

"Wir sind die solide europäische Alternative"

Der Markt für Kredite von Privaten ist in den USA ins Wanken geraten. Finanzierungsfachmann Nicolaus Loos sieht in Deutschland dennoch große Chancen für innovative Fondskonzepte.

Von Daniel Mohr, Frankfurt

Nicolaus Loos weiß, was heikle Situationen an den Finanzmärkten sind. Er war für J. P. Morgan in London und New York und dann für Morgan Stanley in Frankfurt tätig, als die Finanzkrise hereinbrach, zuständig für Kreditstrukturierung und das Finanzierungsgeschäft. Dann folgte der Wechsel in den Mittelstand. Die neue Aufgabe war es, ausgerechnet für einen Namen wie die IKB nach der Finanzkrise Vertrauen wieder aufzubauen. Es gibt einfachere Missionen in der Finanzbranche.

"Damals ist es uns gelungen, mit einem sehr kleinen Team auf Platz zwei der League Tables für das strukturierte und Leveraged-Finance-Kreditgeschäft für den deutschen Mittelstand zu kommen", sagt Loos. Als junger Vertriebschef begleitete er bei der IKB den Aufbau der ersten Kreditfondsplattform in Deutschland, noch lange bevor das Wort "Private Debt" im hiesigen Markt bekannt war. Insgesamt drei größere Kreditfonds wurden aufgelegt. Doch die mit Steuergeld gerettete Bank wollte die erfolgreich aufgebaute Kreditfondsplattform nicht weiterführen, verhinderte auch ein Herauskaufen durch Loos und sein Team und stellte das Geschäft ein. Eine nicht rationale Entscheidung der Bank, wie Loos noch heute findet.

Er kennt den Finanzierungsmarkt wie nur wenige und sieht heute größeres Potential denn je. "Eins plus eins ergibt in der Bankenwelt selten zwei, und so ist der Merger der Credit Suisse mit der UBS und auch der absehbare Zusammenschluss von Unicredit /HVB mit der Commerzbank zweifelsfrei ein Wegfall von Finanzierungsoptionen für den deutschen Mittelstand", sagt Loos. Diese Lücke möchte er schließen. Der Sohn Hamburger Eltern, geboren in Singapur, aufgewachsen in New York, sieht seine geschäftliche Zukunft daher im alternativen Finanzierungsgeschäft in Kerneuropa.

Mit der Deutsche Credit AG hat er ein Unternehmen gegründet, das Investorenkapital und die Kreditnachfrage des Mittelstands vor allem in Deutschland, aber auch in Österreich, der Schweiz, den Beneluxländern und Skandinavien zusammenbringen soll. Zunächst erschwerte Corona den Aufbau, da Finanzierungsgeschäft viel mit Vertrauen und persönlichen Gesprächen zu tun hat. Danach versetzten der Ukrainekrieg und die folgende Zinswende die Finanzierungsmärkte in Stress. Als "i-Tüpfelchen" kam in diesem Jahr dazu, dass nun in den USA das ein oder andere Geschäftsmodell der Kreditvergabe mit Investorenkapital über Private Debt in Schieflage geriet.

Loos redet nicht um den heißen Brei herum. Er hält die "Weltuntergangsstimmung", wonach Private Debt die nächste Finanzkrise auslöse, für vollkommen übertrieben. Aus seinen 25 Jahren Berufserfahrung im Finanzierungsmarkt weiß er aber auch, dass verunsicherte Kunden nun einmal keine Geschäfte abschließen. Der Private-Debt-Fonds, den er an den Markt bringen will, befindet sich daher weiterhin "in Auflage". Und Loos braucht mitunter einen langen Atem, um Investoren zu überzeugen.

"Ich bin ja schon ein paar Tage dabei, und das ist sicher kein leichtes Marktumfeld, aber die Ereignisse der vergangenen Monate haben mich sehr bestärkt in unserer Aufstellung", sagt Loos. Punkt eins: Der Fokus der Kreditvergabe erfolge mit den genannten Regionen in

einigen der stabilsten Ländern der Welt. Punkt zwei: Die Verschuldungssituation in den USA sei eine ganz andere, höhere als im europäischen und deutschen gehobenen Mittelstand, den Deutsche Credit im Fokus hat. Punkt drei: Jeder Einzelkredit solle im Fonds maximal zwischen drei und fünf Prozent ausmachen, die Risiken werden breit gestreut. Punkt vier: Gerade ein Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten, dann sei das noch lange kein Ausfall für die Anleger. "Kredite werden dann zunächst einmal angepasst, und selbst im Insolvenzfall sind Rückzahlungsquoten von 70 bis 80 Prozent in Europa üblich", sagt Loos. "Es muss also schon sehr viel schiefgehen, damit die Rendite des Anlegers dadurch signifikant geschmälert wird."

Rund acht bis zehn Prozent Rendite stellt er in Aussicht für Anleger in der eher defensiv ausgerichteten Fondsstrategie für ausschließlich senior-besicherte Kredite. Mit individuellen Private-Credit-Mandaten für große institutionelle Kunden zur Finanzierung des deutschen und europäischen Mittelstands ist er mit der Deutschen Credit schon seit einigen Jahren im Markt aktiv, hier teils auch mit offensiver ausgerichteten Strategien.

An der Kreditnachfrageseite scheitert es nicht. Der Wegfall manch mittelstandsfinanzierender Bank, aber auch die Regulierung nach Basel III machen das Bankkreditgeschäft komplizierter, langwieriger und damit oft unattraktiver. Unternehmen kommen daher zunehmend schneller und einfacher über Konstrukte wie Private Debt an Finanzmittel, zudem können solche Kredite andere Strukturen und flexiblere Konditionen bieten.

Dass dies ein völlig unregulierter Markt sei, in dem unbemerkt das Potential für eine neue Finanzkrise heranwächst, dem tritt Loos entschieden entgegen. "Jeder Anbieter ist verschieden, aber entscheidend wird es sein, hohe Transparenz zu schaffen. Daher haben wir für unser Haus entschieden, einer der ersten deutschen Private-Credit-Anbieter zu sein, der eine umfangreichere Bafin-Lizenz haben wird", sagt Loos. "Ich halte so eine Lizenz für absolut erfolgskritisch, und es ist unser Anspruch, hier Vorreiter zu sein als ein Statement für Qualität und gutes Risikomanagement. Den teils enormen Auflagen der Bafin wollen wir uns proaktiv stellen, um so das Vertrauen in die Anlageklasse weiter zu stärken."

Nach einem ersten Bafin-Antrag im Jahr 2019 mit "positivem Feedback", der allerdings coronabedingt nicht weiterverfolgt wurde, soll im zweiten Halbjahr der Bafin-Antrag wieder aufgenommen und 2027 zum Erfolg gebracht werden. "Es gibt eine sehr dezidierte Guideline der Bafin auch für Kreditfonds, sehr an Banken angelehnt, aber die scheint unter Private-Debt-Anbietern noch nicht allseits bekannt oder akzeptiert zu sein", sagt Loos. "Langfristiger Erfolg im Kreditgeschäft ist meiner Überzeugung nach aber nur dann möglich, wenn es keinerlei Zweifel an der Vertrauenswürdigkeit der Kreditprozesse gibt." Loos hat seine GmbH im vergangenen Herbst daher in die transparentere Rechtsform einer AG umgewandelt und einen Aufsichtsrat mit renommierten Persönlichkeiten der Finanzbranche besetzt wie Martin Korbmacher oder Achim Pütz. "Damit unterstreichen wir, dass wir hoch professionelle Strukturen schaffen möchten."

Rund ein Dutzend fest angestellte Mitarbeiter hat Loos in Büros in Frankfurt, Hamburg, Zürich und Luxemburg. Ergänzend greift das Unternehmen auf ein großes Team an Industriefachleuten innerhalb der Plattform zurück. Bis zum Jahresende ist ein weiterer Ausbau der Vertriebsstrukturen geplant. Loos spricht von einer rasant wachsenden Nachfrage im Mittelstand aus seinen mehr als 5000 Kundenkontakten allein aus Zeiten der IKB, die aktiv betreut werden wollen: "Viele Finanzierungssituationen können Unternehmen mit Banken nicht mehr umsetzen. Wir können ihnen maßgeschneiderte, flexible und transparente Angebote ohne 500 Seiten Kredit- oder Anleiheprospekt machen."

Auch sei der Anleihemarkt für die meisten Mittelständler ungeeignet. "Dort geht es selten

unter 250 Millionen Euro Finanzierungsvolumen los", sagt Loos. "Wir können dagegen auch gut Finanzierungen von 20 bis 100 Millionen Euro bereitstellen." Ein Gesamtvolumen von zehn Milliarden Euro an Finanzierungsvorhaben im Zieluniversum habe sich bisher in Gesprächen im Mittelstand ergeben. "Das ist unsere Pipeline vorneweg, und diese bauen wir weiter kontinuierlich aus", sagt Loos.

Mischfinanzierungen mit Banken hält er dabei durchaus für denkbar, und auch strategische Kooperationen zwischen Private-Credit-Anbietern und Banken sind für ihn ein Weg. "Daraus können sich Win-win- Situationen für alle Beteiligten ergeben: für die Banken, Unternehmen, Investoren und uns." Aus diesem Grund ist Loos als einer der ersten Kreditfondsmanager in Deutschland auch eine strategische Allianz mit einer Bank eingegangen, der Düsseldorfer Deutsche Apotheker- und Ärztebank.

Und das Momentum auf der Investoreenseite komme zurück. "Einige große deutsche Versicherer sind völlig unbeeindruckt von den Geschehnissen in den USA geblieben und haben den Markt verstanden", sagt Loos. Bei anderen habe sich die vorsichtige Stimmung aus dem ersten Halbjahr wieder aufgehellt, gerade bei kleineren Versorgungswerken und Family Offices. "Ich würde nicht hier sitzen, wenn ich keinen Kampfgeist hätte", sagt Loos. "Es ist ein junger Markt, ein Markt, der andernorts deutlich fortgeschrittener ist, der aber in Deutschland und Kerneuropa noch besonders großes Potential hat." Der Blick auf Deutschland sei dabei von außen wieder stärker. Die avisierten Investitionsprogramme der Bundesregierung sind international weithin bekannt.

"Wir sehen eine Refokussierung auf Deutschland und Kerneuropa bei Investoren, denen der US-Markt zu unsicher geworden ist. Die besseren Renditeaussichten bei zugleich geringerem Risiko in Deutschland und Europa erscheinen zunehmend attraktiv." Stabilere Renditen stellt Loos insbesondere im Vergleich zu solchen mit Private-Equity-Fonds in Aussicht. Der Jahresauftakt mit Schieflagen einiger US-Anbieter von Private Debt über BDC-Strukturen für Privatanleger sei daher für die gesamte Branche schmerzhaft gewesen. "Aber am Ende ist es für uns eine große Chance, uns als solide europäische Alternative zu zeigen", blickt Loos zuversichtlich auf das zweite Halbjahr, um dann das Kapitalsammeln für den ersten großen geschlossenen Investmentfonds abzuschließen.

Autor/en: Mohr, Daniel

Serie: Aufmacher Finanzmarkt

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Alle Rechte vorbehalten. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv