

Capital at Work

Das Anlegermagazin der RWB



Interview mit den Vorständen der RWB

"Wer heute bei uns anlegt, investiert bei der leistungsstärksten RWB seit Bestehen"

Wir sind 20 Jahre RWB

Was langjährige Mitarbeiter sagen

Viel "Peoples Business"

So schaffen wir den Zugang zu den begehrtesten Private-Equity-Fonds

Technology & Entwicklung

Warum Private Equity alternativlos bleibt

Der Faktor Mensch

bleibt die treibende Kraft bei der modernen Beratung

Bereit für die Zukunft

Das sagen Vorstände & Geschäftsführer

JETZT SINNVOLL INVESTIEREN





Private Capital Fonds

RENDITESTARK UND SICHER.

RWB Global Market Fund VII

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

KURZE LAUFZEIT. SCHNELLE AUSZAHLUNG.

RWB Direct Return II

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG



RWB DIRECT RETURN II



RWB GLOBAL MARKET FUND VII



Ein Unternehmen der
RWBGROUP
Lebensqualität sichern

www.rwbcapital.de
www.rwb-vorsorge.at



Mit Überzeugung in die Zukunft

Wir könnten in diesem Magazin anlässlich des 20. Firmenjubiläums ausschweifend erzählen, was wir doch 1999 für eine tolle Geschäftsidee hatten, welche richtigen und welche falschen Entscheidungen wir in den letzten 20 Jahren getroffen und welche Ereignisse sich positiv oder negativ auf die Unternehmensgruppe ausgewirkt haben. Wir wagen in diesem Heft durchaus auch den Blick in die Vergangenheit. Den Großteil des Magazins widmen wir aber den spannenden Themen der Gegenwart und den Entwicklungen, die uns zukünftig bevorstehen.



Im Juni hat Mario Draghi klargemacht, was uns definitiv nicht bevorsteht: eine Zinswende. Erhöhungen bleiben bis Mitte 2020 ausgeschlossen, dafür rücken weitere Stimuli in Form von Zinssenkungen in den Bereich des Möglichen. Die Niedrigzinsepoche dauert nun schon so lange an, dass heute die erste Generation heranwächst, die Zinsen nicht kennt und klassische Zinsprodukte auch in absehbarer Zeit nicht als Instrument für den Vermögensaufbau kennenlernen wird.

Bereits seit einer ganzen Weile machen sich daher professionelle Investoren und verstärkt auch Privatanleger auf die Suche nach renditestarken Anlagealternativen. Die Mittelflüsse zeigen dabei, dass immer mehr Anleger von der Anlageklasse Private Equity überzeugt sind – eine Überzeugung, die 1999 auch zur Gründung der RWB geführt hat. Rendite entsteht da, wo Wert geschaffen wird. Das geschieht nahezu ausschließlich in Unternehmen. Die renditestärkste Form, von dieser Wertschöpfung zu profitieren, war in der Vergangenheit Private Equity.

Größte Chance und Herausforderung zugleich für Unternehmen weltweit ist die Digitalisierung. Das gilt einerseits für die Unternehmen, die in unseren Fonds enthalten sind. Signifikante Wertsteigerungen beinhalten bereits heute fast immer Digitalisierungsmaßnahmen. Die Produktion wird automatisiert, Online-Shops aufgesetzt, mobile Anwendungen entwickelt oder Daten in Cloud-Services zur Verfügung gestellt.

Digitalisierung spielt allerdings genauso für die RWB eine bedeutende Rolle. Etwa beim Unterstützungsangebot, das wir unseren Vertriebspartnern bieten. Dabei gehen wir neue Wege und überführen die Beratung ins Digitalzeitalter. Die Berater werden dabei keineswegs ersetzt. Der Faktor Mensch – davon sind wir überzeugt – wird auch in den kommenden Jahren die zentrale Bedeutung in der Beratung innehaben.

Und schließlich sind es Menschen, die die RWB in den letzten Jahren zu dem gemacht haben, was sie heute ist. Daher an dieser Stelle bereits ein herzliches Dankeschön an unsere bestehenden Anleger für das Vertrauen, unsere Partner für die gute Zusammenarbeit und den Kolleginnen und Kollegen für den großartigen Einsatz in den letzten 20 Jahren!

Wir wünschen Ihnen ein interessante Lektüre und weiterhin viel Erfolg bei der Geldanlage!

Ihr Horst Güdel
Vorstand der RWB Group

Ihr Norman Lemke
Vorstand der RWB Group

10



WER HEUTE BEI UNS ANLEGT, INVESTIERT BEI DER
LEISTUNGSSTÄRKSTEN RWB SEIT BESTEHEN

18

Bereit für die
 Zukunft

Das sagen Vorstände und
 Geschäftsführer der RWB
 Gesellschaften

24



**VERTRIEBSERFOLG
 LEICHT GEMACHT**

Norman Lemke, Mitgründer
 und Vorstand der RWB Group
 AG, kommentiert die Evoluti-
 on der RWB Werbeanzeigen.

32



SO ARBEITET IHR GELD

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, Kelttenring 5, 82041 Oberhaching erhältlich sind. Jeder Anleger sollte sich vor einer Anlageentscheidung beraten lassen und die vollständigen Verkaufsunterlagen zu Rate ziehen.

VIEL **13**

»PEOPLES BUSINESS«

So schaffen wir den Zugang zu den begehrtesten Private-Equity-Fonds



Der Faktor Mensch **16**

bleibt die treibende Kraft bei der modernen Beratung



28

TECHNOLOGIE & ENTWICKLUNG

Warum Private Equity alternativlos wird



- 4 Editorial
- 10 "Wer heute bei uns anlegt, investiert bei der leistungsstärksten RWB seit Bestehen"
- 13 Viel »Peoples Business« – So schaffen wir den Zugang zu den begehrtesten Private-Equity-Fonds
- 16 Der Faktor Mensch bleibt die treibende Kraft bei der modernen Beratung
- 18 Bereit für die Zukunft: Das sagen Vorstände und Geschäftsführer der RWB Gesellschaften
- 20 Wir sind 20 Jahre RWB – Was langjährige Mitarbeiter erzählen
- 22 Zahlen · Daten · Fakten
- 24 Vertriebs Erfolg leicht gemacht: Norman Lemke, Mitgründer und Vorstand der RWB Group AG, kommentiert die Evolution der RWB Werbeanzeigen.
- 28 Technologie & Entwicklung – Warum Private Equity alternativlos wird
- 32 So arbeitet Ihr Geld

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortliche Redaktion

RWB Group AG
Vorstand: Horst Güdel, Norman Lemke
Kelttenring 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

Druck

VDD GmbH · Großschirma





Wer heute bei uns anlegt, investiert bei der leistungsstärksten RWB seit Bestehen



Herr Güdel, Herr Lemke, wie kam es 1999 zur Gründung der RWB?

Horst Güdel: Es gab schon in der Zeit vor der Unternehmensgründung verschiedene Überlegungen bei den heutigen Gesellschaftern, ein Emissionshaus zu gründen. Der letzte Impuls kam tatsächlich durch einen Zeitungsartikel. In diesem stand sinngemäß: „Family Office öffnet Private-Equity-Fonds für Privatanleger. Jetzt bereits ab zwei Millionen investieren.“ Zwei Millionen? Ich dachte, das sei ein Witz. Wenn man Private Equity für die breite Masse zugänglich machen will, müssten es doch viel geringere Mindestbeträge sein. Damit war unsere Grundidee geboren und das ist auch der Moment, in dem mein Vorstands- und Gründungskollege Norman Lemke dazu kam.

Norman Lemke: Ich arbeitete damals in einer Steuerkanzlei, in der ich beauftragt war, für diese Idee eine Art Machbarkeitsstudie zu erstellen. Das Renditepotenzial von Private Equity war mir sonnenklar, weil die Kanzlei schon für Mandanten in diesem Bereich gearbeitet hatte. Allerdings herrschte damals das allgemeine Vorurteil, wegen der „Komplexität“ und dem „Risiko“ sei Private Equity nur etwas für „gehobene“ Privatvermögen. Das mit dem „Risiko“ erwies sich bei näherem Hinsehen schnell als Unsinn. Schon damals gab es Studien, die belegten, dass bei einem breit streuenden Dachfonds das Verlustrisiko gegen Null geht. Schwerer wog das Argument der Folgekosten von rechtlicher und steuerlicher Komplexität und der aufwändigen Verwaltung von Sparplänen. Gerade jedoch Sparpläne, das wurde mir bei meinen Überlegungen schnell klar, passen ideal zur Liquiditätsstruktur eines Private-Equity-Dachfonds. Kurz und gut: Ich war schnell Feuer und Flamme für die Idee und habe einen Tag nach meiner bestandenen Steuerberaterprüfung den Beruf an den Nagel gehängt, um bei der RWB Gründung dabei zu sein.

Wie ist die RWB so schnell in die Erfolgsspur gekommen?

Güdel: Wenn wir ehrlich sind, lief es nicht so schnell, wie erhofft. Bei den attraktiven Investitionseigenschaften, den historischen Renditen und der ganzen Logik, die hinter Private Equity steckt, dachten wir, dass jeder so schnell begeistert sein wird, wie wir es selbst waren. Wir hatten allerdings unterschätzt, was es heißt, mit einer Anlageklasse zu arbeiten, die zu diesem Zeitpunkt kaum bekannt war, bzw. im Privatkundensegment gar nicht existent. Der Erklärungs- und Schulungsbedarf war enorm. Daher mussten wir auch einen hohen Aufwand betreiben, bis der Stein ins Rollen kam.

Horst Güdel und Norman Lemke haben die RWB mitgegründet und führen die Unternehmensgruppe seit Bestehen. Im Interview verraten sie, wie es 1999 zur Gründung kam und was sich über die letzten 20 Jahre verändert hat.



Lemke: Der Aufwand für Aufklärung und Information ist heute, wie ich finde, unverändert hoch. Auch an den bestehenden Vorurteilen hat sich nur partiell etwas verändert. Dabei hat es die Informationsflut in der mobilen Onlinewelt nicht leichter gemacht, mit Sachargumenten gegen plakative Vorurteile durchzudringen. Zur Erinnerung: 1999 war es noch üblich zu faxen statt zu mailen, das Nokia-Handy mit schwarz-weißem Minidisplays erlebte gerade seinen Durchbruch.

Heute verwaltet die RWB rund zwei Milliarden Euro für seine Anleger. Gibt es eine Art Erfolgsrezept?

Lemke: Ein Rezept gibt es nicht, aber einen maßgeblichen Erfolgsfaktor: Das Wichtigste ist nicht eine geniale Unternehmensidee oder Geld. Das mit Abstand Wichtigste sind kenntnisreiche, einsatzbereite und loyale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dass wir einmal über 150 Angestellte beschäftigen, hätte ich nicht gedacht. Jede und jeder Einzelne hat seinen Anteil daran, was

die RWB heute ausmacht. Und egal, ob fünf, wie zur Anfangszeit, oder deutlich über einhundert Mitarbeiter, als Vorstand habe ich schnell gelernt, dass man immer auch eine Art „oberster Betriebspsychologe“ ist.

Das müssen Sie kurz erklären.

Lemke: Gute Mitarbeiter und Führungskräfte haben eine durchsetzungsstarke Persönlichkeit, eine fundierte eigene Meinung und natürlich individuelle Interessenschwerpunkte. Solche Persönlichkeiten unter einem einheitlichen Ziel zusammenzuhalten, ist eine Aufgabe für sich. Der Teamgedanke ist da leichter verkündet als täglich gelebt. Bei vielen wichtigen Fragestellungen ringen wir mit verschiedenen Kolleginnen und Kollegen um die beste Lösung, und nicht um eine Lösung, in der die Meinung jedes Einzelnen repräsentiert ist oder sich der hierarchisch Stärkste durchsetzt. Das ist anstrengend, führt aber zu besseren Entscheidungen.

Güdel: Dabei muss man immer darauf achten, dass aus sachlich fundierten Meinungsverschiedenheiten, die hart ausgetragen werden, keine persönlichen Gräben entstehen. Nach hitzigen Debatten gilt es immer, das ein oder andere Ego zu reparieren. Uns beiden ist es wichtig, den Mitarbeitern Respekt vor der Aufgabe der Kollegen zu vermitteln. Ohne den Einsatz aller wäre die RWB vielleicht keine 20 Jahre alt geworden. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Kapital der Firma. Wir schätzen die hervorragende Arbeit, die hier tagtäglich geleistet wird, sehr.

Gibt es so etwas wie den wichtigsten Moment der Unternehmensgeschichte?

Lemke: Da würde mir einiges einfallen... (grinst). Ich persönlich habe unternehmerisch vor allem auf das Ziel geachtet, dass wir irgendwann unsere Fixkosten aus den laufenden Verwaltungseinnahmen decken können. Es führt nicht zu langfristig stabilen Entscheidungen für Anleger und Mitarbeiter, wenn man als Emittent immer auf einen Emissionskostenüberschuss aus der Auflage neuer Fonds angewiesen ist. Wer von Kunden sehr langfristig Kapital anvertraut bekommt, muss auch Durststrecken im Vertrieb sicher überstehen können. Diese sind ja oft exogen begründet, z.B. das allgemein zurückhaltende Interesse an Kapitalanlageprodukten während und nach der Finanzkrise. Gerade dann muss man aber die Ruhe und materielle Gelassenheit haben, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Die Finanzbranche hat sich in den vergangenen 20 Jahren stark gewandelt. Welche Auswirkungen hatte das auf die RWB?

Güdel: Am deutlichsten haben sich die regulatorischen Anforderungen nach der Finanzkrise geändert. Es ist heute schon fast unvorstellbar, dass wir als Emissionshaus bis Mitte der 2000er gut eine halbe Milliarde Euro einsammeln konnten, ohne diesbezüglich irgendeiner regulatorischen Prüfung unterworfen gewesen zu sein. Wir haben uns und unsere Fonds damals freiwillig einer jährlichen Wirtschaftsprüfung durch die KPMG unterzogen, weil wir das für sinnvoll hielten und unseren Anlegern damit ein sicheres Gefühl geben konnten. Insofern begrüßen wir auch weite Teile der Finanzmarktregulierung nach der Finanzkrise, die das zur Pflicht gemacht haben. Bei einigen der heutigen Vorschriften gilt allerdings leider nur „gut gemeint“ anstatt „gut gemacht“. Der bürokratische Aufwand ist teils ohne erkennbaren Anlegernutzen stark angestiegen.

Lemke: Gerade in den Anfangsjahren hatten wir an der einen oder anderen Stelle auch das Glück des Tüchtigen. Das gehört immer dazu. Wenn man auf die letzten 20 Jahre zurückblickt, sieht man aber auch, dass wir uns stetig und zwar über alle Abteilungen hinweg verbessert haben. Das gilt für das Portfoliomanagement, wo wir heute über viel mehr Erfahrung und über fast einzigartige Marktzugänge verfügen, genauso aber für

alle Abteilungen, die hinter den Kulissen dafür sorgen, dass unser Unternehmen funktioniert. Wir haben viele Mitarbeiter mit tollen Fähigkeiten in unseren Reihen, so dass man sagen kann: Wer heute bei uns anlegt oder eine Partnerschaft mit uns eingeht, macht dies bei der leistungsstärksten RWB seit Bestehen.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft: Der digitale Vertrieb ist ein vorherrschendes Thema in der Branche. Wie stellt sich die RWB dazu?

Lemke: Digitaler Vertrieb ist für uns ein wichtiges Thema, aber nicht in der Weise, wie es etwa von „Robo-Advisorn“ interpretiert wird. Die Zielgruppe der finanzaffinen Anleger, die genügend Sicherheit und „Mut“ aufbringen, sich eigenständig um ihre Anlagen zu kümmern, wird nach meiner Überzeugung im digitalen Zeitalter genauso überschaubar sein, wie das vorher der Fall war. Die meisten fühlen sich mit einem persönlichen Berater deutlich sicherer. Wenn ich über erfolgreichen Vertrieb in der Zukunft nachdenke, stelle ich mir als Unternehmer – aber auch gesamtgesellschaftlich – eher die Frage, wie man die persönliche Beratung in das digitale Zeitalter „retten“ kann. Denn ohne motivierende Beratung werden viele Kunden die Absicherung existentieller Risiken oder Herausforderungen wie die Altersarmut ewig vor sich herschieben oder gleich bequem auf den Staat vertrauen.

Güdel: An dieser Stelle machen unsere Vertriebspartner einen großartigen Job und wir setzen auch in Zukunft auf diese Zusammenarbeit. Wir haben daher einen Online-Beratungsraum entwickelt, in dem sich Berater und Kunde virtuell treffen können – ganz einfach im Browser auf dem PC oder Tablet des Kunden. Wenn der Anleger möchte, kann er hier „online“ eines oder mehrere unserer Produkte abschließen – immer unter der Begleitung seines Beraters. Im Hintergrund sind weitere Elemente relevant. Hier arbeiten wir etwa an der Digitalisierung der Verwaltungsprozesse. Für unsere Vertriebspartner vereinfachen wir dadurch viele Arbeitsschritte und automatisieren teils sogar regulatorische Dokumentationspflichten.

Kommen wir zum Schluss. Wie sieht die Zukunft der RWB aus?

Güdel: In den vergangenen Jahren ist die erste Generation von Bundesbürgern auf die Welt gekommen, die keine Zinsen mehr kennt und klassische Zinsprodukte voraussichtlich auch nicht mehr als Instrumente zum Vermögensaufbau kennenlernen wird. Über 2,5 Billionen Euro liegen aktuell nahezu unverzinst auf Sparbüchern oder Tagesgeldkonten und immer mehr Sparer wollen diesen Zustand nicht länger hinnehmen. Wir bieten mit bewährten Konzepten renditestarke Anlagelösungen für all jene, die nach einer Alternative suchen. Mit tollen Vertriebspartnern und vielen klugen Köpfen in unseren eigenen Reihen sind wir in diesem Umfeld sehr gut positioniert und haben auch die Weichen für digitale Beratungswege gestellt. Daher blicken wir zuversichtlich in die Zukunft.

VIEL »PEOPLES BUSINESS«

So schaffen wir den Zugang zu den
begehrtesten Private-Equity-Fonds

Von David Schäfer, Head of Portfoliomanagement bei der RWB
& Geschäftsführer Munich Private Equity Partners GmbH

Anleger, die in der seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsepoche nach alternativen Anlagelösungen gesucht haben, haben sich verstärkt Private Equity zugewandt. Institutionelle Investoren und zunehmend auch Privatanleger schätzen die guten Erträge der Anlageklasse. Mit welcher Strategie die RWB die Anlegergelder investiert und in welchen Marktsegmenten das Ertragspotential am höchsten ist, schreibt David Schäfer.





Das investierte Kapital in Private Equity ist in den letzten 25 Jahren stark angestiegen. Verwalteten die Fonds 1995 noch rund 200 Milliarden US-Dollar, sind es heute mehr als drei Billionen. Alleine seit 2012 haben sich die Mittel verdoppelt¹. Einer aktuellen Umfrage des Analysehauses Preqin zufolge investieren Anleger vor allem aufgrund der hohen absoluten und risikobereinigten Renditen. Mit den Ergebnissen scheinen sie dabei zufrieden zu sein: 95 Prozent der Investoren wollen den Anteil an Private Equity beibehalten oder weiter ausbauen.² In Zukunft dürfte demnach noch mehr Kapital für Private-Equity-Fonds zur Verfügung stehen. Ein einzelner dieser Fonds beteiligt sich an etwa zehn bis zwanzig Unternehmen. Bei unseren sicherheitsorientierten Anlagelösungen investieren wir das uns anvertraute Kapital der RWB Anleger daher jeweils gebündelt in eine Vielzahl von Private-Equity-Fonds und erreichen so eine Streuung über hunderte Unternehmen verschiedener Branchen, Regionen und Finanzierungsanlässe. Auf diese Weise sinkt das Verlustrisiko auf ein Minimum.

Verlustrisiken zu minimieren ist selbstverständlich unsere Pflicht. Ebenso wichtig ist es aber, unseren Anlegern die besten Chancen auf gute Erträge zu ermöglichen, für die die Anlageklasse Private Equity steht. Daher ist es mit der bloßen Streuung des Kapitals über viele Fonds nicht getan. Unser Ziel ist es, in die besten Fonds mit dem höchsten Ertragspotenzial zu investieren.

Die stark angestiegenen Mittel in Private Equity haben den Markt verändert, denn heute muss viel mehr Kapital in Unternehmen

investiert werden, als etwa zur RWB Gründungszeit. Zwar sind in den letzten Jahren viele neue Private-Equity-Fonds entstanden. Am gefragtesten sind allerdings die erfahrenen Fondsmanager, die in der Vergangenheit bereits bewiesen haben, dass sie gute Resultate erzielen. In einigen Marktsegmenten haben neue Investoren kaum eine Chance, in die begehrten Fonds zu investieren.

Welches Private-Equity-Marktsegment ist am attraktivsten?

Das viele Kapital im Markt hat die Einstiegspreise in einigen Segmenten ansteigen lassen. Es sind allerdings vor allem die sehr großen Private-Equity-Fonds mit teils zweistelligem Milliardenvolumen, die Schwierigkeiten haben, zu fairen Preisen in geeignete Unternehmen zu investieren. Aufgrund ihrer Fondsgröße müssen sie zwangsläufig auf größere, bekanntere und damit in den meisten Fällen auch teurere Firmen zurückgreifen. Von diesen Unternehmen, die überhaupt für einen Einstieg in Frage kommen, gibt es allerdings nur eine beschränkte Auswahl. Deren mediale Bekanntheit verschärft die Situation. Übernahmegespräche oder Bieterverfahren für bekannte Unternehmen erregen viel Aufmerksamkeit in der Branche und treiben die Preise damit zusätzlich in die Höhe.

Deutlich attraktiver ist das untere und mittlere Marktsegment, das wir in Deutschland gerne als etablierten Mittelstand bezeichnen. Hier ist nicht nur die Anzahl der möglichen Beteiligungsziele un-

¹Preqin, Oktober 2018: The Future of Alternatives

²Preqin, April 2019: Investors Outlook: Alternative Assets H1 2019



gleich höher. Das Wertsteigerungspotenzial durch Synergieeffekte, die Etablierung internationaler Standards, Expansion, Internationalisierung und Zukäufe ist deutlich größer als bei globalen Konzernen. Dazu gibt es in vielen mittelständischen Unternehmen eine große Baustelle, die gleichzeitig hohes Potenzial verspricht: die Digitalisierung. Die Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ganze Abschnitte der Wertschöpfung digitalisieren und automatisieren zu müssen oder Online-Angebote zu schaffen. Private-Equity-Fondsmanager, die Erfahrung mit solchen Transformationen haben und operativ oder mit ihrem Netzwerk unterstützen können, bieten das beste Ertragspotential. Sie sind daher extrem gefragt und könnten teilweise ein Vielfaches an Kapital von Investoren annehmen, als sie tatsächlich tun.

Warum kann die RWB in die gefragtesten Fonds investieren?

Gute Fondsmanager erhöhen ganz bewusst das Fondsvolumen von einer zur nächsten Generation gar nicht oder nur moderat. Denn sie können nur eine gewisse Anzahl an Beteiligungen adäquat betreuen, um wirklich eine gute Wertsteigerung in den Unternehmen zu erreichen. Sie müssen daher vielen Interessenten eine Absage erteilen. Den Zugang zu den begehrten Private-Equity-Fonds erhalten dann vor allem jene Investoren, mit denen die Manager bereits in der Vergangenheit – also in den bisherigen Fondsgenerationen – zuverlässig zusammengearbeitet haben. Für neue Investoren sind die Zugangsbarrieren also

hoch. Die RWB ist nunmehr seit 20 Jahren – als einer der deutschen Vorreiter – im Private-Equity-Markt aktiv. Wir haben über zwei Jahrzehnte ein umfangreiches Netzwerk mit Beziehungen zu den besten Fondsmanagern aufgebaut und können daher für unsere Anleger in die vielversprechendsten Fonds investieren. Neben einer aufwendigen und umfangreichen Analyse der Investitionsmöglichkeiten ist ein großer Teil unserer Arbeit das, was man heute als neudeutsch „Peoples Business“ bezeichnet. Wir pflegen den engen Austausch mit Fondsmanagern weltweit und sprechen häufig schon Monate oder Jahre vor der nächsten Fondsgeneration mit unseren Ansprechpartnern und erarbeiten uns so einen Vorteil gegenüber der Investorenkonkurrenz. Durch diese Arbeitsweise haben wir teils über Jahre hervorragende Beziehungen aufgebaut und so den Zugang zu einigen der renommiertesten Private-Equity-Fonds weltweit erhalten.

Die Philosophie dieser Arbeitsweise findet in der Private-Equity-Branche Anerkennung. Im Dezember 2018 hat unser Portfoliomanagement nach 2016 bereits zum zweiten Mal den internationalen Private Equity Exchange Award in Silber in der Kategorie ‚Bester global investierender Private-Equity-Investor unter 10 Mrd. US-Dollar‘ erhalten. Für unser gesamtes Team ist das eine besondere Auszeichnung. Denn das Urteil kommt von einer hochkarätigen Fachjury, bestehend aus internationalen Private-Equity-Experten. Mit unserem Netzwerk und unserer Philosophie sind wir sehr gut gerüstet und können unseren Anlegern auch in Zukunft vielversprechende Investitionen ermöglichen.

Der Faktor Mensch

bleibt die treibende Kraft bei der modernen Beratung

Von Nico Auel, Geschäftsführer der RWB Partners GmbH

Nico Auel, neuer Geschäftsführer der RWB Partners GmbH, ist sich sicher: Digitale Technologie wird die menschliche Beratung nicht ersetzen, aber sinnvoll unterstützen.

Noch vor wenigen Jahren schien sich abzuzeichnen, dass auch der Job von professionellen Finanzberaterinnen und -beratern der Digitalisierung zum Opfer fallen könnte. Digitale Angebote würden sie wohl ersetzen, insbesondere dann, wenn sich die Bevölkerung zukünftig die Anlageprodukte auf Online-Plattformen gewissermaßen selbst verkauft. Im Jahr 2016 prognostizierte daher das Beratungsunternehmen Oliver Wyman noch: Deutsche Robo-Advisor werden bis 2020 rund 20 Milliarden Euro verwalten.

Mittlerweile ist die Stimmung etwas eingetrübt. Nach Analysen des Branchennewsletters Finanz-Szene.de stehen die Robo-Advisor irgendwo zwischen drei und vier Milliarden Euro – ein marginaler Marktanteil. Scheinbar hatten die Marktteilnehmer die Rechnung ohne das eigentliche Klientel, die Kundinnen und Kunden, gemacht. So ist die Zielgruppe deutlich kleiner als angenommen, ja vielmehr ein Nischenmarkt. Der selbstständige Kauf eines Anlageprodukts auf einer Online-Plattform setzt voraus, dass die Kunden bereits offen für den Kapitalmarkt sind und gleichzeitig ein hohes Maß an Digitalaffinität mitbringen. Wer

dazu noch Hilfe bei der Portfoliozusammenstellung benötigt, findet bei guten Online-Angeboten eine passende Lösung. In der Realität ist großen Teilen der Bevölkerung zwar bewusst, dass sie sich um ihre Vorsorge kümmern müssen. Bloß die Umsetzung aus Eigenantrieb bleibt aus. Ein menschlicher Impuls und die motivatorische, fachliche Begleitung durch einen Finanzberater sind daher notwendig. Der Mehrwert professioneller Beraterinnen und Berater gegenüber Online-Plattformen geht aber weit über die Impulsgebung hinaus. Es geht vorrangig um empathische Kommunikation, Diskussion und Konflikt. Dies kann ein rein digitales Angebot nicht leisten.



Digitalen Lösungen fehlt die Fähigkeit zum Konflikt

Die moderne Technologie einer Online-Plattform gibt keine Widerworte, sondern folgt brav den Klicks der Nutzer. Das heißt, der Kunde bekommt das, was er gewählt hat, unabhängig davon, ob Kenntnisdefizite vorliegen oder nicht. Vor allem erhält der Kunde eine Musterlösung, die skalierbar auf eine Vielzahl anderer Kunden angewendet werden soll. Das ist aus Sicht des individuellen Anlegers nur selten die beste Lösung. Bei einer professionellen Finanzberatung erhält der Kunde mit seiner Zustimmung die Anlageprodukte, die der Berater für die persönliche, einzigartige Finanzsituation empfohlen hat. Dafür haftet auch der Berater – ein bedeutender Mehrwert. Zwischen erstem Impuls bis zur Unterschrift werden die Produkte inklusive individueller Rückfragen erklärt. Dabei kommt es durchaus ab und zu zu Konflikten, etwa wenn der Berater vom Kundenwunsch abrät oder der Kunde die Beraterempfehlung auf Herz und Nieren prüft. Auf solche Diskurse und Konflikte ist das menschliche Verhalten angewiesen, um sich dauerhaft mit einer Entscheidung gut zu fühlen. Nur findet dieses Diskutieren und Ringen um die geeignete

Lösung für komplexe Bedürfnisse und einzigartige, finanzielle Situationen ausschließlich in Beratungen von Mensch zu Mensch statt.

Digitale Technologien sind dennoch sinnvoll, wenn auch nicht als Stand-alone-Lösung. Wer sich als Berater mit Tablet, Cloud-Diensten und Online-Anwendungen den Verwaltungsaufwand so effizient wie möglich gestaltet und sinnvolle Beratungstools nutzt, der wird die Digitalisierung nicht nur überleben. Er wird damit wachsen. Unser Ziel bei der RWB ist es, unsere Partner mit innovativen digitalen Möglichkeiten für dieses Wachstum zu befähigen. Das beinhaltet die digitale Unterstützung bei der Beratung, Abwicklung und rechtssicheren Dokumentation. Dazu gehört auch unser neues System „RWB Live“ zur digitalen Zeichnung – immer mit Einbindung eines Beraters oder einer Beraterin. Dies ist ein weiterer Schritt, mit dem wir die persönliche Beratung sukzessive ins Digitalzeitalter überführen. Unser Ziel: deutlich geringerer Aufwand für unsere Vertriebspartner. Davon profitieren nicht zuletzt auch die Kundinnen und Kunden. Denn die Berater können den Großteil ihrer Zeit wieder der Kernaufgabe – der Beratung – widmen.

Bereit für die Zukunft

Das sagen Vorstände und Geschäftsführer der RWB Gesellschaften



Ulrike Hanisch

Vorstand des CAMPUS INSTITUT
für Personalentwicklung und
Finanzwirtschaft AG

Regelmäßige Weiterbildung ist gesetzlich vorgeschrieben und aufgrund der kontinuierlich zunehmenden Komplexität unumgänglich. Wer sich heute als Vermittler oder Berater fachliche Kompetenz absprechen lassen muss, gefährdet die Umsatzchancen bei Kunden. Gleichzeitig müssen sich attraktive und mehrwertige Weiterbildungsangebote gut mit Beruf und Familie vereinbaren lassen. Unsere Studiengänge (in Kooperation mit den Hochschulen Koblenz und Schmalkalden) sind dafür ausgelegt. Besonders gilt dies auch für unsere regelmäßigen Weiterbildungsangebote: Im neuen CAMPUS Shop inkl. Mediathek bieten wir Streaming-Angebote zu verschiedensten aktuellen Fachthemen, die flexibel und jederzeit verfügbar abgerufen werden können. Davon profitieren moderne Makler und deren Kunden.



Christopher Bär

Geschäftsführer MPEP
Luxembourg S.à r.l.

Bei der Auswahl der Private-Equity-Fonds ist die Managerqualität von herausragender Bedeutung. Wir arbeiten ausschließlich mit Teams zusammen, die über mehrere Fondsgenerationen ihre Expertise bewiesen und auch über konjunkturschwache Phasen hinweg gute Erträge geliefert haben. Diese Manager sind extrem gefragt und der Zugang daher erfolgskritisch. Entgegen dem digitalen Wandel und automatisierten Auswahlprozessen, z.B. bei Aktienfonds, steht und fällt die Investitionsmöglichkeit in der Private-Equity-Branche auch weiterhin mit den bestehenden Beziehungen zu den Fondsmanagern. Dank unserer langjährigen Beziehungspflege und unserem proaktiven, persönlichen Ansatz haben wir einen für den deutschsprachigen Raum einzigartigen Zugang zu den vielversprechendsten Managern geschaffen, von dem auch die RWB Anleger profitieren.



Nico Auel

Geschäftsführer der
RWB Partners GmbH

Wir beobachten in den letzten Jahren, dass viele Finanzinstitute die persönliche Beratung einschränken. Sie schaffen stattdessen Online-Ersatzangebote, bei denen sich Anleger alleine zurechtfinden sollen und zielen damit ausschließlich auf die kleine Gruppe digital- und finanzaffiner Menschen ab. Für uns ist das keine Option, weil es große Teile der Bevölkerung ausschließt. Gerade in der aktuellen Epoche mit Niedrigzinsen und einer gesetzlichen Rente an der Belastungsgrenze sehen wir die persönliche Beratung daher als essentiell an. Drei Dinge sorgen dabei für Erfolg: fundamental gute Produkte, persönliche und praxisorientierte Vertriebsunterstützung und sinnvolle Digitaltools, die die Beratung unterstützen und Verwaltungsaufwand automatisieren. Das alles können Sie von uns erwarten.



Birgit Schmolzmüller

Geschäftsführerin der RWB
PrivateCapital Austria GmbH

Die RWB Austria blickt mittlerweile auf 13 Jahre Präsenz und Erfahrung am österreichischen Markt zurück. Viele tausende Kunden haben sich für die Produkte der RWB und ihrer Partner entschieden und hunderte Finanzberater arbeiten erfolgreich mit der RWB Tochter in Innsbruck zusammen. Die RWB Austria steht vor allem für eine sehr persönliche und individuelle Betreuung von Vertriebspartnern sowie Kunden. Mit der Erweiterung der Produktpalette um die innovative Versicherungslösung RWB PREMIUM SELECT hat sich die RWB Austria optimal für die Zukunft aufgestellt und kann unterschiedlichste Kundenkreise mit Private-Equity-Produkten bedienen.



Daniel Bertele

Vorstand der RWB PrivateCapital Emissionshaus AG

Die RWB PrivateCapital Emissionshaus AG steht mit den von ihr aufgelegten Private-Equity-Dachfonds sinnbildlich für den Gründungsgedanken der RWB Gruppe: Privatanleger sollten unabhängig von der Höhe des Investitionsbudgets von der Anlageklasse Private Equity profitieren können, die bisher weitgehend institutionellen Investoren vorbehalten war. 1999 war die RWB mit der Verwirklichung dieser Idee absoluter Pionier und verfügt heute über einen 20-jährigen Erfahrungsschatz. Und gerade bei Private Equity sind Erfahrungswerte für die richtige Investitionsentscheidung so wertvoll wie in kaum einer anderen Anlageform. Damit sind und bleiben wir heute und zukünftig als Unternehmen einzigartig.



David Schäfer

Geschäftsführer Munich Private Equity Partners GmbH

Institutionelle Großinvestoren wie Pensionskassen, Family Offices und Banken stehen heute vor den gleichen Herausforderungen wie Privatanleger auch: Sie sind auf der Suche nach guten Erträgen. Die Nachfrage nach Private Equity ist daher in den letzten Jahren enorm gestiegen. Wir haben uns deshalb Ende 2018 dazu entschieden, unsere Private-Equity-Programme auch erstmalig proaktiv an diese Großinvestoren zu vermarkten. Das erste Feedback ist sehr positiv. Insbesondere Investoren, die die Anlageklasse und die Private-Equity-Branche sehr gut kennen, sind durchweg beeindruckt von der Qualität unserer Portfolios – genauso wie eine internationale Jury, die uns zuletzt mit dem Private Equity Exchange Award ausgezeichnet hat. Das ist auch nochmals eine Bestätigung für die Privatkunden der RWB. Denn sie investieren in genau diese leistungsstarken Private-Equity-Portfolios.



Armin Prokscha

Compliance-Beauftragter und Leiter der Abteilung "Recht und Compliance" der RWB Group AG

Die große Regulierungswelle im Nachgang der Finanzkrise ist vorüber. Einige Gesetzesinitiativen müssen noch abgeschlossen werden. Heute zählt für uns als Rechts- und Complianceabteilung, die Vorgaben so effizient wie möglich umzusetzen. Dazu gehört etwa deren direkte Übersetzung in IT-Prozesse. So automatisieren wir beispielsweise einige Dokumentationspflichten unserer Vertriebspartner und digitalisieren viele der notwendigen Abfragen. Wir sind darüber hinaus an nahezu jedem Teil der Wertschöpfungskette beteiligt. Das beginnt bei der Produktentwicklung und dem Vertrieb, beinhaltet aber auch die rechtlichen Bestandteile der umfangreichen Fondsprüfung, die wir vor jeder Investition durchführen und vieles Weitere. Als Team sind wir heute personell und thematisch gut aufgestellt, können daher auch in Zukunft schnell reagieren und so einen wichtigen Anteil zum reibungslosen Betrieb beitragen.



Andreas Kätsch

Vorstand der Münchner Versorgungsmanagement AG

Mit einer intelligenten Betriebsrentenlösung über eine pauschaldotierte Unterstützungskasse können Unternehmer ihre Liquiditätssituation nachhaltig verbessern und für ihre Mitarbeiter ein Anreizsystem schaffen, das ihre Rentenlücken schließt und die Mitarbeiter im Unternehmen hält, ohne, dass die Einbindung einer Versicherung oder Bank nötig ist. Durch die Nutzung der Altersvorsorgebeiträge im eigenen Betrieb schaffen sich mittelständische Unternehmen in Deutschland nachhaltig eine bedeutende Quelle für ihre Unternehmensfinanzierung und einen Wettbewerbsvorteil im "War for Talents".



Lars Gentz

Geschäftsführer der Walnut FinSales Technology GmbH

Mit der zunehmenden Digitalisierung bauen viele Unternehmen der Finanzbranche ihr individuelles, persönliches Beratungsangebot immer weiter ab. Wir jedoch wollen die Kunden mit ihren finanziellen Herausforderungen nicht alleine lassen und setzen daher mit unseren Softwarelösungen, entgegen aller Trends, auf persönliche Beratung - auch online! Berater und Kunde können sich mit unseren Tools in virtuellen Beratungsräumen treffen und nutzen so das volle Potenzial der heute zur Verfügung stehenden Technologien. Wir bringen so den persönlichen Berater etwa per Laptop oder Tablet "live" direkt auf die Couch des Kunden. Das ist Online-Beratung – einfach und ohne Hürden.

WIR SIND 20

Was langjährige Mitarbeiter erzählen

Ein Teil unserer Mitarbeiter begleitet uns seit vielen Jahren auf unserem Weg. Wir freuen uns sehr darüber, so viel RWB Geschichte gemeinsam erlebt zu haben und möchten uns für eine tolle Zusammenarbeit bedanken! Vorhang auf für die persönlichen Worte einiger Kollegen, die insgesamt 61 Jahre RWB Erfahrung vorzuweisen haben.

Annette Reichart



Annette Reichart, Organisatorische Leitung
Kundenberatung, seit 2002 bei der RWB

Wenn ich nicht bei der RWB arbeiten würde, dann...

... würde mir ein sehr großer Teil meines Lebens fehlen. Ich habe in diesem Unternehmen so viele Jahre verbracht, hatte mit den verschiedensten Menschen zu tun, konnte in die unterschiedlichsten Bereiche hineinschauen und sehr viel lernen. Die RWB ist für mich ein kleines Stück Heimat geworden.

Was war der lustigste/traurigste/unvergesslichste Moment bei der RWB?

Lustige Anekdoten gibt es viele, angefangen von Vertriebsführungskräften, die mit der Technik auf Kriegsfuß stehen und zu bearbeitende Excel-Listen in ausgedruckter Form vorbeigebracht haben, oder auch Kunden, die mit der Aussprache unserer Anlageklasse noch nicht so ganz klar kamen – „privates Equeierty“ ;-)

Der mit Sicherheit traurigste Moment während meiner bisherigen Zeit bei der RWB war der Tod eines langjährigen Kollegen, der uns viel zu früh verlassen hat. Ein Mensch, der immer Sinnbild für gute Laune, Sanftmut und Spaß war und der so manches Event musikalisch begleitet hat.

Ein sehr einschneidendes Erlebnis war die Integration der einst eigenständigen Vertriebsgesellschaft, der TRAINFORCE AKADEMIE AG, in die heutige RWB Group AG. Der Vorstand stellte damit die Weichen für eine vertriebliche Neuausrichtung, die auf Grund von gesetzlichen Regulierungen notwendig geworden war. Intern brachte dieser Schritt natürlich erhebliche strukturelle Veränderungen mit sich, es blieb kein Stein auf dem anderen.

Carmen Jordan



Carmen Jordan, Vertriebskoordinatorin
PartnerServiceCenter, seit 2000 bei der RWB

Was wollten Sie werden, als Sie klein waren?

Genau weiß ich das nicht mehr. Aber was ich noch weiß ist, dass ich möglichst lange zur Schule gehen wollte. Wegen den Schulferien und dem relativ späten Arbeitsbeginn. Und ich wollte schon immer einen Bürojob – mit handwerklicher Arbeit hatte ich es nicht so.

Was war Ihre beste Entscheidung bei der RWB?

Bei der RWB anzufangen. Ich weiß noch, wie ich beim Vorstellungsgespräch auf dem Parkplatz stand, mir die Firmenschilder angesehen habe und das Wort „Vertrieb“ gelesen habe. Da habe ich zu meinem Mann gesagt: „Vertrieb? Wenn ich hier irgendwelche Produkte an den Mann bringen soll, dann können wir gleich wieder heimfahren“. Da ich aber schon mal vor der Tür stand, habe ich die Gelegenheit genutzt und mich doch vorgestellt.

JAHRE RWB

Armin Prokscha



Armin Prokscha, Compliance-Beauftragter und Leiter der Abteilung "Recht und Compliance", seit 2009 bei der RWB

Was war der lustigste/traurigste/unvergesslichste Moment bei der RWB?

Das traurigste Ereignis hängt mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie in Österreich zusammen. Eingebrennt hat sich da das Datum 23. April 2013. An diesem Tag halte ich als damaliger Österreich-Geschäftsführer und RWB Justiziar noch einen Vortrag vor österreichischen Vermögensberatern und spreche auch die bevorstehende Umsetzung der AIFM-Richtlinie an. Ich werde ermutigt, dass Österreich da zwar spät agiere, aber der sinnvollen deutschen Umsetzung folgen werde. Und an diesem Tag wird dann der Gesetzesentwurf veröffentlicht, der den Vertrieb geschlossener Fonds an Privatleute verbietet. Wir haben da zwar eine Verbesserung bewirkt, aber der aktive Vertrieb unserer Private-Equity-Dachfonds ist leider weiterhin untersagt.

Und ich habe es bislang immer noch nicht geschafft, den österreichischen Gesetzgeber zu einer sinnvollen und praktikablen Lösung zu bewegen.

Lustig im Sinne von „unterhaltsam“ war wohl das Kennenlernen von zwei RWB Kollegen, die mittlerweile ganz offiziell ein Paar sind. Zu Beginn der Beziehung wollten sie natürlich erst einmal kaum Kollegen und vor allem nicht die Vorgesetzten (darunter mich) einweihen. Das Herumgedruckse war echt nett. Die Änderungen in Stimme, Laune und Verhalten, sobald es in einem Gespräch um den/die Andere ging, konnte man gar nicht ignorieren! Was waren sie dann später überrascht zu erfahren, wer es alles schon wusste oder zumindest ganz stark ahnte!

Was wollten Sie werden, als Sie klein waren?

Zu Beginn des Jura-Studiums will man natürlich mit Hilfe des Völkerrechts die Welt retten. Compliance-Beauftragter einer Kapitalverwaltungsgesellschaft zu werden ist da außerhalb der Vorstellungswelt. Obwohl es doch in der Praxis so sehr viel wahrscheinlicher ist, als UN-Generalsekretär zu werden. Zu Grundschulzeiten habe ich mich eher als künftiger Schauspieler gesehen. Der Optik wegen vielleicht als Nachfolger von Alf? (Wer in den 80ern TV gesehen hat, erinnert sich!)

Welchen Rat würden Sie Ihrem 20-jährigen Ich geben?

Ich würde ihm sagen, er müsse unbedingt einen längeren Auslandsaufenthalt (außerhalb des deutschen Sprachraums) verwirklichen. Natürlich hatte ich immer gute Gründe, es nicht zu tun. Aber die Chance, längere Zeit im Ausland zu leben, kommt später nicht so leicht wieder. Obwohl ich mich als Oberfranke in Oberbayern natürlich schon immer auch ein bisschen im Ausland fühle, aber eben immer noch im deutschsprachigen Ausland.

Rosmarie Hannert



Rosmarie Hannert, Abteilungsleiterin Konzernbuchhaltung, seit 2004 bei der RWB

Was war Ihre beste Entscheidung bei der RWB?

Den Job anzunehmen.

Welches Firmenevent war für Sie besonders unvergesslich und warum?

An das Sommerfest 2006 erinnere ich mich noch ganz genau. Wir haben alle zusammen das Halbfinale Deutschland-Italien auf dem Gelände des CAMPUS INSTITUTS geschaut. RWB Mitarbeiter, externe Vertriebe – alle waren da. Es war eine unglaublich schöne und heitere Stimmung.

Zahlen · Daten · Fakten



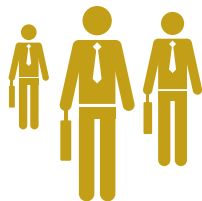
> 3.000
Zielunternehmen in 53
Ländern der Welt



~ 2,0 Mrd. €
Platzierungsvolumen



> 650 Mio. €
Auszahlungen
an Anleger



> 195
Zielfonds

EXIT

> 1.900
Voll- und Teilexits



> 80.000
Anleger



1,9x
Durchschnittlicher
Multiple



> 2.300
Facebook-Fans



> 150
Mitarbeiter



> 610
Veröffentlichte News



8
Süße Bürohunde

VERTRIEBSERFOLG LEICHT GEMACHT

1999 2000

„Finanzstarker Initiator bietet Ihnen das Finanzprodukt für das neue Jahrtausend!“

Waren ihm die ersten Anzeigenserien dann doch zu textlastig? Vorstandsmitglied Güdel nimmt das Marketing-Zepher selbst in die Hand und gestaltet die RWB Anzeigen nun etwas „erfrischer“!

Wie es sich für ein echtes Start-up gehört, war das nicht gerade bescheiden, vor allem aber eine Aussage von prophetischer Qualität. Denn, dass man sich im neuen Jahrtausend vom Zins verabschieden sollte, sogar Negativzinsen erfinden wird und Unternehmensbeteiligungen und Sachwerte die einzigen Alternativen in einer „Niedrigzinsepoche“ sein werden, das haben damals außer den Herren Güdel und Lemke aus „Oberhaching bei München“ noch nicht alle so vorhergesehen...



ERSTANZEIGE!

Finanzstarker Initiator bietet Ihnen das Finanzprodukt für das neue Jahrtausend:

Vertriebserfolg leicht gemacht!

In vielen Lebensbereichen achten wir darauf, stets aktuell und auf dem Laufenden zu sein. Sei es die neue Sicherheitstechnik für das Auto, die bessere Wärmedämmung im Haus, die neueste Handy-Generation etc. Deshalb bieten Sie Ihren Kunden dann nicht auch die aktuellsten, sichersten und profitabelsten Anlagekonzepte? Denn natürlich gibt es heute auch im Bereich der Geldanlage neue Strategien. Investitionskonzepte, die nicht nur hohe Sicherheit bieten, sondern gleichzeitig auch ausgezeichnete Renditen ermöglichen.

Wir bringen ein sensationelles neues Produkt an den Finanzmarkt durch Verwirklichung des ersten echten Partner-Investsystems. Sichern Sie sich beste Verdienstmöglichkeiten und einen hohen Motivations-schub für Ihr Vertriebsteam durch dieses neuartige Investitionskonzept, welches vor allem die Sicherheit für den Anleger optimiert, ohne die Rendite zu vernachlässigen.

Für Vertriebsgruppen und Einzel-Vertriebe:

- ◆ Unser Provisionssystem sorgt für sofortigen Provisionsfluß bei Spar- und Barchanlagen.
- ◆ Direktionsübernahme mit Gebietsschutz möglich.
- ◆ Firmen-KFZ können gestellt werden.
- ◆ Wir stellen auch innovative Akquisitionskonzepte zur Verkaufsförderung bereit. Stichwort: Marktplatz Internet, Call-Center, professionelle Betreuung durch unsere Regionalvertriebsleiter.
- ◆ Wir garantieren Ihnen für einen perfekten Orga-Schutz.



Verdienen Sie mit - am ersten echten Partner-Investsystem in Deutschland!

Das erste echte Partner-Investsystem der RWB AG folgt einer neuen, aber bereits mehrfach bewährten Grundidee: Innerhalb einer bestimmten Branche kaufen unsere Management-Profis eine Vielzahl von Firmen auf, die - jede für sich - bereits profitabel arbeiten. Aus diesen Einzelfirmen bilden wir einen starken Firmen-Verband und entwickeln aus diesem den Branchenführer. Daraus ergeben sich starke Synergien in allen Bereichen (z.B. Einkaufsvorteile, Know-How-Transfer und -akkumulation, personelle Risikominimierung, zusätzliches Ertragspotential durch Größenvorteile, erhöhte Sparpotentiale). Wir beschränken uns also nicht darauf zu kaufen, sondern steuern durch eine klare unternehmerische Idee den Wert der Beteiligung.

Wir gehen mit unseren Beteiligungen an die Börse!

Nach Bildung des Branchenführers bringen wir diese Holding an die Börse. Somit können unsere Anleger bereits im Vorteil einer Börsennotierung einsteigen, was eine entsprechend hohe Renditechance bietet und dennoch für eine Minimierung der Abhängigkeiten von Börsenentwicklungen sorgt - durch aktives Steuern des Unternehmens und durch überlegenes Investitions-Know-How!

Zusätzliche Absicherung durch Sachwert-Investitionen!

Die Erträge unserer Branchen-Holding legen wir wiederum in Bestandsimmobilien mit hohem Wertsteigerungspotential an und nutzen so zusätzlich alle Vorteile einer Sachwertanlage. Auch im Bereich der Immobilien verfügen wir über ein ausgezeichnetes Know-How. Deshalb können wir unsere Bestandsimmobilien ständig entwickeln und optimieren.

Unser Produkt hat die ehrgeizige Zielsetzung verwirklicht, daß auch Privatleger mit Sparbeiträgen ab DM 50,- Direktinvestitionen tätigen können, die bisher nur Großanlegern sowie institutionellen Investoren vorbehalten waren.

Fordern Sie unsere ausführlichen Informationsunterlagen an!

RenditeWertBeteiligungen AG
Herrn Horst Güdel
Mitglied des Vorstandes
Keltenering 5
82041 Oberhaching b. München
Tel. 0 89 / 613 83-21
Fax 0 89 / 613 83-60

MANCHE VERSPRECHEN VIEL -
WIR BIETEN MEHR:

Wir bieten den Zugang zu einem exklusiven Beteiligungsmarkt

- ◆ professionelles, unternehmerisches Management
- ◆ mehr als sechsfache Erhöhung mit Private Equity
- ◆ Fortsetzung des Baus durch vorhandene Fachkompetenz
- ◆ Konzentration auf Wachstumsbranchen
- ◆ Chollidage im Vorfeld des Börsenganges

Unser PRIVATE CAPITAL FONDS übertrifft das Maß für alle Private Anlage erbringend bei weniger als 10% des in Private Equity investierten Kapitals. Ein schneller Wachstum wird bewirkt. Profitieren Sie von Beginn an mit, wenn ein heisses Markt einströmen wird!



RenditeWertBeteiligungen AG

Keltenering 5 · 82041 Oberhaching b. München
Tel.: 089/66 66 94-0 · Fax: 089/66 66 94-20
Internet: www.rwb-ag.de

WIR WISSEN NICHT, WAS DIESE DAME ZU BIETEN HAT...



WIR BIETEN MEHR:

Wir bieten 150%

- ◆ Platz 1 unter den Kapitalbörsen im langfristigen Maßstab
- ◆ 100% ANLEGER (STRAKT INVEST)
- ◆ Gewinnaufteilung durch vollständige Beteiligungen
- ◆ direkte Gewinnaufteilung
- ◆ keine zusätzlichen Zwischenverwaltungen
- ◆ Verbleib der Unternehmensverwaltung

Eine Rendite von mehr als 22% im langfristigen Durchschnitt übertrifft Private Equity Platz 1 unter den Kapitalbörsen. Um dieses zu erreichen, setzt sich unser Managementteam zu 100% für Ihre Profite ein. Das heißt kein Verzögern. In dem Moment, in dem der Zugang anstreben, haben Sie bereits Platz 1 in der Börse gewonnen!



RenditeWertBeteiligungen AG

Keltenering 5 · 82041 Oberhaching b. München
Tel.: 089/66 66 94-0 · Fax: 089/66 66 94-20
Internet: www.rwb-ag.de

MANCHE HABEN NUR EINE SCHÖNE VERPACKUNG...



WIR BIETEN MEHR:

Wir bieten den Zugang zu neuem Kundenpotential

- ◆ keine Abmahnung
- ◆ monatliche Kunden-Marketingaktionen
- ◆ Verknüpfung bei einer langfristigen Marktdominanz
- ◆ Abgrenzung gegenüber Banken und Versicherungen
- ◆ Pullierung durch Expertenstatus

Der unabhängige Finanzanalysten beruht einen Marktgespräch durch Angebote mit echter Abmahnung. Das schließt Profite - sowohl für tätige Banken und Versicherungsgruppen - sicher eine dauerhafte Kundenbindung.



RenditeWertBeteiligungen AG

Keltenering 5 · 82041 Oberhaching b. München
Tel.: 089/66 66 94-0 · Fax: 089/66 66 94-20
Internet: www.rwb-ag.de

RWB steht jetzt für RenditeWertBeteiligungen. Die neue Produktbezeichnung „PRIVATE CAPITAL FONDS“ – im Stil der Zeit im besten Denglisch – war allerdings meine Schöpfung für das im Jahr 2000 neu eingeführte Dachfondskonzept. Eine Synthese aus den Fachbegriffen PRIVATE Equity und Venture CAPITAL.

„Ab 50 DM (!) – monatlich ist nun erstmals auch Privatanlegern zugänglich, was bisher nur „Großanlegern“ und „institutionellen Investoren“ vorbehalten war.“ Diesen Spruch liest man auch heute noch überall. Aber: Wer hat's erfunden? Die RWB!

Bereits 2000 hatten wir den Schutz für die Wortmarke „Private Capital Fonds“ beantragt. Zehn Jahre später entschied das höchste deutsche Markengericht, dass „Privatkapitalfonds“ – was immer das sein mag – zum allgemeinen Sprachgebrauch gehören, der nicht als Marke geschützt werden kann. Beweis: Die höchstrichterliche Übersetzung aus dem Denglischen und diverse Kopien von Internetseiten die den Begriff 2010 verwenden, allesamt Seiten von Vertriebspartnern der RWB.

Norman Lemke, Mitgründer und Vorstand der RWB Group AG, kommentiert die Evolution der RWB Werbeanzeigen.

2001

Im Jahr 2001 erscheint die erste Anzeige, die für lange Zeit den Stil der RWB prägen sollte. Großflächiges „Racing Green“ mit gezeichneten Darstellungen. Im Treppenhaus im Keltnering 5 kann man das noch heute „bewundern“.

Grün übrigens wegen der Farbe der Fenster unserer Büros. Noch heute hat man „grünes Blut“, wenn man sich im Vertrieb als langjähriger Partner und Fan der RWB versteht.

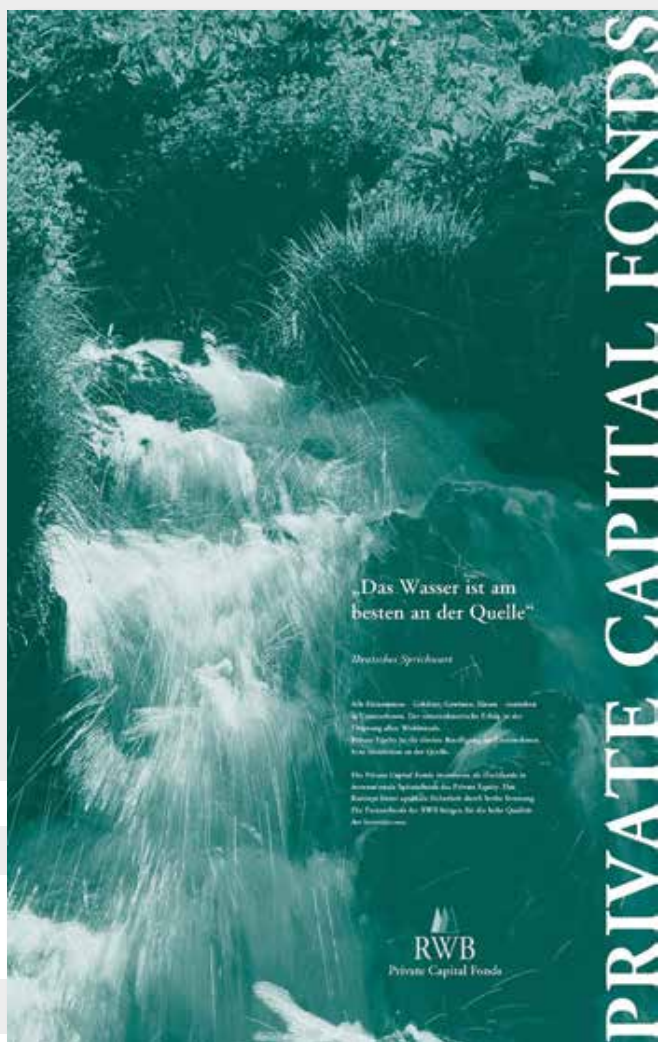
Die Pferdchen-Darstellung sollte die Sicherheit unseres Dachfondsprinzips symbolisieren, die breite Streuung über viele hochwertige Investments. Das Prinzip, dabei mit den Logos von Zielfonds und -unternehmen zu arbeiten, findet sich bis heute in vielen Darstellungen der RWB.



2003

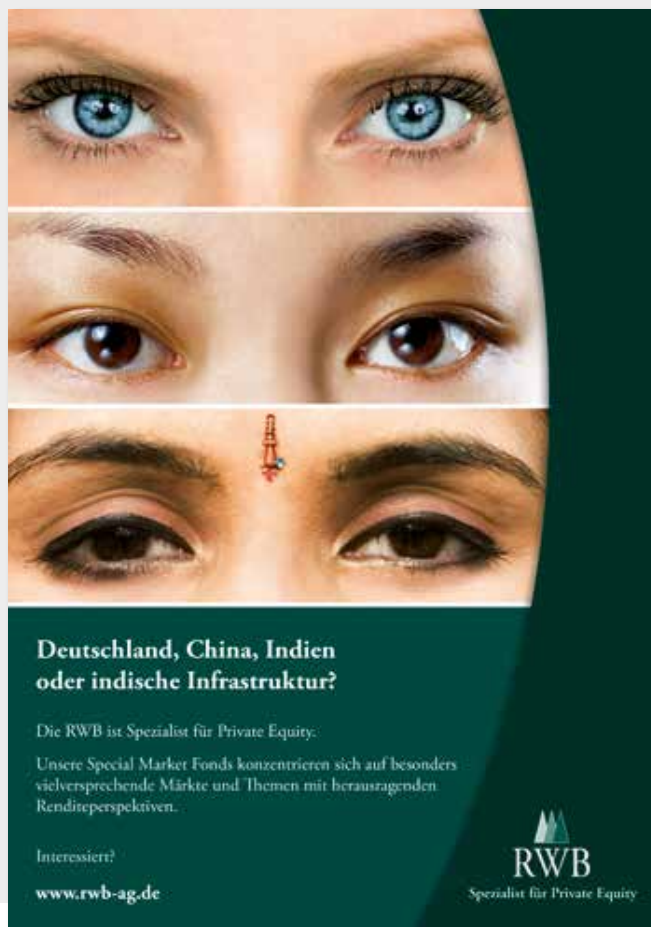
Die Darstellung sollte Private Equity – im Gegensatz zu Hedgefonds, mit denen wir damals oft in einen Topf geworfen wurden – als solides Sachwertinvestment an der Quelle der Wertschöpfung, also in Unternehmen, in den Köpfen verankern.

Auf einer Schulung für neue Vertriebspartner stellte ich in einem Anflug rhetorischer Kühnheit einmal die Frage, was diese Bildsprache mit der Quelle denn bedeuten könnte. Prompte Antwort aus dem Auditorium: Auch bei der RWB geht irgendwann alles den Bach runter...



2008

Kreative Highlights waren natürlich auch unser „Sendung mit der Maus“-Video, der „Null Steuer Bierdeckel“ und natürlich unser Private-Equity-Brettspiel mit dazugehöriger Filmproduktion. Jahrelang gab es dann wenig Veränderung. Ein neuer Stil zog dann langsam mit den seit 2007 platzierten Special Market Fonds ein, die sich thematisch auf Regionen konzentrierten.



Die Werbung mit den verschiedenen Augenpaaren finde ich persönlich die gelungenste Anzeige, die das Marketingteam der RWB bisher produziert hat.

2015

2015, veranlasst durch die Umbenennung in RWB Group AG und der Erweiterung des Produktangebotes der RWB Partners GmbH, wurde notwendigerweise ein radikaler Umstieg in der Farb- und Bildsprache unseres Markenauftritts eingeleitet. Erstmals haben wir eine eigene Fotoserie produzieren lassen, um eine wirklich un-

verwechselbare, eigene Bildsprache zu haben. Geblieben sind die grünen „Tännchen“ aus dem früheren RWB Logo, nunmehr als kleiner Setzling. Soll aussagen: Man muss mit dem Sparen und Investieren früh anfangen, wenn man erfolgreich ein Vermögen aufbauen will.

RWB
Private Capital Fonds

RWB PRIVATE CAPITAL FONDS
Der optimale Einstieg in Private Equity.

- Mehr als 2.300 Unternehmen im Portfolio
- Durchschnittlicher Verkaufsmultiplikator von 1,9x bei 1.300 Exits
- Private Equity Expertise seit 1999
- Mehr als 130.000 Anlegerverträge
- Unabhängiger Anbieter staatlich reguliert

www.rwbcapital.de/pcf

Ein Unternehmen der **RWB GROUP**

Nach 20 Jahren wächst die RWB immer noch weiter. Mit einem breit aufgestellten Produktportfolio und einem starken Team aus Mitarbeitern und Vertriebspartnern, die die Vision von 1999 zum Kunden tragen.

TECHNOLOGIE & ENTWICKLUNG

Warum Private Equity alternativlos wird

Von Horst Güdel, Vorstand & Mitgründer der RWB Group AG

Die Geschichte der Anlageklasse Private Equity ist seit ihrer Existenz eng verknüpft mit der Entwicklung neuer Technologien. Die fortschreitende Digitalisierung hat die Entwicklungszyklen im Technologiebereich in den letzten Jahren dramatisch verkürzt. Für viele Unternehmen bietet das großartige Chancen, für viele aber auch Herausforderungen. Insgesamt eröffnet diese Beschleunigung einen großartigen Ausblick für die Anlageklasse Private Equity. Denn gemeinsam mit operativ starken Private-Equity-Managern können Firmen mithilfe der Digitalisierung in wichtigen Unternehmensbereichen und bei entscheidenden Schlüsselfunktionen viel Wachstumspotential heben.





Blicken wir auf die Anfänge der Anlageklasse: 1946 wird mit der ARDC, der American Research and Development Corporation, der erste Private-Equity-Fonds der Welt gegründet. Eines seiner bekanntesten Investments ist die Beteiligung an der Digital Equipment Corporation (DEC) im Jahr 1957. Mithilfe des Private-Equity-Fonds revolutioniert das Unternehmen in den Folgejahren den Computermarkt. DEC gelingt es, den für damalige Verhältnisse ersten Mini-Computer in der Größe eines handelsüblichen Kühlschranks zu entwickeln und ihn damit für eine breitere Masse zugänglich zu machen. Nach elf Jahren Haltedauer bringt ARDC das Unternehmen an die Börse. Aus dem ursprünglichen Investment von 70.000 US-Dollar werden 355 Millionen. DEC ist übrigens in den Folgejahren zunächst in Compaq und später in Hewlett Packard und Intel aufgegangen.

Viele weitere Unternehmen, die heute zu den erfolgreichsten der Welt gehören, sind mit dem Kapital und der fachlichen Expertise von Private-Equity-Fonds groß geworden – darunter etwa FedEx, Apple, Cisco oder Microsoft. Auch im Portfolio der RWB befanden und befinden sich Unternehmen, die mit bahnbrechenden technologischen Entwicklungen oder der Ausrichtung auf neue Nutzungsgewohnheiten mal spezialisierte Nischen-, mal riesige Weltmärkte über den Haufen geworfen haben. Dazu gehört der allseits bekannte Streamingdienst Spotify oder das Unternehmen FlixBus, das die Wettbewerber im Fernreisesektor herausfordert und inzwischen einen großen Marktanteil gewonnen hat. Etwas unbekannter ist Ihnen vielleicht Acrolinx. Die auf künstliche Intelligenz basierende Software des deutschen Unternehmens hilft seinen Kunden, verständliche und suchmaschinenoptimierte Texte zu erstellen. Auf die Technologie von Acrolinx vertraut heute

das Who-is-who der weltweit bekanntesten Marken, wie Philips oder Microsoft.

Die Entwicklung bahnbrechender Technologien oder Anwendungen sind die Leuchtturmbeispiele von Private Equity, von denen es auch weiterhin unzählige geben wird. Ein hohes Wertschöpfungspotential bietet sich vor allem aber bei den etablierten Unternehmen, die neue Technologien in ihr Geschäftsmodell einbinden müssen, um sich einen Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern zu erarbeiten. Heute bleibt wenig Zeit, auf neue Technologien zu reagieren. Kapital und Expertise von Private-Equity-Fonds stehen daher hoch im Kurs.

Digitalisierung hat Technologiezyklen stark verkürzt

Die Zyklen, in denen neue Technologien Marktreife erlangen, haben sich in der Vergangenheit stark verkürzt. Ein Beispiel, das Sie aus Ihrem eigenen Wohnzimmer kennen, verdeutlicht das: Die erste Videokassette wurde bereits im Jahr 1976 eingeführt. Anschließend dauerte es knapp 30 Jahre bis zur nächsten echten Neuerung – der Entwicklung der DVD in 1995. Nur wenige Jahre später folgte die Entwicklung hin zum Video-Streaming, wie wir es heute von Netflix, AmazonPrime und anderen Anbietern kennen. Diese Marken waren auch deshalb so erfolgreich, weil die bisherigen Marktführer nicht in der Lage waren, innerhalb der kurzen Zeit auf die Entwicklung zu reagieren. In der Folge haben sie Marktanteile an die neuen Wettbewerber verloren bzw. das Potenzial eines neu entstandenen Marktes verstreichen lassen.

Entwicklungen lösen die Vorgängermodelle nur selten mit einem harten Schnitt ab. Auch heute können Sie etwa noch DVDs erwerben

Acrolinx – Künstliche Intelligenz optimiert Texte



Veräußert im Jahr 2017; Rückfluss in Höhe von 2,5 Mio. Euro

Einzigartige Software-Plattform, die Texte „liest“, und Autoren hilft, sie zu verbessern. Unternehmen wie Adobe, Google, Siemens und Volvo gestalten ihren Content mit Acrolinx ansprechender und wirkungsvoller.

 www.acrolinx.de

WorkWave – Cloud-Software für Außendienst & Logistik



Veräußert im Jahr 2017; Rückfluss in Höhe von 3,5 Mio. US-Dollar

WorkWave bietet intuitive, cloudbasierte Lösungen für Außendienstmitarbeiter, um Aufträge mobil zu bearbeiten und Services für und mit dem Kunden abzuwickeln.

 www.workwave.com

ben. Der Markt ist allerdings stark geschrumpft. Für Unternehmen bedeutet das: Sie müssen sich neuen Entwicklungen und dem zunehmendem Tempo stellen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Die schnellen Entwicklungszyklen erfordern dabei einen hohen Kapitaleinsatz und – mindestens ebenso bedeutend – die notwendige Expertise, neue Technologien in den Firmen zu implementieren. Beides überfordert große Teile der Unternehmenslandschaft.

Private-Equity-Fonds werden zu gefragten Partnern

Heute gehen daher viele Unternehmen proaktiv auf Private-Equity-Fonds zu, weil sie Unterstützung im Zuge der Digitalisierung benötigen. Sie wollen Prozesse und Produktion digitalisieren und automatisieren, müssen Produkte in Online-Shops anbieten, mobile Anwendungen, bzw. Software entwickeln, die unabhängig von Ort und Zeit zugänglich ist, und vieles weitere mehr. Finanzierungskapital ist dabei eine bedeutende Ressource für die anstehenden Aufgaben, aber nicht die entscheidende. Der wichtigste Werttreiber in der heutigen Wirtschaft ist die Leistung von Mitarbeitern mit Spezialwissen – insbesondere im IT-Sektor. Sie sind die begehrtesten Fachkräfte. An dieser Stelle kommt das Kapital wieder ins Spiel. Denn mithilfe der Private-Equity-Fonds können Unternehmen sogenannte „Acqui-Hires“ tätigen. Dahinter verbirgt sich die gezielte Übernahme von ganzen Teams oder auch Unternehmen, um schnell qualifizierte Talente und technisches Know-how für die Digitalisierung zu gewinnen. Ein Beispiel dafür aus dem RWB Portfolio ist WorkWave. Der US-amerikanische Softwareanbieter benötigte für den nächsten Wachstumsschritt Experten im Bereich Online-Marketing und kaufte daher mit der Finanzkraft des Fondsmanagers Chicago Growth Partners kurzerhand die kleine Online-Marketing-Agentur RefGo ein.

In unseren RWB Portfolios sind kaum noch Unternehmen enthalten, bei denen digitale Maßnahmen keine Rolle bei der Wertsteigerung der Beteiligung spielen. Dabei gewinnt die Entwicklung erst in den kommenden Jahren richtig an Fahrt. Die Technologieberatung Gartner veröffentlicht jedes Jahr den sogenannten Hype Cycle. Darin stellen sie Technologien vor, die in den nächsten Jahren voraussichtlich marktreife erlangen. Einige kennt man aus der Medienberichterstattung, wie etwa Entwicklungsstufen von autonomem Fahren oder Augmented Reality. In der aktuellsten Übersicht aus dem Jahr 2018 sind allerdings auch Begriffe enthalten, unter denen wir uns heute noch kaum etwas vorstellen können, z.B. „Smart Dust“ (intelligenter Staub) oder „Self Healing System Technology“ (Selbstheilende IT-Technologie). Zukunftsfähige Unternehmen müssen sich jedoch bereits heute mit diesen kommenden Entwicklungen auseinandersetzen.

Was bedeutet das für die Anlageklasse Private Equity?

Wer Unternehmen nachweislich bei der intelligenten Implementierung neuer Technologien unterstützen kann, ist sicher bereits heute gut ausgelastet. Wer die Kombination von Finanzierungskapital und eben jener Expertise anbieten kann, dem blüht eine goldene Zukunft – denn das Wachstumspotential wächst täglich. Operativ starke Private-Equity-Fonds vereinen beide Eigenschaften. Sie genießen daher bereits heute bei Unternehmern einen sehr guten Ruf. Und als Anlageklasse gewinnt Private Equity weiter an Attraktivität für Anleger.



Horst Güdel
Vorstand & Mitgründer der RWB Group AG

SO ARBEITET IHR GELD

Seit jeher investieren wohlhabende Familien ihr Vermögen in private Unternehmen, die nicht an der Börse sind. Denn sie alle wissen: Historisch gesehen erzielen diese die höchste Rendite aller Anlageklassen – trotz Inflation.

Die RWB macht diese „elitäre“ Anlageklasse seit 1999 Privatanlegern zugänglich. Denn mit unseren

Private Capital Fonds beteiligen sie sich an über hundert Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen weltweit.

Zu unserem 20-jährigen Jubiläum möchten wir Ihnen gerne einige der Private-Equity-finanzierten Unternehmen vorstellen, die Sie bestimmt kennen!

DOUGLAS



RWB HALTEDAUER RWB VERKAUFSERLÖS

3 Jahre **1,9 Mio. €**

Douglas

Vom Seifenhersteller zur Queen of Beauty



- Die ehemalige Seifenfabrik aus Hamburg ist heute eine der erfolgreichsten Parfümerien der Welt
- Mit rund 38.000 hochwertigen Produkten einer der Marktführer im Bereich dekorative Kosmetik
- Sage und schreibe 39 Millionen Kunden sind Inhaber der sogenannten Douglas Beauty Card

BOARDS & MORE



RWB HALTEDAUER RWB VERKAUFSERLÖS

seit 2013 **bisher 820.000 €**

Boards & More Group

Abheben mit High-End-Kiteboards von Duotone



- Die Boards & More Group ist Weltmarktführer für Kitesurf-, Windsurf- und Stand Up Paddling-Ausrüstung
- Die neueste Marke unter der Boards & More Group ist Duotone, die die Marken Northkiteboarding und North Sales vereint
- Der Münchener Zielfondsmanager Emeram Capital Partners investiert für die RWB in die Boards & More Group und begleitet sie in die nächste Wachstumsphase



RWB HALTEDAUER RWB VERKAUFSERLÖS

seit 2011 **wird noch gehalten**

Airbnb

Private Unterkünfte buchen und vermieten

- Der Gründungsmythos von Airbnb hält sich bis heute hartnäckig: Zwei arbeitslose Künstler vermieten Luftmatratzen in ihrer Wohnung als Schlafplätze, um ihre Miete zahlen zu können
- Die Realität sieht allerdings etwas anders aus und ist so umfangreich, dass ein ganzes Buch darüber geschrieben wurde
- Seit 2008 mit drei Millionen Unterkünften weltweit der Big Player auf dem Reise- und Online-Immobilienmarkt

Schleich

Schleich

Von Disney zu Design Made in Germany



RWB HALTEDAUER **7,5 Jahre**
 RWB VERKAUFSERLÖS **> 500.000 €**

2,6x
Multiple

- Mickey Maus, Pluto und Bambi: Die bekannten Disney-Helden waren die ersten Figuren, die Schleich im Jahr 1955 herstellte
- Haptisch statt digital: Anfassen und Erleben ist das Motto von Schleich, um Kindern mit Spaß etwas beizubringen
- 75% Handarbeit: Die Prototypen werden mit viel Liebe zum Detail und unter höchsten Qualitätsstandards per Hand hergestellt

FLIXBUS

Flixbus

Fernbusse mit allem, was das Herz begehrt

RWB HALTEDAUER **seit 2016**
 RWB VERKAUFSERLÖS **wird noch gehalten**

- Kostenloses WiFi, GPS-Tracking, smarte Buchung per App – Flixbus nutzt alle Möglichkeiten der Digitalisierung
- Nach dem Fall des Bahnmonopols im Jahr 2013 setzt sich Flixbus sogar gegen internationale Großkonzerne durch
- Günstige Preise ab 9,99 Euro machen Flixbus zu einer harten Konkurrenz

Spotify

Spotify

Musikstreaming aus Stockholm



RWB HALTEDAUER **seit 2015**
 RWB VERKAUFSERLÖS **bisher 540.000 US\$**

- Spotify Gründer Daniel Ek war bereits mit 23 Jahren so reich, dass er nicht mehr arbeiten musste
- Doch er wollte mehr: Er verkaufte seine Statussymbole und zog ins Sommerhäuschen seiner Eltern
- Das Resultat: Die Idee, einen Streaming-Dienst zu gründen, bei dem Musik einfach gemietet statt gekauft wird



**WIR SAGEN
DANK
FÜR 20 JAHRE
ERFOLGREICHE
ZUSAMMENARBEIT
UND FREUEN UNS
AUF DIE GEMEINSAME
ZUKUNFT**

A large, full-canopied green tree stands on a grassy hill. The sky is a deep blue with scattered white clouds. The foreground is a lush green field.

www.rwbcapital.de
www.rwb-vorsorge.at