

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Sachwertinvestments
Exklusiv-Interview mit Dr. Torsten Teichert, Vorstand Lloyd Fonds.

Asuco kündigt neue Produkte an.

Finanzdienstleistungen
Votum-Verband mit neuer Führungsebene.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Aquila Capital bringt Spezial-AIF für Infrastruktur-Investments.

Buss Capital offeriert neues Container-Direktinvestment.

Publity erhält Vertriebszulassung für Publikums-AIF „**Performance Fonds Nr. 8**“.

Zweites Direktinvestment von **Valerum Invest**.

Investmentfonds
Berenberg Bank investiert in Mittelstandsaktien.

Credit Suisse mit Long/Short-Aktienfonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
KGAL platziert 681 Millionen Euro institutionelles Eigenkapital.

MLP beschleunigt strategischen Umbau.

Nord/LB, Offen Group und **Caplantic** gründen Joint Venture.

Solvium Capital verdoppelt Umsatz und gibt weiter Gas.

Performance-Berichte (4)
Assetklasse **Private Equity** weckt Erwartung auf hohe Renditen.

Karriere
Neue Aufgaben für **Carsten Schmeding, Hans-Jürgen Schäfer** und **Marcus Kraft**.

Märkte – Seite 6
Immobilien Spanien
Aquila Capital: Vorkrisenniveau noch nicht erreicht.

Immobilien
Deutsche Asset Management beobachtet weltweit hohe Nachfrage nach Logistikobjekten.

Anleihenmarkt
J.P. Morgan Asset Management sieht Chancen bei Bonds.

Rohstoffmarkt
Stabilitas: Goldpreis im Aufwind.

Für Sie gelesen – Seite 7
Robeco fordert neue Wege der Diversifikation.

AXAIM: „Verantwortliches Investieren wird zum Muss!“

Exchange Traded Funds werden laut **Edelman.ergo** immer beliebter.

2016 wird besseres Emissionsjahr als 2015 bei AIF, ermittelt die **Dextro Group**.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Dirk Ungemach-Strähle**, Executive Consultant bei der Cofinpro AG, über das Potential der Blockchain im Kredit- und Wertpapierbereich.

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments **Exklusiv-Interview mit Dr. Torsten Teichert, Vorstand der Lloyd Fonds AG**

Das Hamburger Emissionshaus Lloyd Fonds war vor der Finanzkrise einer der platzierungsstärksten Anbieter Geschlossener Fonds. Vor einem Jahr scheiterte der Plan, die börsennotierte Lloyd Fonds AG als Schiffahrtsunternehmen neu aufzustellen. Durch neue Produkte im

Bereich der sachwertbasierten Kapitalanlagen will das Unternehmen seine ehemalige Wettbewerbsposition wiedergewinnen. Wie beurteilt Vorstand Dr. Torsten Teichert heute die Welt der KAGB-regulierten Fonds und wie wird sich Lloyd Fonds künftig aufstellen?

EXXECNEWS: Irgendwie ist die Stimmung unter den Emissionshäusern und den Vertrieben noch nicht so gut, wie eigentlich erwartet. Was ist der Grund?

Teichert: Ganz einfach deshalb, weil Geschlossene Fonds für Privatkunden derzeit sehr wenig Nachfrage haben. Ohne Nachfrage kein Geschäft. Hinzu kommt, dass das wenige Privatkundengeschäft derzeit – sagen wir es mal so – oft heikle Parameter aufweist: Sehr optimistische Renditen, hohes Risiko, immer noch zu hohe Provisionen. Da ist zu viel Vergangenheit im Spiel. Zwischen Vertrieb und Emissionshäusern ist es wie zwischen Henne und Ei: Wer macht den ersten Schritt? Wenn eine große Sparkasse in Norddeutschland nur noch zehn Millionen Euro im Retailbereich

platziert, weiß man, wie eng der geschnallte Gürtel ist.

EXXECNEWS: Was hat sich in den vergangenen Jahren geändert?

Teichert: Zum einen wurde lange geglaubt, dass man sich als Assetmanager auf ein Asset konzentrieren müsse. Das ist ein Trugschluss. Meines Erachtens gehört gerade den Multi-Asset-Managern die Zukunft. Und dann wurde auch lange geglaubt, die KVG rutsche ins Zentrum. Das wird so nicht sein. Eine KVG ist und bleibt Dienstleister. Entscheidend ist der, der das Produkt entwirft, vertreibt und managt.

EXXECNEWS: Warum fehlt derzeit der Schwung am Markt?

Teichert: Es fehlt fast allen Häusern an Eigenkapital. Wie soll man ein 100 Millionen Euro teures Gebäude

„anbinden“, um es dann als Geschlossenen AIF zu verkaufen, wenn man die Zwischenfinanzierung nicht selbst darstellen kann und gleichzeitig keine sichere Abnahme im Vertrieb gesichert ist. Dann wird die Auflage eines Fonds zum Himmelfahrtskommando. Das heißt: Neben der schwachen Nachfrage ist und bleibt die Zwischenfinanzierung das größte Hindernis für einen neuen Aufschwung.

EXXECNEWS: Was bedeutet das für Ihr Haus?

Teichert: Wie viele andere, so suchen auch wir nach dem richtigen Weg. Die Produkte, mit denen wir uns aktuell beschäftigen, sind sowohl thematisch wie auch strukturell ganz anders als in der Vergangenheit. Mitte des Jahres können wir mehr sagen.

EXXECNEWS: Alles neu im Produktbereich, auch alles neu im Vertrieb?

Teichert: Wenn heute oft behauptet wird, die Zukunft liege allein bei den institutionellen Anlegern, so ist das nur die halbe Wahrheit. Niemand, den ich kenne und der die Übersicht hat, schreibt den alten Retailmarkt vollkommen ab. Gleichzeitig wissen wir aber auch, dass die alten Strukturen nicht mehr ausreichen. Wir sehen den Direktvertrieb, den Internetvertrieb kommen. Das ganz große



Dr. Torsten Teichert

Vertriebsthema der Zukunft: Wie bekomme ich einen 100 Millionen Euro Fonds nicht über eine einheimische Bank oder die freien Finanzdienstleister, sondern übers Internet direkt platziert? Diese Frage wird in zwei bis vier Jahren beantwortet sein. (DJ) ♦

Das ist Lloyd Fonds

Die börsennotierte Lloyd Fonds AG mit Sitz in Hamburg konzipiert Geschlossene Fonds in den Assetklassen Immobilien, Transport (Schifffahrt, Flugzeuge und Zweitmarkteteiligungen) und Energie. Das 1995 gegründete Unternehmen hat bislang über 100 Fonds mit einem Investitionsvolumen in Höhe von rund 5,1 Milliarden Euro realisiert.
www.lloydfonds.de

HEADLINE NEWS ••• GANZ WICHTIG für alle Finanzdienstleister •••••

Sie brauchen die täglichen News aus der Finanzdienstleistungsbranche!

Wir haben sie.

www.dfpa.info

DFPA GmbH • Sportallee 41 • 22335 Hamburg • Tel.: 040-69 45 96 77

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Jetzt bereits über
10.000 Nutzer!

HEADLINE NEWS ••• GANZ WICHTIG für alle Finanzdienstleister •••••

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments

Asuco zeigt sich mit Platzierungsergebnis „äußerst zufrieden“ und kündigt neue Produkte an

Das Emissionshaus **Asuco** verzeichnete in 2015 platziertes Eigenkapital in Höhe von 36,9 Millionen Euro. „Mit diesem Ergebnis sind wir äußerst zufrieden, vor allem wenn man berücksichtigt, dass wir die Platzierung unserer Fonds planmäßig bereits zur Jahresmitte beendet haben“, resümiert der für den Vertrieb verantwortliche Geschäftsführer **Robert List**. Unterstützt worden sei dieser Platzierungserfolg durch die überplanmäßige Entwicklung der fünf Asuco-Zweitmarktfonds und die in 2015 geleisteten Ausschüttungen, die zwischen 6,0 Prozent und 7,5 Prozent lagen. **Auch in 2016 werde kumuliert eine gegenüber der Prospektprognose höhere Ausschüttung erwartet.** Der Vertriebsstart für die neuen Asuco-Produkte der Serie „ZweitmarktZins“ soll zu Beginn des zweiten Quartals erfolgen. Geplant sind eine Publi-

kumstranche ab 5.000 Euro Anlagebetrag und eine Privatplatzierung für vermögende Anleger ab 250.000 Euro. **Nach Angaben von List gegenüber EXXECNEWS beträgt das Volumen für die Publikumstranche 30 Millionen Euro**, das bis zum 30. September 2016 über ein Netzwerk unabhängiger Finanzdienstleister, Banken und Vermögensverwalter platziert werden soll. Das Konzept der nach Vermögensanlagengesetz regulierten Namensschuldverschreibungen umfasst laut Asuco eine feste Laufzeit von grundsätzlich zehn Jahren, eine hundertprozentige Partizipation am Wertzuwachs der Zielfonds, im Marktvergleich extrem geringe Weichkosten, eine einfache steuerliche Behandlung zum aktuell reduzierten Steuersatz bei der Abgeltungssteuer sowie umfangreiche Informationsrechte der Anleger. Asuco hat

für Anschaffungskosten von rund zwölf Millionen Euro am Zweitmarkt bereits ein Anfangsportfolio mit Investitionen in über 170 Zielfonds aufgebaut, das mittelbar an der Entwicklung von über 310 Immobilienpartizipiert. Gegenüber EXXECNEWS führt List aus, warum die nächste Asuco-Kapitalanlage als Namensschuldverschreibung und nicht etwa als Publikums-AIF strukturiert ist: „Das Vermögensanlagengesetz bildet einen stabilen Regulierungsrahmen zur Umsetzung des bewährten Asuco-Investitionskonzeptes. Das KAGB dagegen erlaubt nicht direkt einen Publikums-AIF aufzuliegen der in Zweitmarkt Immobilienfonds investiert, die nicht als AIF



Robert List

Foto: Gesellschaft

nach dem KAGB aufgelegt wurden. „Neue AIF-Immobilienfonds gibt es derzeit aber noch nicht im Zweitmarkt. Eine KAGB konforme Investition ist unseres Erachtens nur möglich über ein Konstrukt, welches mit mindestens zwei Spezial-AIF die Investition in die Zweitmarktanteile vornimmt

und darüber einen Publikums-AIF setzt, der in die Spezial AIF investiert. Unser Ziel ist es Kosten und administrativen Aufwand möglichst gering zu halten und möglichst schnell ein gezielt diversifiziertes Portfolio aufzubauen. Dies ist mit der von uns gewählten Regulierung nach dem Vermögensanlagengesetz besser zu erreichen.“ (JF/JPW) ♦

www.asuco.de

Finanzdienstleistungen

Votum-Verband mit neuer Führungsebene

Der **Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa Votum** hat im Rahmen seiner Mitgliederversammlung Ende Februar 2016 eine Reorganisation seiner Führungsstruktur vorgenommen. **Geschäftsführung und Vorstand wurden zusammgeführt.** Anlässlich der turnusgemäß anstehenden Vorstandswahlen erfolgte zudem eine Neubesetzung des Gremiums. Neu in den Vorstand gewählt wurden **Dr. Sebastian Grabmaier** (JDC Group), **Franz-Josef Rosemeyer** (A.S.I.) und **Dr. Matthias Wald** (Swiss Life). Das neu geschaffene Amt des geschäfts-



Dr. Sebastian Grabmaier



Martin Klein



Franz-Josef Rosemeyer



Dr. Matthias Wald

Fotos: Votum-Verband

führenden Vorstands übernimmt der bisherige Votum-Geschäftsführer **Martin Klein**. Ausgeschieden sind der bisherige Vorstandsvorsitzende **Lüder Mehren** sowie die Vorstandsmitglieder **Manfred Brenneisen**, **Falko Knabe** und **Gerhard Schwarzer**, die aus jeweils individuellen Gründen

nicht für eine Wiederwahl zur Verfügung standen. „Es freut mich, dass wir mit den neuen Vorstandsmitgliedern ein repräsentatives Abbild unserer Verbandsmitglieder im Leitungsgremium des Verbandes schaffen konnten und wir weiterhin mit maßgeblichen Praktikern die wichtigen Themen der Branche im

Interesse unserer Mitglieder voranbringen können“, so Mehren. Eine neue Vorstandsa-genda ist nach Angaben eines Votum-Sprechers gegenüber EXXECNEWS in Vorbereitung. **Aktuell bedeutsame Themen seien Regulierung (zum Beispiel IDD und Datenschutz) und Digitalisierung**, die auch im Zentrum der Mitgliederversammlung standen. Dort wurden die zu erwartenden Konsequenzen aus der Umsetzung der beiden europäischen Richtlinien MiFID II und IDD ab dem Jahr 2018 für die deutschen Beratungsunternehmen diskutiert. (TH/JPW) ♦

www.votum-verband.de

talonec – Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen



talonec und xpecto,

die Marktführer bei Software für AIFs, schließen eine strategische Partnerschaft!

Das bedeutet für Sie:

- Software & Services für die neue KAGB Welt
- Produktinnovationen und Beratungs-Know-How als Leistungsmerkmale der künftigen Marktstrategie

Vertrauen Sie auf über 30 Jahre Erfahrung, wenn es um Softwarelösungen für erfolgreiche und professionelle AIFs und Non-AIFs, Treuhänder, Verwahrstellen und Vertriebe geht.

Erfahren Sie mehr auf unserer neu gestalteten Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

Aquila Capital bringt Spezial-AIF für Infrastruktur-Investments

Mit dem „**Aquila Infrastructure Fund**“ bietet die Hamburger Investmentgesellschaft **Aquila Capital** institutionellen Investoren den nach eigenen Angaben ersten offenen Spezial-AIF am Markt, der in Infrastruktur investiert. **Im Fokus steht der Aufbau eines Infrastrukturportfolios, das auf die Generierung stabiler Cashflows abzielt.** Eine Diversifikation über Sub-Assetklassen, Manager, Regionen und Investitionszeitpunkte soll ein Ausschüttungsprofil sicherstellen, das traditionellen Anleiheinvestments ähnlich ist. Die angestrebte Ausschüttung liegt bei vier bis fünf Prozent per annum. „*Direkte Investments aus einer vorselektierten Pipeline*

ermöglichen es, kosteneffizient und schnell ein Cashflow-generierendes Portfolio aufzubauen. So planen wir bereits ab dem ersten Geschäftsjahr Ausschüttungen an unsere Investoren“, so **Christian Brezina**, Head of Fund Investments Private Equity & Infrastructure. Der regionale Fokus liegt auf Investments in wirtschaftlich und politisch stabilen OECD-Ländern, wobei deutlich über 50 Prozent der Allokation innerhalb Europas erfolgen wird. Primär wird in bereits in Betrieb befindliche Anlagen



Christian Brezina

investiert. „*Investoren profitieren von der Kombination unterschiedlicher Kernkompetenzen: Die erfolgreiche Auswahl von Zielfonds gepaart mit unserer Expertise, ertragreiche Infrastrukturanlagen zu identifizieren und umzusetzen. Wir konnten bis heute über drei Milliarden Euro für unsere Kunden in Infrastruktur-Projekte investieren und verfügen über eine hervorragende Deal Pipeline*“, erklärt **Roman Rosslenbroich**, CEO der Aquila-Gruppe. (DFPA/JF) ♦ www.aquila-capital.de

Berenberg investiert in Mittelstandsaktien

Die Hamburger Privatbank **Berenberg** hat über **Universal-Investment** als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) den „**Berenberg-1590-Aktien Mittelstand**“ aufgelegt. Der Aktienfonds investiert in ein konzentriertes Portfolio aus durchschnittlich 25 Unternehmen mit einem Börsenwert von maximal fünf Milliarden Euro. **Portfoliomanager Ingo Koczwar**a erwirbt **größtenteils deutsche Aktien**, darf sich aber auch in Österreich und in der Schweiz engagieren. „*Kleinere und mittelgroße Unternehmen haben sich in*

den vergangenen Jahren erheblich besser entwickelt als die großen DAX-Konzerne“, schildert Koczwar das Motiv für den Fondslaunch. Die Kandidaten für das Fondsportfolio stammen nicht ausschließlich aus MDAX, SDAX und TecDAX. **Koczwar ist überzeugt, auch unterhalb der bekannten Nebenwerte-Indizes chancenreiche Unternehmen zu finden.** Berenberg achtet bei der Zusammenstellung des Mittelstandsportfolios auf ausreichende Liquidität. Darüber hinaus haben die Portfoliomanager die Möglichkeit,

derivative Instrumente zur Risikobegrenzung einzusetzen. „*Hierdurch lässt sich das Depot bei Marktstress absichern, ohne die Einzelaktien verkaufen zu müssen*“, erläutert Koczwar. Jeder Anlageentscheidung gehen detaillierte Analysen voraus, die zumeist auch von Hintergrundgesprächen mit der Firmenleitung begleitet werden. Koczwar stützt sich dabei auf ein Team von mehr als 80 hauseigenen Analysten, die sich größtenteils auf Small- und Midcaps spezialisiert haben. (DFPA/JF) ♦ www.berenberg.de

Buss Capital offeriert neues Container-Direktinvestment

Das Hamburger Investmenthaus **Buss Capital** hat ein neues Direktinvestment-Angebot aufgelegt. Die Offerte „**Buss Container 62**“ investiert in 20-Fuß-Standardcontainer, die maximal sechs Monate alt sind. **Der Kaufpreis beträgt 1.450 Euro pro Container.** Anleger müssen mindestens zwei Container erwerben, ab einer Abnahme von elf Containern

gibt es Rabatt. **Die Mietdauer der Transportboxen beträgt drei Jahre.** Vertragspartner der Anleger (Verkäufer und Mieter der Container) ist Buss Global Direct (U.K.) Limited mit Sitz in Kent/England. Die Mietzahlungen sollen vierteljährlich nachschüssig erfolgen. Buss kalkuliert nach Ablauf des Mietzeitraumes mit einem Restwert von 1.350 Euro



20-Fuß-Standardcontainer

pro Container. **Auf Basis einer Beispielrechnung dürfen Anleger einen Gesamtmittelrückfluss von 112,37 Prozent vor Steuern erwarten.** Dies entspricht einer jährlichen Prognoserendite (nach IRR-Methode) von 4,21 Prozent vor Steuern beziehungsweise 3,03 Prozent nach Steuern bei 30 Prozent Steuerbelastung. (DFPA/TH) ♦ www.buss-capital.de

Publity erhält Vertriebszulassung für Publikums-AIF

Die **Publity-Finanzgruppe** hat Mitte Februar für ihre Geschlossene Investment-KG „**Publity Performance Fonds Nr. 8**“ die Vertriebslaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erhalten. Der alternative Investmentfonds (AIF) setzt wie sein Vorgänger **auf Immobilien mit Wachstumspotenzial in Ballungs- und Wachstumsregionen Deutschlands wie Frankfurt am Main, Düsseldorf, München, Hamburg oder Berlin.** Mit Hilfe externer Gutachter und Due-Diligence-Prozessen im Vorfeld der Immobilienkäufe soll sichergestellt werden, dass der Fonds geeignete Immobilien erwirbt, die der Anlagestrategie und den Investitionskriterien entsprechen. Der Fonds wird mit einem Fondsvolumen von 30 Millionen Euro aufgelegt, das bei Bedarf auf bis zu 45 Millionen Euro erhöht werden kann. Die prognostizierten Auszahlungen



Thomas Olek

bis zum Ende der Laufzeit Ende 2021 betragen 152,37 Prozent. Der AIF kann planmäßig bis zum 31. Dezember 2016 gezeichnet werden; die Mindestzeichnungssumme beträgt 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. „*Durch unsere Transparenz-Strategie versuchen wir so die größtmögliche Vertrauensbasis zwischen uns und den Investoren zu schaffen. Dazu gehört zum Beispiel die Vergabe aller rechtlichen, technischen und immobilienwirtschaftlichen Ankaufsgutachten sowie Immobilienbewertung an externe, unabhängige Sachverständige. Die Verwahrstelle Caceis Bank, die im Markt über eine hohe Expertise verfügt sowie dem Ausschluss von Transaktionen zwischen den Fonds untereinander oder mit dem Management. Damit wollen wir vollständige Transparenz gewährleisten*“, so **Thomas Olek**, Vorstandsvorsitzender der Publity AG. (DFPA/JF) ♦ www.publity.de

Zweites Direktinvestment von Valerum Invest

Mit dem Vertriebsstart des Direktinvestments „**Renditelager**“ am Standort Hildesheim will die Berliner Investmentgesellschaft **Valerum Invest** den deutschen Selfstorage-Markt für Anleger erschließen. Der Selfstorage-Park „**Renditelager**“ umfasst 120 Lager-Einheiten. Diese sind nach WEG aufgeteilt und können mit eigenem Grundbuch an Kapitalanleger verkauft werden. Sie verfügen über eine Fläche von 15 bis 29,5 Quadratmeter. **Der Einstandspreis beträgt 14.900 Euro pro Stück.** Der Initiator hat eine Mieterwartung von durchschnittlich 5,48 Euro pro Quadratmeter (netto/kalt) und rechnet mit einer anfänglichen Brutto-Mietrendite von zirka 6,1 Prozent. „*Mit unserem Park in Hildesheim erschließen wir Investoren eine ertragsstarke und dynamisch wachsende Nische im Immobilienmarkt*“, so **Sven Herbst**, Vorstand bei Valerum Invest. Das Unternehmen habe einen großen Nachholbedarf erkannt: So seien in Deutschland erst rund 250 derarti-

ge Anlagen eröffnet worden. „*In den USA, wo Selfstorage erfunden wurde, steht pro Einwohner gut achtzig Mal so viel Fläche zur Verfügung*“, beschreibt Herbst das Potenzial. Der Bedarf an sicheren und trockenen Lagerflächen steigt, weil die Menschen mobiler werden und in die Ballungsräume ziehen. Auch Geschäftsleute fragen die Flächen nach, um preisgünstig Verkaufswaren, Büromaterialien oder auch aufbewahrungspflichtige Dokumente unterzubringen. **Käufer der Hildesheimer Selfstorage-Flächen schließen Gewerbemietverträge ab und erzielen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.** Damit seien – neben aus dem Gewerbemietrecht resultierenden Sicherheiten – auch langfristige Steuervorteile verbunden. Die Eigentümer könnten ihre Immobilie linear abschreiben. „*Dies trägt dazu bei, dass sich der überwiegende Teil der Mieterträge in den meisten Fällen steuerfrei vereinnahmen lässt*“, so Herbst. (DFPA/JF) ♦ www.valerum.ag



Performance-Berichte (4)

Assetklasse Private Equity weckt Erwartung auf hohe Renditen

Private Equity ist mit einem verwalteten Vermögen von sechs Milliarden Euro die kleinste Assetklasse der Sachwertinvestmentbranche, die insgesamt 160,1 Milliarden Euro verwaltet (laut BSI-Branchenzahlen 2014). EXXECNEWS setzt die Reihe der Performance-Bericht-Vergleiche (siehe auch die vorangegangenen Ausgaben) mit dem Private-Equity-Segment

fort. Zehn Initiatoren machen in ihren Performance-Berichten für das Jahr 2014 detaillierte Angaben zu ihren in dieser Assetklasse aufgelegten Investmentvermögen bzw. Fonds oder haben diese Angaben auf Anfrage von EXXECNEWS zur Verfügung gestellt. Die Zahlen zeigen, dass die derzeit noch aktiven Private-Equity-Fonds fast durchgängig laufende

Performance-Berichte Private Equity	Alceda	BVT	Hansa Treuhand	HCI	LHI	KGAL
Generelle Kennzahlen						
Anzahl Investmentvermögen	1	9	2	6	5	9
Anzahl Zeichnungen	162	9.234	k.A.	5.829	1.232	34.199
Investmentvermögen	5,45 Mio. Euro	338,35 Mio. Euro	34,4 Mio. Euro + 15,4 Mio. US-Dollar	175,5 Mio. Euro	88,61 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Eigenkapital	5,45 Mio. Euro	338,35 Mio. Euro	32,76 Mio. Euro + 14,95 Mio. US-Dollar	172,0 Mio. Euro	63,56 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Jahre Erfahrungen	9,31	14	9	15	8	11
Aktive Beteiligungen 2014						
Anzahl Investmentvermögen	1	9	2	6	5	9
Anzahl Zeichnungen	162	9.234	k.A.	5.829	1.232	34.199
Verwaltetes Investmentvermögen	5,45 Mio. Euro	338,35 Mio. Euro	34,4 Mio. Euro + 15,4 Mio. US-Dollar	88,1 Mio. Euro	88,61 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Eigenkapital	5,45 Mio. Euro	338,35 Mio. Euro	32,76 Mio. Euro + 14,95 Mio. US-Dollar	172,0 Mio. Euro	63,56 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	0	167,83 Mio. Euro	k.A.	101,5 Mio. Euro	30,47 Mio. Euro	316,4 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	0	49,60%	k.A.	59,00%	47,94%	8,30%
Aufgelöste Beteiligungen						
Anzahl Investmentvermögen	0	0	0	0	0	0
Jahre durchschnittliche Laufzeit	0	0	0	0	0	0
Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen	0	0	0	0	0	0
Eigenkapital aufgelöste Beteiligungen	0	0	0	0	0	0
Gesamtrückfluß vor Steuern	0	0	0	0	0	0
Durchschnittliche Rendite	0	0	0	0	0	0
Spezifische Angaben						
Anzahl Direktinvestments	2	0	0	0	k.A.	2
Anzahl Zielfonds	0	106	26	49	k.A.	154
Anzahl Unternehmensbeteiligungen der Zielfonds	0	über 2.400	k.A.	2.215	k.A.	1.943
Aktueller TVPI	k.A.	116,6%	k.A.	117,0%	128,0%	114,2%
Durchschnittlich gebundenes Kapital	100%	50,00%	k.A.	35,10%	k.A.	k.A.

k.A. = keine Angabe, TVPI = Total Value to Paid-in Ratio

MLP beschleunigt strategischen Umbau

Das Finanz- und Vermögensberatungsunternehmen MLP hat im Geschäftsjahr 2015 in allen Beratungsfeldern außer der Altersvorsorge Zuwächse erzielt. **Die Gesamterlöse stiegen um 4,9 Prozent auf 557,2 Millionen Euro**, davon entfallen rund 22 Millionen Euro auf das neue Tochterunternehmen Domcura. Das um Akquisitionen bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Proforma-EBIT) betrug 32,5 Millionen Euro nach 39,0 Millionen Euro im Vorjahr. Um auch unter den anhaltend schwierigen Marktbedingungen in der Altersvorsorge das Ergebnisniveau nachhaltig zu erhöhen, wird MLP den strategischen

Umbau der vergangenen Jahre weiter beschleunigen. Dazu wird das Unternehmen seine Wachstumsinitiativen fortführen: **die Gewinnung neuer Berater, die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie und die weitere Verbreiterung der Umsatzbasis.**

Außerdem wird MLP das Kostenmanagement der vergangenen Jahre weiter straffen. Bereits zwischen 2008 und 2012 hatte MLP die Verwaltungskosten um rund 60 Millionen Euro gesenkt. Ziel der nun verabschiedeten



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg

Maßnahmen ist es, **die Kosten im Geschäftsjahr 2017 und in den Folgejahren nochmals zu reduzieren** und im Vergleich zum Jahr 2015 einen positiven EBIT-Effekt von rund 15 Millionen Euro zu erzielen. *„Diesen strategischen Umbau werden wir weiter beschleunigen, um auch im nach wie vor rückläufigen Markt für Altersvorsorge das Ergebnisniveau nachhaltig zu steigern“*, erklärt Vorstandsvorsitzender **Dr. Uwe Schroeder-Wildberg**. (DFPA/JF) ♦ www.mlp-ag.de

KGAL platziert 681 Millionen Euro institutionelles Eigenkapital

Der Asset- und Investmentmanager **KGAL** hat im vergangenen Jahr 681,3 Millionen Euro Eigenkapital bei institutionellen Anlegern eingeworben - **davon entfallen 520 Millionen Euro auf den Immobilienbereich.** In den Assetklassen Flugzeuge und Infrastruktur wurden 32,5 Millionen Euro beziehungsweise 38,0 Millionen Euro platziert. Der Bereich „Sonsti-

ges“ steuerte 90,8 Millionen Euro zum Ergebnis bei. **Insgesamt beläuft sich das Transaktionsvolumen der KGAL in Real Assets in 2015 auf über 1,4 Milliarden Euro.** Die KGAL-Gruppe hatte 2015 mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt knapp 930 Millionen Euro ihr stärkstes Immobiliengeschäftsjahr. Ab 2016 geht die KGAL neben den Geschlos-

senen Eigenkapital-Sachwertfonds für institutionelle Investoren (AIF) **auch mit regulierten Debt Fonds in den Markt.** Mit knapp 1,0 Milliarden Euro verfügbarem Investitionskapital für die drei Assetbereiche Immobilien, Flugzeuge und Infrastruktur startet die KGAL Gruppe „schlagkräftig“ in das Jahr 2016. (DFPA/TH) ♦ www.kgal.de

Solvium Capital verdoppelt Umsatz

Der Anbieter für Direktinvestments in Container und Wechselkoffer, **Solvium Capital**, hat im Jahr 2015 eine Vertriebsleistung von rund 40 Millionen Euro erreicht. **Damit stieg der eigenvermittelte Umsatz gegenüber 2014 um mehr als das Doppelte.** Das Interesse, in regionale Logistik zu investieren, steige weiter, so Geschäftsführer **Marc Schumann.**

Solvium Capital brachte Anfang des Jahres ihre erste Vermögensanlage **„Container Select Plus“** mit einem Verkaufsprospekt unter den Regularien des neuen Kleinanlegerschutzgesetzes an den Markt. Weiterhin im Vertrieb ist das Containerangebot **„Container Invest 13-05“** mit Rückkauf- und Verlängerungsoption. Zudem **plant Solvium Capital weitere Vermögensanlagen in Wechselkoffer.** *„Wir haben bereits zwei weitere Vermögensanlagen, diesmal Investitionen in Wechselkoffer, fertiggestellt und die Prospekte zur Billigung bei der BaFin eingereicht und sind zuversichtlich, dass die Angebote bereits im April dem Vertrieb zur Verfügung stehen“*, so Geschäftsführer **André Wreth.** (DFPA/JF) ♦ www.solvium-capital.de

KARRIERE

Auszahlungen liefern. Zum Erfolg bereits aufgelöster Beteiligungen liegen bislang nur die Ergebnisse zweier Nordcapital-Fonds und eines Fonds von Wealthcap vor. Letzterer kann mit einer Rendite von 16,87 Prozent aufwarten. Insofern weckt die Assetklasse die begründete Erwartung auf hohe Renditen. (JPW)

Nordcapital	Real I.S.	Sachsenfonds	Wealthcap
9	1	3	19
6.799	497	564	12.511
210,7 Mio. Euro	18,03 Mio. Euro	49,9 Mio. Euro	623 Mio. Euro + 239 Mio. US-Dollar
200,4 Mio. Euro	18,03 Mio. Euro	49,9 Mio. Euro	599 Mio. Euro + 227 Mio. US-Dollar
15	8	13	9
7	1	3	18
5.712	497	564	12.511
178,3 Mio. Euro	18,03 Mio. Euro	49,9 Mio. Euro	602 Mio. Euro + 239 Mio. US-Dollar
169,8 Mio. Euro	18,03 Mio. Euro	48,6 Mio. Euro	578 Mio. Euro + 227 Mio. US-Dollar
80,63 Mio. Euro	5,72 Mio. Euro	26,8 Mio. Euro	303 Mio. Euro + 96 Mio. US-Dollar
47,30%	38,60%	55,10%	54,35 % + 43,91 %
2	0	0	1
13	0	0	10
32,4 Mio. Euro	0	0	21 Mio. Euro
30,6 Mio. Euro	0	0	21 Mio. Euro
25,2 Mio. Euro	0	0	38 Mio. Euro
-3,70%	0	0	16,87%
0	0	4	0
18	2	6	15
203	k.A.	k.A.	etwa 230
120,80%	k.A.	k.A.	k.A
56,40%	k.A.	57,50%	49%

Nord/LB, Offen Group und Caplantic gründen Schiffs-Service-Joint-Venture

Die **Norddeutsche Landesbank (Nord/LB)**, die Reederei **Offen Group** und die auf alternative Assets spezialisierte **Caplantic GmbH** gründen das Joint Venture **Crystal Ocean Advisors GmbH**, das zu einem **internationalen Anbieter für Restrukturierungen und Workouts von Non-Performing-Loans in der Schiffsfinanzierung** ausgebaut werden soll. „*Unser Ansatz zielt insbesondere auf die Optimierung des Cashflows ab, unabhängig davon, ob es sich nur um die Restrukturierung und den Workout von Krediten oder sogar um die technische Optimierung eines Schiffes handelt*“, sagt **Oliver Faak**, Leiter der Schiffsfinanzierung der Nord/LB sowie designierter Vorsitzender des Aufsichtsrats der Crystal Oceans Advisors GmbH. **Nach Einschätzung der Gesellschafter gibt es bei vielen institutionellen Investoren Interesse an einem finanziellen Engagement in der Schifffahrtsbranche.** Gleichzeitig besteht



Oliver Faak

dort Bedarf an frischem Kapital. Der Umstand, dass viele dieser Investoren weder über die erforderliche technische Expertise noch über das gebotene spezielle Kredit-Knowhow verfügen, um solche Investments erfolgreich zu managen, stelle allerdings ein Investitionshemmnis dar. **Das Joint Venture Crystal Ocean Advisors verfügt über das technische Expertenwissen, das Finanzierungs-Knowhow und die Fähigkeit, sämtliche Risiken auch modelltechnisch auf hohem Niveau abzubilden.** Crystal Ocean Advisors agiert dabei ausschließlich als Dienstleister, ein Transfer von Kreditrisiken auf das Joint Venture findet nicht statt. Geschäftsführer von Crystal Ocean Advisors werden **Christoph Geck-Schlich**, Chief Investment Officer der Offen Group, und **Dr. Michael Schwalba**, Chief Executive Officer von Caplantic. (DFPA/JF) ♦ www.nordlb.de, www.offengroup.de, www.caplantic.de

Seit 1. März 2016 ist **Carsten Schmeding** Vorstandsvorsitzender der Nord/LB Asset Management AG (Nord/LB AM). Er verantwortet künftig unter anderem die Bereiche Portfoliomanagement, Strategie und Produktentwicklung. Die Berufung Schmedings steht im Zusammenhang mit einer strategischen Neuausrichtung der Nord/LB AM als Kredit-Asset-Manager. Hierfür wird das Geschäftsfeld Alternative Assets entwickelt. Als Vorsitzender der Geschäftsführung der Nord/LB Asset Management Holding GmbH hat Schmeding bereits im vergangenen Jahr die Leitung der Unternehmensgruppe verstärkt. ♦



Carsten Schmeding

Hans-Jürgen Schäfer ist zum 1. Januar 2016 in die Düsseldorfer Asset-Management-Gesellschaft Quant Capital eingetreten. Mit seiner Bestellung zum Geschäftsführer per 15. Februar 2016 verantwortet er dort die Bereiche Portfolio Management und institutionellen Vertrieb. Schäfer war zuletzt bei M.M. Warburg & Co. in verantwortlicher Position tätig. ♦



Hans-Jürgen Schäfer

Marcus Kraft ist neuer Geschäftsführer in der Holding der BVT-Unternehmensgruppe. Er übernimmt beim Münchner Asset Manager die Ressorts Vertrieb und Marketing/PR. Zuvor war Kraft beim Erlanger Anbieter von Wohnimmobilienfonds, der ZBI Zentral Boden Immobilien AG, als Vorstand für Vertrieb und Marketing verantwortlich. ♦



Marcus Kraft

GASTBEITRAG

EXXECNEWS Gastautor Thorsten Eitle, CEO von hep capital, über das Wachstum des japanischen Solarmarkts - und wie deutsche Anleger von der Energiewende im Land der Kirschblüte profitieren können.



„Japan ist derzeit das spannendste Land für Solarinvestments“

Das Umfeld für Solarinvestments hat sich gewandelt. Mittlerweile wird die Kraft der Sonne weltweit für grüne Investments genutzt. Vorzugsweise dort, wo der Mix aus Sonneneinstrahlung, Strompreis und wirtschaftlicher Stabilität optimal ist. Emissionshäuser wie wir, die auf den Solarmärkten rund um den Globus aktiv sind, müssen nicht nur die Märkte kennen. Schnelligkeit ist Trumpf. Mehr denn je kommt es darauf an, frühe Marktphasen zu nutzen, wenn Grundstückspreise und Vergütungssysteme besonders attraktiv sind.

Eines der derzeit spannendsten Länder für Solarinvestments liegt im Fernen Osten. Japan ist nach China der am stärksten wachsende Solarmarkt der Welt. Die frühere Atomnation baut ihre Energieversorgung um – ein alternativer Weg aufgrund der hohen Tsunami-Gefährdung. Der Schock nach Fukushima sitzt tief. Bereits jetzt hat die Regierung Anlagen im Umfang von 39 Gigawatt genehmigt, das ist so viel wie zurzeit in Deutschland installiert ist. Die Konzentration auf Photovoltaik macht Sinn, denn die Sonneneinstrahlung in Japan ist im Durchschnitt um 30 Prozent höher als in Deutschland.

Trotzdem blieben deutsche Anleger bislang außen vor. Denn für ausländische Investmentgesellschaften ist es normalerweise schwer, auf dem japanischen PV-Markt Fuß zu fassen. Die Herausforderungen reichen vom Grundstückserwerb über die Einholung der Baugenehmigung bis zur Errichtung und dem Betrieb von Photovoltaikanlagen. hep capital war eines der ersten deutschen Unternehmen vor Ort. Sehr früh haben wir begonnen, strategische Partnerschaften mit einheimischen Bauunternehmen und Grundstücksgesellschaften einzugehen. Ohne ein verzweigtes Netzwerk geht in Japan nichts. Mittlerweile haben wir unser 14. Solarprojekt angestoßen und kennen die Gegebenheiten vor Ort ganz genau. Deswegen haben wir uns 2015 entschlossen, unsere Pioniererfahrung zu nutzen und den ersten Japan-Solarfonds für Privatanleger aufzulegen, den „HEP-Solar Japan 1“.

Trotz der Örtlichkeit im fernen Japan ist das Umfeld alles andere als exotisch: Das japanische Einspeisegesetz orientiert sich stark am deutschen Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Das Prinzip der vorrangigen Netzeinspeisung des Solarstroms sowie das Umlageverfahren gelten auch in Japan. Die Einspeisevergütung, die wir uns frühzeitig gesichert haben, ist attraktiv und für 20 Jahre garantiert. Sämtliche Grundstücke gehören uns, was Sicherheit und ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial bedeutet. Zum Thema Sicherheit gehört auch, dass der Fonds komplett auf Fremdkapital verzichtet. Dieser Tage nimmt der erste Solarpark des Fonds den Betrieb auf. Künftig verdient die Anlage in der Nähe von Osaka Geld für die Anleger. Dass alle vier Parks - Höchstleistung 6000 Kilowatt - pünktlich ans Netz gehen, dafür steht die deutsche Bauleitung vor Ort gerade.

Wir haben uns seit vielen Jahren auf Solarinvestments spezialisiert, aus gutem Grund: Für Solarfonds sprechen die Berechenbarkeit auf der Einnahmenseite und überschaubare Risiken. Voraussetzung dafür sind natürlich die Nutzung erstklassiger Technik und eine konservative Fondskalkulation.

www.hep-capital.com

Foto: Gesellschaft

Foto: Gesellschaft

Foto: Gesellschaft

Foto: Gesellschaft

Immobilien Spanien

Vorkrisenniveau noch nicht erreicht

Während sich die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Spanien stabilisiert haben und teilweise deutlich oberhalb des europäischen Durchschnitts liegen, **hat sich der spanische Immobilienmarkt noch nicht ansatzweise auf Vorkrisenniveau erholt und bietet attraktive Aufholpotenziale**. Das schreibt die Investmentgesellschaft **Aquila Capital** in ihrem Newsletter „Q1/2016 – Sachwerte im Fokus“. 2014 seien die Preise spanischer Wohnimmobilien erstmals seit 2007 auf Jahresbasis gestiegen – um durchschnittlich 1,8 Prozent. Eine Entwicklung, die sich 2015 fortgesetzt habe und insbesondere durch die Preissteigerung bei Neubauten von Wohnimmobilien gestärkt wurde. Der House Price Index Spaniens dokumentiere die Erholung des Immobilienmarkts, der in den ersten

drei Quartalen 2015 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 1,6 Prozent (erstes Quartal), 4,0 Prozent (zweites Quartal) und 4,5 Prozent (drittes Quartal) zugelegt habe. **Damit sei der prozentuale Anstieg etwa doppelt so hoch wie der Durchschnitt der Euro-Zone**. Diese Entwicklung resultiere aus dem deutlich niedrigeren Preisniveau spanischer Immobilien nach der Wirtschaftskrise, sei aber auch ein Beleg für die Normalisierung der Nachfrage. **Rolf Zarnekow**, Head of Real Estate & Infrastructure der Aquila-Gruppe, ist im Hinblick auf die weitere Entwicklung positiv gestimmt: „Aus unserer Sicht werden die beiden Metropolregionen Madrid und Barcelona 2016 und vielleicht auch 2017 noch zu den attraktivsten Investitionsregionen Europas gehören“, so Zarnekow. (DFPA/TH) ♦ www.aquila-capital.de

Anleihenmarkt

J.P. Morgan sieht Chancen bei Bonds

„Das gedämpfte globale Wachstum, die niedrige Inflation sowie die anhaltend unterstützende Zentralbankpolitik stellen gute Bedingungen für Bonds dar“, sagt **Nicholas Gartside**, CIO für Anleihen bei der Investmentgesellschaft **J.P. Morgan Asset Management**. Gartside sieht derzeit fünf Anleiensegmente mit Potenzial, die in den nächsten zwölf Monaten einen Ertrag von bis zu fünf Prozent ermöglichen könnten. Trotz positiver Impulse bleibe es für Anleger im Niedrigzinsumfeld aber herausfordernd, positive Erträge zu erzielen. **Denn inzwischen notieren Staatsanleihen in Höhe von mehr als sechs Billionen US-Dollar im negativen Terrain** - dies mache es notwendig,

neue Wege einzuschlagen. „Nicht alle Bonds sind gleich: Wer nicht mit niedrigen oder gar negativen Renditen leben möchte, sollte bewusst etwas mehr Risiko in Kauf nehmen und sich Anleiensegmenten zuwenden, die nach wie vor attraktive Ertragschancen bieten.“ Gartside sieht Chancen bei **europäischen und US-Hochzinsanleihen**. Auch europäische Finanzanleihen wären einen Blick wert. Ein weiteres interessantes Segment seien **langlaufende Unternehmensanleihen** mit beispielsweise bis zu 30 Jahren Laufzeit. Nicht zuletzt stehen auch **Staatsanleihen aus Peripheriestaaten der Eurozone** in der Gunst von Gartside weit oben. (DFPA/TH) ♦ www.jpmorganassetmanagement.de

Immobilien

Weltweit hohe Nachfrage nach Logistikobjekten

Langsam aber stetig steigt der Anteil, den Cross Docking (Umschlagplätze ohne Lagerung), Lagerhallen, Distributionszentren und ähnliche gewerbliche Immobilien bei Investitionsentscheidungen von Immobilien-Investoren einnehmen. Das berichten die Investment-Fachleute der **Deutsche Asset Management**. Potenzial würden Experten speziell im Cross Docking sehen, nicht zuletzt dank des deutlich gestiegenen Online-Handels. „Als relativ sichere Wertanlage mit geringem Risikoexposure ist das Logistiksegment somit ein geschätzter Faktor bei der Portfoliodiversifikation institutioneller Investoren“, so der Immobiliendienstleister **CBRE**. **Logistik-Immobilien versprechen interessante Renditen**. So liegt die Spitzenrendite der wichtigsten deutschen Standorte im Durchschnitt bei 5,2 Prozent (CBRE,

4. Quartal 2015). **Auch außerhalb Deutschlands werde immer mehr Geld in Gebäude und Anlagen zum Warentransport investiert**. So erreichten die Investitionen in entsprechende Objekte am europäischen Markt im Jahr 2015 ein Volumen von 27 Milliarden Euro. Das waren elf Prozent der gesamten Investments in Gewerbeimmobilien. **Der Trend werde anhalten**, sagen die Analysten des US-Immobilienmaklers **Colliers International**. „Weltweit wird der Online-Handel in den nächsten Jahren weiter kräftig wachsen. Der E-Commerce und die sich stetig weiterentwickelnden Distributionsmethoden bleiben deshalb die wesentlichen Antriebsfaktoren für den Wandel im Logistiksektor“, so die Forscher in ihrer Studie „From First Mile to Last Mile“. (DFPA/TH) ♦ www.dus.de

Rohstoffmarkt

Goldpreis im Aufwind

Der Goldpreis hat im zurückliegenden Monat knapp zehn Prozent zugelegt. **Das war der beste Februar für Gold seit 1979**. Den Stimmungsumschwung unterstreichen hohe Zuflüsse in Gold-ETF (Exchange Traded Funds). „Laut Bloomberg wurden allein im Februar die ETF-Bestände um rund 185 Tonnen aufgestockt, was den größten Monatszufluss seit sieben Jahren darstellt“, sagt **Martin Siegel**, Edelmetallexperte und Geschäftsführer der **Stabilitas GmbH**. **Auch die Zentralbanken greifen wieder vermehrt bei Gold zu**. Russland hat allein im Januar rund 20 Tonnen Gold zugekauft. Ein weiterer Anhaltspunkt für eine nachhaltige Goldpreiserholung sind die nach oben angepassten

Prognosen der Großbanken. „Das spricht dafür, dass sich die Großbanken nun auf der Long-Seite engagieren und die negativen Prognosen der vergangenen Monate genutzt haben, um Positionen aufzubauen“, so Siegel. Die Aktien der Minengesellschaften haben im Februar im Schnitt 30 Prozent zugelegt. Dieser Anstieg bestätige den Hebel auf den Goldpreis und sei **ein starkes Signal für eine Trendwende am Gesamtmarkt**. Ein weiterer Indikator für einen stabilen und belastbaren Markt sind die zuletzt vermehrt durchgeführten Kapitalerhöhungen bei Goldminengesellschaften, die problemlos vom Markt aufgenommen wurden. (DFPA/JF) ♦ www.stabilitas-fonds.de

DNL

REAL INVEST



- Makellose Leistungsbilanz der DNL Real Invest AG und ihres US-Partners TSO-The Simpson Organization
- Mehrfach ausgezeichnet und preisgekrönt (Scope, Cash, BeteiligungsPreis, u.v.a.)
- Seit der Gründung von TSO (1988) und DNL (2001) hat nie ein Anleger Geld verloren
- Die Anleger haben einen Ausschüttungsanspruch von 8 % p.a. ab dem Tag der Beteiligung
- Planrenditen zwischen 15 % p.a. und 25 % p.a. - diese wurden bei allen bisherigen Verkäufen übertroffen
- Kurze Planlaufzeiten der Vermögensanlagen von ca. 5 Jahren



Robeco fordert neue Wege der Diversifikation



Die aktuellen Marktbedingungen machen es Anlegern schwer, fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Fondsgesellschaft **Robeco** geht in ihrer Veranstaltungsserie „Diversify!“ der Frage auf den Grund, ob die klassische Vermögensallokation an ihre Grenzen kommt und welche Ansätze zur Vermeidung von Fehlern im Vermögensmanagement es gibt. **Als Lösungsansatz stellen die Robeco-Experten das Konzept des Faktor Investing vor.** Faktor Investing ist ein systematischer Ansatz, um in den Segmenten des Finanzmarkts zu investieren, die längerfristig eine bessere Performance erzielen als andere. Er basiert auf jahrzehntelanger wissenschaftlicher Arbeit. **Eine Vielzahl empirischer Untersuchungen belegt die Existenz von Faktoren.** Beispiele für solche Faktoren sind „Value“ (Preisgünstige Aktien erzielen tendenziell höhere Renditen als der Markt), „Momentum“ (Aktien, die in der jüngeren Vergangenheit eine gute Wertentwicklung erreicht haben, werden dies auch in Zukunft tun) und „Low Volatility“ (Weniger riskante Aktien werfen höhere risikobereinigte Renditen ab). Erste Untersuchungen zum Low-Volatility-Faktor wurden bereits in den 1970er Jahren durchgeführt, während die meisten empirischen Studien zu Value und Momentum in den 1990er Jahren abgeschlossen wurden. Bei Robeco konzentriert sich das Quantitative Research-Team seit 1994 auf die Analyse, Bewertung und Konzeption verschiedener Faktor-Strategien. **Das auf der Grundlage dieses Konzepts verwaltete Vermögen dürfte nach Einschätzung der Robeco-Experten weiter zunehmen.** So wird sich nach Schätzungen des Research-Anbieters Spence Johnson das Volumen von Faktor-Investing-Fonds in Europa von 75 Milliarden Euro in 2013 auf 285 Milliarden Euro in 2018 erhöhen. Der US-Markt hatte bereits 2013 ein Volumen von circa 300 Milliarden Euro. Das Interesse nimmt also zu, folgert Robeco, und rät dazu, nur in nachweislich vorhandene Faktoren zu investieren. Nach Einschätzung der Fondsgesellschaft

funktionieren die Faktoren Value, Momentum und Low Volatility besser als neueste, weniger erforschte Faktoren. Das ist eines der Ergebnisse der Arbeit von Joop Huij, dem Head of Factor Investing Research bei Robeco, der für den Zeitraum von 1990 bis 2010 die Daten von rund 7.000 Fonds ausgewertet hat. Es hat sich gezeigt, dass einzelne Faktoren zwar über längere Zeiträume für eine überdurchschnittliche Performance sorgen. Bei all diesen Faktoren hat es aber schon Phasen gegeben, in denen die Performance unter der eines mit der Marktkapitalisierungsgewichteten Index lag. Sie dauern zwischen zwei und sechs Jahren und damit länger, als die Geduld vieler Anleger reicht. **Am besten lassen sich diese Phasen durch Diversifizierung mittels Einbeziehung mehrerer Faktoren überstehen:** Es sollte immer ein Faktor vorhanden sein, der für Gewinne sorgt, wenn andere Faktoren zu einer unterdurchschnittlichen Performance führen. So erreichten beispielsweise Momentum-Aktien in den Jahren 1998 und 1999 eine gute Wertentwicklung, während Value- und Low-Volatility-Aktien zu kämpfen hatten. In einer der kommenden Ausgaben von EXXECNEWS wird Robeco aktuelle Erkenntnisse seines Quantitative Research-Teams vorstellen. (JPW) ♦ www.robeco.de

„Verantwortliches Investieren wird zum Muss!“



Das Interesse der Investoren an verantwortungsbewussten Kapitalanlagen steigt kontinuierlich: „2016 werden sich umweltorientierte, soziale und Governance-Investments (Environmental, Social and Governance, kurz ESG) von einem Spezialgebiet zu einem Muss entwickeln“, sagt **Matt Christensen**, Global Head of Responsible Investment (RI) der Fondsgesellschaft **AXA Investment Managers (AXA IM)**. Christensen erwartet, dass sich Investoren immer stärker auf die Investmentmöglichkeiten fokussieren werden, die sich durch den Klimawandel und die damit verbundenen Governance-Implicationen entwickeln. **Drei Themen werden nach Christensens Einschätzung die Entscheidungen von Investoren beeinflussen:** So könnte erstens die Entwicklung der kohlenstoffintensiven Sektoren langfristig Einfluss auf die Bewertung und die Asset Allocation nehmen. Analysten und Investoren werden den Klimawandel in ihr Research und in ihre Fundamentalanalysen einbeziehen um einschätzen zu können, wie Unternehmen auf diese Herausforderung reagieren. Als zweites Thema nennt Christensen die Tatsache, dass öffentliche und private Investoren nach Möglichkeiten suchen werden, den Übergang zu einer emissionsarmen Wirtschaft zu finanzieren, indem sie Energieeffizienz und neue Energiequellen unterstützen. Die Möglichkeiten seien vielfältig und werden die unterschiedlichsten Sektoren, Regionen und Assetklassen beeinflussen. Zudem werde

sich die Transparenz für Investoren erhöhen, da der Finanzstabilitätsrat Unternehmen drängen wird, ihre Klimarisiken offenzulegen. Davon werden auch Fundamentalanalysten profitieren - ihre ESG-Analysen werden belastbarer. **2015 haben laut Christensen eine Reihe bedeutender Anleger ihre Investitionen in kohlenstoffintensive Sektoren abgestoßen. Er geht davon aus, dass es 2016 noch mehr werden.** Allerdings sieht der AXA-IM-Experte solche Veräußerungen nicht als geeignetes Mittel, um Steinkohleunternehmen zu saubereren Technologien zu bewegen, insbesondere wenn sie keine anderen Einnahmequellen haben. Er empfiehlt Investoren, die Einfluss auf das Umweltengagement von Unternehmen nehmen wollen, stattdessen einen Mix von Verkäufen einerseits und gezieltem Engagement andererseits. (DFPA/JF) ♦ www.axa-im.de

Exchange Traded Funds immer beliebter



Die Beliebtheit von Exchange Traded Funds (ETF) unter Privatanlegern nimmt weiter zu. Das geht aus dem „ETF Monitor“ hervor, einer Studie, die die Kommunikationsagentur **Edelman.ergo** in Kooperation mit dem Finanzportal „**finanzen.net**“ durchgeführt hat. Für den „ETF Monitor“ gaben 798 Nutzer des Portals Auskunft über ihr Engagement in ETF und ihre Einstellung zu börsengehandelten Indexfonds. **Dabei zeigte sich, dass mehr als zwei Drittel der Anleger (69 Prozent), die bereits ETF besitzen, den ETF-Anteil an ihrem Vermögen in den kommenden zwölf Monaten erhöhen möchten.** Im Vorjahr lag der entsprechende Wert bei 67 Prozent. Zugleich stieg der Anteil derjenigen an, die einen großen Teil ihres Vermögens in ETF anlegen: 27 Prozent der Befragten haben mindestens ein Viertel ihres Anlagekapitals in ETF investiert (Vorjahr: 23 Prozent). Allerdings ist unter denen, die bisher keine ETF besitzen, das Interesse an den Produkten etwas zurückgegangen. **34 Prozent gaben an, es sei wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich, dass sie in den nächsten zwölf Monaten ETF kaufen.** Damit ist dieser Wert im Vergleich zum Vorjahr um vier Prozentpunkte gesunken. Auf die Frage, warum sie bisher nicht in ETF investieren, nannten die Studienteilnehmer in diesem Jahr mit großem Abstand am häufigsten (48 Prozent) fehlendes Wissen über ETF als Grund. Knapp ein Viertel der Befragten (23 Prozent) gab an, dass sie aktiv gemanagte Instrumente bevorzugen. Weniger als zehn Prozent nannten als Grund gegen ein entsprechendes Investment, dass ETF zu riskant oder zu kompliziert seien. „Die Ergebnisse zeigen, dass es gerade unter neuen Anlegern noch erheblichen Informationsbedarf gibt“, sagt **Jörg Schüren**, Head of Investment Communications bei **Edelman.ergo**. „Hieraus ergibt sich ein Ansatzpunkt für Anbieter, die neue Käufergruppen erschließen wollen.“ Die

große Mehrheit der Studienteilnehmer (78 Prozent) wählen die Produkte nach eigener Analyse aus. Lediglich 17 Prozent nutzen einen Bankberater, immerhin vier Prozent setzen bereits auf sogenannte „Robo Advisors“, also intelligente Online-Tools für die Anlageberatung. Bei der Informationsbeschaffung dominieren Online-Kanäle deutlich. 82 Prozent der Befragten gaben an, dass sie Online-Finanzportale nutzen, um sich über ETF zu informieren. 37 Prozent nutzen Websites von ETF-Anbietern, 30 Prozent Websites von Medien. **Obwohl die Bedeutung der Online-Kanäle zunimmt, bleiben allerdings auch gedruckte Nachrichten weiterhin relevant:** 40 Prozent der Befragten gaben an, sie würden Printmedien zur Informationsbeschaffung nutzen. (DFPA/JF) ♦ www.edelmanergo.com

2016 wird besseres Emissionsjahr als 2015 bei AIF



Das Ratinghaus **Dextro Group** hat eine Marktstudie durchgeführt, bei der 42 Emissionshäuser ihre konkreten Emissionspläne für 2016 gemeldet haben. **Laut Ergebnissen der Studie wollen diese Anbieter im besagten Zeitraum ein Zeichnungsvolumen in Höhe von 2,28 Milliarden Euro im Bereich der Publikumsfonds auf den Markt bringen (Vorjahr: 1,90 Milliarden Euro).** Das Investitionsvolumen soll dabei 3,63 Milliarden Euro betragen (Vorjahr: 3,39 Milliarden Euro). Die Anzahl der geplanten Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) liegt bei 54 (Vorjahr: 39). Bei geplanten 24 Spezialfonds (Vorjahr: 27) soll das Emissionsvolumen bei 3,00 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,93 Milliarden Euro) und das Investitionsvolumen bei 5,05 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,72 Milliarden Euro) liegen. Ein geplantes Emissionsvolumen von 1,4 Milliarden Euro (Vorjahr 0,47 Milliarden Euro) beziehungsweise 1,72 Milliarden Euro (Vorjahr: 0,92 Milliarden Euro) Investitionsvolumen meldeten die Anbieter für Produkte, die nicht vom Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erfasst werden. Die Anzahl dieser Produkte soll bei 21 (Vorjahr: zwölf) liegen, wobei Direktinvestments und operativ tätige Unternehmungen überwiegen. **Bei den Publikums-AIF stellen auch in diesem Jahr Immobilienfonds mit 2,33 Milliarden Euro Investitionsvolumen (Vorjahr: 2,15 Milliarden Euro) beziehungsweise 65,4 Prozent (Vorjahr: 63 Prozent) des geplanten Angebots das größte Segment.** Dabei liegen wie im Vorjahr Immobilienfonds mit inländischen vor den geplanten Angeboten mit ausländischen Objekten. Ein anderes Bild ergibt sich bei den Spezialfonds, hier schieben sich Immobilienfonds mit ausländischen Objekten vor Immobilienfonds mit inländischen. Die Dextro Group zieht aus den Angebotsmeldungen der Häuser den Schluss, dass sich nach einem schwachen Jahresstart ein positiver Trend für die weitere geplante Emissionsstätigkeit in 2016 abzeichnet. (DFPA/JF) ♦ www.dextrogroup.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

EXXECNEWS Verlags GmbH
Sportallee 41, 22335 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Thorsten Eitle, Dirk Ungemach-Strähle

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Petra Lüdemann

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 29. März 2016

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten.

Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

Finanzdienstleistungen

Blockchain-Studie: Die Chancen der neuen Technologie nutzen

Blockchain elektrisiert den Finanzsektor. Selten hat eine neue Technologie es geschafft, kurzfristig einen solchen Hype auszulösen. Das zeigt, welch enorm disruptives Potenzial Blockchain in sich birgt. Noch steht die Technologie aber vor ihrer Bewährungsprobe bei Anwendungen über den reinen Zahlungsverkehr hinaus.

Blockchain könnte enorme Umwälzungen in der Finanzbranche auslösen. Doch wie sich das Geschäft der Branche insgesamt verändern wird, wie sich die Technologie beispielsweise auf die unterschiedlichen Marktteilnehmer, auf Arbeitsabläufe oder die Beziehungen von Kontrahenten auswirken wird, ist derzeit noch völlig offen und kann nicht seriös beantwortet werden. Eine Befragung der Unternehmensberatung Cofinpro gemeinsam mit dem „IT Finanzmagazin“ unter 86 Experten aus dem Finanzumfeld liefert dennoch ein gutes Stimmungsbild, wo die Reise hingehen könnte.

Blockchain ist ein Register, in dem alle Transaktionen zwischen den Teilnehmern verzeichnet werden. Dabei wird jede Veränderung erfasst und dezentral sowie transparent auf vielen Rechnern verteilt gespeichert. Die Informationen in diesem verteilten Register sind kryptographisch signiert, jederzeit verifizierbar und nicht manipulierbar. Blockchain ist das Konzept, das auch hinter der Kryptowährung Blockchain steckt. Die große Mehrheit ist überzeugt, dass mit Blockchain zahlreiche neue Geschäftsmodelle entstehen und gleichzeitig bestehende überflüssig werden. 58 Prozent können sich sogar gut vorstellen, dass Blockchain die gesamte Finanzwelt revolutionieren wird. Allerdings sind sich fast drei von vier



Dirk Ungemach-Strähle
Executive Consultant
Cofinpro AG, Frankfurt am Main
welcome@cofinpro.de

Studienteilnehmer auch darüber im Klaren, dass die Technologie noch in den Kinderschuhen steckt und viele Ansprüche bisher nicht erfüllt. Doch es wird nach Meinung der Befragten nicht lange dauern, bis sie zur Reife kommt: 53 Prozent rechnen damit, dass sich Blockchain bereits im Laufe der nächsten drei Jahre im Geschäft mit Wertpapieren durchsetzen wird. Interessant auch: Nur acht Prozent sehen in diesem Bereich keine Zukunft für Blockchain.

Im Zahlungsverkehr hat die Technologie mit der Bitcoin-Währung ihre Marktreife bereits erreicht und die Bewährungsprobe grundsätzlich bestanden. Noch ungenutzt ist das Potenzial dagegen im Kredit- und Wertpapierbereich: Im Kreditgeschäft bietet Blockchain beispielsweise in der Kreditwürdigkeitsprüfung oder bei der Abwicklung von Konsortialkrediten große Chancen. Doch im ersten Schritt sehen die Befragten vor allem im Wertpapierbereich Anwendungsmöglichkeiten. Fast zwei von drei Befragten nennen hier die Abwicklung von Aktien, Bonds und derivativen Finanzinstrumenten. Dies gilt umso mehr, als bei zahlreichen

Marktteilnehmern in diesem Bereich ohnehin umfangreiche Investitionen in die Technik anstehen, um die Prozesse zu verbessern oder die in der Regulierungsverordnung MiFIR festgelegte Handelsplatzpflicht zu erfüllen.

Zudem bietet der Einsatz von Smart Contracts innerhalb einer Blockchain den Marktteilnehmern im Wertpapierumfeld große Chancen. Künftig könnte der spezifische Produktlebenszyklus für eine Assetklasse über Verträge in digitaler Form als Wenn-Dann-Bedingung innerhalb der entsprechenden Blockchain abgewickelt werden, soweit zum Zeitpunkt des Ereignisses keine weiteren Weisungen erforderlich sind. Dies gilt beispielsweise für Zinszahlungen, Endfälligkeiten oder auch einfache Kapitalmaßnahmen wie Dividendenausschüttungen – all diese Aktionen könnten automatisch ausgelöst werden. Als erste Anwendungsfälle bieten sich hier Assetklassen mit einem deterministischen Lebenszyklus an wie beispielsweise Bonds oder Plain-Vanilla-Produkte.

Diese Beispiele machen deutlich: Börsen und Handelsplätze dürften erheblich von Blockchain profitieren und ihre Geschäfte schneller, günstiger sowie transparenter abwickeln – so auch die Einschätzung der Studienteilnehmer. Denn trotz neuer Technologie kann auf eine zentrale, vertrauenswürdige Instanz nicht verzichtet werden. Kritischer sehen die Befragten die Auswirkungen auf die traditionellen Banken sowie Verwahrsstellen und Depotbanken: Mehr als sechs von zehn sind überzeugt, dass sich die Blockchain-Technologie negativ auf diese Gruppen auswirken wird.

Wie Blockchain die Abwicklung von Geschäften verändern könnte, zeigt sich

auch an der europäischen Wertpapierabwicklungs-Plattform TARGET2-Securities (T2S). Nachdem die Abwicklung hier europaweit harmonisiert wurde, kann mit Blockchain ein weiterer Innovationsschub vor allem bezüglich der Settlement-Fristen erreicht werden. Doch anders als bei T2S ist diese Veränderung nicht durch einen von den Zentralbanken verordneten Standard zu erwarten. Diese Innovation erfolgt aus der Branche heraus und erfordert von den Marktteilnehmern ein aktives Handeln, um den Anschluss nicht zu verlieren. Deshalb ist es nach Meinung der Studienteilnehmer unverzichtbar, dass sich die Unternehmen bereits jetzt intensiv mit dem Thema Blockchain befassen. Allerdings nicht allein, sondern gemeinsam mit Partnern. Es geht darum, zusammen mit anderen Marktteilnehmern Anwendungen und Standards zu entwickeln und zu erproben. Denn in der Zersplitterung des Marktes und fehlenden rechtlichen Regelungen sehen die Befragten die größte Hürde für die Technologie.

Insgesamt also ist festzuhalten: Die Blockchain bietet ein enormes Potenzial, gerade auch im Wertpapierbereich – doch bis zur erfolgreichen Anwendung bleibt noch viel zu tun. ♦

Das ist die Cofinpro AG

Die Cofinpro AG ist eine Unternehmensberatung mit Sitz in Karlsruhe. Sie unterstützt Finanzdienstleister in den Bereichen Wertpapier und Kredit. Zu den Kunden zählen Privatbanken, Landesbanken und der genossenschaftliche Sektor sowie führende Kapitalverwaltungsgesellschaften. Gegründet 2007 als mitarbeitergetragene Aktiengesellschaft beschäftigt Cofinpro inzwischen 100 Bank- und Technologieexperten an neun deutschen Standorten.
www.cofinpro.de

Wir danken unserem Sponsor



health & life GmbH,
Watzmannstrasse 4
82211 Herrsching
Fon +49 (0) 815 230 496 93
Fax +49 (0) 815 230 496 94
www.dr-barbara-hendl.de

Wir danken unserem Sponsor



CESA
CESA INVESTMENT GmbH & Co. KG
Sophie-Charlotten-Straße 33
14059 Berlin
Fon +49 (0)30 26 07 88-300
Fax +49 (0)30 88 71 72 81
info@cesagroup.berlin
www.cesagroup.berlin

EINLADUNG ZUM



EXXECNEWS
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

und der

laden Sie zum **Charity Golf Cup 2016** ein.

Austragungsort: Golfclub Hamburg-Ahrensburg e. V.

am 22. August 2016

Ablauf: Am Vortag ab 15:00 Uhr Proberunde (gegen Greenfee), nach dem Wettspiel Abendveranstaltung.

Sie wollen mitspielen?

Bitte teilen Sie uns per E-Mail Ihr Interesse mit. Wir werden die Teilnehmer unter den Anmeldungen auslosen, sofern sich mehr Teilnehmer anmelden als Plätze verfügbar sind (redaktion@exxecnews.de).

Teilnahmebedingungen: Startgeld 125,- € und eine Schlägerhaube mit Tiermotiv. Eine zusätzliche Spende an die Eagles wäre begrüßenswert.

EXXECNEWS Verlags GmbH
Sportallee 41, 22335 Hamburg
Tel.: 040 / 50 79 67 60, Fax: 040 / 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
www.exxecnews.de

The EAGLES Charity Golf Club e.V.
Professor-Messerschmitt-Straße 1, 85579 Neuburg
Tel.: +49(0)89-64 24 80-23/-22, Fax: +49(0)89-64 24 80-99
E-Mail: info@eagles-charity.de
www.eagles-charity.de

Wir danken unserem Sponsor



Deutsche Fondsvermögen Aktiengesellschaft
ABC-Straße 19
20354 Hamburg
Fon +49 (0) 40 63 60 795-0
Fax +49 (0) 40 63 60 795-247
www.dfvag.com

Wir danken unserem Sponsor



TAVA group
Ramskamp 71-75
25337 Elmshorn

Fon +49 4121 578057-1
Fax +49 4121 578057-9
info@tava-group.com
www.tava-group.com