. US-Dollar.

Bei seinen Investitionen fokussiert sich der Manager auf Wachstumskapital und Buyout-Investitionen in China, Hong Kong und Taiwan und geht dabei vorrangig Mehrheitsbeteiligungen ein. Dabei kommen sowohl börsennotierte als auch privat gehaltene Unternehmen in Betracht.



Vest

wachstum in China

Ehemalige Führungskräfte verschiedener Branchen, die über umfangreiche operative Erfahrung in multinationalen, privaten und staatlichen Unternehmen verfügen, sind FountainVest als Mitglieder des Operationsteams beigetreten. Besondere Expertise hat das Team in den Bereichen Gesundheitswesen, Konsumgüter, Medien & Unterhaltung sowie Automobil aufgebaut.

Egal welche Branche und welche Art von Unternehmen – der Manager beteiligt sich auf der Grundlage einer gemeinsamen Vision langfristig am Unternehmen und hilft dabei, den Wert des Unternehmens zu steigern, indem er operative Hilfestellung leistet, Kontakte einbringt und Marktkenntnisse in die strategische Ausrichtung einfließen lässt.

Der erste Exit

2016 verkaufte FountainVest II eines seiner Portfoliounternehmen und erzielte damit den ersten Exit im Portfolio. Mit 5,6 Mio. US-Dollar war es betragsmäßig einer der größten Rückflüsse der RWB Geschichte.

Der RWB Zielfonds veräußerte den Automobilzulieferer Key Safety Systems Inc. (KSS) nach zwei Jahren Beteiligung an das chinesische Konglomerat Ningbo Joyson Electronic.

KSS ist ein führender Hersteller von Sicherheitsgurten und Airbags für die Automobilindustrie und beschäftigt weltweit über 12.000

Mitarbeiter. Die Produkte werden in über 300 Fahrzeugmodellen von 30 internationalen Automobilherstellern verarbeitet.

Von diesem außerordentlich hohen Exit profitierten die globalen Dachfonds RWB International II, III und V und vor allem die asiatischen Dachfonds RWB Asia I sowie RWB China III und IV.

Fakten zum Zielfonds



**FOUNTAINVEST
PARTNERS**

Fondsname:	FountainVest China Growth Capital Fund II, L.P.
Fondsvolumen:	1,35 Mrd. US-Dollar
RWB Commitment:	25 Mio. Euro
Finanzierungsanlass:	LargeCap Buyout
Investitionsraum:	China, Hong Kong und Taiwan



www.fountaininvest.com

Steiff



Das Königreich der Kuscheltiere

Den Anfang machte ein kleiner Stoffelefant. Als Margarete Steiff 1880 zum Spaß ihr erstes Stofftier fertigt, schreibt sie das erste Kapitel einer beispiellosen Erfolgsgeschichte. Bis heute gehören die Stofftiere mit dem „Knopf im Ohr“ zu den bekanntesten Spielzeugen auf der ganzen Welt.

Margarete Steiff – Die Mutter der Teddybären



Margarete Appolonia Steiff wird am 24. Juli 1847 als drittes von vier Kindern im schwäbischen Giengen an der Brenz geboren. Mit 18 Monaten erkrankt sie an Kinderlähmung und sitzt fortan im Rollstuhl. Obwohl ihre Eltern alles versuchen, ist Margarete von Kindertagen an auf die Hilfe und Fürsorge anderer angewiesen. Das Sorgenkind ist mit seinem lebenslustigen und wissbegierigen Wesen jedoch gleichzeitig der Sonnenschein der Familie. Mit zähem Willen er-

kämpft sie sich ihren Platz in der Gesellschaft und setzt bei ihren Eltern durch, dass sie die Nähsschule besuchen darf, die sie mit 17 erfolgreich absolviert.

Nach ihrer Lehre arbeitet die ausgebildete Schneiderin zunächst in der Damenschneiderei ihrer beiden älteren Schwestern, bevor sie 1877 den Schritt in die Selbstständigkeit wagt und ihre eigene Filz-Konfektionsfirma eröffnet in der sie selbstgenähte Kleidungsstücke verkauft.

Vom Nadelkissen zum Kinderspielzeug

Neben Kleidung stellt Margarete Steiff auch Nadelkissen her. Als sie 1880 zufällig ein Schnittmuster für einen kleinen Stoffelefanten in einer Modezeitschrift entdeckt, näht sie diesen zum Spaß nach. Eigentlich soll das „Elefäntle“ ihr als Nadelkissen dienen, ist bei den Kindern jedoch binnen kurzer Zeit als Spielzeug so beliebt, dass er in die Produktion mit aufgenommen wird – das erste Steiff-Tier ist geboren.

Anfangs verkauft ihr Bruder Fritz die Stofftiere noch auf dem Markt, doch die Nachfrage steigt kontinuierlich. 1885 verlassen bereits 600 Elefanten Margaretes Werkstatt, ein Jahr später sind es schon mehr als 5.000. In den darauffolgenden Jahren wächst auch die Kollektion der Stofftiere weiter an. Zum Rüsseltier gesellen sich Affe, Esel, Pferd, Kamel, Hund, Katze und Hase und Margarete Steiff stellt mehrere Mitarbeiterinnen ein, um mit der Produktion nachzukommen. 1890 baut ihr Bruder Fritz für sie ein eigenes Wohn- und Geschäftshaus mit einem Ladenlokal, in dem die Stofftiere verkauft werden: die Filz-Spielwaren-Fabrik ist geboren, die ein Jahr später als „Margarete Steiff, Filzspielwarenfabrik Giengen/Brenz“ ins Handelsregister eingetragen wird. Aus der Schneiderin ist eine erfolgreiche und unabhängige Unternehmerin geworden.

Der Teddy erobert die Welt

Margarete Steiff hat selbst keine Kinder, liebt die fünf Söhne ihres Bruders Fritz aber wie ihre eigenen. Besonders eng und persönlich ist die Beziehung zu ihrem Neffen Richard, den sie in allen Bereichen der Firma schult. Nach seiner Ausbildung in Stuttgart und England tritt er 1897 in die Firma seiner Tante ein und wird bald zum kreativen Vordenker der Manufaktur.

Nach einem Besuch im Stuttgarter Zoo hat er 1902 die Idee einen neuartigen Bären mit beweglichen Gliedmaßen produzieren zu lassen und auch wenn Margarete zunächst wenig begeistert ist, präsentiert sie ihn dennoch im darauffolgenden Jahr auf der Leipziger



Spielwarenmesse. Das Interesse der Besucher hält sich jedoch zunächst in Grenzen. Erst am letzten Tag findet der Bär Anklang bei einem amerikanischen Händler, der sofort 3.000 Exemplare bestellt. „Bär 55 PB“ wird in den USA ein riesiger Verkaufsschlager. 1906 bekommt der zunächst namenlose Bär dort – nach dem Kosenamen des amerikanischen Präsidenten Theodore „Teddy“ Roosevelt – den Namen, unter dem bis heute alle Plüschbären bekannt sind: Teddybär. Der Teddy-Boom hat begonnen und die Marke Steiff erreicht einen weltweiten Bekanntheitsstatus.

Der Knopf im Ohr



Das berühmte Markenzeichen aller Steiff-Tiere ist der 1904 von Franz Steiff erfundene, meist metallene „Knopf im Ohr“ mit dazugehöriger Fahne sowie ein oftmals an der Brust befindliches Schild. Er soll die eigenen hochwertigen Produkte unverwechselbar machen und billige Nachahmer abwehren. Am Anfang ziert den Metallknopf das „Elefäntle“, dessen Rüssel ein „S“ für den Namen Steiff formt. Im Laufe der Zeit verändern sich die Erkennungszeichen jedoch immer wieder, so dass Kenner anhand dieser Merkmale die Entstehungszeit eines Tieres genau erschließen können.

Ein bewegtes Leben geht zu Ende

Am 9. Mai 1909 stirbt Margarete Steiff im Alter von 61 Jahren an den Folgen einer Lungenentzündung im Kreise ihrer Familie. Nach ihrem Tod übernehmen ihre fünf Neffen die Leitung der Firma, die in den folgenden Jahrzehnten immer wieder schwere Zeiten überstehen muss. Zwei Weltkriege und die Weltwirtschaftskrise zwingen das Unternehmen aufgrund fehlender Rohstoffe immer wieder zum Umdenken und neuen Ideen. Nach einem kompletten Produktionsstopp startet die Margarete Steiff GmbH 1947 neu und beschäftigt ein Jahr später 1.000 Mitarbeiter, fünf Jahre später bereits doppelt so viele.

Stoffbären, Mäntel und Autoventile

Seit über 135 Jahren ist der Name Steiff einer der Großen in der Welt des Spielzeugs. Doch beschränkt sich das Geschäft mittlerweile nicht mehr nur auf Stofftiere. Mit Kinderkleidung hat sich das Unternehmen ein zweites Standbein aufgebaut. Außerdem ist Steiff unter dem Namen Alligator Weltmarktführer in der Produktion von Autoventilen. Und auch eine Weberei gehört zur heutigen Unternehmensgruppe. Steiff-Schulte verarbeitet feine Mohair- und Alpaka-Wolle zu Stoffen für besonders hochwertige Bären, Mäntel und Jacken. Das Kerngeschäft sind jedoch nach wie vor die Plüschtiere. Am Stammsitz in Giengen werden heute knapp 1.000 unterschiedliche Stofftiere produziert – vom Schlüsselanhänger-Tierchen bis zum Riesen-Teddybär. 14,95 Euro bis 30.000 Euro muss der Kunde dafür bezahlen.



Für Kinder ist nur das Beste gut genug

Trotz starker Konkurrenz kann sich das Traditionsunternehmen bis heute auf dem hart umkämpften Spielzeugmarkt erfolgreich behaupten. „Kinder fangen ihr Leben mit Plüschtieren an, daran ändert auch die Konkurrenz durch elektronisches Spielzeug nichts“, sagt Geschäftsführer Daniel Barth. Zudem steht die Margarete Steiff GmbH für höchste Qualität, geprüfte Sicherheit, vollendetes Design und erstklassige Materialien. Das Credo „Für Kinder ist nur das Beste gut genug“ ist daher bei Steiff kein leeres Versprechen, sondern fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Alle Kuscheltiere werden allerhöchsten Ansprüchen gerecht und werden regelmäßig internationalen Kontrollen und Tests unterzogen, damit das Spielzeug mit dem „Knopf im Ohr“ auch weiterhin für Groß und Klein ein treuer Wegbegleiter und echter Freund fürs Leben ist.



Private Equity History

Die Idee, die hinter Private Equity steckt, ist so alt wie der Handel zwischen den Menschen selbst: Seit Jahrhunderten beteiligen sich Investoren mit Kapital und Beratung an wirtschaftlichen Projekten, um einer Idee zum Erfolg zu verhelfen. Seit Ende des 19. Jahrhunderts sind private Investitionen in den Auf- und Ausbau von Unternehmen der wichtigste Impulsgeber für die Wirtschaft. Deshalb möchten wir Ihnen unter dem Titel „Private Equity History“ ausgewählte Unternehmer mit Ihrer Erfolgsgeschichte vorstellen.

VOM EISENABBAU ZUM SPÜLMASCHINENKORB.

Die Geschichte von Drahtzug Stein

Die Geschichte des Unternehmens

Im Jahr 1423 wurde im Altleiningener Tal, im Rheinland-Pfälzischen Landkreis Bad Dürkheim, mit dem Abbau von Kupfer- und Eisenerz begonnen. Eisen und Kupfer sind neben Messing, Aluminium, Silber und Gold Metalle, die zur Herstellung von Drähten zum Einsatz kommen.

1729 pachtete Johann Nikolaus II. Gienanth eine Eisenschmelze in diesem Tal und verarbeitete das gewonnene Eisen vor Ort weiter. Mit der Erlaubnis zum Bau eines Drahtzuges durch Napoleon Bonaparte im Jahr 1811 begann man in Altleiningen aus dem gewonnenen Eisen Draht herzustellen.

1941 übernahm Georg Stein, der bis zu diesem Zeitpunkt mit seinen acht Mitarbeitern Stifte und Ketten herstellte, diesen Drahtzug. Im Jahr 1948 erweiterte er die Produktpalette und beschaffte neue Maschinen. Neun Jahre später, im Jahr 1957, begann das Unternehmen mit der Produktion von Drahtartikeln und machte sich fortan als Zulieferer für die Hausgeräteindustrie einen Namen. Aus dem Unternehmen entstand 1961 die Kommanditgesellschaft Drahtwarenfabrik Drahtzug Stein. Ein Jahr später begann man mit der Produktion von Geschirrspülmaschinenkörben. 1964 entwickelte das Unternehmen ein Verfahren zur Herstellung geschlossener Fülldrähte, das zwei Jahre später in die Produktion ging.

Seit Mitte der 70er-Jahre verfolgt Drahtzug Stein konsequent die Strategie der Internationalisierung. Durch den Aufbau und Erwerb von neuen Produktionsstätten entstand ein Netz von Werken in Europa und USA.

In den letzten Jahrzehnten hat sich Drahtzug Stein zu einer festen internationalen Größe entwickelt. Alleine am Standort Altleiningen werden pro Jahr ca. 25.000 Tonnen Stahl zu Drahtartikeln für die unterschiedlichsten Anwendungen und Branchen verarbeitet.

Dazu zählen die Automobilindustrie, die Medizintechnik und die Hausgeräteindustrie.

Das Unternehmen verfügt inzwischen über Standorte in Deutschland, Frankreich, Italien, Polen und den USA. Innerhalb dieser Struktur kann Drahtzug Stein auf eventuelle Produktionsverlagerungen der Industrie direkt und vor allem lokal reagieren. Das Unternehmen bleibt flexibel und kann jederzeit eine hohe Liefersicherheit gewährleisten.

Die Drahtwarenfabrik Drahtzug Stein GmbH & Co. KG wurde 2001 in eine Holding umgewandelt. Heute sind zehn Teilunternehmen mit rund 1.400 Mitarbeitern unter dem Dach der Holding vereint. Als Qualitätsführer verfügt Drahtzug Stein über eine herausragende Marktpositionierung und gilt als „Hidden Champion“ der Branche. Im Geschäftssegment Hausgeräte ist Drahtzug Stein unangefochtener Marktführer für hochwertige Geschirrspülmaschinenkörbe in Europa und den USA.

Kunden profitieren von einem umfassenden Leistungsangebot und Know-how im Bereich der Drahtbearbeitung und Oberflächenbehandlung wodurch auch hoch komplexe Kundenwünsche bedient werden können. Die Entwicklungsabteilung konstruiert und baut bei Bedarf maßgeschneiderte Produktionsanlagen und Maschinen selbst.

Der Private Equity Investor Emeram, im Portfolio des RWB International III und RWB Germany I, hat Ende 2016 in Drahtzug Stein investiert und wird das Unternehmen künftig auf seinem Wachstumspfad der weiteren Internationalisierung begleiten. Die beiden bisherigen Geschäftsführer, Wolfgang Stein und Peter Staab, werden übergangsweise weiter die operative Führung des Unternehmens verantworten. Anschließend stehen sie als Mitglieder des Beirats der neuen Geschäftsführung langfristig weiter zur Seite.



DRAHTZUG STEIN

DIE PRODUKTE

Drahtlösungen für Geschirrspülmaschinen



Oberkörbe, Unterkörbe, Gläseranlagebügel – Drahtartikel für Geschirrspülmaschinen gehören zu den erfolgreichsten Produkten von Drahtzug Stein. Die Beschichtungsqualität ist hier besonders gefordert, da diese Artikel dauerhaft mechanischen und thermischen Beanspruchungen unterliegen und ständig feuchter Umgebung ausgesetzt sind.

Drahtlösungen für Herd, Backofen, Grill und Mikrowelle



Die Material- und Verarbeitungsqualität dieser Drahtartikel, wie Rost und Seitengitter für Backöfen, muss höchsten Ansprüchen bezüglich Hitzebeständigkeit genügen. Insbesondere die Beständigkeit der Oberflächen gegenüber Temperaturwechsel und Korrosion sind hier von größter Wichtigkeit.

Drahtlösungen für Kühl- und Gefrierschränke



Der Bereich Kühlen und Gefrieren hat unterschiedlichste Anforderungen an die Oberflächenbeschichtung für Haus- und Gewerbegeräte. Durch eine Vielzahl an Beschichtungsalternativen im Bereich Galvanik und Kunststoff werden die Produkte den jeweiligen Anforderungen gerecht.

Drahtlösungen für die Agrarindustrie



Als Marktführer für Nutztierkäfige in Frankreich weiß Drahtzug Stein um die besonderen Anforderungen an die Drahtprodukte in landwirtschaftlichen Betrieben. Durch einen automatisierten Herstellungsprozess mit CNC- und robotergesteuerten Maschinen können nach verschiedenen Normen Drahtlösungen aus verschiedenen Materialien entwickelt und hergestellt werden.

Neben diesen Einsatzgebieten entwickelt das Unternehmen Drahtartikel für die Automobilindustrie, die Medizintechnik und Badmöbel, wie z.B. Duschkörbe.



EXKURS

Aus dem gewonnenen Eisen, oder anderen Metallen, wurde früher durch Schmieden, heute durch Walzen, ein grober Draht geformt. Dieser wird durch ein Zieheisen, einen Ziehstein oder ein Walzgerüst gezogen. Dabei wird er immer länger und dünner, ohne dass es zu Materialverlusten kommt. Von Produktionsgang zu Produktionsgang zieht man ihn durch immer kleinere Öffnungen, bis der Draht schließlich die gewünschte Abmessung hat. Ursprünglich wurde Draht mit Muskelkraft gezogen, zu der es bis ins späte Mittelalter keine Alternative gab. Der Drahtzieher stand oder saß auf einer Schaukel und zog mit der Zange. Das Zieheisen wurde in einem kräftigen Holzstück befestigt.

Wie Leonardo da Vinci sagte: „Die nötige Kraft, um den Draht durch das Zieheisen zu ziehen, ist nur mit Erfahrung festzustellen.“ Dies war gültig bis um 1930, als Erich Sieber, Anton Pomp, Werner Lueg und ihre Kollegen Methoden der Berechnung dieser Kraft veröffentlichten.

Fakten zum Zielfonds

EMERAM

CAPITAL PARTNERS

Fondsname:	EMERAM Private Equity Fund I GmbH & Co. KG
Fondsvolumen:	351 Mio. Euro
RWB Commitment:	7,5 Mio. Euro
Finanzierungsanlass:	Buyout
Investitionsraum:	Deutschland, Österreich und Schweiz

 www.emeram.com

Douglas

Come in and find out



Die Anfänge

1821 gründete ein schottischer Auswanderer die erste Parfümerie und Seifenfabrik in der Hamburger Speicherstadt. Sein Name: John Sharp Douglas. Er produzierte Feinseifen und Parfümeriewaren unter dem Namen Douglas und verkaufte diese über eigenständige Läden. Für seine Produkte, wie z.B. die „Kokosnussöl-Soda-Seife“ oder die „Chinesische Himmelseife“, erhielt er diverse Auszeichnungen und Medaillen. Auf der Weltausstellung 1851 in London erlangte die Seifenmanufaktur internationale Bekanntheit. Nach seinem Tod übernahmen seine Söhne das Unternehmen, das sich J.S. Douglas Söhne nannte.



Ein Meilenstein folgte im Jahr 1910, als die Schwestern Maria und Anna Carstens einen Vertrag mit dem Unternehmen J.S. Douglas Söhne schlossen und eine Parfümerie eröffneten unter dem Namen „Parfümerie Douglas“. Die Adresse, „Neuer Wall“, ist damals wie heute bekannt für Luxus- und Designermarken. Der „Neue Wall“ gehört zu den zehn führenden Luxus-Einkaufsstraßen Europas.

In den darauffolgenden Jahrzehnten werden fünf weitere Parfümerien in Hamburg eröffnet und der Name Douglas ist bis weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt.

Der Weg zum europäischen Marktführer

Als eigentliche Geburtsstunde gilt jedoch das Jahr 1969. Die Parfümerien werden von der Hüssel AG unter der Leitung von Jörn Kreke, damaliger Vorstandsvorsitzender, übernommen.





Den Schritt ins Ausland wagte Douglas erstmalig 1974, als man die Parfümerie Ruttner in Österreich übernahm. Unter der Leitung der Familie Kreke mauserte sich Douglas zur nationalen Marke in Deutschland. Nach dem Erwerb weiterer Parfümerien wurde der Grundstein für ein klares Markenprofil und die Internationalisierung gelegt, indem ab dem Jahre 1978 alle Filialen einheitlich unter dem Namen Douglas geführt wurden. In den 80ern und 90ern folgte die Expansion in die Niederlande, Frankreich, Italien, Schweiz, Spanien und Portugal. Ab 2001 kamen Polen, Ungarn, Monaco, Slowenien, Tschechien, Türkei, Estland, Lettland, Litauen, Rumänien, Bulgarien und Kroatien hinzu. 1989 übernahm die Muttergesellschaft von Douglas, die börsennotierte Hüssel Holding AG, den Namen ihrer erfolgreichsten Tochter und nannte sich fortan Douglas Holding AG.

...und jetzt kommt die RWB ins Spiel

2012 macht die Familie Kreke gemeinsam mit dem RWB Zielfonds Advent International den übrigen Aktionären ein öffentliches Übernahmeangebot für die börsennotierte Muttergesellschaft Douglas Holding AG, zu der zum damaligen Zeitpunkt auch die Unternehmen Thalia, Christ, AppellathCüpper und Hüssel gehören.

Advent International gehört zu den größten internationalen Private Equity Investoren und hat seit der Gründung 1984 mehr als 30 Mrd. US-Dollar in über 40 Ländern investiert. Anfang 2016 legte der Fondsmanager mit 13 Mrd. US-Dollar einen der größten weltweiten Private Equity Fonds der letzten Jahre auf.

Nach der erfolgreichen Übernahme entscheidet man sich zu einem Börsenrückzug der Douglas Holding und richtet den Mischkonzern strategisch neu aus. Die Douglas Holding wird daraufhin schrittweise in ihre Tochtergesellschaften aufgespalten.

Die Confiserieketten Hüssel wird 2014 an den Finanzinvestor Emeram Capital Partners verkauft und die Juwelierkette Christ im selben Jahr an den Finanzinvestor 3i. Außerdem wird die Parfümeriesparte durch die Übernahme der französischen Parfümeriekette Nocibé ausgebaut. Darüber hinaus erfolgt die Expansion nach Norwegen, so dass Douglas nunmehr in 19 Ländern Europas vertreten ist.

2015 übernimmt CVC Capital Partners die Mehrheitsanteile der Parfümeriekette von Advent International. Dies geschieht in Abstimmung mit Familie Kreke, die auch weiterhin eine Minderheitsbeteiligung von 15 Prozent am Unternehmen hält.

Aus dem Verkauf ging den beteiligten RWB Global Market Fonds International II, III und V ein Rückfluss von 1,5 Mio. Euro zu.



Douglas auf einen Blick

Douglas ist derzeit in 19 Ländern Europas vertreten, besitzt über 1.700 Filialen (einschließlich Franchisefilialen) und hat rund 20.000 Mitarbeiter. Im deutschen Online-Shop werden über 45.000 Artikel angeboten. Die Marken Nocibé, Schnitzler, Hela und Himmer gehören ebenfalls zur Douglas Familie.

Fakten zum Zielfonds

Advent International
GLOBAL PRIVATE EQUITY

Fondsname:	Advent International GPE VII L.P.
Fondsvolumen:	8,5 Mrd. US-Dollar
RWB Commitment:	17 Mio. Euro
Finanzierungsanlass:	MidCap Buyout
Investitionsraum:	Westeuropa, Nordamerika

 www.adventinternational.com



Formula 1

**Jeder kennt sie,
viele lieben sie.
Die Formel 1.**

Die Formel 1-Rennen finden auf 5 Kontinenten statt und ziehen weltweit hunderte Millionen Zuschauer an. Sie sind der Höhepunkt des Motorsports, mit den besten Fahrern, den besten Ingenieuren und Designern. Die einzelnen Teams werden von multinationalen Konzernen unterstützt. Dabei werden enorme Summen für die neueste Technik investiert, die den Vorsprung im Wettbewerb leisten soll, der oft nur aus Tausendstelsekunden besteht.

Doch hinter dem Sport, der durch seine Regeln, Richtlinien und Bedingungen definiert wird steht auch eine Firma, die Formula One Group.

Die Formula One Group ist eine Unternehmensgruppe und besteht aus folgenden Unterfirmen: Der Formula One Licensing BV, der Formula One Administration Ltd. (FOA), welche die kommerziellen Vermarktungsrechte an der Rennsportserie besitzt, und die Formula One Management Ltd. (FOM), die diese Vermarktungsrechte ausübt.

Die Familie von Bernie Ecclestone sowie wechselnde Investmentgesellschaften sind die Eigentümer der Formula One Group. Einer der Investoren war zeitweise CVC Capital Partners, ein Zielfonds an dem die RWB seit 2005 beteiligt ist.



Ab November 2005 erwarb CVC Capital Partners sukzessive mehr und mehr Anteile, bis der Private-Equity-Fonds Mehrheits-Anteilseigner war.

Erst letzten September bestätigten sich die Gerüchte um den Verkauf der Formel 1. Die Liberty Media Corporation, ein amerikanisches Medienunternehmen, kaufte die Anteile von CVC. Der Kaufpreis lag bei 3,93 Mrd. Euro. Das Gesamtgeschäft wurde auf 8 Mrd. Dollar geschätzt. Die Transaktion wird jedoch nicht in einem Abwasch vollzogen, sondern häppchenweise. Die ersten Überweisungen gab es bereits 2016, der vollständige Kauf soll im ersten Quartal 2017 abgeschlossen werden.

Der Fond CVC IV, in dessen Portfolio die Formula One Group enthalten ist, gehört zum Portfolio des RWB Dachfonds International II, an dem die RWB mit 5 Mio. Euro beteiligt ist. Zum 30.09.2016 hatte der Fond bereits einen Multiple von 5,3x realisiert. Und er wird auf 6,6x geschätzt.

Fakten zum Zielfonds

CVC Capital Partners

Fondsname:	CVC European Equity Partners IV L.P.
Fondsvolumen:	6 Mrd. Euro
RWB Commitment:	5 Mio. Euro
Finanzierungsanlass:	MegaCap Buyout
Investitionsraum:	Westeuropa



SICHERHEIT

für das Internet der Dinge

Die Symantec Corporation ist ein US-amerikanisches Softwarehaus, das im Jahr 1982 gegründet wurde und mit seinen Produkten und Dienstleistungen weltweit mehr als eine Milliarde Geräte schützt. In Deutschland ist es vor allem durch seine Sicherheitssoftware Norton AntiVirus bekannt. Der Hauptsitz des Unternehmens liegt seit 2009 in Mountain View (Kalifornien/USA), in der Nähe des geografischen Zentrums des Silicon Valley. Symantec betreibt Niederlassungen in 40 Ländern und beschäftigt insgesamt etwa 21.500 Mitarbeiter.

Absichern und Verwalten der datengesteuerten Welt

Sicherheitslösungen für Endgeräte, Cloud, Mobilgeräte und virtuelle Umgebung – so lautet die etwas sperrige Bezeichnung des Unternehmens über sich selbst. Was genau dahinter steckt und wie diese Lösungen funktionieren wird den Meisten auch bei genauerem Hinsehen nicht verständlich. Was aber alle wissen ist, dass gezielte Angriffe und komplexe Bedrohungen über das Internet immer weiter zunehmen.

Egal ob Privatanwender oder große Unternehmen – jeder steht vor der grundlegenden Herausforderung, riesige Datenmengen abzusichern und zu verwalten. Informationen sind der Motor der modernen Geschäftswelt und bestimmen immer mehr das moderne Leben. Jahr für Jahr nimmt die Datenmenge weiter zu. Der Schutz und die Verwaltung dieser datengesteuerten Welt rücken daher zunehmend in den Vordergrund und werden immer schwieriger. Kunden machen sich zunehmend Gedanken darüber, wie sie ihre wachsende Datenflut schützen und verwalten können – von digitalen Fotos bis hin zu wichtigen Unternehmensdaten.

Auf Wachstumskurs

Symantec ist ein weltweit führender Anbieter von Sicherheits-, Speicher- und Systemverwaltungslösungen, der seine Kunden –

von Privatanwendern bis hin zu weltweiten Konzernen – bei der Sicherung und Verwaltung ihrer Daten unterstützt.

Vor allem in den letzten Jahren wandelt sich die Bedrohungslandschaft ständig. Und auch Kunden nutzen neue Technologien und ändern ihre Gewohnheiten, wie sie mit Technologien umgehen. Deshalb investiert das Unternehmen in zukünftige Wachstumsbereiche wie Mobiltechnik, Virtualisierung und SaaS, um die Kosten und die Komplexität zu reduzieren. Zudem setzt Symantec auf interne Forschung und Entwicklung sowie auf Akquisitionen und Partnerschaften, um die langfristige Strategie des Unternehmens voranzutreiben.

Bereits 1995 reagierte Symantec als eines der ersten Softwarehäuser auf die Einführung von Windows 95 und stellte mit Norton Utilities, Norton Navigator und Norton AntiVirus die ersten Produkte in 32-Bit vor. 1998 ging Symantec eine strategische Allianz mit IBM im Bereich Antivirus ein und übernahm den bestehenden Kundenstamm. Im Jahr 2002 durchbrach das Unternehmen erstmals die 1 Mrd. US-Dollar-Umsatzgrenze. Mit der Übernahme des Speicherspezialisten Veritas im Juni 2005 sicherte sich Symantec einen der größten Deals im IT-Sektor – mit einem Volumen von 12,5 Mrd. US-Dollar. In den darauffolgenden Jahren akquirierte Symantec immer weitere Unternehmen, um sein Geschäftsfeld weiter auszubauen und sich auf die Änderungen der Sicherheitsanforderungen für Computer und Internet einzustellen.



Neues Kapital vom RWB Zielfonds Silver Lake

Anfang 2016 beteiligte sich der RWB Zielfonds Silver Lake IV mit 500 Mio. US-Dollar an dem im Nasdaq gelisteten Unternehmen. Das Kapital floss in die Entwicklung neuer Lösungen für Cyber-sicherheit. Im Zuge der Übernahme von Blue Coat, einem der führenden Anbieter von Web-Sicherheitslösungen für globale Unternehmen im dritten Quartal 2016, verdoppelte Silver Lake seine Investition auf 1 Mrd. US-Dollar. Durch den Zusammenschluss entstand einer der führenden Anbieter für Sicherheitssoftware gegen Cyberbedrohungen im Netzwerk, im Internet, in der Cloud und mobil. "Mit dieser Transaktion haben wir die Größe, das Portfolio und die Ressourcen, um eine neue Ära der Innovation einzuläuten und große Kunden und individuelle Nutzer gegen die sich immer weiter entwickelnde Bedrohungslandschaft abzusichern", heißt es in einem Statement von Dan Schulman, Aufsichtsratsvorsitzender von Symantec.

Globale Perspektive. Globale Führungsposition

Seit der Firmengründung im Jahr 1982 hat sich Symantec zu einem Fortune 500-Unternehmen entwickelt. Diesen Erfolg verdankt Symantec einer Kombination aus interner Entwicklung, strategischen Akquisitionen und Partnerschaften mit Branchenführern – nicht zuletzt dem RWB Zielfonds Silver Lake. Die Fähigkeit, erworbene Technologien erfolgreich in intern entwickelte

Technologien zu integrieren, hat Symantec einen Spitzenplatz in seiner Branche gesichert und es dem Unternehmen ermöglicht, Millionen von Unternehmenskunden und Privatanwendern in über 48 Ländern erstklassige Lösungen zu liefern. Dieser Tatsache ist es zu verdanken, dass das Unternehmen nahezu jede wichtige Technologieauszeichnung gewonnen hat und von Branchenanalysten auf den vorderen Plätzen eingestuft wird.

Fakten zum Zielfonds

SILVERLAKE

The Global Leader In Technology Investing

Fondsname:	Silver Lake Partners IV, L.P.
Fondsvolumen:	10 Mrd. US-Dollar
RWB Commitment:	25 Mio. US-Dollar
Finanzierungsanlass:	LargeCap Buyout
Investitionsraum:	Nordamerika

 www.silverlake.com

RWB ONLINE

ERFOLGREICH IN DEN SOZIALEN MEDIEN

Viele unserer Anleger nutzen bereits unser vielfältiges Online-Informationsangebot. Hier finden Sie die in den letzten sechs Monaten am häufigsten gelesenen und angesehenen Beiträge:

Neben unserer klassischen Website, www.rwbcapital.de, bieten vor allem unsere Facebook-Auftritte immer den aktuellsten Informationsservice. Immer mehr Anleger, Vertriebspartner und Interessenten nutzen diesen schnellen Weg als Informationsquelle.

Mit unserem Motto: Lesen, lernen und teilen, stellen wir einen schnellen und stets top-aktuellen Wissensvorsprung sicher!

 www.facebook.com/rwbcapital
www.facebook.com/rwbpcm
www.facebook.com/rwbpcp
www.facebook.com/rwbpcf

Wir freuen uns nicht nur über Ihren „Gefällt mir“ Klick, sondern auch über Ihre Meinung zu unseren Beiträgen, also kommentieren Sie!



FACEBOOK



01

RATING: 1.245.312

SILBER AWARD AUSZEICHNUNG FÜR RWB

RWB Vorstand Horst Güdel nimmt den Silver Award der Private Equity Branche entgegen.



02

RATING: 850.976

REKORDRÜCKFLÜSSE 2016

Die Rückflüsse bei der RWB erreichen ein neues Rekordniveau.



03

RATING: 691.650

REKORDEXIT ZUM JAHRESAUFTAKT

Einer der ersten Exits des Jahres legt mit 5 Mio. US-Dollar die Messlatte hoch für kommende Exits.

NEWS



01

RATING: 34.297

DIE RWB KNALLER-EXITS IM 3. QUARTAL

Die RWB Private Capital Fonds haben auch im 3. Quartal 2016 wieder ausgezeichnete Exits erzielt. Die besten haben wir hier für Sie zusammengefasst.



02

RATING: 29.927

RWB BRINGT INNOVATIVES PRODUKT AUF DEN MARKT

Die RWB hat ein völlig neues Fondskonzept entwickelt! Entdecken Sie die Vorteile des RWB Direct Return.



03

RATING: 28.181

2. AUSZAHLUNG IM RWB INDIA I

Am 28. Oktober ist es soweit! Der RWB India I zahlt zum zweiten Mal an seine Anleger aus!

BLOG



01

RATING: 22.071

SIEBEN BÖRSENWEISHEITEN, DIE WIRKLICH JEDES JAHR ZUTREFFEN

Diese Börsenweisheiten haben Sie definitiv noch nie gehört!



02

RATING: 14.492

PRIVATE EQUITY GEHÖRT IN JEDES DEPOT!

Gerade Privatanleger, die sich erstmals mit dem Thema auseinandersetzen fragen sich oft: Ist das wirklich auch was für mich? Ist das nicht nur etwas für „Profis“? Oder für die wirklich „Reichen“, die einen Verlust einfach wegstecken können?



03

RATING: 12.838

WIE LEGT MAN GELD HEUTE AM BESTEN AN?

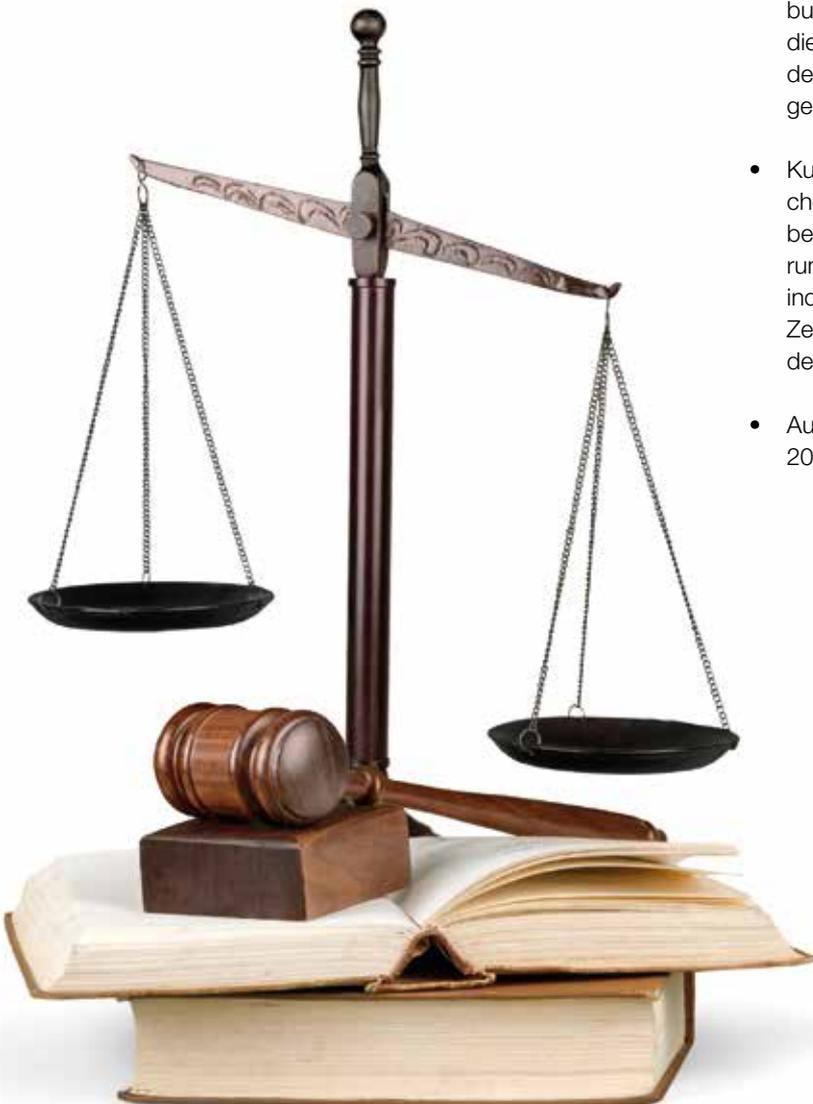
Die Zeitungen sind voll mit langen Abhandlungen zur Zinspolitik, den Unzulänglichkeiten des deutschen Rentensystems und den Vorsorgeproblemen der Sparer. Wir fassen das Wichtigste für Sie kurz und verständlich zusammen und zeigen Ihnen auf, warum der Produktdreiklang der RWB Group der richtige Ansatz für Sie ist.



Rechts- & Steuertipp

Ein paar wichtige Gesetzesänderungen zum 01.01.2017 im Überblick:

- Der gesetzliche Mindestlohn in Deutschland steigt von 8,50 auf 8,84 Euro je Stunde.
- Der Teil des Gehalts, den der Arbeitgeber steuer- und abgabenfrei in eine Direktversicherung, Pensionskasse oder einen Pensionsfonds investieren kann, erhöht sich von 2.976 auf 3.048 Euro pro Jahr.
- Ab Januar sinkt der Garantiezins, den die Versicherer ihren Kunden maximal auf den Sparanteil zusagen dürfen, für alle Verträge, die ab dem 1. Januar 2017 abgeschlossen werden von derzeit 1,25 auf 0,9 Prozent.
- Die Eckwerte des Einkommensteuertarifs werden ausgeweitet, so dass einige Steuersätze erst bei höheren Einkommen greifen. Damit wird die Mehrbelastung aus dem Zusammenspiel von Inflation, Gehaltserhöhung und progressiver Besteuerung ausgeglichen und so der Effekt der „kalten Progression“ eingedämmt. Der Steuersatz fängt mit 14 Prozent an bei einem zu versteuernden Jahreseinkommen von 8.821 Euro (Ledige/2017) und steigt dann mit dem Einkommen allmählich an bis auf 42 Prozent ab 54.058 Euro.
- Vorsorgeaufwendungen für das Alter können steuerlich besser abgesetzt werden. Dazu gehören etwa Beiträge zur gesetzlichen Rentenkasse oder zu Versorgungswerken. Für die Berücksichtigung der Sonderausgaben gilt laut Steuerzahlerbund ein Höchstbetrag von 23.362 Euro. Bei Arbeitnehmern, die in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen, wird von den Vorsorgeaufwendungen allerdings der steuerfreie Arbeitgeberanteil abgezogen.
- Kunden, die nach 2004 eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht abgeschlossen haben, müssen bei Einmalauszahlungen die Differenz zwischen Versicherungsleistung und eingezahlten Beiträgen zur Hälfte mit ihrem individuellen Tarif versteuern, vorausgesetzt, sie haben zum Zeitpunkt der Auszahlung das 60. Lebensjahr vollendet und der Vertrag bestand mindestens zwölf Jahre.
- Aus Anlass des Reformationjubiläums ist der 31. Oktober 2017 bundesweit einmalig ein Feiertag.



Buchtipps: „Aus der Welt“ (von Michael Lewis)

Grenzen der Entscheidung oder Eine Freundschaft, die unser Denken verändert hat



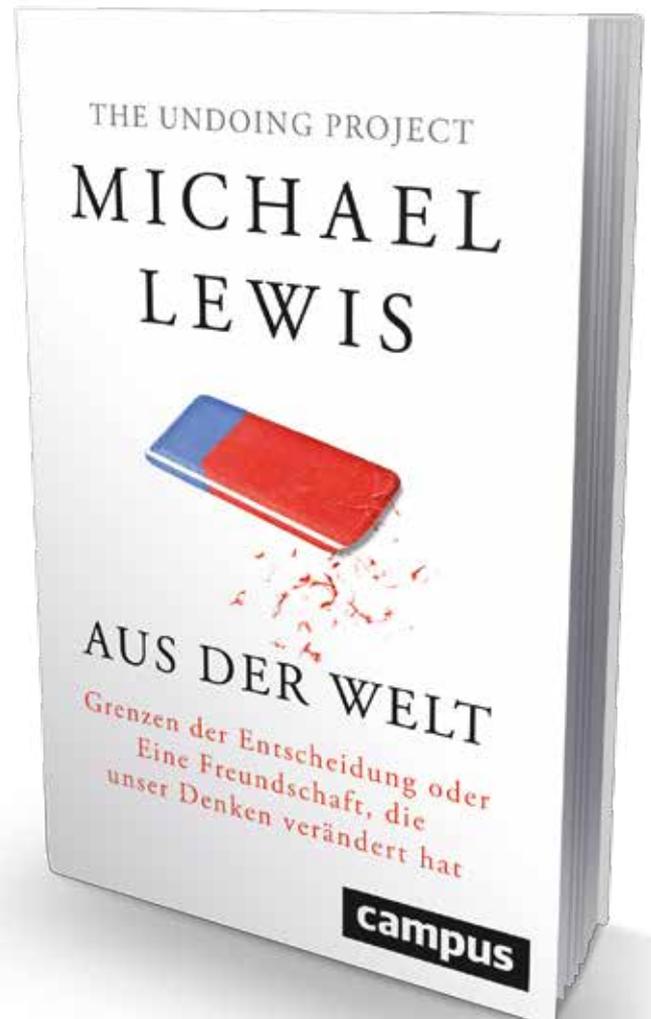
Die Sehnsucht nach Gewissheit, wo es keine gibt, treibt Menschen im Innersten an. Michael Lewis erkundet entlang der einzigartigen Freundschaft von Daniel Kahneman und Amos Tversky, wie menschliche Entscheidungsprozesse davon beeinflusst sind.

Michael Lewis, einer der erfolgreichsten Sachbuchautoren der Welt, hat einen neuen Bestseller geschrieben. Das Buch widmet sich dem Prozess menschlicher Entscheidungsfindung. Die Frage, um deren Kern sich schon vorangegangene Bücher bewegt haben, rückt nun in den Mittelpunkt: Wie kommen wir zu unseren Urteilen? Bauch oder Kopf, Emotion oder Statistik: Lewis führt uns in einem meisterhaften erzählerischen Ritt an die Grenzen unseres Denkens.

Die Helden in Lewis' neuestem Streich sind die weltbekannten Psychologen und Begründer der Verhaltensökonomie Daniel Kahneman und Amos Tversky. Die Forscher haben unsere Annahmen über Entscheidungsprozesse völlig auf den Kopf gestellt. So haben sie bewiesen, dass Menschen systematische Fehler machen, wenn sie in unabwägbar Situationen Entscheidungen treffen müssen. Und festgestellt, dass das Bedürfnis, Dinge einzuordnen und zu verstehen, so groß ist, dass Menschen mitunter Geschehnissen im Nachhinein einen Sinn geben, wo keiner war, und Situationen rückblickend neu interpretieren. Kahneman und Tversky haben die Grenzen menschlicher Intuition ergründet und sind mehr als jeder andere verantwortlich für den mächtigen Trend, dem Instinkt zu misstrauen und auf Algorithmen zu setzen.

Lewis erzählt in seinem Buch nicht nur die Geschichte ihrer tiefen und außergewöhnlich produktiven Freundschaft, sondern spinn den Faden weiter. »Aus der Welt« bringt auch die Gewissheit statistischer Entscheidungen ins Wanken. An faszinierenden Beispielen aus Sport, Wirtschaft, Medizin und dem Wissenschaftsbetrieb betrachtet er die psychologische Komponente von Entscheidungsprozessen, die nicht nur in Bauchentscheidungen, sondern auch in statistischen Modellen Wirkung entfaltet.

Anhand zweier Figuren, deren Geschichte allein filmreifen Stoff bietet, entspinnt er ein faszinierendes Gewebe über vermeintlich sichere Annahmen, folgenreiche Denkfehler und die zutiefst menschliche Sehnsucht nach einer Gewissheit, die es nicht gibt.





RWB

Private Capital Funds



Der RWB DIRECT RETURN

das neue Beteiligungsangebot der RWB

- Kurze Laufzeit
- Sofortige Auszahlung der Rückflüsse
- Revolutionäre Gebührenstruktur

<http://directreturn.rwbcapital.de>

