

„Der Partner ist fast wichtiger als das Vehikel.“

Thomas Buckard,
Gründungsmitglied
und Vorstand von MPF

Private Markets? Ja – aber bitte mit Bedacht. Ein Gespräch mit Thomas Buckard über Geduld, Gating und die Kunst, den ersten Schuss nicht zu versemeln.

DAS INVESTMENT: Herr Buckard, Sie sind der letzte verbliebene Gründer im Vorstand von MPF und gleichzeitig operativ tätig. Wie hat sich Ihre Rolle über die Jahre verändert?

Thomas Buckard: Als ich das Unternehmen mitgegründet habe, war ich Mitte 30 – ein junger Mann mit hoher Lernkurve. Ich habe sehr viel gelernt, auch von unserem damaligen Senior-Chef, Herrn Pintarelli, unserem Namensgeber. Der Job hat sich in 25 Jahren unheimlich gewandelt. Wenn ich an die Krisen denke: 9/11, Golfkrieg, Lehman, Griechenland, Corona – das prägt natürlich. Ich bin vorsichtiger geworden in der Anlage. Das Gute ist, dass wir inzwischen viele junge Leute haben, die progressiver sind, offener, risikofreudiger. Diese Mischung aus Seniorität und jugendlichem Elan macht wirklich Spaß.

In einem Markt, wo immer mehr große Anbieter und Plattformen dominieren – welche Chancen sehen Sie für eine kleinere, agile Struktur wie MPF?

Buckard: Ich beobachte die Konzentrationsprozesse mit Sorge. Es wird immer gesagt, alle bleiben selbstständig, man nutzt nur Synergieeffekte. Das kenne ich aus meiner Bankzeit. Das ist nicht unser

Weg. Wir haben mit einer Unternehmensstiftung den Weg geebnet, dass ein Verkauf fast unmöglich ist. Wenn ich mit Unternehmern spreche und sagen kann: Ich sitze im selben Boot, wir sind auch Unternehmer – dann schafft das Augenhöhe. In München halten wir deshalb gezielt Ausschau nach einer Beraterin oder einem Berater, die ihre beziehungsweise der seine Zukunft in einem unabhängigen, inhabergeführten Haus sieht – und nicht in der nächsten Plattformstruktur.

Kommen wir zu Private Markets. Im Herbst 2024 sagten Sie, Sie beginnen vorsichtig mit 5 bis 10 Prozent der Aktienquote. Wie sieht die Realität heute aus?

„ICH HABE EIN UREIGENSTES INTERESSE, DASS DER ERSTE SCHUSS NICHT DANEBEN GEHT.“

EIN SATZ, DER BUCKARDS HALTUNG ZUM EINSTIEG IN PRIVATE MARKETS PERFEKT ZUSAMMENFASST – GEDULD VOR GESCHWINDIGKEIT.

Buckard: Wir haben noch gar nicht investiert. Da sehen Sie, ein Jahr ist vergangen, und doch ist wenig passiert in dieser Hinsicht. Es musste eine ganze Menge geregelt werden. Wir haben uns juristischen Rat eingeholt, die Anlagerichtlinien erweitert, die Kunden angeschrieben.

Wie haben die reagiert?

Buckard: 55 Prozent haben zugestimmt. Jetzt sind wir im Auswahlprozess. Ich habe ein ureigenstes Interesse, dass der erste Schuss nicht daneben geht. Denn wenn die erste Beteiligung in die Hose geht, prägt das. Der Auswahlprozess ist extrem wichtig.

Sie investieren zunächst nur in Infrastruktur und Private Equity über Eltifs als Evergreens. Welche Kriterien muss ein Vehikel erfüllen?

Buckard: Es muss ein bekannter Name

sein, eine belegte Historie, und bestenfalls ein entsprechend großes Volumen des Fonds.

55 Prozent Zustimmung – das ist eine Mehrheit, aber auch knapp. Haben Sie das unterschätzt?

Buckard: Das kommt immer auf die Perspektive an. Manche Kollegen und auch Privatize als Partner waren begeistert: Wow, 55 Prozent und über 70 Prozent Rücklaufquote! Ich hatte ehrlich gesagt etwas mehr erwartet. Aber es ist ein komplexes Thema. Unser Anschreiben war sehr risikoorientiert – Aufklärung pur. Das war eher der Beipackzettel, über die positiven Wirkungen stand wenig drin. Wenn man mit Kunden spricht, mit dem Vertrauensvorschuss, den wir haben, und unserer Vergütungsstruktur – wir verdienen nichts am Produkt, es ist egal, ob etwa die Siemens-Aktie bepreist wird oder der Eltif –, dann folgen sehr viele. Die Quote liegt dann schon eher bei 90 Prozent.

Welche Bedeutung hat der Generationenwechsel im Vorstand für die strategische Ausrichtung?

Buckard: Natürlich gab es im Vorstand eine offene Diskussion über die Vor- und Nachteile des Einsatzes von Private Markets. Ich selbst bin kein Bedenkensträger. Im Gegenteil. Ich habe gesagt, das müssen wir machen. Das ist ein weiterer Professionalitätsbeweis – nicht jeder kann die Auswahl, Betreuung und Aufklärung leisten. Die Jüngeren sind da vielleicht mit mehr Enthusiasmus dabei. Aber ich versuche immer, persönlich nicht träge zu werden. Wenn man keinen Anspruch mehr hat, funktioniert das nicht. Man muss sich Ziele setzen.

Welche Faktoren befürchten Sie bei Private-Market-Investments in Krisenzeiten als besonders kritisch?

Buckard: Das Kritischste ist, dass die nächste Krise kommen wird und Leute rauswollen, aber nicht können – Stichwort Gating. Da denke ich nicht mal in erster Linie an unsere Kunden. □

ÜBER MPF VERMÖGENS-VERWALTUNG

Die **Michael Pintarelli Finanzdienstleistungen (MPF)** wurde um die Jahrtausendwende in Wuppertal gegründet und zählt zu den größeren unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland. Das Haus betreut rund 2,3 Milliarden Euro an Kundengeldern – vor allem für Privatkunden, Unternehmerfamilien und Stiftungen.

MPF arbeitet mit einer eigenen Fondsplattform und legt Wert auf nachvollziehbare, risikobewusste Strategien. Seit 2016 gehört das Unternehmen einer Stiftung, was die Unabhängigkeit und den langfristigen Charakter des Geschäfts sichern soll.

Durch die vielen Krisen sind die extrem durchhaltefähig geworden. Wenn ich an die ersten Krisen denke, wie viele verkaufen wollten. Heute ist das eine Handvoll, maximal zwei Hände voll. Mein Risikobewusstsein ist eher, dass wir mit Co-Investoren drin sind, die per Knopfdruck eingestiegen sind und alle kalte Füße bekommen.

Das zielt vermutlich auf die Neobroker ab. Was hat die Trade-Re-public-Aktion mit Ihnen gemacht?

Buckard: Wenn ich das kurze Video mit den beworbenen "12 Prozent Rendite, ohne Kosten!", sehe – ich bin total konsterniert, um ganz offen zu sein. Ich habe vielleicht ein ausgeprägtes Gerechtigkeitsempfinden. Wir seriösen Vermögensverwalter sind stark reguliert, werden eng gescreent von der Bafin und haben ein sehr hohes Bewusstsein für Aufklärung und Transparenz. Und dann stellt sich so eine Bank hin und propagiert über ein Video eine Investition, ohne hier auf die potentiellen Risiken hinzuweisen. Ich bin fassungslos. Da sehe ich ein wenig die Parallele zur Telekom-Platzierung damals.

Inwiefern?

Buckard: Viele haben damals zum ersten Mal eine Aktie gekauft – die Deutsche Telekom. Haben sich anderthalb Jahre gefreut, dann mit Verlust verkauft und gesagt: Ich hab's immer gewusst, Aktien sind nichts für mich. Die Gefahr ist bei Private Markets genauso gegeben. Leute gehen rein, ohne risikoaufgeklärt zu sein. Wenn das in die Hose geht, schwappt das über. Wir müssen dann mitleiden, weil wahrscheinlich wieder für alle die „Daumenschrauben angezogen werden“.

Nochmal zurück zu ihrem Geschäft. Ihr Auswahlprozess dauert seit einem Jahr. Wie handhaben Sie das Bewertungsmanagement bei illiquiden Assets?

Buckard: Wir können ein Beteiligungsportfolio selbst nicht bewerten. Man kann sich nur auf die Partner verlassen. Deswegen ist die Auswahl des Partners fast noch wichtiger als die des Vehikels.

Bei einer illiquiden Anlageklasse ist Vertrauen noch existenzieller.

Buckard: Ja, so ist es.

Welche Rolle werden Private Markets in zehn Jahren spielen?

Buckard: Den Slogan „Private Markets in every Portfolio“ – das glaube ich nicht. Aber wenn nicht bei der nächsten Krise große Volumina verloren gehen und der Regulator einschreitet, dann glaube ich schon, dass in zehn Jahren in einem großen Prozentsatz der Portfolios Private-Market-Beteiligungen vertreten sein werden. Ein Argument ist, dass ich nicht

so den ständigen Strömungen des Marktes ausgeliefert bin. Denken Sie nur an den Liberation Day, als die Märkte 20 Prozent verloren haben. Das hat mich echt umgehauen. Alle reagieren zum selben Zeitpunkt gleich. Bei Private Markets habe ich das nicht. Das ist ein strategischer Bestandteil, der nicht diesen emotionalen Verwerfungen ausgesetzt ist.

Was halten Sie von Larry Finks 50-30-20-Portfolio – 50 Prozent Aktien, 30 Prozent Anleihen, 20 Prozent Private Markets?

Buckard: Von pauschalen Größenordnungen halte ich nicht viel. Es ist höchst individuell. Wir haben bei uns auch nicht alle Kunden angeschrieben, sondern eine Vorselektion getroffen. Denn wir kennen die Kunden hinter jedem Depot. Und haben die angeschrieben, von denen wir glauben, dass es passt – vom Alter, Anlagehorizont, der Struktur. Von Faustregeln halte ich nicht viel. Die Richtung finde ich aber nachvollziehbar.

Wenn Sie auf 25 Jahre MPF zurückblicken – welche Entwicklung im Kundenverhalten hat Sie überrascht?

Buckard: Die extreme Loyalität. Corona war für mich die schlimmste Krise in 25 Jahren. Ich dachte, wenn das noch ein paar Wochen weitergeht, müssen wir Leute entlassen. Es war fast Endzeitstimmung. Und dann kam fast nichts aus der Mandantschaft. Nicht wir haben die Kunden getröstet, sondern viele Mandanten haben uns getröstet: „Herr Buckard, wir haben so viele Krisen geschafft, auch die schaffen wir wieder.“ Das hat mich nicht nur überrascht, sondern extrem bewegt.

WAS BEDEUTET GATING?

„Gating“ bei Private Markets bedeutet, dass ein Fonds die Auszahlung von Geldern an die Anleger begrenzt, um die Liquidität der illiquiden Anlagen zu schützen. Es handelt sich um ein Instrument des Liquiditätsmanagements, das in Phasen hoher Unsicherheit eingesetzt wird. Es gibt verschiedene Arten, wie etwa die Beschränkung der Rücknahme von Anteilen durch den Fonds oder die Begrenzung des Auszahlungsbetrags pro Anleger.



Thomas Buckard ist Gründungsmitglied und Vorstand der MPF AG. Er verantwortet die Kundenakquisition, -betreuung und Öffentlichkeitsarbeit. Nach seiner Ausbildung bei der Deutschen Bank und Zusatzausbildung zum Effektenberater beriet er in verschiedenen Funktionen Privatkunden, zuletzt als Leiter eines Private-Banking-Centers in Wuppertal. Seit 2014 ist er Vorstandsmitglied des Verbands der unabhängigen Vermögensverwalter Deutschland (VuV).

Welche Lektion aus Ihrer Unternehmertiografie würden Sie an Kunden weitergeben?

Buckard: Durchhalten. Was man sich strategisch vorgenommen hat, auch durchhalten. Der größte Fehler ist, aus der Strategie in die Taktik zu wechseln. Also Modetrends hinterherzujagen und zu schauen, was gerade in ist. Die jungen Leute sind spontaner, risikofreudiger. Ich habe immer wieder erlebt, dass jüngere Kunden gesagt haben: Sie machen das sehr konservativ, Herr Buckard, ich möchte mehr Drive. Überweisen Sie mir 150.000 Euro. In guten Börsenphasen war das super. Zu 90 Prozent sind die alle zurückgekommen – meistens nicht

mit 150.000 Euro, sondern mit weniger. Gerade in jungen Jahren ist dieser Hang zur Selbstüberschätzung da.

Und an Vermögensverwalter-Kollegen?

Buckard: Fangt frühzeitig an, euch einen Unterbau an jungen Mitarbeitenden zu schaffen, die reinwachsen und die Philosophie mittragen. Das braucht Zeit, das ist ein Investment. Du musst früh investieren in junge Leute. Die gehen mit in Neukundenbeziehungen, werden Schritt für Schritt reingeführt. Morgen fahre ich mit einem jungen Kollegen zu einem Kunden – ich betreue den Vater, mein Kollege seine Kinder. Den Weg kann

ich nur empfehlen. Man muss auch lernen, im richtigen Moment loslassen zu können. Wer das nicht macht, dem bleibt oft nur der Verkauf. ■



Christoph Fröhlich saß mit Thomas Buckard (links) in Frankfurt und dachte: Wenn alle so ruhig blieben wie er, wären die Märkte halb so nervös.