

## *Einstiegshilfe für die Emerging Markets*

*Von Tobias Bürger*

**Ein Investment in die Emerging Markets ist leichter gesagt als getan. Und das hat viele Gründe. Mit einem neuen Dachfonds adressiert die DEG Impact aus Köln nun gezielt einzelne dieser Länder, bei denen die Rahmenbedingungen besonders vorteilhaft für Eigenkapitalgeber sind. Dabei werden die Risiken über Zielfonds und handverlesene Asset Manager gestreut. Und für eine geringe Zusatzgebühr gibt es eine Garantie der EU obendrauf.**

Was hat die Region Afrika-Subsahara mit Mexiko und den Philippinen gemeinsam? Und was ist mit Brasilien, Indien, Malaysia, Indonesien und Vietnam? Sie alle sind viele Flugstunden von Deutschland entfernt. Doch da ist noch etwas anderes, das sie miteinander verbindet: Alle diese Länder bieten ausländischen Kapitalgebern vielfältige Wachstumsaussichten und zugleich auch die erforderlichen Investitionsoportunitäten, die es braucht, um als Zugereister überhaupt Fuß fassen und in die lokale Wirtschaft investieren zu können.

### **Rendite und Impact sollen verknüpft werden**

Die eingangs aufgelisteten Staaten und Regionen weisen noch weitere attraktive Eigenschaften auf: Allen Anlegern, die Wert auf „Impact“ legen – also auf eine gezielte, messbare positive Auswirkung ihrer Investition auf Umwelt oder Gesellschaft –, bieten sie den dafür erforderlichen Nährboden. Deutlich wird das im Redaktionsgespräch mit Thomas Klein. Er ist Geschäftsführer der DEG Impact. Das Tochterunternehmen der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mit Sitz in Köln wurde im Jahr 2020 gegründet, um professionelle Anleger bei Investitionen in

Entwicklungs- und Schwellenländern zu beraten. Die DEG fördert seit ihrer Gründung vor 64 Jahren Projekte, die wirtschaftlich und entwicklungspolitisch sinnvoll sowie umwelt- und sozialverträglich sind. Vor diesem Hintergrund finanziert, fördert und begleitet die Tochtergesellschaft der KfW-Bankengruppe private Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Ihre Investitionen verteilen sich vorrangig auf drei große regionale Cluster: Asien, Afrika und Lateinamerika. Dabei geht es ihr um die klassische Unternehmensfinanzierung, um die Bankenmitfinanzierung und die Projektfinanzierung für Infrastruktur. Insgesamt lag das Portfolio der DEG Ende 2025 bei 11,7 Milliarden Euro.

Doch was hat das mit der DEG Impact zu tun? „Unsere Aufgabe besteht darin, institutionelle Investoren in Entwicklungs- und Schwellenländer zu begleiten“, erläutert Thomas Klein im Gespräch mit portfolio institutionell. Mit dabei ist auch Moritz Baldsiefer, Senior Manager Investor Relations bei der DEG Impact und verantwortlich für das Fundraising und die Betreuung institutioneller Kunden.

Das Fundraising nimmt im Tagesgeschäft der Kölner derzeit eine große Rolle ein, denn die DEG Impact vermarktet ihren ersten eigenen Private-Equity-Dachfonds, den Global Growth Guarantee Fund (3xG Fund). Dieser soll professionellen Investoren Zugang zum Wachstums- und Renditepotenzial der Emerging Markets ermöglichen – und zugleich die Anforderungen institutioneller Investoren mit dem Kapitalbedarf lokaler Unternehmen zusammenbringen. Im Redaktionsgespräch berichten Thomas Klein und Moritz Baldsiefer über das Konzept des in Luxemburg domizilierten und geschlossenen Dachfonds. Er soll während

seiner Laufzeit von bis zu 15 Jahren mit einem Ankerinvestment der DEG und weiteren Kapitalgebern in Zielfonds in Asien, Afrika und Lateinamerika investieren, die wiederum in erfolgsversprechende lokale Wachstumsunternehmen investieren und mit Know-how unterstützen. Aufgrund der Wachstumsaussichten, der Wirkungsmöglichkeiten und der Verfügbarkeit von Investitionsoportunitäten favorisieren sie bei DEG Impact eben jene Regionen Afrika, Mexiko, Brasilien, Indien, Indonesien, Malaysia, die Philippinen und Vietnam.

### Ein besonderes Feature ist die EU-Garantie

Das Thema Impact war in den vergangenen Jahren für mehr und mehr Investoren sehr wichtig. Für manchen war und ist es sogar wichtiger als die Rendite. Nach Einschätzung von Thomas Klein ist diese Entwicklung abgeflacht. „Das merkt man bei vielen Investoren. Und das ist nicht negativ zu verstehen. Vielmehr ist Impact im Mainstream angekommen.“ Aber die Kapitalgeber erwarten natürlich auch eine Rendite – „gerade, wenn wir von Pensionskassen oder Versorgungswerken reden“, merkt Klein an. Viele würden Impact voraussetzen.

Der „3xG“ besitzt eine seltene Eigenschaft, die bei seiner Vermarktung helfen dürfte: Er verfügt über eine Garantie der Europäischen Union. Diese sichert bis zu einem Drittel des Kapitals im Dachfonds ab. Danach gefragt, ob es für Anleger bereits ähnlich ausgestaltete Dachfonds für Schwellenländer gebe, bei denen eine Art Garantie implementiert worden sei, antwortet Moritz Baldsiefer so: „Wir haben das auf Dachfondsebene bisher in der Ausgestaltung noch nicht gesehen. Wenn man jedoch einzelne Zielfonds in der Impact-Welt begleiten möchte, findet man vereinzelt Blended-Finance-Mechanismen, bei denen es Junior und Senior Stakeholder gibt und bei denen entsprechende First-Loss-Mechanismen etabliert werden.“

Eine Erfolgsbeteiligung sei auf der Dachfondsebene nicht vorgesehen, sagt Baldsiefer. „Und die Interessensgleichheit stellen wir dadurch sicher, dass unsere Muttergesellschaft DEG sowohl in die Zielfonds selbst als auch in den Dachfonds mit investiert.“ Und mit Blick auf die Garantie merkt er an, dass es dabei nicht nur um den Schutz vor Verlusten gehe. Sondern sie wirke sich auch positiv auf die buchhalterische Abbildung des Fonds bei den Anlegern aus, wie der Senior Manager Investor Relations bei der DEG Impact verdeutlicht: „Was alle Private-Market-Investments gemeinsam haben – egal wohin sie investieren –, ist das buchhalterisch unschöne Event der J-Curve am Anfang: Es werden erst einmal Kosten akkumuliert und der Fonds verliert an Wert.“

Wie Baldsiefer verdeutlicht, löse man mit einem Garantiemechanismus dieses Thema direkt buchhalterisch auf: „Der Wert der Garantie steigt, wenn die Zielfonds unter den Einstandswert fallen und gleicht so etwaige Verluste in der Anfangsphase bis zu einem

Drittel des Gesamtfondskapitals aus.“ Zugleich verdeutlicht der Fachmann, dass dieses Feature am Anfang, als die Idee des Dachfonds mit Garantie aufkam, gar nicht die Hauptintention der DEG Impact gewesen sei, „sondern es ging darum, das subjektiv wahrgenommene Risiko aus Sicht der Anleger herauszunehmen und mit der Garantie ein Stück weit abzufedern“.

Und wie funktioniert diese Kapitalgarantie? DEG-Impact-Chef Klein beschreibt es so: „Sie dient vor allem als Stabilisierung in volatilen Phasen und stellt insbesondere für unerfahrenere Investoren einen wichtigen Mehrwert dar.“ Unterschreitet der Dachfonds den Einstandswert in Euro, gleicht die Garantie den Verlust aus. Die Absicherung greift dabei bis zu einer Höhe von maximal einem Drittel des Fondsvolumens. Die DEG Impact fungiert beim Global Growth Guarantee Fund als Advisor des Fondsverwalters Hansainvest. Beim Fondsvolumen peilen sie in Köln 300 Millionen Euro an. Das First Closing werde für das Ende des zweiten Quartals angestrebt. Bis dahin sollen mindestens 75 bis 80 Millionen Euro zusammenkommen.

### Eigenkapitalmangel und Nachhaltigkeitsziele

Ein Ziel des Fondsmanagements ist es, ökologische und soziale Verbesserungen bei den Portfoliounternehmen zu erzielen und damit einen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der jeweiligen Regionen zu leisten. Danach gefragt, warum es dafür privates Kapital brauche und ob die Länder das nicht mit eigenen Mitteln bewerkstelligen könnten, entgegnet Klein: „Sie sind natürlich selber auch dabei.“ Aber faktisch fehle das notwendige Kapital in den Ländern. „Es gibt einfach zu wenig Investoren. Und da reden wir nicht nur über Afrika, sondern beispielsweise auch über Malaysia.“ Dort gebe es zwar einen Sovereign Wealth Fund, der sich um die eigene Region kümmert. Es mangle aber nicht nur an der Kapitalausstattung, sondern auch am internationalen Netzwerk, das es braucht, um diese Länder weiter nach vorne zu bringen. Das betreffe neben Afrika auch sehr stark Asien und Lateinamerika.

Voraussichtlich wird der geplante Dachfonds der DEG Impact Anteile an bis zu 15 Zielfonds halten und so indirekt an etwa 200 Unternehmen beteiligt sein. „Wir haben in der Vergangenheit immer wieder entsprechende Anfragen von Interessenten erhalten. Dabei stand die Frage im Raum, welche Möglichkeiten es gibt, in den Emerging Markets zu investieren“, berichtet Geschäftsführer Klein von den ersten Ideen für den Fonds.

### Erfahrungsschatz und Netzwerk der KfW sollen helfen

Obwohl die DEG Impact gerade einmal sechs Jahre alt ist, besitzt sie das Rüstzeug einer über Jahrzehnte hinweg gewachsenen Organisation. Schließlich kann sie auf den Erfahrungsschatz und das Netzwerk der Mutter zurückgreifen, die neben ihrem Hauptsitz am Rhein auch Büros in Asien, Afrika und Lateinamerika unterhält.

Und innerhalb der KfW-Bankengruppe können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter außerdem auf ein Netzwerk von rund 80 Standorten weltweit zugreifen. „Wenn man sich die Emerging Markets global vor Augen führt, dann gibt es risikoreichere und risikoärmere Regionen“, unterstreicht Gesprächspartner Klein. Von der Tendenz her könne man sagen, dass die DEG in den risiko-reicheren Regionen eher mit Darlehensprodukten arbeitet. In den risikoärmeren Regionen wiederum präferiert sie Equity oder Mezzanine-Kapital. „So kann man die Risiken besser managen.“

Die DEG investiert auch selbst in Fonds. Und die DEG Impact kann sich bei der Zusammenstellung ihres Dachfonds auf diese Expertise stützen. Man fange also nicht bei null an. Das Investmentuniversum umfasst alle Fonds oder Fondspartner, in denen die DEG schon investiert ist oder das in absehbarer Zeit sein wird. „Aus diesem Fundus selektieren wir die Fonds, die vor allem unter Return-Gesichtspunkten passend sind für institutionelle Investoren“, erläutert Klein. Im Fokus stünden jene Fonds, die das meiste Aufwärtspotential bieten und ausreichend diversifiziert sind. „Zusätzlich tracken wir den Impact und stellen daraus ein Impact Reporting zusammen.“

### Ein Dachfonds mit der Allianz

Kapitalmarkterfahrung hat die DEG Impact zuvor bereits beim Dachfonds „Africa Grow“ gesammelt: Die KfW Entwicklungsbank hatte den Dachfonds Ende 2019 im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ) mit Allianz Global Investors ins Leben gerufen, um finanzielle Mittel für afrikanische Private-Equity- und Venture Capital-Fonds bereitzustellen. Anlageberater des Fonds ist die DEG Impact. Unternehmen der Allianz-Gruppe waren damals unter den Kapitalgebern. Juristisch betrachtet ist der 3xG Fund jedoch der erste Dachfonds der DEG Impact.

Erste Kapitalzusagen dafür gibt es von der DEG und von einer deutschen Stiftung. Und man befinde sich in weiteren Gesprächen mit Pensionskassen, kirchlichen Einrichtungen und Family Offices, heißt es. „Wir sprechen die gesamte institutionelle Welt an“, erklärt Moritz Baldsiefer.

### Es geht um Diversifikation, Wissbegier, Lerneffekte

Das Produktangebot stellt nach Angaben Kleins eine Ergänzung am Markt für alternative Investments dar. „Die Anleger suchen nach Diversifizierung – zum Beispiel abseits von US Buyouts.“ Mit dem 3xG Fund geht es über etablierte Märkte hinaus. Dabei spielen für die Investoren nicht nur die Diversifikation, sondern auch Wissbegier und Lerneffekte eine Rolle. Denn mit einem solchen Fund of Fund „will man sich auch neue Märkte erschließen und Know-how erarbeiten“, sagt er. „Ein Grund dafür könnte sein, dass man realisiert hat, dass die Wachstumsmärkte weder in Europa noch in den USA liegen, sondern in Entwicklungs- und Schwellenländern.“

Der DEG-Impact-Geschäftsführer zeigt sich überzeugt, dass dem Dachfonds-Investment aufseiten der Anleger weitere, dann aber noch zielgerichtete Aktivitäten in den Emerging Markets folgen werden. „Ich kann mir gut vorstellen, dass sie nach dem gemeinsamen Investment ein klares Bild davon haben, welche Märkte sie besonders interessieren.“

Auch Moritz Baldsiefer hält es für wahrscheinlich, dass die Investoren, die jetzt mit dabei sind, in den kommenden Jahren ihren Fokus verstärkt auf einzelne Länder und Regionen richten werden. Zum Beispiel auf Malaysia oder Südafrika – und das mit Ziel- oder auch Dachfonds. „Wir wollen gemeinsam mit den Investoren wachsen und stellen uns entsprechend auf“, sagt er zum Abschluss.



Bild: DEG Impact

Moritz Baldsiefer hält es für wahrscheinlich, dass die Dachfondsanleger ihren Fokus später verstärkt auf einzelne Länder richten werden.



Bild: DEG Impact

DEG-Impact-Chef Thomas Klein kann auf den Erfahrungsschatz und das Netzwerk der KfW-Bankengruppe zurückgreifen.