

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

„Fonds professionell“ Kongress
Sachwertinvestments als Alternative in der Niedrigzinsphase. Anbieter zeigen sich in einer EXXECNEWS-Umfrage sehr zufrieden.

Sachwertinvestments

Geschlossene Publikums-AIF: Laut **Scope** legt das Emissionsvolumen 2018 um mehr als 50 Prozent zu.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds
Neuer Aktienfonds von **VVO Habegger** schafft Marktzugang zu börsennotierten Beteiligungsunternehmen.

Vermögensverwalter **Do Investment** öffnet Aktienstrategie für breiten Anlegerkreis.

Robeco baut Angebot im Factor Investing aus.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Zinsbaustein: „Erfolgreichstes Immobilien-Crowdinvestment-Jahr“.

Lageberichte

Fereal und **PI Fondsmanagement**

5 x 5 Vermögensanlage
Solvium Capital GmbH

Karriere

Neue Aufgaben für **Nicolas von Loeper**, **Kristi Mitchem** und **Dr. Holger Sepp**.

Märkte – Seite 6

Alternative Investments
„Private Equity, Private Debt oder

Immobilien attraktiver als Aktien und Anleihen“, meint **HQ Trust**.

Immobilien Deutschland

Bulwiengesa-Immobilienindex: Preise steigen seit 14 Jahren.

Homeday beobachtet Preissprünge in Groß- und Mittelstädten.

Anleihen

„Gute Aussichten für Emerging-Markets-Anleihen“, so ein **Vermögensverwalter**.

Rohstoffe

„Rohstoffe warten auf einen Waffenstillstand im Handelskrieg“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Greenfield-Ansatz ermöglicht Fi-

nanzinstituten innovativer zu sein als Fintechs, so analysiert die Managementberatung **Oliver Wyman**.

Insolvenzstudie von **Euler Hermes:** In zwei von drei Ländern nehmen Pleiten 2019 zu.

Wirtschaftsforschungsinstitut **RWI:** Windräder lassen Immobilienpreise sinken.

Branchenverband **GDV:** Gutes Jahr für die deutsche Versicherungswirtschaft.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Johannes Zahn**, Geschäftsführer der **Connos GmbH**, über den Trend zum KVG-Insourcing bei Real Assets.

*** TOP STORIES

„Fonds professionell“ Kongress

Sachwertinvestments als Alternative in der Niedrigzinsphase

Der „Fonds professionell“ Kongress fand zum 18. Mal am 30. und 31. Januar 2019 im Mannheimer Congress Center Rosengarten statt. An der größten und wichtigsten Fachveranstaltung der Investmentbranche im deutschsprachigen Raum beteiligten sich erneut rund 220 Aussteller - Fondsgesellschaften, Fondsplattformen, Versicherungen, Banken und Maklerpools. Die mehr als 6.000 Besucher täglich konnten nicht nur aus rund 220 hochkarätigen Vorträgen auswählen, sondern nutzten den „Fonds professionell“ Kongress 2019 auch, um Führungspersonal wichtiger Produkthanbieter, prominente Fondsmanager und Finanzberater aus dem In- und Ausland zu treffen.

Der portugiesische Politiker **José Manuel Barroso** sagte in seinem Eröffnungsvortrag, die Widerstandsfähigkeit der Europäischen

Union sei größer, als viele Kritiker meinen. Die Staatengemeinschaft sei gestärkt aus den vergangenen Krisen hervorgegangen und heute besser für künftige Verwerfungen gewappnet. Der ehemalige EU-Kommissionspräsident (2004 bis 2014) plädierte dafür, die Errungenschaften der EU wertzuschätzen. Den Ausstieg Großbritanniens aus der EU halte er für „nicht unvermeidbar“. Der Brexit sei auf Fehler, insbesondere britischer Politiker, zurückzuführen. „Wenn 40 Jahre lang die europäische Gemeinschaft auf der Insel schlechtederedet wird, kann man nicht die Menschen innerhalb von vier Monaten von ihren Vorteilen überzeugen“, so Barroso.

Im Rahmen des „Fonds professionell“ Kongresses wurde erneut der Deutsche Fondspreis vergeben. In der Kategorie „Service“ bildete eine Leserbefragung von „Fonds professionell“, an der sich mehr als 5.600 Berater und Finanzprofis aus relevanten Vertriebsstrukturen per



Eröffnungsvortrag José Manuel Barroso


Foto: Christoph Hemmerich, FONDS professionell

Internet beteiligt haben, die Basis für die Vergabe der Service-Awards. Preise für die beste Service-Qualität gewannen in der Kategorie Maklerpools **Netfonds**, **Fonds Finanz Maklerservice** und **Fondsnet**, in der Kategorie Fondsgesellschaften **J.P. Morgan Asset Management**, **Floss-**

bach von Storch und **DWS** sowie in der Kategorie Sachwertinvestment-Anbieter **ZBI-Gruppe**, **Deutsche Finance Group** und **Domicil Real Estate Group**.

Für ihre „herausragenden Anlageergebnisse“ wurden in Kooperation mit dem Institut für Vermögensaufbau

Fortsetzung auf Seite 2



PRO BERATER


REGULIERUNG ALS CHANCE

- Das Informations-Handbuch zum KAGB
- Erklär-Videos
- Kontaktformular für Nachfragen

unter: www.dfpa.info

PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:

Alpha Ordinatum GmbH ■ DF Deutsche Finance Group ■ DNL Real Invest AG ■ Doric Investment GmbH ■ Dr. Peters Group ■ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG ■ HEH Hamburger Emissionshaus AG ■ HEP Kapitalverwaltung AG ■ INP Holding AG ■ PI Pro Investor GmbH & Co KG ■ ZBI Immobilien AG



*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

(IVA) zudem in elf Kategorien 33 Investmentfonds von 29 verschiedenen Gesellschaften ausgezeichnet. Jeweils zwei Auszeichnungen gewannen die Fondshäuser DWS (zweimal in der Kategorie Aktienfonds Deutschland), HSBC Global Asset Management (Aktienfonds Emerging Markets und Rentenfonds Euroland), Mainfirst Asset Management (Aktienfonds Global und Aktienfonds Deutschland) und SPSW Capital (zweimal in der Kategorie Mischfonds Global flexibel).

Publikumsfonds und darüber hinaus entwickelt. Enormes Interesse fanden in diesem Jahr unsere US-Immobilienbeteiligungen. Insgesamt eine rundum gelungene Veranstaltung und ein wichtiges Event im Vertriebsjahr.“

Jörg Busboom, Geschäftsführer **Ökorenta** (Aurich): „Für uns war der **Fondskongress 2019 eine gelungene Veranstaltung. Unser Stand hatte sehr viele Besucher – von bekannten Gesichtern bis hin zu ganz neuen Kontakten. Das Interesse an Zusammenarbeit mit uns, unserem aktuellen Beteiligungsangebot,**

von Pro-Investor Investorengemeinschaften nach und nach gerne aufgenommen und mit uns gelebt wird. Natürlich helfen uns dabei auch die Erfolge in der praktischen Umsetzung der Strategie im vergangenen Jahr.“

Jan-Peter Diercks, Geschäftsführer der **RWB Partners** (Oberhaching): „Sehr gute Redner, ein riesiges Fachpublikum und sehr gute Rahmenbedingungen zeichnen den ‚Fonds professionell‘ Kongress aus. Die Nachfrage der Investmentberater hat erneut zugenommen und die Stimmung war trotz der poli-

tigen, dass sich das Interesse seitens der Finanzanlagevermittler an regulierten Kapitalanlagen wie dem alternativen Investmentfonds signifikant gesteigert hat. Auch die Option, sich als Anbieter über Fachvorträge zu präsentieren, ist ein weiterer positiver Effekt des Fachkongresses. Mit unserem Vortrag zum Thema ‚Megatrends‘ haben wir die richtige Wahl getroffen, was ein überfüllter Raum bestätigte. [...] Wir freuen uns auf den Fondskongress 2020 und werden mit Sicherheit wieder als Anbieter dabei sein.“



Tibor von Wiedebach-Nostitz



Jörg Busboom



Klaus Wolferrmann



Jan-Peter Diercks



Theodor Randelshofer



Wolfgang J. Kunz

In der Kategorie „Nachhaltigkeitspreis“ wurden die Sieger anhand einer Analyse des österreichischen Fondsdaten-Spezialisten Mountain View ermittelt. Die Auszeichnungen in dieser Kategorie gewannen die Fondshäuser Kepler Fonds, Pictet und Ökoworld.

Unter den Ausstellern fand sich erneut eine Reihe von Anbietern regulierter Sachwertinvestments. **EXECNEWS** hat sie um ein Kongressfazit gebeten:

Tibor von Wiedebach-Nostitz, Geschäftsführer **BVT Holding** (München): „BVT ist seit Jahren auf dem ‚Fonds professionell‘ Kongress in Mannheim vertreten. 2019 konnte uns die Besucherfrequenz, die Qualität der Gespräche und nicht zuletzt die professionelle Organisation erneut überzeugen. Die Veranstaltung hat sich aus unserer Sicht zu einem echten Marktplatz für Anbieter und Vertriebe im Bereich der

Ökorenta Erneuerbare Energien 10‘ sowie an unserem Segment an sich war ausgesprochen hoch. Das zeigte sich auch darin, dass unser Vortrag am Nachmittag des zweiten Kongresstages mehr Besucher als Stühle hatte.“

Klaus Wolferrmann, geschäftsführender Gesellschafter **PIPro-Investor Gruppe** (Röthenbach): „Der **Fondskongress ist zwischenzeitlich wohl DIE Branchenleitmesse. Nirgends anders treffen wir unsere bestehenden und potenziellen Vertriebspartner so konzentriert und in so großer Anzahl wie in Mannheim. Daher ist es für uns Jahr für Jahr ein ‚Muss‘, dort die Köpfe des Managements zu präsentieren und die Marktteilnehmer für unsere bewährte Immobilienstrategie zu gewinnen. Das Feedback der Gesprächspartner und der zahlreichen Vortragsteilnehmer zur Strategie und dem aktuellen Fonds war sehr positiv und unterstreicht, dass unser Mindset und unser Handeln im Sinne**

tischen Unwägbarkeiten sehr gut. Das große Kommunikationsthema ist und bleibt aber die Niedrigzinsepoche mit den verschiedensten Lösungsvorschlägen, ihr zu entkommen. In zahlreichen, guten Gesprächen an unserem Stand haben uns viele Besucher ihr Interesse an der Ertragsalternative Private-Equity-Dachfonds signalisiert. Alles in allem war es für uns also ein guter Start in das Jahr 2019.“

Theodor Randelshofer, Vorsitzender Geschäftsführer der **Deutsche Finance Consulting** (München): „Der **Fondskongress in Mannheim ist für uns als Anbieter von alternativen Investments eine ideale Plattform, um mit Vertriebspartnern und Interessenten in einer professionellen Umgebung ins Gespräch zu kommen. Wir sind seit 2017 mit einem Messestand vertreten und freuen uns, dass wir dieses Jahr 30 Prozent mehr Besucher am Stand begrüßen durften. Wir können bestä-**

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor und Prokurist der **DNL-Gruppe**: „Für uns war der **Fondskongress wieder sehr erfolgreich. Seit einigen Jahren haben wir nun unseren gleichen Eckstand in sehr guter Lage im Erdgeschoss. Dort haben wir nur wenige, aber sehr namenhaften Emissionshäuser, aber vor allem Banken, Versicherungsgesellschaften und Plattformen. Auch dieses Jahr sind wir wieder von zahlreichen Geschäftspartnern und Geschäftsfreunden besucht worden. Sehr positiv fiel auf, dass uns wichtige Plattformen und Banken besuchten. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir aufgrund der großen Nachfrage im letzten Jahr in diesem Jahr einen größeren Vortragsraum nutzten und diesen nahezu voll besetzt hatten.“** Der 19. „Fonds professionell“ Kongress wird am 29. und 30. Januar 2020 wieder im Mannheimer Congress Center Rosengarten stattfinden. (JPW) ♦

Sachwertinvestments

Geschlossene Publikums-AIF - Emissionsvolumen legt 2018 um mehr als 50 Prozent zu

Die Ratingagentur Scope hat die im Jahr 2018 emittierten geschlossenen Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) und Vermögensanlagen erfasst: Das prospektierte Angebotsvolumen geschlossener Publikums-AIF stieg von 0,7 Milliarden Euro im Jahr 2017 auf 1,1 Milliarden Euro im Jahr 2018 an und liegt damit wieder auf dem Niveau von 2016. Insgesamt wurden 32 Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen – das sind drei mehr als 2017.

Der Anstieg des Angebotsvolumens ist vor allem auf zwei sehr großvolumige Immobilienfonds des Anbieters **Wealthcap** und auf eine deutliche Zunahme der Emissionsaktivitäten in der Assetklasse Private Equity zurückzuführen. Der Münchner Real Asset und Investmentmanager **Wealthcap** emittierte vier Fonds –

jeweils zwei aus den Assetklassen Immobilien und Private Equity. Das prospektierte Eigenkapital dieser vier Fonds summiert sich auf rund 451 Millionen Euro. Damit stellt **Wealthcap** allein rund 41 Prozent des gesamten Neuangebotes des Jahres 2018. **Patrizia GrundInvest**, die Kapitalverwaltungsgesellschaft des Immobilien-Investors **Patrizia Immobilien**, hat im abgelaufenen Jahr fünf Fonds (alle aus der Assetklasse Immobilien) mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen von insgesamt rund 173 Millionen Euro auf den Markt gebracht. Das entspricht rund 16 Prozent des Neuangebotes im vergangenen Jahr. Für das Jahr 2019 erwartet **Scope** – vor allem aufgrund steigender Nachfrage nach Sachwertinvestments – eine moderate Zunahme der Emissionsaktivitäten und ein prospektiertes Emissionsvo-

lumen für die Publikums-AIF von ebenfalls mehr als einer Milliarde Euro. Die hohe Ankaufskonkurrenz hat allerdings zu sinkenden Renditen für Sachwerte geführt – insbesondere für Immobilien. Dies erschwert nach wie vor die Konzeption geschlossener Publikums-AIF mit attraktiver Renditeerwartung – weshalb eine signifikante Ausweitung der Emissionsaktivitäten 2019 nicht zu erwarten ist. Konträr zum gestiegenen Angebotsvolumen der Publikums-AIF steht das reduzierte Angebot an Vermögensanlagen (nach Vermögensanlagen-gesetz). Es erstreckt sich 2018 auf 59 Produkte mit einem insgesamt zu platzierenden Kapital von rund 776 Millionen Euro – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (1,09 Milliarden Euro) bedeutet dies einen Rückgang um rund 29 Prozent. Ein wesentlicher Grund für den Rückgang liegt

laut **Scope** im deutlich gesunkenen Angebot der Direktinvestments in Folge der **P&R Insolvenz**. **Scope** erwartet aufgrund des deutlich höheren Transparenz- und Schutzniveaus des Kapitalanlagegesetzes (KAGB) mittelfristig eine Fokussierung der Sachwertinvestments auf Publikums-AIF. Sowohl an den AIF als auch an den AIF-Manager stellt das KAGB strengere Anforderungen als das Vermögensanlagen-gesetz. (DFPA/JF) ♦

Das ist Scope

Die Scope Analysis GmbH ist Teil der Scope Group, mit Sitz in Berlin. Die Scope Analysis GmbH ist spezialisiert auf die Analyse und Bewertung von Asset-Management-Gesellschaften, Investmentzertifikaten sowie Mutual Funds und alternativen Investmentfonds aus den Bereichen Immobilien, Schiff- und Luftfahrt, Erneuerbare Energien und Infrastruktur.
www.scopeanalysis.com

Do Investment öffnet Aktienstrategie für breiten Anlegerkreis

Der Münchener Vermögensverwalter **Do Investment** hat den Dachfonds „**Do Global Alpha**“ einem breiten Anlegerkreis geöffnet. Der 2008 aufgelegte Fonds investiert weltweit bis zu 90 Prozent seines Vermögens in ausichtsreiche Aktienfonds. Die Selektion erfolgt über eine datenbankgestützte Analyse des Anlagespektrums sowie eine qualitative Managerselktion durch das Portfoliomanagement von Do Investment. **Der Fonds bündelt Aktienmanager, die über einen langjährigen Track Record verfügen und langfristig Mehrwerte (Alpha) gegenüber ihrer Vergleichsgruppe sowie dem weltweiten Aktienmarkt erzielen.** Die Strategie des „Do Global Alpha“ sieht zudem die Möglichkeit vor, die Aktienquote über ein systematisches Overlay auf 110 Prozent zu erhöhen. Damit soll der Fonds Kursschwankungen im europäischen Aktienindex Euro Stoxx 50 für Zusatzerträge nutzen. Der Einstieg erfolgt jeweils in



Dr. Dirk Rüttgers

mehreren Einzelschritten im Verlaufe eines Kursrückgangs. Wird das vorab definierte Kursziel in der Gegenbewegung des Aktienmarktes erreicht, endet die Overlay-Strategie wieder. Damit nutzt der „Do Global Alpha“ systematisch und antizyklisch mögliche Rücksetzer bei europäischen Aktien. Dieser quantitative Ansatz findet bereits bei anderen Do-Fonds seit mehreren Jahren erfolgreich Anwendung und basiert auf Auswertungen historischer Kursentwicklungen. „*Mit dem ‚Do Global Alpha‘ profitieren Kunden von unserer Expertise in der erstklassigen Managerselktion – erstmals mit einer für uns sehr offensiven Strategie. Zudem bietet der Fonds in Zeiten steigender Volatilität an den Aktienmärkten über das beschriebene Overlay-Möglichkeiten, die zunehmenden Kursschwankungen für Zusatzerträge zu nutzen*“, erklärt **Dr. Dirk Rüttgers**, Vorstandsvorsitzender von Do Investment. (DFPA/JF) ♦
www.do-investment.de

Neuer Aktienfonds schafft Marktzugang zu börsennotierten Beteiligungsunternehmen

Die Münchener Wirtschaftsberatung **VVO Habegger** initiiert ein neues Fondsprodukt. Gemeinsam mit der Hamburger Service-KVG **Hansainvest** legt sie den „**Aktienfonds für Beteiligungsunternehmen**“ auf. Als Asset Manager fungiert Greiff Capital Management. Im Fokus des international anlegenden Fonds stehen Aktien von börsennotierten Beteiligungsgesellschaften, Holdings und Mischkonzernen. „*Wir bieten Anlegern mit unserem neuen Produkt den Zugang zu einer einzigartigen Diversifikation von unterschiedlichsten Investmentstrategien im Bereich der Beteiligungsunternehmen und die Chance, an den Vorteilen dieser Anlageklasse zu partizipieren*“, sagt **Gunter Burgbacher**, Portfoliomanager des neuen Fonds. „*Unter anderem bergen Beteiligungsunternehmen Spin-off-Potenziale, leisten mitunter Dividendenzahlungen, notieren oft unter dem Substanzwert oder bieten Investoren die einzige Möglichkeit, in interessante nicht börsennotierte Unternehmen investieren zu können. Im Gegensatz zu börsen-*

notiertem Private Equity (LPX) sind diese Beteiligungsunternehmen eine merklich unterrepräsentierte Anlageklasse, obwohl sie über ein deutlich attraktiveres Rendite-Risiko-Profil verfügen“, erläutert Burgbacher. Auf dem Weg zum Zielfortfolio hat der Portfoliomanager ein Fondsuniversum von rund 350 Unternehmen identifiziert. Anhand von weiteren Auswahlkriterien schafften es davon circa 100 in die engere Auswahl und damit auf die Watchlist. „*Nach dem Grundsatz der Risikostreuung investieren wir nur in Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 50 Millionen Euro, die im Rahmen ihrer Geschäftsaktivität mindestens fünf Beteiligungen an eigenständigen Gesellschaften erworben haben. Das Fondsmanagement selektiert die besten Investmentideen aus dem Fondsuniversum. Zudem achten wir darauf, Redundanzen bei den getätigten Investments zu vermeiden*“, erklärt Burgbacher. Die Investments werden jeweils gleichgewichtet und unterliegen einer laufenden qualitativen Überwachung. (DFPA/JF) ♦
www.vvo.de, www.hansainvest.com

Robeco baut Angebot im Factor Investing aus

Mit dem Aktienfonds „**Robeco QI Institutional Global Developed Sustainable Multi-Factor Equities**“ hat der niederländische Investmentmanager **Robeco** in enger Zusammenarbeit mit seiner Schwesergesellschaft, dem Schweizer Vermögensverwalter **RobecoSAM**, sein bestehendes Fondsangebot im Bereich des Factor Investing erweitert. Die neue Strategie investiert weltweit in Aktien aus entwickelten Ländern. Darüber hinaus bietet das Portfolio

ein deutlich verbessertes Nachhaltigkeitsprofil. Es baut auf den Kernkompetenzen von Robeco und RobecoSAM auf, dem Factor Investing und dem Sustainability Investing. Die Strategie soll ein diversifiziertes Exposure gegenüber bewährten Faktoren bieten, die ein starkes langfristiges und risikoadjustiertes Renditepotenzial aufweisen. Darüber hinaus werden die Faktoren Umwelt, Soziales und Governance (ESG) systematisch in den regelbasierten Anlageprozess

integriert. Dadurch bietet die Strategie deutlich besseres Nachhaltigkeitsprofil als der globale Aktienindex MSCI World. **Daniel Wild**, Co-CEO von RobecoSAM, erläutert: „*Bei dieser jüngsten Zusammenarbeit haben wir unsere Expertise im Factor Investing, in der Integration von Smart ESG Scores*



Daniel Wild

und im Bewirken positiver Einflüsse auf die Umwelt miteinander verbunden. Es versteht sich von selbst, dass die Abstimmung und das Engagement Teil dieser Strategie sind und diese im Einklang mit unserem übergreifenden Programm einer aktiven Beteiligung stehen.“ (DFPA/JF) ♦
www.robeco.com,
www.robecosam.com

REICHWEITENZUWACHS



DEUTSCHE FINANZ PRESSE AGENTUR

128.000

KONTAKTE

DEZEMBER 2018

SO KÖNNEN SIE DFPA-NACHRICHTEN ERHALTEN

► DIE TÄGLICHE LIEFERUNG

DFPA-Nachrichten können auch **regelmäßig bezogen werden.**

Jeder Interessent kann (kostenfrei) **DFPA-Nachrichten** per E-Mail zugestellt erhalten. Die Nachrichten können nach Frequenz und Rubriken ausgewählt werden.

Bestellen Sie den 24 h-Service (www.dfpa.info): Zu einer gewünschten Uhrzeit mailt **DFPA** Ihnen täglich die News der letzten 24 Stunden zu.

► DIE DFPA-APP

Kostenfrei zu installieren.

Dort sind alle aktuellen **DFPA-Nachrichten** zu verfolgen.





EXXECNEWS veröffentlicht regelmäßig den 5x5-Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Der 5x5-Fragebogen ist zu einem Qualitätsausweis an Transparenz geworden. Nunmehr wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly auch für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt.

Solvium Capital GmbH

Sitz: Hamburg
Kapitalausstattung: 55.000 Euro
Handelsregister: HRB 130147
Eintragung ins Handelsregister:
16.6.2011

Geschäftsführer:

André Wreth - Vertriebskoordination, Strukturierung der Produkte
Marc Schumann – Portfoliomanagement, Kaufmännische Geschäftsführung



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

Die Solvium Capital GmbH ist Tochter der Solvium Holding AG; es handelt sich um eine inhabergeführte Unternehmensgruppe.

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

André Wreth (MBA) ist Geschäftsführer seit 2012

Wreth, 1976 geboren, bringt neben einem abgeschlossenen MBA-Studium und verschiedenen Finanzberater-Qualifikationen langjährige Erfahrungen aus der Finanzdienstleistung in das Unternehmen ein.

Begonnen hat er seine Laufbahn als Finanzmakler und durchlief verschiedene Führungspositionen in einem Maklervertrieb, bevor Wreth 2008 in B2B-Aufgabengebiete wechselte. Im Bereich der Kapitalanlagen war

er zunächst als Vertriebskoordinator tätig, bevor er erste Erfahrungen in der Unternehmensleitung sammelte und 2012 zu Solvium wechselte.

Marc Schumann (Diplom-Kaufmann) ist Geschäftsführer seit 2011, dem Jahr der Gründung des Unternehmens.

Schumann, geboren 1975, arbeitete mehrere Jahre bei einer internationalen Großbank als Spezialist für Containerfinanzierungen und betreute in dieser Funktion verschiedene Container-Emissionshäuser und internationale Containermanager. Anschließend war Schumann bei einem der weltweit größten Containermanager beschäftigt, zuletzt als Leiter Finanzen.

Er konnte in seinen vorherigen Funktionen intensive Kontakte zu nationalen und internationalen Unternehmen ausbauen, die Container managen und mit Containern handeln. Herr Schumann war unter anderem Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management und hielt regelmäßig Vorträge über das Containerleasinggeschäft.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der Gesellschaft oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Die Geschäftsführer werden in Zukunft Anteile an der Unternehmensgruppe erwerben.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Assetklassen: Standardcontainer und Wechselkoffer

Rechtliche Struktur: Direktinvestments, Nachrangdarlehen, Namensschuldverschreibungen

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Das angestrebte Platzierungsvolumen liegt bei 80 bis 100 Millionen Euro pro Jahr, das Zielvolumen der Assets unter Management beträgt rund 500 Million Euro.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?

Private, professionelle und institutionelle Anleger

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Wie beobachten Sie den Markt/die Märkte auf dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio, um zielgruppengerecht anbieten zu können?

Zu unserer Unternehmensgruppe gehören Schwestergesellschaften, die sich um die Vermietung unserer Container kümmern. Hierdurch haben wir einen direkten Zugang zu allen

Marktteilnehmern und erfahren wichtige Neuigkeiten sofort. Durch eigene Managementgesellschaften in Europa und Asien sowie durch Markt-Reports.

(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?

Durch unseren Portfoliobericht, eine erweiterte Leistungsbilanz, die seit Unternehmensgründung jährlich durch ein Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und bescheinigt wird. Hierin weisen wir nicht nur unsere Zielerreichung nach, sondern zeigen auch unsere Investitionstätigkeit und den Erfolg aus den bestehenden Investitionen.

(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?

Das Risikomanagement ist immer ein elementarer Bestandteil unserer Produktplanung. Im Austausch mit unseren Vermietungspartnern überprüfen wir vor Investition und während der Produktlaufzeit fortlaufend die Bonität der Reedereien und Logistikunternehmen, welche unsere Container und Wechselkoffer nutzen. Bei Abweichungen im Zahlungsverhalten ergreifen wir sehr frühzeitig entsprechende Maßnahmen, um das Risiko für unsere Anleger zu minimieren. In aller Regel bedeutet dies, dass wir Assets zurückgeben lassen, um mögliche Vermögensschäden zu vermeiden.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Den freien Vertrieb.

(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WPHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Lageberichte

EXXECNEWS veröffentlicht Zusammenfassungen der Lageberichte für das Geschäftsjahr 2017 nach deren Publizierung im Bundesanzeiger. Heute: PI Fondsmanagement und Fereal.

PI Fondsmanagement: „Marktumfeld ist weiter als günstig zu bewerten“

Die auf Wohnimmobilien spezialisierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **PI Fondsmanagement** hat sich zum Ziel gesetzt, als exklusiver und kompetenter Nischenanbieter im Markt entsprechend anspruchsvolle akquirieren und auszuführen. KVG in Zukunft eine stabile Vermögensentwicklung. Das KVG angebotenen Produktlösungen werden weiterhin als günstig bewertet. Das schreibt die Gesellschaft in ihrem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017. Gemäß den Planungen konnte im Geschäftsjahr 2018 der Publikums-AIF „PI Pro Investor Immobilienfonds 3“ erfolgreich platziert und mit dem Vertriebsbeginn eines weiteren Publikums-AIF (PI Immo 4) begonnen werden. Die Planung 2018 sieht ein ausgeglichenes Ergebnis bei der KVG vor und damit eine deutliche Verbesserung gegenüber dem erreichten Ergebnis des Geschäftsjahres 2017 (Jahresfehlbetrag von rund 300.000 Euro). Laut einer Umfrage der Kapitalanlage-Zeitung EXXECNEWS hat PI Fondsmanagement im Geschäftsjahr 2018 über 23 Millionen Euro Kommanditkapital platziert. Im laufenden Jahr peilt die Gesellschaft eine Platzierungsleistung in Höhe von rund 28 Millionen Euro an. Damit soll der sich in der Platzierung befindliche „PI Pro Investor Immobilienfonds 4“ bis 31. Dezember 2019 mit einem Zielvolumen von 30 Millionen Euro geschlossen werden. **Klaus Wolferrmann**, in mehreren Unternehmen der PI-Gruppe geschäftsführender Gesellschafter: „Die spezielle und bewährte PI Pro Investor Immobilienstrategie für Bestandswohnimmobilien bleibt aus unserer Sicht auch in 2019 für die Anleger sehr attraktiv, bietet sie doch in der Regel bei auffallend günstigen



wahrgenommen zu werden und Kapitalverwaltungsmandate zu In diesem Bereich sieht die und nachhaltige Ertrags- und Marktumfeld für die von der

sungen und Dienstleistungen

Investitionspreisen entsprechende Wertschöpfungspotenziale, die bei konsequenter Abarbeitung und unabhängig von besonders günstigen Marktentwicklungen gute Erträge erwarten lassen.“ (DFPA/TH) ♦

www.proinvestorfonds.de

Fereal geht von steigenden Erträgen aus

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Fereal**, eine hundertprozentige Tochter des Investmenthauses Feri, rechnet in den kommenden Jahren mit deutlich höheren Erträgen und einem steigenden Ergebnis vor Steuern und Zinsen (Ebit). Dazu beitragen mehrerer alternativer In-Erträge aus dem im Som-Publikums-AIF „Private (PEP 2017). Dies geht aus gebericht der Gesellschaft



hervor. In einem „anspruchsvollen Marktumfeld“ positioniert sich die Fereal AG vor allem als All-Service-KVG im Bereich der Auflage von Private Equity-, Immobilien- und Infrastrukturfonds und hat mit dem sukzessiven Aufbau einer strategischen Produktpalette begonnen. „Es spricht weiterhin vieles dafür, dass im Bereich des für die Fereal relevanten Marktausschnitts der kollektiven Vermögensverwaltung geschlossener Publikums- und Spezial-AIF großes Ertragspotential liegt“, so die KVG im Lagebericht. Laut einer Umfrage der Kapitalanlage-Zeitung EXXECNEWS plant Fereal, im laufenden Jahr einen Venture-Capital-Fonds und einen Value-Add-US-Real-Estate-Fonds zu platzieren. Fereal-Vorstand Carsten Hermann sieht dabei in Value Add, opportunistischen und Nischen-Strategien einen relativen Mehrwert zu traditionellen, liquiden Assetklassen. (DFPA/TH) ♦ www.feri.de

KARRIERE

Ja, wenn es rechtlich zulässig und möglich ist.

(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?

Wir haben dafür ein internes Prüfschema aufgestellt.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Wir nutzen den Prozess für Zeichnungen im Crowdfunding und für Vermögensanlagen.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Wir informieren alle Anleger unter anderem durch unseren jährlichen Portfoliobericht. Zudem bieten wir regionale Workshops und Intensiv-Workshops in unserer Zentrale in Hamburg für ausgewählte Vertriebspartner und Anleger mehrfach im Jahr an.

(2) Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Nein.

(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?

Ja, unseren zuvor genannten Portfoliobericht.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grund-

legenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Unsere Homepage stellt ausführliche Informationen für Anleger bereit. Per Post kommunizieren wir nur in Ausnahmefällen, wenn zum Beispiel der Makler als Ansprechpartner nicht mehr zur Verfügung steht.

Wie informieren Sie die Presse? Über eigene Kontakte und über unseren Pressevertreter besteht ein regelmäßiger Austausch mit Journalisten und Analysten. Darüber hinaus veröffentlichen wir Pressemitteilungen zu wesentlichen Themen rund um unser Unternehmen, unsere Märkte und unseren Angeboten.

(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

Aktuell nicht.

Ergänzungsfrage:

Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).

Wir bieten eine ganze Reihe an zusätzlichen Informationen. Dies beginnt mit Informationsblättern, geht über Facebook-Seiten bis hin zu Kurzvideos auf unserem YouTube-Kanal. Darüber hinaus darf an dieser Stelle noch mal unser Portfoliobericht genannt werden.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I 1,5; II 3,4; III 4,5; IV 5
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

Zinsbaustein: „Erfolgreichstes Immobilien-Crowd-investment-Jahr“

Die digitale Plattform für Immobilieninvestments **Zinsbaustein.de** zieht mit Rückblick auf das Jahr 2018 eine positive Bilanz und freut sich über eine hundert-prozentige Erfolgsquote für ihre Kunden. Insgesamt wurden im abgelaufenen Jahr sieben Immobilienprojekte, die Zinsbaustein.de seinen Kunden in Form eines Nachrangdarlehens als Schwarm-Investment angeboten hatte, von den Projektentwicklern an die Crowdinvestoren inklusive Verzinsung zurückgeführt. Sechs Projekte wurden seit Bestehen des Unternehmens frühzeitig und ein Projekt termingerecht an die Investoren zurückgezahlt. „Wir freuen uns, erfolgreiche Rückzahlungen bei insgesamt sieben Crowd-Investment-Projekten vermelden zu können“, sagt **Volker Wohlfarth**, Geschäftsführer von Zinsbaustein.de. „Die meisten unserer Kunden streuen ihr Kapital bei Zinsbaustein.de und investieren in mehrere Projekte gleichzeitig. Ein Großteil reinvestiert das verzinsten Kapital gleich im Anschluss wieder in neue Projekte. Das ist ein toller Vertrauensbeweis und spiegelt unseren Qualitätsfokus wider.“ Seit seinem

Markteintritt im Mai 2016 hat Zinsbaustein.de Schwarminvestments in Immobilien in Höhe von über zehn Millionen Euro zurückgezahlt – davon rund 866.500 Euro Zinsen. Insgesamt hat die Berliner Plattform mehr als 33 Millionen Euro für die Beteiligung an der Projektfinanzierung von 25 Immobilienprojekten über die „Crowd“ eingesammelt. Zinsland geht von einer deutlichen **Umsatzsteigerung auf mindestens 50 Millionen Euro im Jahr 2019** aus. Für den Immobilien-Crowdinvesting Markt insgesamt rechnet das Unternehmen mit einer Steigerung auf mindestens 400 Millionen Euro, so ein Unternehmenssprecher zu **EXXECNEWS**. Durch die Produkterweiterung um Anleihen erschließe sich das Unternehmen neue Zielgruppen wie HNWI (High-Net-Worth-Individual), Semi-Professionelle Anleger, Family Offices und Versorgungskassen. Zudem komme es durch den neuen Fokus auf Mezzanine-Kapital zu einem deutlichen Volumenwachstum des Zielmarkts. (DFPA/JF/AZ) ♦ www.zinsbaustein.de

Nicolas von Loeper wird zum 1. April 2019 den Vorstand der Bethmann Bank verstärken und dort als Privatkundenvorstand und Chief Commercial Officer für die Betreuung und Akquisition vermögender Kunden zuständig sein. Von Loeper kommt von einem Single Family Office. Von 2000 bis 2012 war von Loeper für die Deutsche Bank in verschiedenen Funktionen tätig. ♦



Nicolas von Loeper



Foto: Unternehmen

Kristi Mitchem

Kristi Mitchem ist neuer Chief Executive Officer beim Investmentmanager BMO Global Asset Management (BMO GAM). Sie folgt auf Richard Wilson. Mitchem kommt von Wells Fargo, wo sie CEO und Head of Wells Fargo Asset Management war. Zuvor war sie bei State Street Corporation, Blackrock und Goldman Sachs tätig. ♦

Dr. Holger Sepp ist zum Mitglied des Vorstands der Privatbank Hauck & Aufhäuser berufen worden. Damit ergänzt er das bisher zweiköpfige Vorstandsgremium. Sepp wird die Geschäftsbereiche Asset Servicing und Private Banking verantworten. Seit dem Jahr 2010 verantwortete Sepp bei der zur Crédit Agricole gehörenden Caceis Bank als Geschäftsführer und Mitglied der Niederlassungsleitung das Asset Servicing der Gruppe in Deutschland. ♦



Dr. Holger Sepp

GASTBEITRAG

Antje Montag ist Vorstand der CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG.



Foto: Unternehmen

Neue Anlageklasse: Eisenbahn

Die jüngsten Entwicklungen in der Sachwertbranche bringen eine Modernisierung des Investmentmarkts mit sich. Die „Real Assets“ werden nicht mehr nur über Fonds und Vermögensanlagen finanziert. Künftig werden Anleihen eine wichtige Rolle spielen.

Handel funktioniert nicht ohne den Transport von Waren und Gütern, weder national noch international. In der Volks- und Weltwirtschaft trägt der Handel seit hunderten Jahren zu gesellschaftlichem und sozialem Fortschritt bei. Eine Schlüsselfunktion in dem immer globaler gewordenen Wirtschaftssystem hat die Transport- und Logistikbranche. Sie ermöglicht mit schnellen, effizienten und kostengünstigen Transporten auf der Straße, auf Schienen und in der Luft das enorme Wachstum im Handel.

Mit diesem Bewusstsein hat sich die CH2 AG vor gut zehn Jahren auf das Angebot von Investments in Logistik-Equipment spezialisiert. Das rasant steigende Güter- und Warenvolumen kann nur mit funktionierendem Equipment und zunehmenden Ladekapazitäten transportiert werden. Deshalb sind laufende Investitionen in Eisenbahnwaggons, Seecontainer und Wechselbehälter für den LKW-Verkehr notwendig. Die Transporteure finanzieren die notwendigen Ressourcen nicht alleine, sondern mieten einen großen Teil der notwendigen Kapazitäten an.

Private Eigentümer von Logistik-Equipment spielen also eine wichtige Rolle in der Transportwirtschaft und im gesamten Handel. Die CH2 AG vertreibt Investmenangebote mit ausgewählten Partnern und weist eine makellose Leistungsbilanz für alle bisher platzierten Investments vor. Vertriebspartner und Investoren schätzen diese Zuverlässigkeit und bilden inzwischen einen geschätzten Stammkundenkreis.

Die CH2 AG freut sich auf Innovationen, die sie gemeinsam mit ihrer Muttergesellschaft Aves One auf den Weg bringt. Bereits im ersten Halbjahr 2019 werden Anleihen aus der Aves Gruppe in die Emission gehen. Wir freuen uns über Ihr Interesse an den neuen Produkten. Sprechen Sie uns an.



Foto: istockphoto.com

Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter 040-8814 14 912 oder auf www.ch2-ag.de.

Immobilien Deutschland
Preissprünge in Groß- und Mittelstädten

Einer Auswertung des Maklerunternehmens **Homeday** für die 200 größten deutschen Städte zufolge, sind die Preise für Häuser und Eigentumswohnungen in 2018 nicht nur in den Top-7-Immobilienmärkten zwischen 4,4 Prozent und 10,2 Prozent gestiegen, **auch in anderen Groß- und Mittelstädten konnten Preisanstiege verzeichnet werden.** In einzelnen Regionen liegen die ermittelten Zuwächse über der Zehn-Prozent-Marke. Die größten Preissprünge verzeichnen die Experten von Homeday in Görlitz, Halle (Saale) und Greifswald. Dort kletterten die Preise für die eigenen vier Wände zwischen Januar und Dezember 2018 zwischen 14,1 Prozent und 19,4 Prozent. **Die Top-7-Städte mit Ausnahme Berlins liegen mit Zuwächsen bei Eigentumswohnungen zwischen 4,7 Prozent in Hamburg und 7,4 Prozent in München im Mittelfeld.** Mit einem Jahresplus von 10,2 Prozent gehört die Bundeshauptstadt zur erweiterten Spitzengruppe. Auffällig: Insgesamt entwickelten sich die Teuerungsraten im Bereich der Eigentumswohnungen sehr unterschiedlich. **Während die Preise in jeder zweiten Stadt um sechs Prozent oder mehr**

zulegen, betrug der Anstieg in einem Fünftel der Fälle weniger als drei Prozent. Mit Eschweiler, Cottbus und Halle verzeichneten drei Städte einen leichten Preisrückgang (minus 0,8 Prozent bis minus 1,4 Prozent). **Die höchsten Steigerungsraten bei Häusern verbuchten hessische Städte.** Insbesondere in Rüsselsheim am Main und in Hanau legten die Hauspreise kräftig zu. Mit Preissteigerungen von mehr als 14 Prozent führen die beiden Städte den Vergleich an. **Wie bei den Eigentumswohnungen liegen die Top-7-Städte mit Steigerungsraten zwischen 4,4 Prozent in Köln und 8,0 Prozent in Hamburg im Mittelfeld.** Insgesamt gehen die Entwicklungen der lokalen Hauspreise nicht so weit auseinander wie bei den Eigentumswohnungen. „Eine schnelle Abkühlung des Immobilienmarktes zeichnet sich bislang nicht ab“, sagt **Steffen Wicker**, Geschäftsführer von Homeday. Weiterhin günstige Bauzinsen, eine starke Nachfrage und die zunehmende Verknappung an verfügbarem Wohnraum würden vielerorts auch die zukünftige Preisentwicklung bestimmen. (DFPA/TH) ◆

www.homeday.de

Rohstoffe
„Rohstoffe warten auf einen Waffenstillstand im Handelskrieg“

Anfang 2018 schienen Rohstoffe kurz vor einem Aufschwung zu stehen. Doch dieser wurde von einigen Faktoren verhindert, die nach Einschätzung von **David Donora**, Head of Commodities bei der Fondsgesellschaft **Columbia Threadneedle Investments**, die unvermeidliche Rohstoffhausse um mindestens ein Jahr verschoben haben. „Wir werden also voraussichtlich frühestens 2019 einen deutlichen Anstieg der Rohstoffpreise erleben“, so der Rohstoffexperte. **Ausgebremst wurde die Hausse im vergangenen Jahr vor allem durch die Handelskriege.** Diese haben die Rohstoffe belastet und auch die Preise zu einem gewissen Grad deutlich nach unten gedrückt. Der Bloomberg Commodity Index hatte bis Ende November 2018 um sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr nachgegeben. **Das sei kaum überraschend, denn neben den negativen Folgen der Handelskriege haben auch ein stärkerer US-Dollar**

und steigende US-Zinsen die Rohstoffpreise belastet. „Die Aufwertung des US-Dollars im zweiten Halbjahr 2018 war höchst unerfreulich, denn sie dämpfte das Wachstum in zahlreichen Schwellenländern, und genau sie sind es, die in der Regel für eine steigende Rohstoffnachfrage sorgen. Zusammengefasst lässt sich sagen, dass makroökonomische Kräfte kurzfristig nachteilig für Rohstoffe gewirkt haben“, so Donora.

Zu Jahresbeginn 2019 dürfte Zurückhaltung am Rohstoffmarkt herrschen. Nach Meinung von Donora werden die USA und China ihre Differenzen 2019 beilegen, möglicherweise bereits im ersten Halbjahr. Dies würde dann eine Erholung der Nachfrage und der Wirtschaftsaktivität auslösen, die bisher sowohl in den Schwellen- als auch in den Industrieländern auf sich warten ließ. Bis dahin werde der Markt sehr volatil sein. (DFPA/TH) ◆

www.columbiathreadneedle.com

Alternative Investments
„Private Equity, Private Debt oder Immobilien attraktiver als Aktien und Anleihen“

Aktieninvestments dürften auch in den kommenden Jahren eine der wichtigsten Performancequellen für ein Anlegerdepot sein. Für Europa und Japan rechnet **Reinhard Panse**, Chief Investment Officer des Multi Family Office **HQ Trust**, bis zum Jahr 2029 mit einem Zuwachs von jährlich zehn Prozent. **Die US-Börsen dürften im Schnitt ein Plus von rund acht Prozent per annum erwirtschaften. An den Rentenmärkten werde dagegen**

auch künftig nicht viel zu holen sein. „Unsere Performance-Erwartung für US-Anleihen in den nächsten zehn Jahren liegt bei null Prozent per annum nach Steuern und Inflation: weit unter den historischen Durchschnittswerten“, sagt Panse. Für deutsche Anleihekäufer sieht es sogar noch schlechter aus: Hier prognostiziert HQ Trust für die kommenden Dekade eine jährliche Wertentwicklung von minus 1,8 Prozent nach Steuern und Inflation. **Nicht außer Acht lassen**

Immobilien Deutschland
Index: Preise steigen seit 14 Jahren

Der Ende Januar vorgelegte Immobilienindex 2019 des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens **Bulwiengesa** beschreibt zum 43. Mal in Folge die Immobilienpreisentwicklung in Deutschland. **Die Ergebnisse für 2018 auf einen Blick:** Gesamtindex (segmentübergreifend): plus 5,6 Prozent - Teilindex Wohnen: plus 6,8 Prozent - Teilindex Gewerbe: plus 3,1 Prozent. **Damit weist der Bulwiengesa-Immobilienindex nun seit 14 Jahren in Folge ein positives Vorzeichen auf.** In den vergangenen fünf Jahren lag die jährliche Veränderungsrate bei knapp über fünf Prozent. Projektleiter **Jan Finke:** „Der Immobilienindex ist wieder enorm gestiegen, wenngleich nicht im selben Ausmaß wie im Rekordjahr 2017. Schon seit 2009 übertrifft das Wachstum des Immobilienindex die Inflation. Der Abstand ist zwar auf dem niedrigsten Niveau der letzten fünf Jahre, aber mit 3,7 Prozentpunkten immer noch immens.“ Der Grund sei die erhöhte Inflation und das langsamere Wachstum des Immobilienindex. **Treibende Kraft im Bulwiengesa-Immobilienindex bleibt der Wohnungsmarkt.** Der Teilindex Wohnen steigt mit 6,8 Prozent (Vorjahr: 8,3



Ralf-Peter Koschny

Foto: Unternehmen

Prozent) erneut kräftig an. Der Gewerbeindex zeigt dagegen zwei Gesichter. Auf der einen Seite findet sich im Segment Einzelhandel das einzige Minus: Um 0,2 Prozent sanken die Einzelhandelsmieten in 1a-Lagen. In den Einzelhandelsnebenlagen gab es einen Preiszuwachs um 1,3 Prozent. Auf der anderen Seite steigen die beiden Variablen Büromiete und Gewerbegrundstücke deutlich um jeweils 5,6 Prozent. **So erreicht der Gewerbeindex insgesamt ein Plus von 3,1 Prozent.**

Ralf-Peter Koschny, Vorstand bei Bulwiengesa: „Gerade im Gewerbebereich konzentrieren sich viele Akteure auf die wirtschaftlichen Zentren. Das erklärt die hohen Wachstumsraten für Büromieten um acht Prozent und Gewerbegrundstücke um sieben Prozent in den A-Städten. Auf der anderen Seite zeigt aber auch das minimale Absinken der Einzelhandelsmieten in den Toplagen, dass nicht mehr jeder noch so hohe Preis bezahlt wird.“ **Ausblick: Die Gefahr größerer Marktkorrekturen am deutschen Immobilienmarkt stuft Bulwiengesa bei anhaltendem Nachfrageüberhang in den Kernmärkten als gering ein.** (DFPA/TH) ◆

www.bulwiengesa.de

Anleihen
„Gute Aussichten für Emerging-Markets-Anleihen“

Damien Buchet, CIO und Fondsmanager bei **Finisterre Capital**, ist für 2019 optimistisch für den Markt für Schwellenländer-Anleihen: „Die Preise von Schwellenländer-Anleihen wurden im Jahresverlauf 2018 signifikant neu bewertet und stehen jetzt auf einem Niveau, das Investoren ein angemessenes Polster bietet.“ **Es sei unwahrscheinlich, dass zwei der kräftigsten Gegenwinde für Emerging Markets - höhere Renditen bei zehnjährigen US-Staatsanleihen sowie ein stärkerer US-Dollar - in 2019 andauern werden.** „Sollte die Wachstumsdynamik in den USA im zweiten Quartal 2019 auslaufen, ist es vorstellbar, dass sich das US-Wachstum vom Rest der Welt abkoppelt und in einen ‚Catch-Down‘ übergeht“, so

der Experte. Für den Rest der Welt sei das nicht sonderlich problematisch. „Genauso wie der Rest der Welt nicht wirklich von der anziehenden US-Konjunktur 2017 und 2018 profitiert hat, sollte eine nachlassende Wachstumsdynamik zusammen mit niedrigeren Zinsen und einem weniger starken US-Dollar handhabbar sein“, unterstreicht Buchet. **In diesem Jahr würden Fundamentaldaten wieder einen größeren Stellenwert einnehmen als technische Marktfaktoren und Liquiditätsflüsse.** Mit Blick auf die Kreditmärkte schreibt Buchet insbesondere der Dynamik unter den Anleiheemittenten eine zunehmend wichtige Rolle bei der Bewertung von Assets zu. (DFPA/TH) ◆

www.principalglobal.com

sollten Investoren dafür illiquide Anlageformen wie Private Equity, Private Debt oder Immobilien, die HQ Trust für attraktiver als die übrigen Anlageformen hält. „Private Equity beispielsweise hat sich mit weniger Risiko langfristig besser entwickelt als der Aktienmarkt“, sagt CIO Panse. So habe Private Equity im Zeitraum 1994 bis 2017 einen Ertrag von über 14 Prozent per annum abgeworfen, bei einer Volatilität von circa 16 Prozent per annum. Immobilienanlagen

lägen im selben Zeitraum renditemäßig mit Aktien gleichauf (knapp acht Prozent per annum), bei einer allerdings deutlich niedrigeren Volatilität (Quelle: Data-stream, HQ Trust). **Für die Jahre bis 2028 rechnen die Experten von HQ Trust damit, dass Private Equity die renditestärkste Anlageform bleiben wird.** Immobilien (mit Fremdkapital-Hebel) lassen einen höheren Ertrag als Aktien erwarten. (DFPA/TH) ◆

www.hqtrust.de

Insolvenzstudie: In zwei von drei Ländern nehmen Pleiten 2019 zu



Exportrisiken sind 2019 deutlich auf dem Vormarsch: In zwei von drei Ländern weltweit steigen die Insolvenzen. Global erwartet der Kreditversicherer **Euler Hermes** in diesem Jahr rund sechs Prozent mehr Insolvenzen als im vergangenen Jahr. Zu diesem Schluss kommt die Allianz-Tochter in ihrer „Insolvenzstudie“. **Die rote Laterne geht dabei erneut an China: Dort erwarten die Volkswirte für 2019 eine weitere Pleitewelle und einen Anstieg der Fälle um 20 Prozent (nach bereits einem massiven Anstieg um rund 60 Prozent im vergangenen Jahr).** Aber auch in Westeuropa steigen die Insolvenzen 2019 um voraussichtlich drei Prozent an. Haupttreiber bleibt im Zuge der Brexit-Unsicherheiten Großbritannien. Frankreich, Spanien und Italien verzeichnen 2019 jedoch ebenfalls steigende Pleiten. „Weltweit steigen die Insolvenzen 2019 bereits zum dritten Mal in Folge“, sagt **Ludovic Subran**, Chefvolkswirt von Euler Hermes und stellvertretender Chefvolkswirt der Allianz. „Dieses Jahr sogar in zwei von drei Ländern. Das zeigt: Die fetten Jahre sind vorbei, die weltweite Konjunktur schwächt. Viele Länder wachsen langsamer als es notwendig wäre, um die Insolvenzen stabil zu halten. In Westeuropa hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass diese Schwelle beispielsweise bei einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von rund 1,7 Prozent liegt.“ **Deutschland liegt mit einer Stagnation der Fallzahlen 2019 weiterhin gegen den Trend, zusammen mit den USA und den Niederlanden, die beide 2019 voraussichtlich ebenfalls gleichbleibende Fallzahlen verzeichnen. Zu den „Klassenbesten“ gehören zudem Brasilien (minus sechs Prozent), Griechenland (minus sechs Prozent), die Tschechische Republik (minus zehn Prozent) und Ungarn (minus elf Prozent). Auch Kolumbien (minus zehn Prozent), Portugal, Irland und Litauen (alle jeweils minus fünf Prozent) verzeichnen sinkende Fallzahlen.** Ein großer Teil der deutschen Ausfuhren geht in andere europäische Länder – doch auch bei den vermeintlich „sicheren“ Nachbarn steigen Kreditrisiken an, allen voran in Großbritannien. „Das Brexit-Drama schlägt sich zunehmend auf die britischen Unternehmen durch“,

sagt **Ron van het Hof**, CEO von Euler Hermes in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Schon 2018 sind die Pleiten auf der Insel mit plus zwölf Prozent überdurchschnittlich stark gestiegen. 2019 kommen weitere plus neun Prozent hinzu. Auch ein ‚No Deal‘-Brexit ist noch nicht vom Tisch. In diesem Fall wäre der Anstieg der Pleiten mit plus 20 Prozent noch größer. Das führt durch Dominoeffekte zunehmend auch in den Lieferketten zu Problemen.“ In Frankreich, Italien und Spanien steigen Insolvenzen 2019 um voraussichtlich jeweils zwei Prozent an. In Frankreich hat sich dies in einigen Branchen bereits 2018 angekündigt mit sinkenden Gewinnmargen und zunehmenden Zahlungsverzögerungen. In Italien ist es die schwache Konjunktur, die Anlass zur Sorge gibt. Mit steigenden Insolvenzen nimmt der Druck auf Kredite und Banken im Laufe des Jahres nach Einschätzung der Studie zu. (DFPA/MB) ♦

www.eulerhermes.de

Greenfield-Ansatz ermöglicht Finanzinstituten innovativer zu sein als Fintechs



Die nächste große Innovationswelle in der Finanzdienstleistungsbranche wird von etablierten Unternehmen ausgehen. Zu diesem Schluss kommt der „State of Financial Services-Report“ der Managementberatung **Oliver Wyman**, der im Rahmen des Weltwirtschaftsforums in Davos vorgestellt wurde. **In einer Branche wie dem Finanzwesen erfolgen zu viele Prozessschritte noch manuell. Analysen zeigen, dass viele Kunden aktuell mit dem Service von Finanzdienstleistern unzufrieden sind. Bestehende Finanzsysteme zu digitalisieren und manuell aufwändige Prozesse zu minimieren, könnte jedoch viele Jahre in Anspruch nehmen.** Gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerb, denn immer mehr Unternehmen drängen mit digitalen Produkten und Dienstleistungen auf den Markt. An dieser Stelle kommt der Greenfield-Ansatz zum Tragen: Hierbei wird - bildlich gesprochen wie auf einer freien, grünen Wiese - ein Vorhaben von Grund auf neu, unabhängig und ohne Schnittstelle zum bestehenden Unternehmen entwickelt. So können nicht nur Trends und Kundenbedürfnisse, sondern auch Technologien wie Data Analytics und künstliche Intelli-

genz sowie neue Regulierungen direkt bei der Entwicklung berücksichtigt werden, da die Schranken veralteter Legacy-Systeme ihnen nicht den Weg in eine fortschrittliche Zukunft versperren. „Für eine Branche, die mit der Übertragung und Verwahrung von Geld gewissermaßen ein elektronisches Produkt anbietet, erfolgen zu viele Prozessschritte noch manuell“, sagt **Gökhan Öztürk**, Partner im Bereich Financial Services bei Oliver Wyman. „Etablierte Unternehmen werden darauf setzen, die Fesseln ihrer alten Infrastruktur abzuwerfen und unbelastet neue Wege zu beschreiten.“ **Erste Ergebnisse dieses Ansatzes sind bereits auf dem Markt beziehungsweise befinden sich in Planung. Neben der RBS Group (Bó) arbeitet auch die National Australia Bank (QuickBiz) und die deutsche Versicherungsgesellschaft Ergo (Nexible) an neuen Technologien.** Goldman Sachs hat mit der Einführung seiner Onlinebank Marcus in den USA und in Europa den Einstieg in das Privatkundengeschäft bereits geschafft. **Der Greenfield-Ansatz ist ein Versuch, beim Kundenangebot mit den Herausforderern gleichzuziehen oder diese sogar zu übertreffen. Mithilfe moderner Technologie, einer offenen Plattformstruktur und externer Dienstleister ist es möglich, innerhalb eines Jahres für zwischen zehn und 60 Millionen Euro neue Banking- und Versicherungsplattformen zu entwickeln.** Angesichts des Vorteils, dass sie über enorme Ressourcen und von Beginn an über einen Bestandskundenstamm verfügen, werden Finanzdienstleister darauf setzen, die Fintech-Konkurrenz mit Greenfield-Plattformen auszustechen. Im Zuge dessen werden die neuen Greenfield-Unternehmen auch dazu beitragen, firmenweit Veränderungen am Status quo anzuregen und voranzutreiben. „Das Neue wird das Alte verändern und das Finanzsystem insgesamt besser machen“, so das Fazit von Öztürk. (DFPA/TH) ♦

www.oliverwyman.de

Windräder lassen Immobilienpreise sinken



Eine Studie des **RWI - Leibniz Institut für Wirtschaftsforschung** zeigt, dass Windkraftanlagen zu sinkenden Preisen von Einfamilienhäusern in unmittelbarer Umgebung führen können. **Der Wert eines Hauses in einem Kilometer Entfernung zu einer Windkraftanlage sinkt im Durchschnitt um rund sieben Prozent. Für die Studie hat das RWI knapp drei Millionen Verkaufsangebote auf dem Online-Portal Immoscout24 ausgewertet.** Mit zunehmendem Abstand von der Windkraftanlage verringert sich der Effekt. Bei einem Abstand von acht bis neun Kilometern haben Windkraftanlagen laut Studie keine Auswirkungen mehr auf die Immobilienpreise. **Den Wertverlust der Immobilien führen die Forscher auf die negativen Auswirkungen von Windrädern auf**

ihre unmittelbare Umgebung zurück – etwa durch Lärm und die Störung des Landschaftsbildes. Wie die RWI-Studie zeigt, erleiden nicht alle Immobilien den gleichen Wertverlust: Am stärksten betroffen sind alte Häuser in ländlichen Gebieten. Dort könne der Wertverlust innerhalb des Ein-Kilometer-Radius sogar 23 Prozent betragen. Dagegen verlieren Häuser in Stadtrandlage bei gleicher Entfernung zu einer Windkraftanlage kaum an Wert. Dies könnte daran liegen, dass in städtischen Gebieten Störungen des Landschaftsbildes oder Lärm weniger auffallen als auf dem Land. „Auch wenn Windkraft eine wichtige Rolle für den Erfolg der Energiewende spielt, können die Auswirkungen für Immobilienbesitzer im Einzelfall gravierend sein“, sagt **Manuel Frondel**, Leiter des Kompetenzbereichs „Umwelt und Ressourcen“ am RWI. „Die Installation einer Windkraftanlage kann für Hausbesitzer einen Vermögensverlust von mehreren zehntausend Euro bedeuten.“ (DFPA/MB) ♦

www.rwi-essen.de

GDV: Gutes Jahr für die deutsche Versicherungswirtschaft



Es war ein erfolgreiches Jahr für die deutschen Versicherer: Die Beitragseinnahmen überschritten erstmals die Marke von 200 Milliarden Euro: **Über alle drei Sparten hinweg (Lebensversicherung, Private Krankenversicherung sowie Schaden- und Unfallversicherung) legten sie laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) um 2,1 Prozent auf 202,2 Milliarden Euro zu.** In der Lebensversicherung nahmen die Beitragseinnahmen um 1,4 Prozent auf 91,9 Milliarden Euro zu. Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag verbesserte sich um 1,9 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro, während das Geschäft gegen Einmalbeitrag um 3,7 Prozent auf 27,2 Milliarden Euro zulegte. In der betrieblichen Altersversorgung wuchs die Zahl der Verträge um 0,5 Prozent auf 15,9 Millionen. **Die aktuellen Geschäftszahlen verdeutlichen laut GDV, dass der Anteil der neuen Produkte am Neugeschäft nochmals deutlich zugenommen hat: 58 Prozent des Neugeschäfts entfallen auf Angebote, die auf modifizierte Garantien setzen – sowohl solche der sogenannten neuen Klassik als auch fondsgebundene Konzepte mit Garantien.** Im Vergleich zu 2017 ist dies ein Anstieg um acht Prozentpunkte. „Das zeigt, was die Deutschen von Altersvorsorgeprodukten erwarten: Renditechancen, ohne dabei komplett auf Sicherheiten zu verzichten“, sagte GDV-Präsident **Dr. Wolfgang Weiler** auf der Jahrespressekonferenz des GDV Ende Januar. Für 2019 erwartet die gesamte Branche ein stabiles Beitragswachstum von etwa zwei Prozent. Die Lebensversicherer rechnen mit einem Plus von rund einem Prozent. (DFPA/MB) ♦

www.gdv.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 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: Johannes Zahn
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 25. Februar 2019

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 01.02.2019

KVG-Insourcing

Spezialisten entlasten KVGen im Middle- und Back-Office

Während sich der Bereich der Wertpapierfonds seit langem durch eine hohe Arbeitsteilung zwischen Asset Management und spezialisierten Fondsadministratoren auszeichnet, haben Immobilienmanager oft noch die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) und mit ihr die gesamte Fondsadministration im eigenen Hause. Ihre Kernkompetenz ist das nicht und so ist es nur logisch, dass wir nun auch im Bereich der Real Assets einen zunehmenden Trend zum KVG-Insourcing feststellen.

Dabei übernehmen spezialisierte Dienstleister für die KVGen der Asset Manager Middle- und Back-Office-Leistungen wie Risikomanagement und -reporting, Fondsrechnungswesen oder das Berichts- und Meldewesen. Durch die hohe Spezialisierung, spezifische Software-Lösungen und Bündelung von verwalteten Assets können die Insourcing-Anbieter Skaleneffekte geltend machen, die selbst große Asset Manager mit ihren KVGen kaum darstellen können. Durch die eigene KVG und geeignete Software-Lösungen behalten die Asset Manager die Hoheit und Kontrolle, reduzieren aber deutlich den internen Aufwand und die dafür gebundenen Ressourcen, so dass diese für weiteres Wachstum in den Kernkompetenzfeldern des Asset Managers frei werden. Typische Bereiche für das KVG-Insourcing sind Back-Office-Aufgaben wie Fondsbuchhaltung und Rechnungswesen, aber zunehmend auch Middle-Office-Aufgaben des Risikomanagements, das Berichts- und Meldewesen oder auch das Liquiditäts- und Absicherungsmanagement.



Johannes Zahn
Geschäftsführer der Connos GmbH,
Hamburg

Wird der Buchungsschritt vollständig im eigenen System erzeugt, können Insourcing-Dienstleister leicht internationale Rechnungslegungen in eine einheitliche, investimentrechtliche Rechnungslegung auf Fonds- und Gesellschaftsebene aggregieren. Institutionelle Investoren erwarten von den Asset Managern und deren KVGen Informationen in höchster Detailtiefe und praktisch in Echtzeit, denn sie unterliegen selbst den anspruchsvollen Berichtspflichten diverser Regime wie VAG, CRD/CRR oder GroMiKV, um nur einige zu nennen, und haben hohe Ansprüche an das eigene Risikomanagement. Mit den richtigen Insourcing-Dienstleistern und verschränkten IT-Lösungen werden aussagekräftige Risikoberichte, standardisierte und individuelle Investorenberichte auf Knopfdruck erzeugt. Die obligatorischen, behördlichen Meldungen der KVG an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht oder die Bundesbank, aber auch andere standardisierte Datenmeldungen an Verbände und andere Institutionen

werden direkt aus dem System erzeugt und in XML oder anderen gewünschten Formaten geliefert.

Dabei ist die Anbindung und Verzahnung von KVG und Dienstleister von entscheidender Bedeutung: Durch eine verschränkte IT-Lösung werden Schnittstellen geschlossen und eine medienbruchfreie Kommunikation zwischen beauftragender KVG, Insourcing-Dienstleister und Property Manager sichergestellt. KVG und Insourcing-Partner greifen über eine gemeinsame IT-Plattform auf einen zentralen Datenhaushalt zu und verfügen damit über alle notwendigen Informationen.

Die fehleranfällige Kommunikation von Excel-, Word- und Powerpoint-Dateien über E-Mail entfällt. Kein hochqualifiziertes Personal muss noch seine teure Zeit mit Copy & Paste-Tätigkeiten verschwenden. Vielmehr wird über die verschränkte IT-Plattform ein vollständiges Data Tracing sichergestellt — aufsichtsrechtlich und für manche institutionelle Investoren ein immer wichtigerer Faktor.

Der Insourcing-Partner fungiert zu allererst als Daten- und Informationsmanager und kann so in Kombination mit aufsichtsrechtlicher Expertise und fachlichem Immobilien-Know-How seinen vollen Nutzen entfalten. Die KVG erhält Voll-Durchschau und damit umfassende Kontrolle. Dass dies so bleibt, stellt bestenfalls ein Insourcing Manager als zentraler Ansprechpartner für die KVG sicher. Er überwacht die Schnittstellen und Dienstleistungen anhand von in Service-Level-Agreements (SLA) definierter Anforderungen und entsprechender Key Performance Indicator (KPI). Sein regelmäßiger

SLA/KPI-Bericht vereinfacht das Auslagerungscontrolling für die KVG deutlich und sorgt für eine reibungslose Zusammenarbeit.

Insbesondere zur Übernahme großer Bestände bietet der KVG-Insourcing-Partner bestenfalls ein eigenes Onboarding-Team aus erfahrenen Prozess- und Organisationsberatern, die für eine Optimierung und Angleichung der internen und externen Prozesse sorgen und die Migration der Datenbestände sicher durchführen.

Bei der Auswahl des KVG-Insourcing-Partners sollte der Asset Manager auf dessen gesellschaftsrechtliche Unabhängigkeit von anderen Asset Managern und Immobilieneignern achten, um Interessenkonflikte beim Dienstleister auszuschließen.

Mit auf KVG-Insourcing spezialisierten Partnern, durchdachten digitalen Prozessen und auf einem konsistenten, zentralen Datenhaushalt basierenden verschränkten IT-Plattformen, behalten Asset Manager mit der eigenen KVG die Hoheit über ihre Fonds, entlasten die eigene Organisation und schaffen Raum für weiteres Wachstum. KVG-Insourcing wird sich in den nächsten Jahren als Standardverfahren im Bereich der Real Assets etablieren. ♦

Das ist Connos:

Connos ist ein Unternehmen der Asset Servicing Division der Institutional Investment Group (IIG), einer der führenden unabhängigen Verwaltungsplattformen für Immobilieninvestitionen in Deutschland und Europa. Connos bietet Beratungs- und IT-Leistungen für KVGen und Asset Manager und verfügt mit AIFMControl über eine leistungsfähige KVG-Managementsoftware.
www.connos.de

SCHON GEHÖRT?

Ein Anleger kann seine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds kündigen, wenn er bei seinem Beitritt über die Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung waren, nicht vollständig aufgeklärt worden ist. Dieses Recht unterliegt keiner Verjährung.

[BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13]

ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN

- ANLEGGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

ZWISCHEN ABGRUND
UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT
NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.

KLUMPE RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Straße 300
D- 50937 Köln
Tel +49 221 / 94 20 94 0
Fax +49 221 / 94 20 94 25

info@rechtsanwaelte-klumpe.de
www.rechtsanwaelte-klumpe.de