

Private Equity für Privatanleger: Gestern, Heute, Morgen?

Markus Dittmer – Vertriebsdirektor

**Unsere langjährigen
Vertriebspartner:
Sie sind unser
Erfolgsgarant!**



Heute: „Demokratisierung“ von Private Equity wird neu erfunden...

Private Equity bei Scalable

So funktioniert das Investieren



Private Markets

Demokratisierung der Geldanlage

Bislang sind private und nicht öffentliche Märkte eine Domäne für Profianleger. Doch das Segment öffnet sich für Privatanleger.

Erhalte 12 % Marktzielrendite

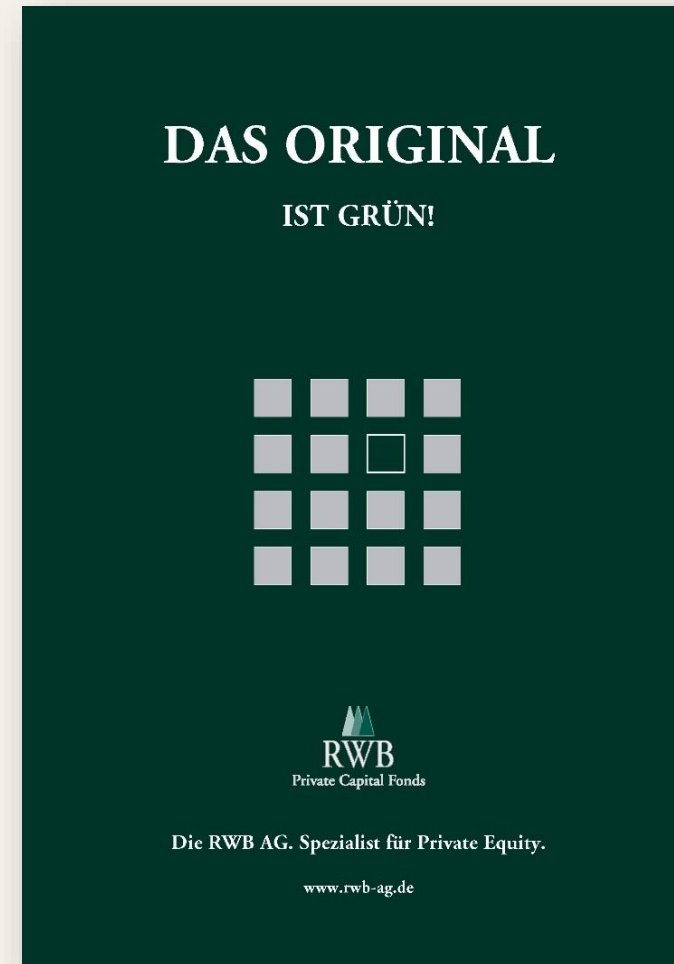
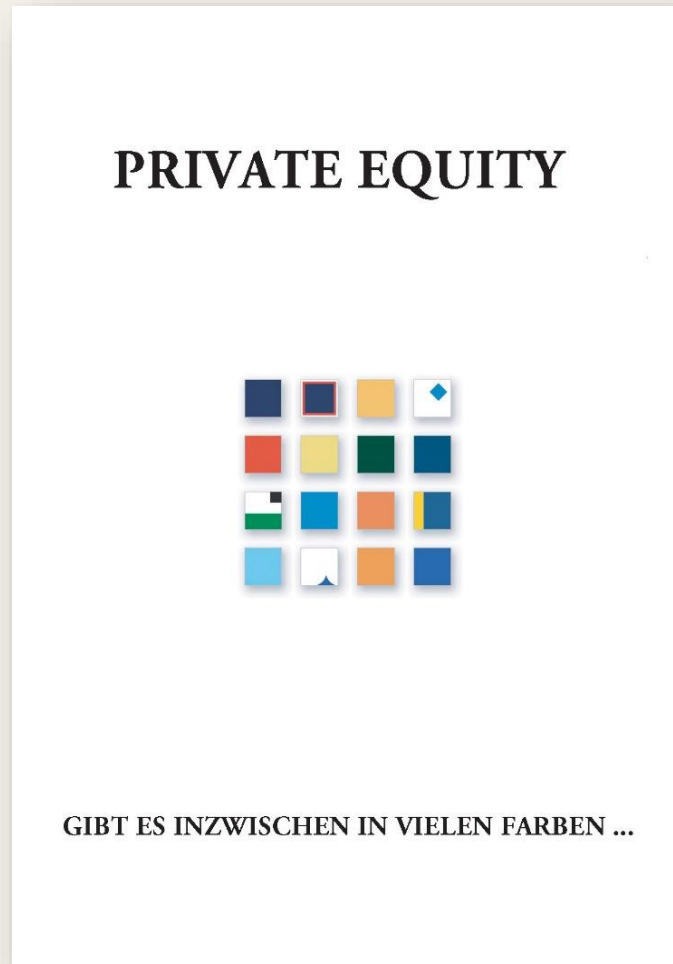
TRADE 
REPUBLIC



Wer hats erfunden? Wir aus Oberhaching!



Gestern (2004/05): Erste „Demokratisierungswelle“



Heute (2024/25): Zweite „Demokratisierungswelle“

Private Equity

 **PARTNERS
GROUP**

BLACKROCK

 **NEUBERGER | BERMAN**

LIQID

 **scalable
.CAPITAL**

Schroders

 **ODDO BHF**

 **NAO**

 **TRADE
REPUBLIC**

**...gibt es wieder in
verschiedenen Farben.**

Das Original ist grün.

Private Equity für Privatanleger – Das Original gibt es nur bei uns.
Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung sind wir der Pionier der Branche und
machen diese renditestarke Anlageklasse seit 1999 für jeden
zugänglich. Ab 50 Euro im Monat oder 5.000 Euro Einmalanlage.

www.munich-pe.com

**MPE**
Spezialist für Private Equity

Die „Demokratisierer“: Gestern



Ergebnis:

- **Knock-out der Produkte**, wegen falscher Konzeption + durch Finanzkrise verlängerten Laufzeiten
- **Knock-out der Anbieter** durch erhebliche Kapitalverluste der Anleger bei anderen Produkten (v.a. Schiffe, Filme etc.)
- **Keiner der damaligen PE-Anbieter hat überlegt** (Ausnahmen sind WealthCap, BVT)
- **Schicksal der Produkte intransparent**, im Wesentlichen mit Teilverlusten beendet

Die „Demokratisierer“: Heute



Ergebnis?

- Wie viele der Angebote gibt es noch in fünf Jahren?
- Wie wird der Umgang mit Erfahrungen und Learnings sein?
- Wie wird der Umgang mit Privatanlegern nach strategischen Rückzugsentscheidungen sein?

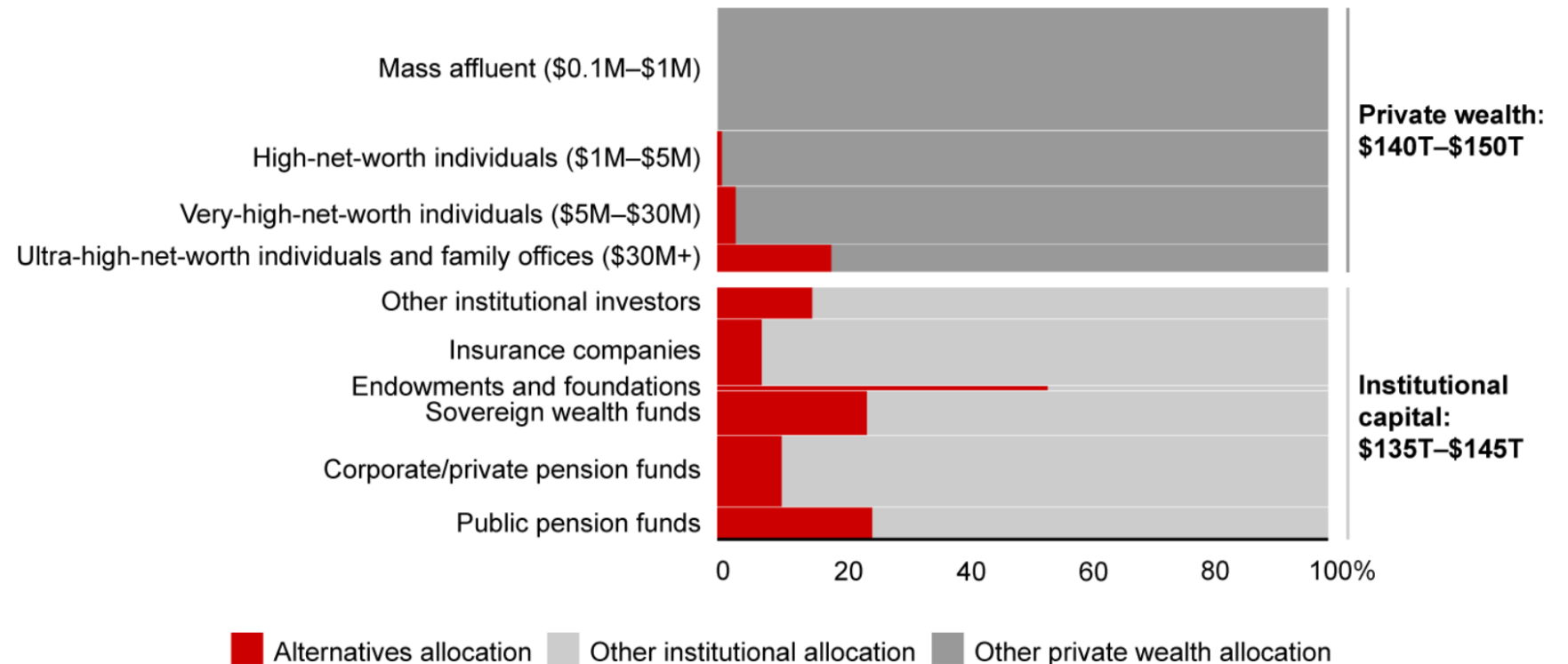
Heute Trend.
Bei uns Tradition.

Und Morgen?

Welche Vertriebswege von Private Equity für Privatanleger werden zukünftig erfolgreich sein?

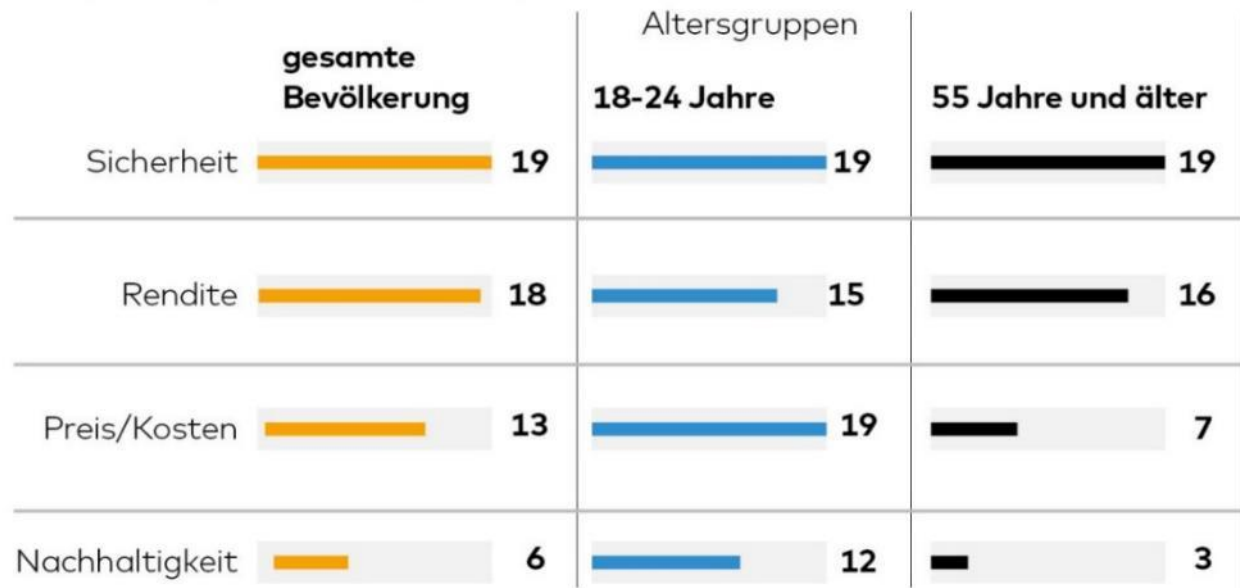
Why Private Equity Is Targeting Individual Investors

BAIN & COMPANY 



Sicherheit und Rendite gehen vor

Umfrage: Was ist Ihr wichtigstes Entscheidungskriterium für den Kauf von Anleihen, Aktien oder Fonds? Antworten in %



Quelle: BearingPoint

WELT

Quelle: Infografik WELT

Sicherheit ist das wichtigste Anlagekriterium für Privatanleger

- Eine maximal mögliche Anlagesicherheit ist für den Privatanleger, **noch vor der Rendite**, das wichtigste Anlagekriterium!
- Einen Teil seiner Anlage verloren zu haben, ist nach unseren Erfahrungen die unverzeihlichste Kritik eines (deutschen) Privatanlegers an seinem Finanzberater bzw. dem Anlageprodukt und kann zum Entzug des Kundenvertrauens führen und somit für den Finanzberater auch zum Verlust von Folgegeschäft in anderen Geschäftszweigen mit dem Kunden.

Widerstände und Herausforderungen sind hoch!

Wissen



Berater & Kunden kennen die Anlageklasse nicht

Risiko



Verwechslung mit Venture Capital („Wagniskapital“)

Intransparenz



„Nicht so transparent wie die Börse!“

Illiquidität



„Man kann nicht schnell ans Geld!“

Es wird (leider) keinen Nachfrageboom geben!

Aber Private Equity ist eine zwingende Notwendigkeit

Warum nicht?

- Unwissenheit, Desinteresse an Finanzthemen und starke intrinsischen Widerstände der Privatanleger (Langfristigkeit, Illiquidität, zum Teil Kosten) sind zu hoch
- Ein paar Lern-Apps, Webinare oder coole Finfluencer werden daran wenig ändern

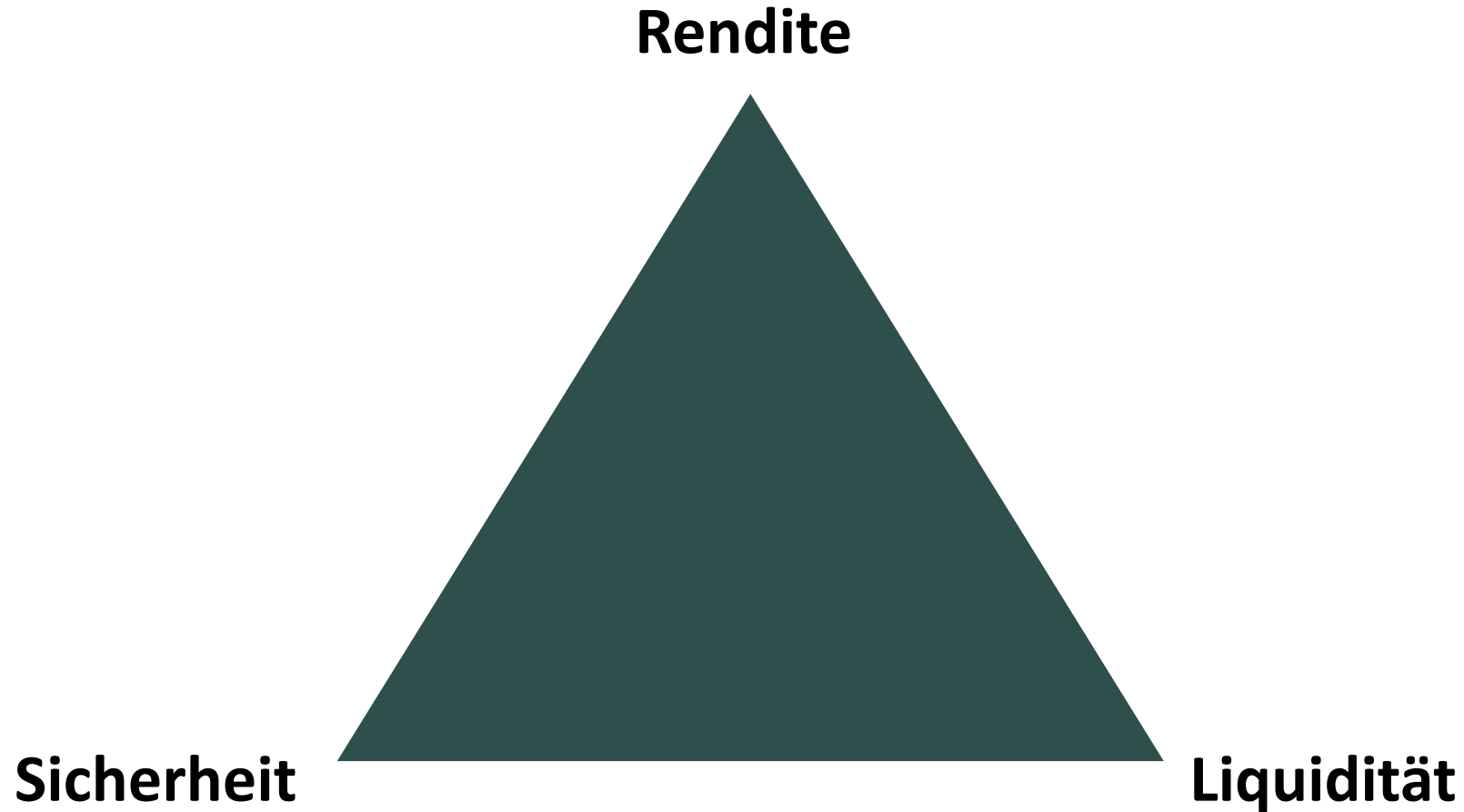
Wege zur Überwindung der Widerstände?

- Von Anlegergruppen abhängig
- Digitalaffine, finanzinteressierte Selbstentscheider (ca. 15%) vs. **nicht finanzaffine, beratungsbedürftige Anleger (ca. 85%)**
- Meine Prognose: Zwei grundsätzliche Wege werden sich etablieren

 **Hürdenumgeher vs. Hürdennehmer**

„Magisches Dreieck“

„Eierlegende Wollmilchsau“ (auch) mit Private Equity nicht möglich!



Illiquidität = geschlossenes Produkt (statt semiliquider „offener“ Evergreen-Fonds)

- Illiquides Asset braucht illiquiden Mantel
- Institutionelle Produkte sind ebenfalls illiquide
- Erfahrungen mit offenen Immobilienfonds
- Illiquiditätsprämie ohne Illiquidität?

Offener Evergreen-Fonds bewirkt tendenziell zyklisches Investieren!

- Höhere Beitritte in Boomjahren mit tendenziell höheren Einstiegspreisen (Einkauf über Durchschnitt)
- Mittelabflüsse in Krisenjahren mit tendenziell niedriger Unternehmenspreisen (Verkauf unter Durchschnitt)
- Schwache Private-Equity-Jahre überwiegen systematisch in semiliquiden Evergreen-Fonds

Vertrieb an „digitalaffine Selbstentscheider“

Die Hürdenumgeher



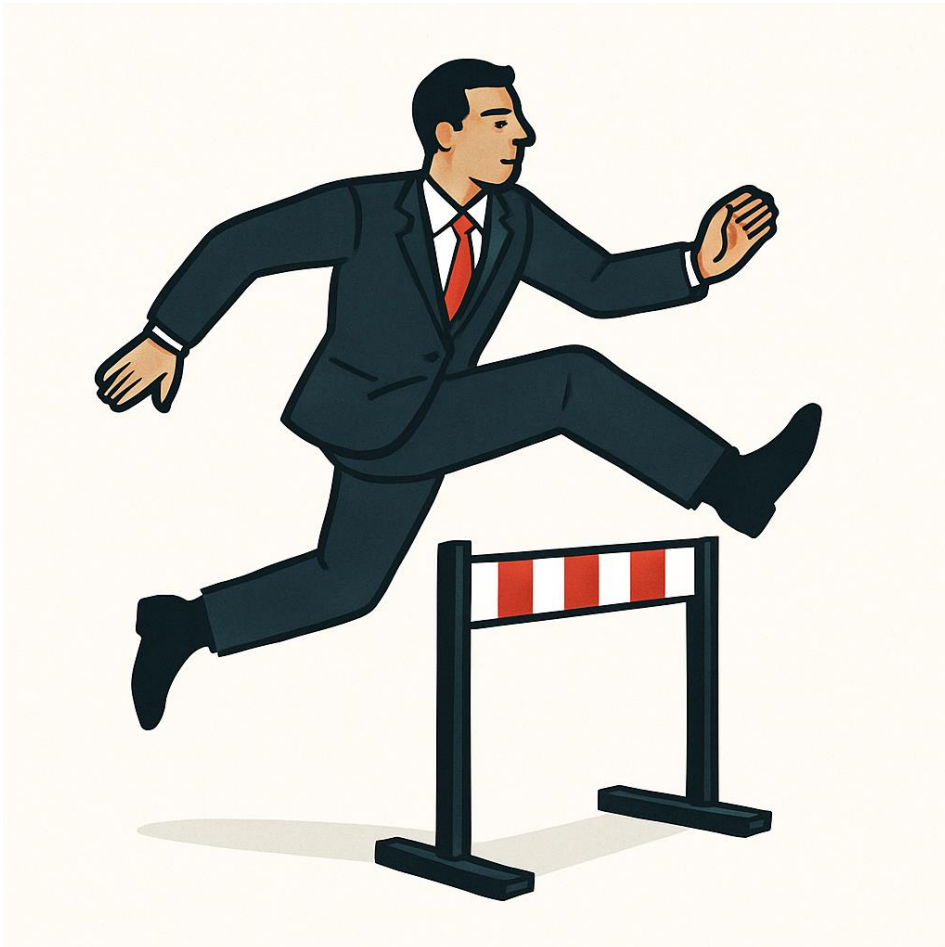
Das magische Dreieck wird (endlich) geknackt!

- Verplausibilisierung höchster Renditeverwartungen (12 – 14% nach Kosten!)
- Suggestierte Liquiditätsoptionen (semi-liquide Evergreen-Fonds)
- Verlagerung der Diversifikation auf Anlegerebene und
- Niedrigste Einstiegshürden („1 Euro“) in markenstarke Zielfonds („Probierpäckchen“)

Jedoch

- vergleichsweise (ETF) hohe Kosten für aktives Fondsmanagement, regulatorisch notwendige Bürokratie, **Abwicklung über moderne Plattformtechnologie** und v.a. (Social Media)-Marketing

Vertrieb an „nicht finanzaffine beratungsbedürftige Anleger“ Die Hürdennehmer



Illiquidität – als Voraussetzung für Renditeoptimierung – bleibt Produktbestandteil

= Private Equity muss beraten und aktiv verkauft werden!

Voraussetzung für Verkauf:

- Persönliche, auf individuelle Anlegersituation zugeschnittene Aufklärung und Wissensvermittlung
- Strukturierte Portfolioanalyse zur Bestimmung der adäquaten Beimischung (Höhe und Struktur, z.B. Core/Satelite Ansatz)
- **Durch motivierendes „Coaching“ Überwindung emotionaler Widerstände des Anlegers**

= intensive fachliche und emotionale Beratung vor Zeichnung muss adäquat – d.h. eher am Beginn der Investition - bezahlt werden

- Insgesamt hohe Kosten für aktives Fondsmanagement, regulatorisch notwendige Bürokratie **und intensive vorgelagerte fachliche und emotionale Beratung**

Beide Wege haben vergleichbare Kosten!

Vergleich MPE Int. 9 mit ELTIFs-Angebot von Trade Republic

Auszug BIB – MPE International 9

Anlage 10.000 EUR	Wenn Sie am Ende der empfohlenen Haltedauer einlösen		
	bei Ratenzahlung	bei Einmalzahlung	bei Kombination aus Ratenzahlung und Einmalzahlung
Kosten insgesamt	3.892 EUR	6.055 EUR	4.312 EUR
Jährliche Auswirkungen der Kosten (*)	2,1% pro Jahr	3,2% pro Jahr	2,4% pro Jahr

Auszug BIB – Apollo

	Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 5 Jahren aussteigen
Kosten insgesamt	473 EUR	5,478 EUR
Jährliche Auswirkungen der Kosten (*)	4.5%	4.5% pro Jahr

Auszug BIB – EQT (nicht vollständig, da erfolgsabhängige Gebühren nicht beziffert sind)

Anlagebetrag 10.000 EUR		
Szenarios	Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 5 Jahren aussteigen
Gesamtkosten	735 EUR	1.936 EUR
Jährliche Auswirkungen der Kosten (*)	7,4 %	2,6 % pro Jahr

Hürdennehmer = Herausforderung und Verpflichtung des verantwortungsbewussten Finanzberaters!

Natürlich! Der Anleger bevorzugt liquide Produkte!

- Der Konsument liebt auch Produkte mit viel Zucker, diese schmecken verführerisch und erzeugen kurzfristiges Hochgefühl
- Gesunde, für die langfristige Lebensqualität wichtige Nahrungsmittel enthalten i.d.R kein Zucker



Soll der Weg von EDEKA sein, gesunde Lebensmittel zu zuckern, damit der Kunde sie kauft?

Ist es die Aufgabe des Ernährungsberaters, dem Kunden gezuckerte Produkte zu empfehlen?

Sollte der PE-Spezialist, seine illiquiden Produkte durch Liquidität verwässern?

Soll der verantwortungsbewusste Berater dem Kunden solche verwässerten Produkte empfehlen?

Im Portfolioansatz darf man natürlich auch mal zu McDonalds! Am Ende kommt es auf die ausbalancierte Ernährung – das ausbalancierte Portfolio - an!

“

Ein guter Arzt muss
auch bittere Medizin
verschreiben!

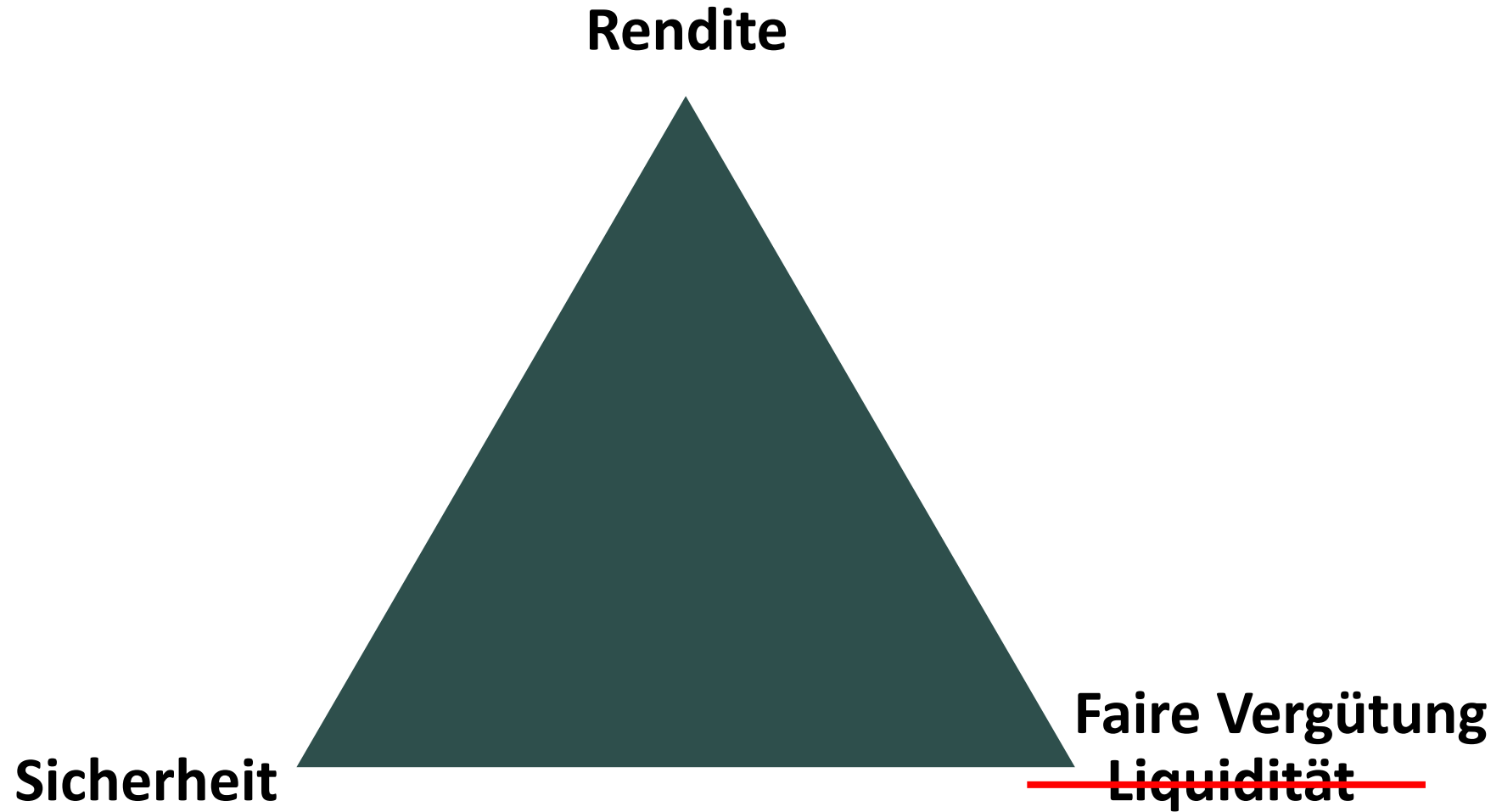
Zitat auf einer MPE-Vorstandssitzung

”

MPE

**Partner des
verantwortungsbewussten
Finanzberaters**

Hürden nehmen, statt Hürden umgehen

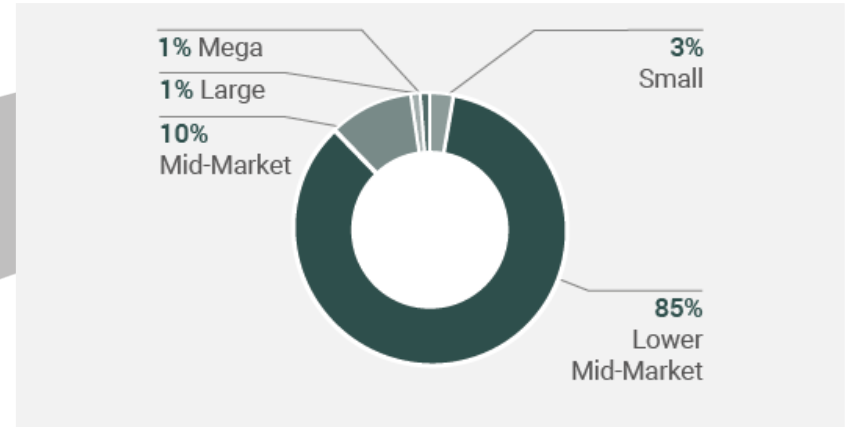


Sicherheit durch quantitative und qualitative Diversifizierung

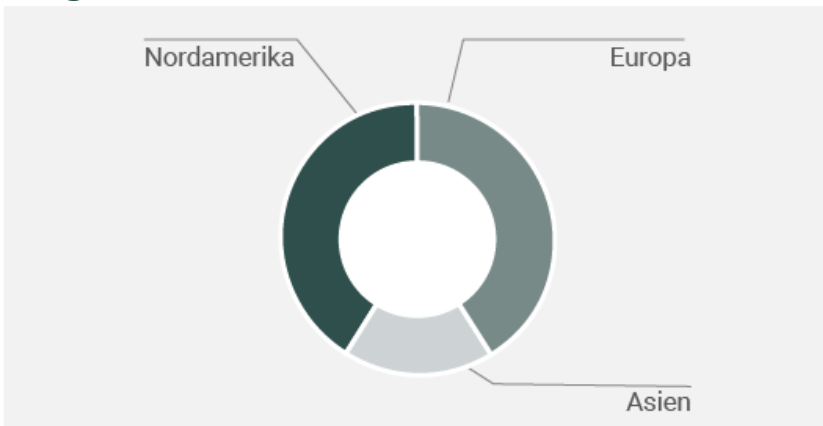
MPE Zielfonds-Portfolio (Auswahl)



Marktsegmente

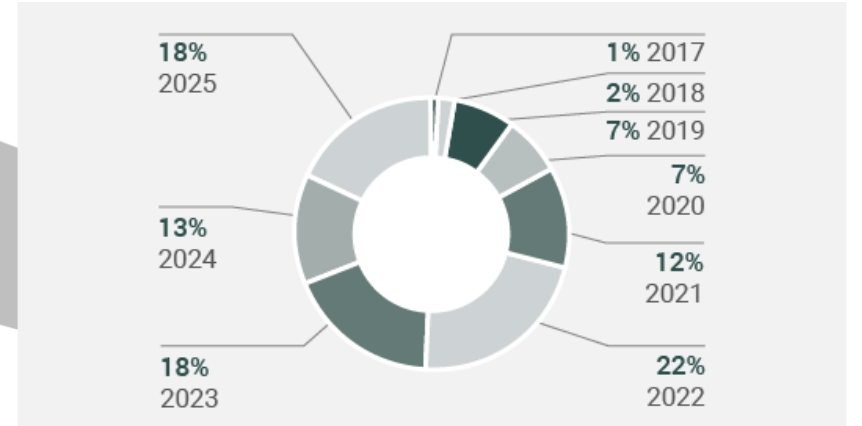


Regionen



BALANCED PORTFOLIO CONCEPT

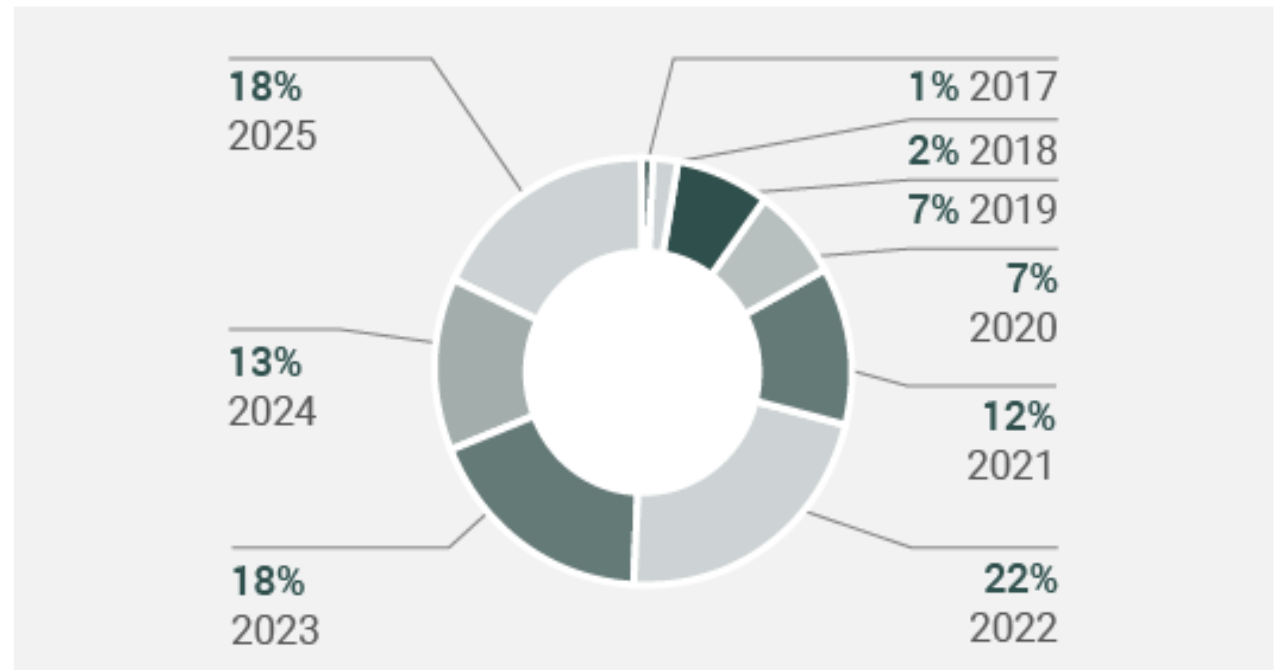
Vintage



Unterschätzt: Diversifikation über Vintagejahre!

- Performance-Unterschiede einzelner Vintagejahre sind im PE signifikant!
- Streuung über mindestens zwei Konjunkturzyklen schafft zusätzliche Anlagesicherheit!

Vintage



Entscheidend: Streuung über verschiedene Manager!

Software



Technologie



Services



Industrie



Entertainment



Produktion



Unterschiedliche Assets, die in unterschiedlichen Märkten agieren.



Produktion



Consumer



Gesundheit



Service



Lebensmittel



Software



Unterschiedliche, völlig unabhängig voneinander operierende Fondsmanager.



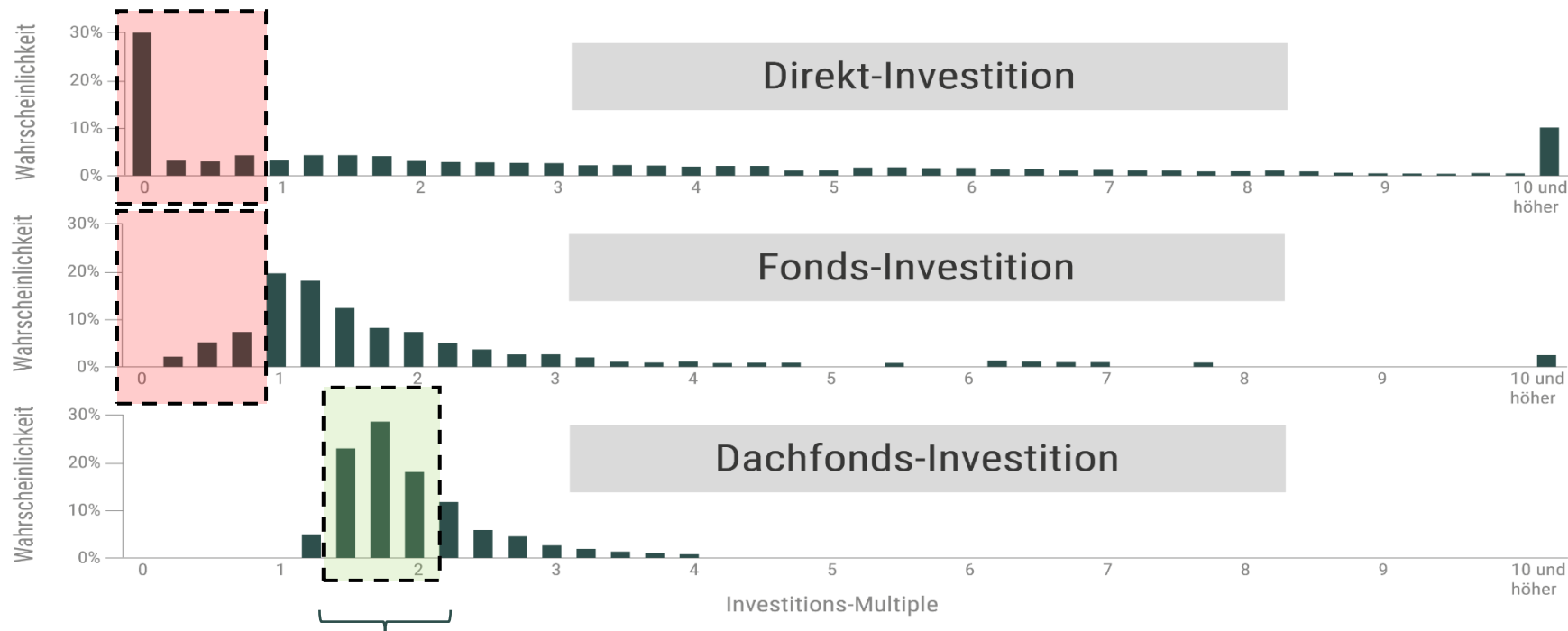
Unterschiedliche, völlig unabhängig voneinander investierende Geldgeber prüfen die Fondsmanager.



Der Dachfonds: Bester „Trade off“ von Rendite und Sicherheit

Studie „The Risk Profiles of Private Equity“ Weidig/Mathonet, P-Y (2004)

- Das Dachfondskonzept ermöglicht vor allem
 - eine sehr große quantitative Streuung und dadurch die maximale Vermeidung eines Teilverlustrisikos und
 - die höchste Eintrittswahrscheinlichkeit der durchschnittlichen Renditeerwartung der Anlageklasse PE



**Enormer Spread
der Ergebnisse**

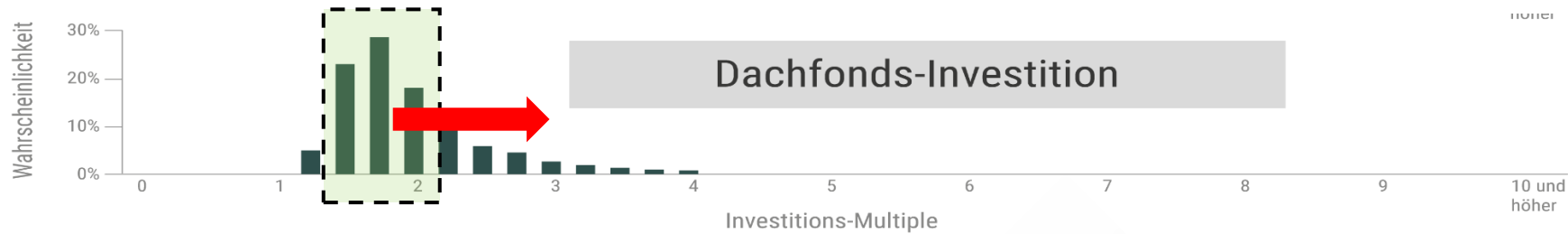


**Hohes Teilverlust-
risiko**



**Kein Teilverlust-
Risiko (ab 20
Zielfonds in
Studie)**

Sehr hohe Wahrscheinlichkeit, die hohe Markt-Durchschnittsrendite von PE zu erzielen.



MUNICH PRIVATE EQUITY PARTNERS

YOUR ACCESS TO THE WORLD'S TOP
PRIVATE EQUITY INVESTMENTS

PRIVATE EQUITY
E*CHANGE
&
AWARDS

2021 **WINNER**

PRIVATE EQUITY
E*CHANGE
&
AWARDS

2019 **SILVER**

PRIVATE EQUITY
E*CHANGE
&
AWARDS

2018 **SILVER**

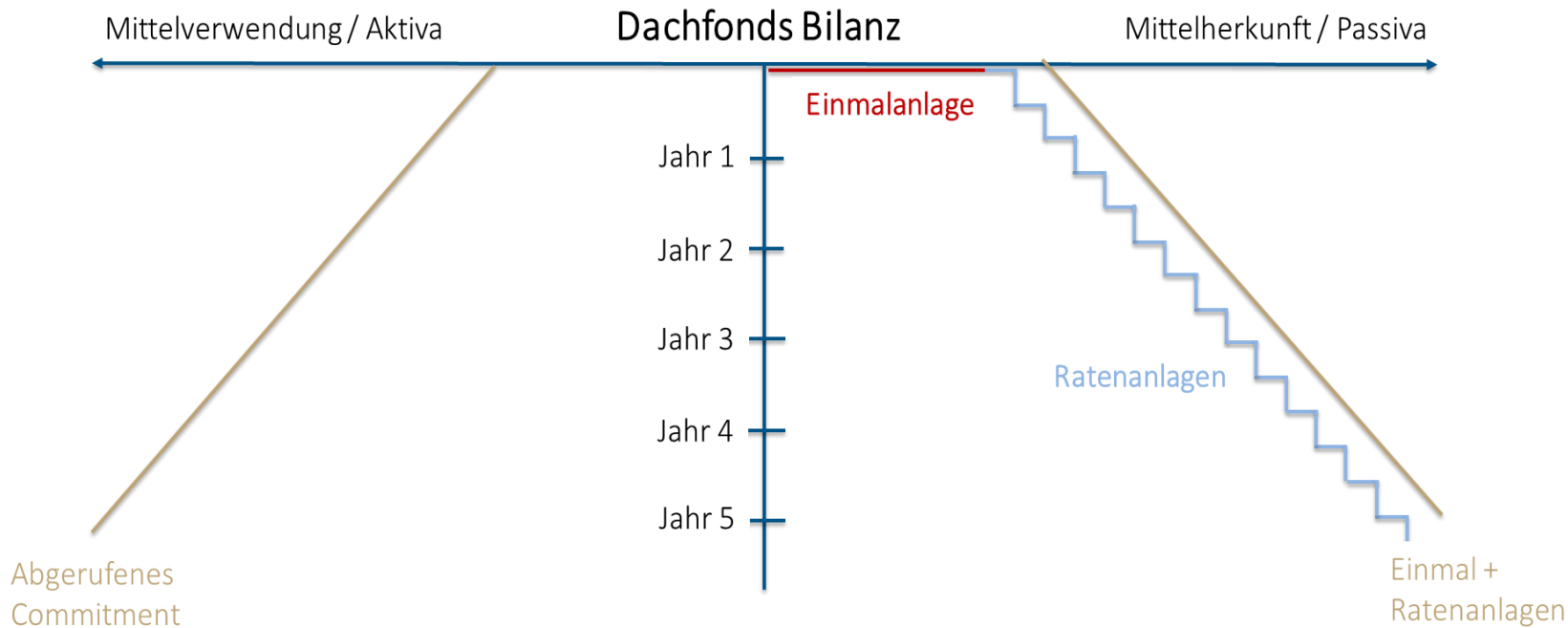
PRIVATE EQUITY
E*CHANGE
&
AWARDS

2016 **SILVER**

Optimale Ausnutzung der Illiquidität durch planbare Liquiditätsströme

Fristengerechte Bedienung der GP Commitments ohne Ergebnisverwässerung

Idealtypischer Liquiditätsverlauf durch Fristentransformation



Vorteil Planungssicherheit

- **Planungssicherheit** der Zahlung(en) für Anleger
 - Einmalanlage oder
 - Ratenanlage
- **Übernahme Planungsrisiko der Cash Flows durch MPE:**
 - Verschiedene Anlagezyklen
 - Zahlungsziele Anleger
 - Streuung Commitments
 - Gezielte Overcommitments
 - Liquiditätsreserven
- **„Just-in-time“ Investition,** keine Renditeverwässerung

Der verantwortungsbewusste Finanzberater als individueller Coach

Unerlässlich beim Vertrieb von langfristigen PE-Produkten

Berater/in

- Ausbildung
- Beratung
- „Stups“ geben, über die emotionalen Starthürden
- „Disziplinator“ fürs Durchhalten



MPE Mid Market Private Equity ELTIF

Anlegen wie professionelle Investoren. Mit Private Equity.

MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

Der erste ELTIF der MPE Unternehmensgruppe



Der **MPE Mid Market Private Equity ELTIF** bietet Privatanlegern diversifizierten Zugang zu hochkarätigen Private-Equity-Investitionen in der EU.

Anleger investieren breit gestreut in den starken europäischen Mittelstand.

*abgekürzt für MPE Mid Market Private Equity ELTIF GmbH & Co. Geschlossene Investment-KG

Warum sind Mittelstandsbeteiligungen gerade in Europa attraktiv?



Etablierter Private-Equity-Markt

Hohe Aktivität, demokratische Systeme, hoher Regulierungsstandard.

All dies schafft besonders stabile Marktbedingungen.

Heterogener & fragmentierter Kontinent

Die Vielfalt der 27 EU-Länder schafft großes Potential, mit PE-Country-Champions erhebliche Wertsteigerungen zu erzielen.

Riesiges Universum im EU-Mittelstand

Mittelstand Rückgrat sowie Wert- & Innovations-treiber der Volkswirtschaften. Anzahl an Investitionszielen sehr hoch, was Segment besonders attraktiv macht.

MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

Die wichtigsten Eckdaten

ANLAGEREGION

Außerbörsliche Investitionen in den stabilen & führenden Wirtschaftsnationen der **Europäischen Union**.

ANLAGESEGMENT

Beteiligungen im ***Lower Mid Market***. Anleger beteiligen sich an Markt- und Technologie-führern im **starken europäischen Mittelstand**.

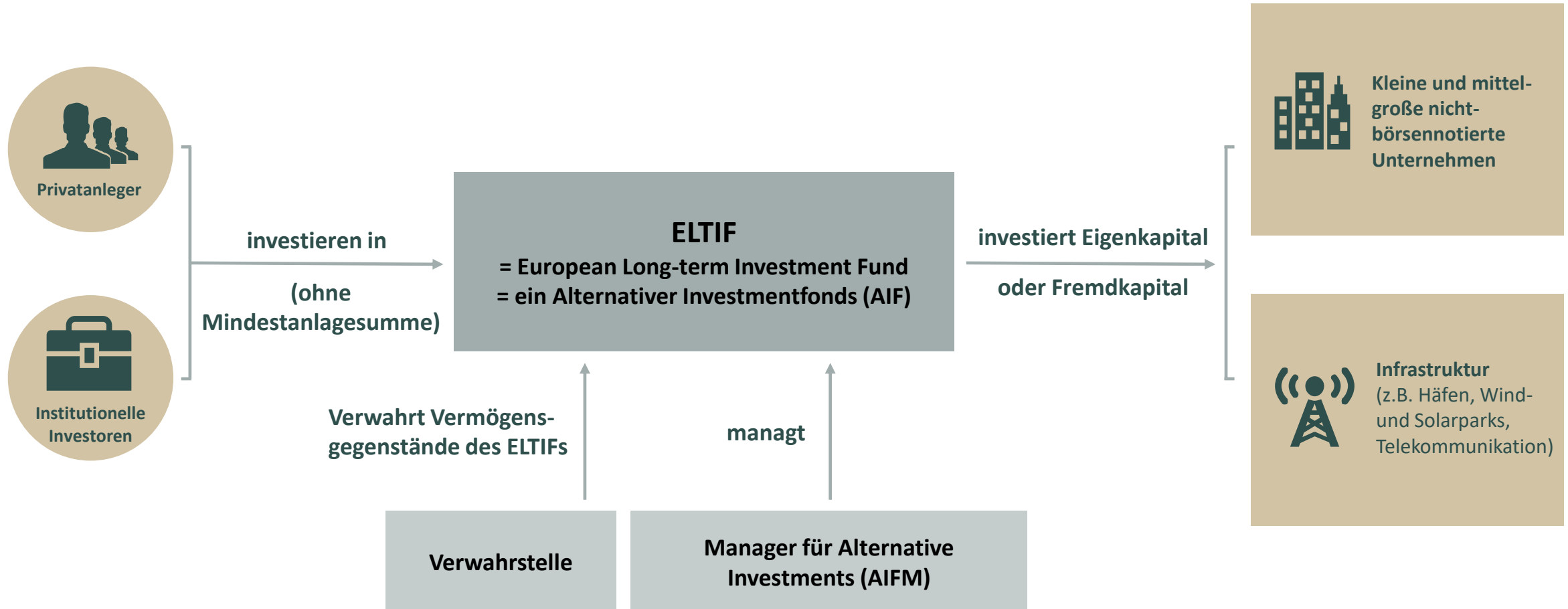
DIVERSIFIKATION

Breite Streuung des Anlagekapitals über rund **100 Unternehmen** verschiedener Branchen & Länder über die besten Zielfonds ausgewählter EU-Länder.

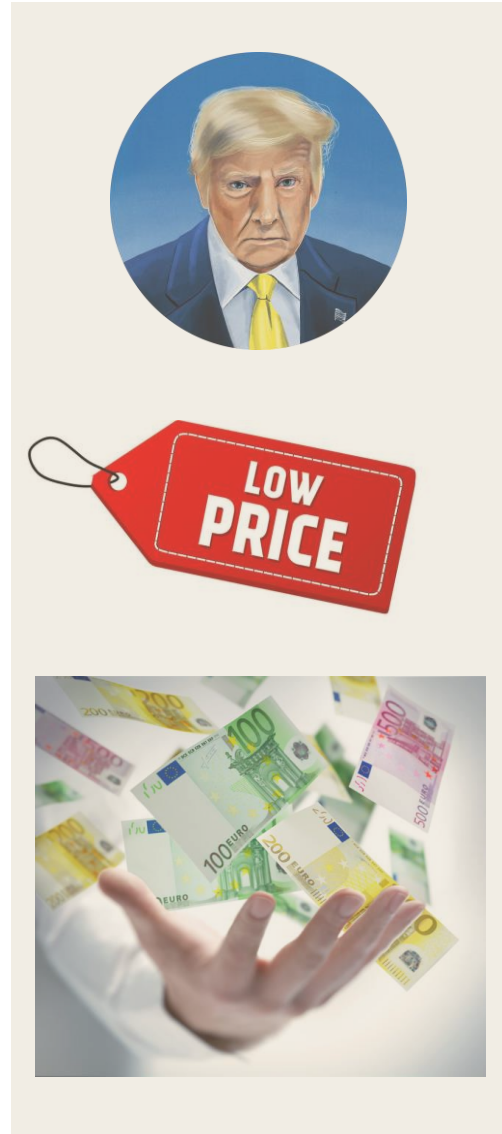
ANLAGEMÖGLICHKEIT

Beteiligung **bis zum 31.12.2025 (Verlängerung bis 30.06.2026 geplant)** möglich ab Einmalanlagen in Höhe von mindestens **5.000 Euro**.

ELTIF sollen privates Kapital für EU-Infrastruktur und den Wandel kleiner und mittlerer Unternehmen mobilisieren.

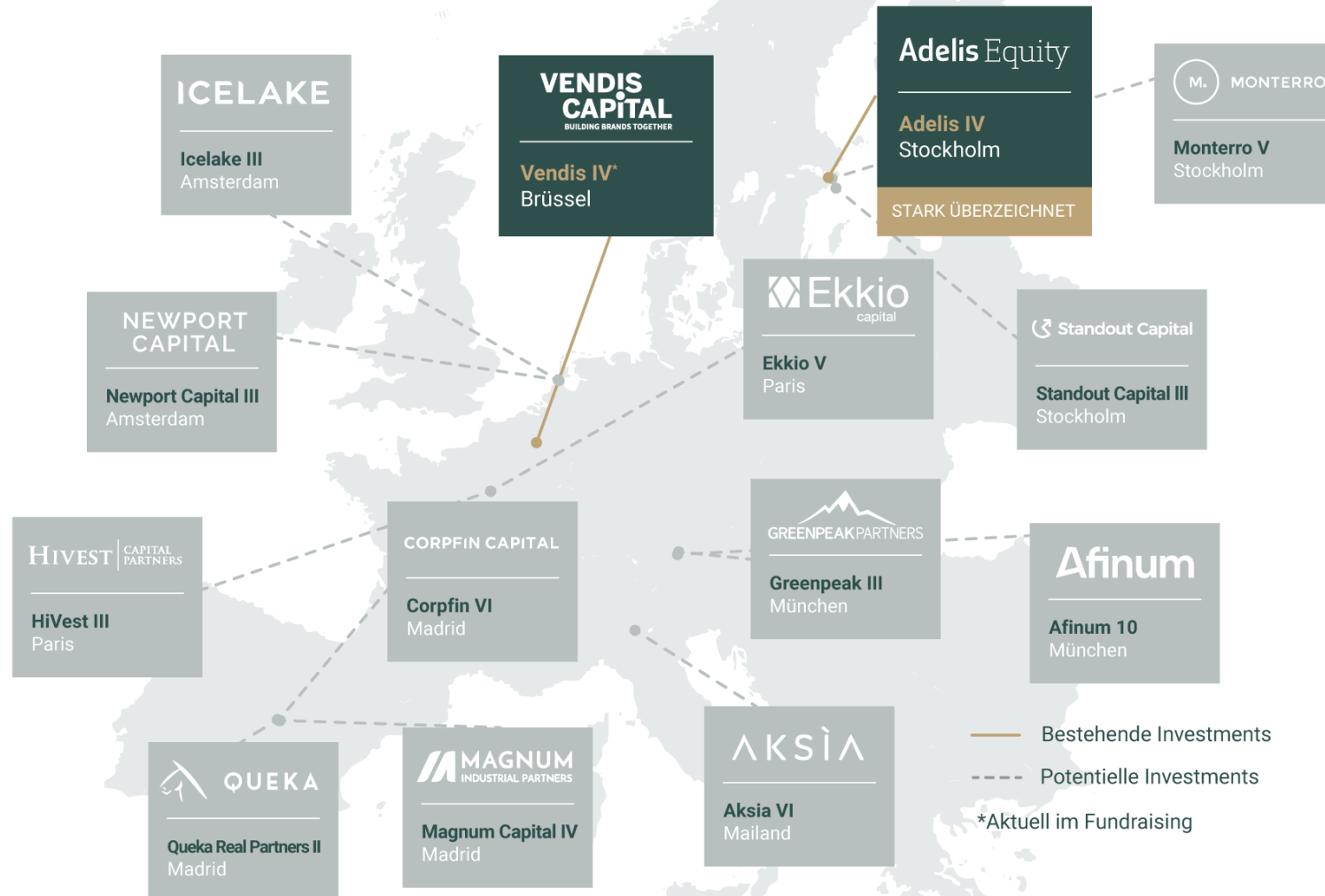


Investoren werfen vermehrt ein Auge auf Europa!

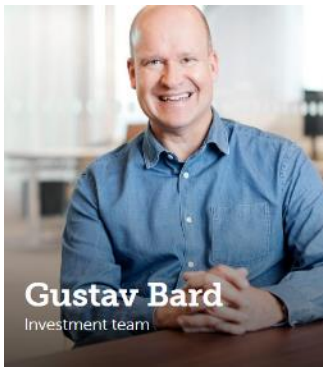


MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

Erste Zielfonds und weitere Kandidaten für das ELTIF-Portfolio



*abgekürzt für MPE Mid Market Private Equity ELTIF GmbH & Co. Geschlossene Investment-KG



Adelis Equity

Manager Hintergrund

- Sitz in Stockholm, Schweden, mit Büros in Dänemark und Deutschland
- Gegründet im Jahr 2012
- Fokus auf Lower Mid Market-Beteiligungen in den Branchen Tech-Services & Software, Unternehmensdienstleistungen, Gesundheit und Life Sciences

Investment Begründung

- Sehr erfahrenes Senior-Team mit Partner-Ansatz
- Exzellente historische Erfolgsbilanz mit einem durchschnittlichen Brutto-MOIC von 6,0x über 16 realisierte Unternehmen
- Außergewöhnliche Erfahrung mit dem Buy-and-Build-Ansatz (insgesamt rund 260 getätigte Add-on-Akquisitionen)

KEY FACTS

Zielfondsgröße:

1,6 Mrd. €

Vintage Jahr:

2025 est.

Investment Region:

**Nordics &
DACH**

Investment Strategie:

Buyout

Beteiligungsgröße:

16,5 Mio. €

Investitionsquelle:

**MPEP
Direkt**

Vendis IV

intern



**VENDIS
CAPITAL**
BUILDING BRANDS TOGETHER

Manager Hintergrund

- Hauptsitz in Brüssel, Belgien
- Gegründet im Jahr 2009
- Spezialist für paneuropäische Investments im Verbrauchersektor mit Büros in Belgien, Niederlande, Frankreich, Schweden, Deutschland und Italien

Investment Begründung

- Breit aufgestelltes und erfahrenes Senior-Team mit hervorragendem Ruf - insbesondere in Belgien
- Sektorspezialist mit starkem Fokus auf organisches Wachstum und Buy and Build
- Starke historische Erfolgsbilanz

KEY FACTS

Zielfondsgröße:

450 Mio. €

Vintage Jahr:

2024

Investment Region:

Westeuropa

Investment Strategie:

Buyout

Beteiligungsgröße:

**Ca. 20,0
Mio. EUR**

Investitionsquelle:

MPEP Direkt

So arbeitet Ihr Geld

Unternehmensbeispiele aus dem MPE Mid Market Private Equity ELTIF*



Aesthetic Enterprises

Kosmetische Behandlung
für jedes Kundensegment

Die beiden Marken Soap und BM Clinics bilden einen neuen Anbieter auf dem wachsenden Markt für kosmetische Behandlungen. Das Unternehmen aus den Niederlanden bietet sowohl kosmetische Behandlungen im Premiumsegment als auch erschwingliche Injektionsbehandlungen und bedient damit eine breite Zielgruppe.



X2O

Vertrieb von Badezimmern und
Sanitäreinrichtungen

X2O ist ein führender Einzelhändler für Badezimmereinrichtungen in den Beneluxländern und bietet preisgünstige Eigenmarken und hochwertige Fremddmarken an. Das Unternehmen bezieht seine Produkte direkt von den Herstellern und verkauft sie direkt an den Verbraucher - fehlende Zwischenhändler erhöhen die Marge.



PLAYERS

Betreiber von Indoor-Sportarenen
für Fußball und Padelball

PLAYERS betreibt in Frankreich 35 Indoor-Sportarenen mit insgesamt 144 Fußballfeldern für das Spiel 5 gegen 5 sowie mit 128 Courts für die neue Trendsportart Padelball. Mit der Organisation von Turnieren und Ligen hat sich PLAYERS eine treue Community aufgebaut und arbeitet zudem eng mit Sportvereinen und Schulen zusammen.

*abgekürzt für MPE Mid Market Private Equity ELTIF GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

MPE Website – Firmenbeispiele aktiv im Gespräch nutzen

www.munich-pe.com/news

Aktuelle Meldungen aus den MPE Portfolios

Fonds: MPE Mid Market PE ELTIF



03.02.2025

Im Portfolio: X20, Badezimmer und Sanitäreinrichtungen

[mehr erfahren](#)



23.09.2024

Im Portfolio: PLAYERS, Indoor-Sportarenen für Fußball und Padelball

[mehr erfahren](#)

Filter (1)

☐ Alle Themen

Branche

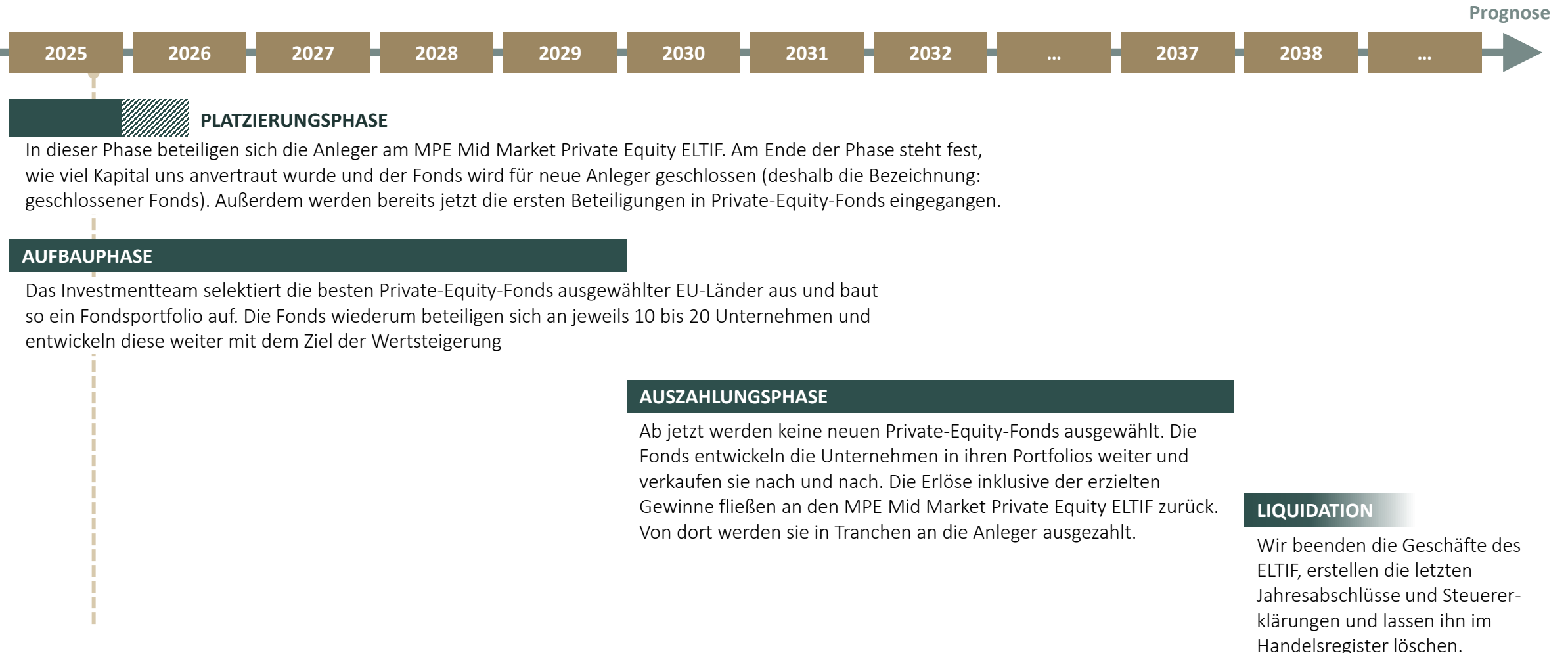
- ☐ Landwirtschaft
- ☐ Automobilindustrie
- ☐ Baugewerbe
- ☐ Bildung
- ☐ Chemische Industrie
- ☐ Einzel- & Großhandel
- ☐ Energie- & Wasserversorgung
- ☐ Finanz- & Versicherungsgewerbe
- ☐ Gesundheitswesen
- ☐ Industriegüter & -dienstleistungen
- ☐ IT & Software
- ☐ Konsumgüter
- ☐ Lebensmittelindustrie
- ☐ Medien
- ☐ Pharmaindustrie
- ☐ Presse
- ☐ Rohstoffgewinnung
- ☐ Sonstige Dienstleistungen
- ☐ Technologien & -komponenten
- ☐ Telekommunikation
- ☐ Textilindustrie
- ☐ Transport-, Logistik & Reiseindustrie
- ☐ Unterhaltungsindustrie
- ☐ Unternehmensberatung
- ☐ Verpackungsmittelindustrie

Fonds

- ☒ MPE Mid Market PE ELTIF
- ☐ RWB International I
- ☐ RWB International II
- ☐ RWB International III
- ☐ RWB International IV
- ☐ RWB International V
- ☐ RWB International VI
- ☐ RWB International VII
- ☐ RWB International 8
- ☐ MPE International 9
- ☐ RWB Direct Return
- ☐ RWB Direct Return II
- ☐ RWB Direct Return III
- ☐ RWB Direct Return 4
- ☐ RWB Direct Return 5
- ☐ MPE Direct Return 6
- ☐ RWB Cost Average
- ☐ RWB Secondary I
- ☐ RWB Secondary II
- ☐ RWB Secondary III
- ☐ RWB Secondary IV
- ☐ RWB Secondary V
- ☐ RWB India I
- ☐ RWB India II
- ☐ RWB India III

MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

Der Ablauf Ihrer Beteiligung



*abgekürzt für MPE Mid Market Private Equity ELTIF GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

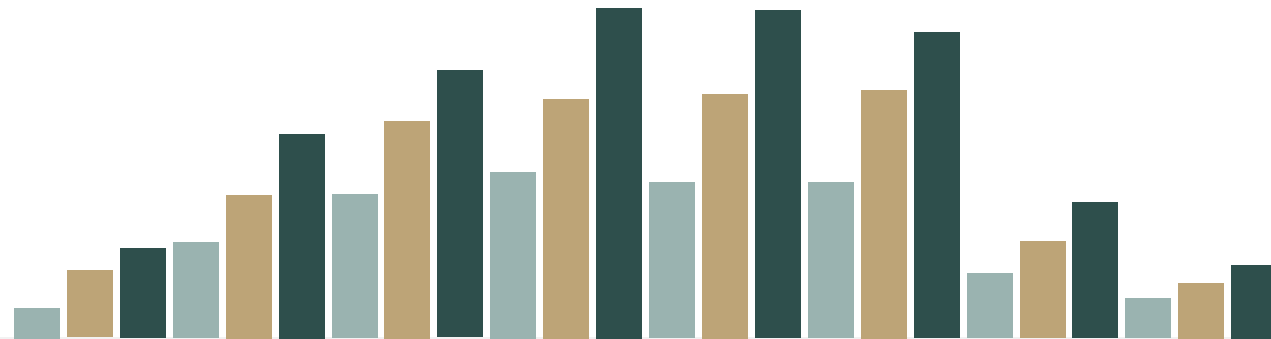
Prognostizierter Auszahlungslauf

intern

Prognose

2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	...
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-----

Optimistisches Szenario
Mittleres Szenario
Pessimistisches Szenario



ELTIF

Platzierungsphase

Aufbauphase

Auszahlungsphase

MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

Vorabverzinsung von 4%

- **4% Vorabverzinsung** auf die Einlage jedes Anlegers
- Gültig ab dem Beitritt bis zum Ende des Platzierungszeitraums
- Verbindlich für jeden Anleger und fällig vor der ersten Ausschüttung



Kostenstruktur

Agio:	5,00 %
Initialkosten:	6,90 % der Zeichnungssumme
Laufende Kosten:	1,95 % des durchschnittlichen NAV
Transaktionskosten:	1,95 % der Kapitalzusage
Kosten für Verwahrstelle:	0,14 % des durchschnittlichen NAV
Erfolgsabhängige Vergütung:	10,00 % nach 6 % Hurdle

MPE Mid Market Private Equity ELTIF*: Performance-Szenarien nach Prognoserechner

MPE Mid Market Private Equity ELTIF

Einmalanlage

> Ab 5.000 Euro



	Pessimistisches Szenario	Mittleres Szenario	Optimistisches Szenario
Jährliche Rendite (IRR) nach Kosten	1,4%	6,6%	10,2%
Notwendiger Netto-Zielfondsmultiple	1,3x	1,8x	2,3x

Steuerliche Behandlung

- Einkünfte aus Kapitalvermögen gemäß § 20 EStG
- Fester Steuersatz von 25 Prozent
(+ Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer)
- Nutzung Sparer-Pauschbetrag
(Freistellungsauftrag nicht möglich)



Produktwebsite des MPE Mid Market Private Equity ELTIF*

www.munich-pe.com/mpe-eltif



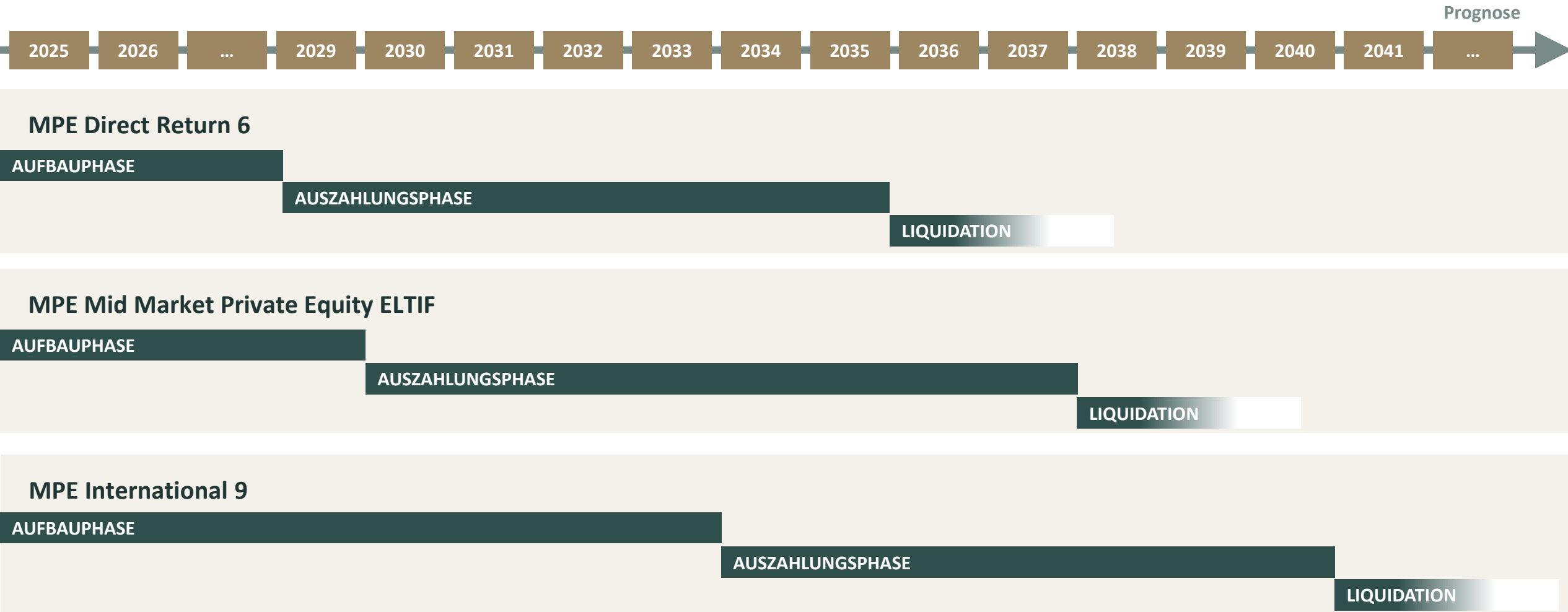
MPE Private Capital Fonds

Verschiedene Konzepte bieten den Zugang zur exklusiven Anlageklasse Private Equity

	MPE Direct Return Fonds	MPE Mid Market Private Equity ELTIF	MPE International Fonds
Beteiligungs- möglichkeiten	Einmalanlage ab 5.000 €	Einmalanlage ab 5.000 €	Einmalanlage ab 5.000 € Ratenanlage ab 50 € mtl.
Laufzeit	Auszahlungsphase beginnt am 01.01.2029 Gesamtlaufzeit („Grundlaufzeit“) bis 31.12.2035	Auszahlungsphase beginnt am 01.01.2030 Gesamtlaufzeit („Grundlaufzeit“) bis 31.12.2037	Auszahlungsphase beginnt am 01.01.2034 Gesamtlaufzeit („Grundlaufzeit“) bis 31.12.2040
Kosten	Agio: 5,00 % Initialkosten: 4,90 % der Zeichnungssumme Laufende Vergütung: 1,95 % des Ø NAV Transaktionskosten: 1,95 % der Kapitalzusage Erfolgsabhängige Vergütung: 15,00 % nach 5 % Hurdle	Agio: 5,00 % Initialkosten: 6,90 % der Zeichnungssumme Laufende Vergütung: 1,95 % des Ø NAV Transaktionskosten: 1,95 % der Kapitalzusage Erfolgsabhängige Vergütung: 10,00 % nach 6 % Hurdle	Agio: 5,00 % Initialkosten: 12,90 % der Zeichnungssumme Laufende Vergütung: 1,95 % des Ø NAV Transaktionskosten: 1,5 % der Kapitalzusage Erfolgsabhängige Vergütung: 10,00 % nach 6 % Hurdle
Anlageregion	Nordamerika und Europa	Europäische Union	Fokus auf Nordamerika und Europa; Beimischung von Asien/Pazifik ebenso möglich
Renditechancen	Mittlere Renditeerwartung 6,5 % p.a.	Mittlere Renditeerwartung 6,6 % p.a.	Mittlere Renditeerwartung 7,6 % p.a.
Prognose (Einmalanlage; ohne Agio) nach Kosten	Mittleres Szenario: 161 %	Mittleres Szenario: 176 %	Mittleres Szenario: 244 %

Beteiligungsangebot im Laufzeitvergleich

Die Phasen des MPE Direct Return 6, MPE Mid Market Private Equity ELTIF** und MPE International 9***



* abgekürzt für MPE Direct Return 6 GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

** abgekürzt für MPE Mid Market Private Equity ELTIF GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

*** abgekürzt für MPE International 9 GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Und bis bald.