

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Vermögensverwaltung

Robos auf dem Vormarsch: Übernimmt künstliche Intelligenz die Vermögensverwaltung?

Veranstaltungsbericht

1. ZInsO-Praktikertagung widmet sich dem Kapitalmarktrecht in Krise, Sanierung und Insolvenz.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Zweites Kakao-Direktinvestment von **Forest Finance** am Markt.

Investmentfonds

Oddo BHF Asset Management startet KI-Themenfonds.

Schroders lanciert systematischen Multi-Faktor-Aktienfonds.

Deka-Fonds setzt auf Familienunternehmen.

Allianz GI erweitert Angebot im Bereich nachhaltiger Kapitalanlagen.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Baker Tilly verdreifacht begleitetes Volumen im Bereich AIF.

KVG Scholz und Partner ergänzt Geschäftsleitung.

Deutsche Finance Group gründet **Deutsche Finance Capital** als exklusiven Kompetenzvertrieb.

Hauck & Aufhäuser gliedert Asset Management aus.

MLP steigert Erlöse und Konzernüberschuss.

5 x 5 Vermögensanlage One Group GmbH

Karriere

Neue Aufgaben für **Siglinde Heiche**, **Nils Harde** und **Michael Reinhard**.

Märkte – Seite 6

Venture Capital

BVK: Deutscher Beteiligungskapitalmarkt auch 2018 in starker Verfassung.

US-Gewerbeimmobilien

Investitionsvolumen 2018 übertrifft Vorjahresergebnis, sagt **CBRE**.

US-Büromärkte

JLL: Investoren konzentrieren sich auf die Primärmärkte.

Investmentfonds

EFAMA: Erster Bericht über den

Besitz von Investmentfonds in Europa.

Für Sie gelesen – Seite 7

Institutionelle Portfolios: Anteil Erneuerbarer-Energien-Infrastruktur steigt laut **Aquila Capital**.

Evang. Bank: Investitionswelle bei Pflegeheimbetreibern.

Grenzüberschreitende Investments: Drei deutsche Städte unter den Top 10 weltweit, so analysiert **JLL**.

Willis Towers Watson: Rückversicherer investieren Rekordsumme in Insurtechs.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Christian Wessels**, Gründer und Geschäftsführer von **Sunray Ventures**, über nachhaltige Investitionen in Afrika.

*** TOP STORIES

Vermögensverwaltung

Robos auf dem Vormarsch: Übernimmt künstliche Intelligenz die Vermögensverwaltung?

Belächelt oder hochgelobt: Kaum ein anderes Finanztool hat so kontroverse Reaktionen hervorgerufen wie Geldanlageroboter. Im Jahr 2013 gestartet, sind Robo-Advisor mittlerweile ein kleiner, aber fester Bestandteil des Marktes. So verwalteten sie im vergangenen Jahr laut einer jüngst erschienenen Analyse der **Deutschen Bank** hierzulande rund 3,8 Milliarden Euro Kundengelder – dies entspricht rund 27 Prozent des gesamten europäischen Marktes. Das Volumen hat sich damit seit dem Jahr 2016 nicht nur mehr als verzehnfacht, die Prognosen vieler Marktbeobachter wurden weit übertroffen. Diese hatten die entsprechend verwalteten Kundengelder in Deutschland laut Studie auf rund zwei Milliarden Euro geschätzt. **Nach Großbritannien weist Deutschland damit den größten europäischen Markt auf. Wenig verwunderlich, dass immer neue Anbieter auf den Markt strömen.** Rund 25 Roboter, die hauptsächlich in ETF investieren (Exchange Traded

Funds), kämpfen mittlerweile um die Kunden. Angeboten werden sie von Unternehmen ohne Banklizenz, die



Immer mehr Kunden nutzen künstliche Intelligenz in der Vermögensanlage

mit entsprechenden Instituten kooperieren (wie etwa einer der Marktführer **Scalable Capital**, der rund eine Milliarde Euro verwaltet) oder etablierten Banken selbst. Beim Studieninitiator Deutsche Bank etwa ergänzt seit verganginem Jahr „Robin“ das Angebot

für Privatanleger. Die **Commerzbank**-Tochter **Comdirect** hat ihren „Cominvest“, die **Dekabank** den „Bevestor“.

Selbst einen genossenschaftlichen Robo-Advisor (wörtlich Beratung durch Roboter) gibt es mittlerweile: „MeinInvest“ nutzen mittlerweile mehrere hundert Banken. Und die **Sparkasse Bremen** gründete jüngst die Tochtergesellschaft „Smavesto“, einen digitalen

Vermögensmanager (**DFPA** berichtete). „**Smavesto erreicht Kundengruppen, die die Sparkasse Bremen bisher nicht als Finanzdienstleister nutzen**“, sagt **Thomas Fürst**, Vorstandsmitglied der Sparkasse Bremen, in einer Mitteilung zum Start des Angebotes. **Und wie sehen diese Kundengruppen aus? Der typische Robo-Kunde ist laut Deutsche-Bank-Studie durchschnittlich 48 Jahre alt und damit deutlich älter als die oft als Zielgruppe ausgemachten Millennials.** Neun von zehn Robo-Advisor-Nutzern sind Männer, die über ein durchschnittliches Jahreseinkommen von mehr als 50.000 Euro verfügen. Und diese investieren dann durchschnittlich 1.000 bis 1.500 Euro jährlich in ihre Robo-Depots. Luft nach oben also. Ein weiteres Problem: Aufgrund der relativ jungen Geschichte dieser Anlageform können die über die Roboter verwalteten Anlagen keinen Track Record über einen längeren Zeitraum vorweisen. Somit bleibt unklar, wie

Fortsetzung auf Seite 2



Werte für Generationen

PROJECT Immobilienentwicklung
Goslarer Ufer 1-5, Berlin

PROJECT Investment Gruppe
Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

Der Immobilienentwicklungsfonds für Deutschland

PROJECT Metropolen 18

- Laufzeitende: 30.06.2029
- Entwicklung von schwerpunktmäßig Wohnimmobilien in guten bis sehr guten Lagen in Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland, Rhein-Main und Wien
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6 % wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 EUR plus 5 % Ausgabeaufschlag



Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

ihre Algorithmen in Zeiten der Krise performen. Dem widerspricht die **European Bank for Financial Services** (ebase), die seit 2014 mit dem Anlageroboter „fintego“ am Markt aktiv ist. „fintego“ ging jüngst mit der Note „sehr gut“ als Sieger aus der „Robo-Advisor-Studie“ des Analyse- und Beratungshauses Fondsconsult hervor. Durch den fünfjährigen Track Record in Verbindung mit der Auszeichnung durch **Fondsconsult** könne sehr wohl die Leistungsfähigkeit des fintego-Ansatzes nachhaltig belegt werden – gerade, „wenn die Vielzahl der Ereignisse bedenkt werde, die in den vergangenen Jahren Einfluss auf das Börsengeschehen hatten“, sagt **Franz Linner**, Leiter Finanzportfolioverwaltung von ebase. Er führt unter anderem die Ukraine-Krise an, deutliche Verluste des Euros, das Erreichen eines Rekordtiefs bei den Leitzinsen in 2014, den Brexit, die Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten sowie die Zinsanhebung in den USA 2016.

Die Skepsis allerdings bleibt. Die Mitte des vergangenen Jahres veröffentlichte Studie des **Deutschen Instituts für Service-Qualität** (DISQ), welches im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv 17 Robo-Advisor getestet hat, attestierte eine „Online-Anlage-

beratung mit Licht und Schatten“. In puncto Verständlichkeit der Produkte beispielsweise hapere es, etwa bei Sicherheitsaspekten und Kostendarstellungen. **Diese werden laut Studie bei einigen Anbietern nur oberflächlich oder intransparent behandelt. Die User-Experience-Analyse deckte zudem auf, dass Robo-Advisor die finanzielle Situation der Nutzer nicht immer ausreichend erfragen, was den Erfolg der Anlagestrategie mindern könne.** Diese kann übrigens aktiv oder passiv sein. Beim passiven Anlagestil sorgen die Anlageroboter dafür, dass der Aktienanteil im Depot gleich bleibt, umgeschichtet wird nur selten (Buy-and-hold-Strategie). Bei einer aktiven Anlagestrategie, die von der Minderheit der Robo-Advisor genutzt wird, findet in bestimmten Abständen eine Umschichtung zwischen den verschiedenen Anlagekategorien statt (Value-at-Risk-Strategie).

Somit entstehen beim aktiven Stil höhere Kosten – deren Höhe neben der Intransparenz als einer der größten Kritikpunkte bei den Robos gilt. Mit einer jährlichen Gebühr von rund einem Prozent sind die deutschen Roboter deutlich teurer als deren Kollegen aus den USA beispielsweise. Dort beträgt die Gebühr durchschnittlich

0,3 Prozent. Vielleicht ist dies mit ein Grund, warum bislang nur vier Prozent der Anleger hierzulande auf die automatisierte Geldanlage setzen. Dies könnte sich allerdings bald ändern: Die Managementberatung **Oliver Wyman** etwa prognostiziert, dass Anleger den Robos bis zum Jahr 2021 rund 35 Milliarden Euro anvertrauen werden. Jede Menge Potenzial also – mit Hindernissen, die es noch zu bewältigen gilt. So forderte der **Verbraucherzentrale Bundesverband** (vzbv) Mitte vergangenen Jahres in einem Positionspapier klare gesetzliche Regelungen und eine strenge Aufsicht durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin). „**Verbraucher müssen sich auf Qualitätsstandards bei den Anlagevorschlägen verlassen können. Und sie müssen nachvollziehen können, was Algorithmen bei der Geldanlage wie entscheiden. Sonst kaufen sie die digitale Katze im Sack**“, sagte **Dorothea Mohn**, Leiterin des Teams Finanzmarkt beim vzbv, in der Mitteilung zum Positionspapier. Aus Sicht des vzbv sollte Robo-Advice zu einer tatsächlichen Beratung weiterentwickelt werden. Langfristig könne dieser Service, entsprechende Entwicklungen im Bereich künstlicher Intelligenz vorausgesetzt, dann auch eine vollwertige Beratung bieten. Da-

rauf wird auch die **Quirin Bank** setzen. Sie war es, die im Jahr 2013 den ersten deutschen Robo-Advisor auf den Markt brachte. „quiron“ konnte sich im Markt behaupten und meldete jüngst das stärkste Kundenwachstum seit Start. Mit einem verwalteten Vermögen von 160 Millionen Euro und rund 5.400 Kunden konnte der Pionier unter den deutschen Robo-Advisor seine Kundenzahl im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln.

Kurzum: Wenn es den Anbietern gelingt, die Robo-kritischen Kunden mit mehr als nur standardisierten Anlageempfehlungen zu überzeugen, werden die Robo-Advisor wie prognostiziert immer weiter das Kommando übernehmen. (MB) ♦

Das ist ein Robo-Advisor:

Robo-Advisor ist ein Sammelbegriff für Unternehmen, die eine teilweise automatisierte Form der Kapitalanlage anbieten. Häufig übernimmt ein Algorithmus die Erstellung und die laufende Überwachung und Anpassung der Portfolios. Das Angebot von verschiedenen Arten von Robo-Advice reicht von einem Fondsauswahltool (Übersicht über Fondsuniversum) über eine Finanzanlagevermittlung (Zusammenstellung eines statischen Portfolios) bis hin zu einer Finanzportfolioverwaltung (Portfolioerstellung, laufende Überwachung und Portfolioverwaltung).

Veranstaltungsbericht

1. ZInsO-Praktikertagung widmet sich dem Kapitalmarktrecht in Krise, Sanierung und Insolvenz

Unter dem Veranstaltungsthema „Kapitalmarktrecht in Krise, Sanierung und Insolvenz – Emittenten und Anleger in Not?“ fand die erste ZInsO-Praktikertagung in Bonn statt. Der Einladung von Prof. Dr. Hans Haarmeyer, leitender Direktor des Deutschen Instituts für angewandtes Insolvenzrecht (DIAl) und Schriftleiter der Zeitschrift für das gesamte Insolvenzrecht (ZInsO), folgten über 100 Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter, Hochschullehrer, Verbraucherschützer und Vertreter von Emissionshäusern. Zehn Vorträge und eine Diskussionsrunde beleuchteten die Schnittstellen von Gesellschaftsrecht, Kapitalmarktrecht und Insolvenzrecht.

Einen Schwerpunkt der Tagung bildete die aktuelle Rechtsprechung zur Haftung der Kommanditisten von Fondskommanditgesellschaften, insbesondere auf Rückzahlung von Ausschüttungen. In das Thema leitete Rechtsanwalt **Ralph Veil** von der Münchener Kanzlei **Mattil & Kollegen** ein, der aufzeigte, dass auch nach der Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 20. Februar 2018 (Aktenzeichen II ZR 272/16) eine Reihe von Rechtsfragen ungeklärt ist. Der BGH hatte seinerzeit entschieden, dass es zur substantiierten Darlegung einer Forderung gegen den Kommanditisten nach § 171 Absatz 2, § 172 Absatz 4 des Handelsgesetzbuches ausreichend ist, wenn der Insolvenzverwalter die Insolvenztabelle mit festgestellten Forderungen vorlegt, die nicht aus der Insolvenzmasse befriedigt werden können. Nicht geklärt und in der Instanzrechtsprechung nicht einheitlich entschieden, so Veil, ist damit

unter anderem die Frage, welche Anforderungen an die Tabelle zustellen sind. Zudem sei im Hinblick auf die Erforderlichkeit der Inanspruchnahme des Kommanditisten ungeklärt, zu welchem Zeitpunkt eine Unterdeckung der Insolvenzmasse vorliegen müsse, zum Zeitpunkt der Klageeinreichung oder zum Zeitpunkt der letzten mündlichen Verhandlung. Denn es obliege dem pflichtgemäßen Ermessen des Insolvenzverwalters, ob und in welchem Umfang er gegenüber einzelnen Kommanditisten Ansprüche (weiter) geltend macht.

Abschließend regte Veil zum einen an, die Stellung des Kommanditisten im Insolvenzverfahren durch dessen Verfahrensbeteiligung zu stärken. Zum anderen sollte durch eine Änderung von § 199 der Insolvenzordnung auch die Stellung des Insolvenzverwalters gestärkt werden. Sein Handeln diene bislang lediglich der weitestmöglichen Befriedigung der Gläubiger, nicht aber der Liquidation der Gesellschaft und dem Interessenausgleich der Gesellschafter untereinander. **Dieser Umstand wurde im weiteren Verlauf der Tagung wiederholt kritisiert** und führte zu einer Entschließung der Tagungsteilnehmer, der zufolge der Insolvenzverwalter – zeitlich nachgelagert der Gläubigerbefriedigung – entweder die Aufgabe des Gesellschafterinnenausgleichs von Gesetzes wegen erhalten oder ihm das Recht eingeräumt werden sollte, eine Gesellschafterversammlung einzuberufen, auf der dann über die Bestellung

eines Liquidators entschieden werden kann. Eine solche Regelung in § 199 InsO hätte für die Kommanditisten, die dann grundsätzlich unmittelbar verfahrensbeteiligt wären, den Vorteil, dass sie auch Sitz und Stimme gegenüber dem Wirken des Insolvenzverwalters hätten.

Die Entschließung der Tagungsteilnehmer sieht darüber hinaus auch vor, die Investment-Aktiengesellschaft (InvAG) mit fixem Kapital, die in der Kapitalmarktpaxis bislang keine nennenswerte Bedeutung erlangt hat, durch Änderungen im Kapitalanlagegesetzbuch zu stärken. Davon könnten Anbieter und Verbraucher erheblich profitieren, letztere insbesondere von der größeren Transparenz und strukturellen Sicherheit der Aktiengesellschaft, auch in der Krise und Insolvenz. Schließlich sollte nach Ansicht der Tagungsteilnehmer die Haftung der Abschlussprüfer auf Schadensersatz, die derzeit auf nur eine Million Euro begrenzt ist, durch eine Änderung von § 323 Absatz 2 Satz 1 des Handelsgesetzbuches der Haftung von anderen Berufsgruppen angeglichen werden. Angesichts der dynamischen Entwicklungen im Kapitalanlagebereich erscheint es angezeigt, diese Haftungsbegrenzung aufzuheben oder aber deutlich anzuheben.

Auch Rechtsanwältin **Dr. Gitta Werner** griff die Beweisführung durch „Vorlage der Insolvenztabelle“ in ihrem Vortrag noch einmal auf. Ihrer Ansicht nach schade dieses Prozedur-

dem in Anspruch genommenen Kommanditisten, der so gut wie keine Interventionsmöglichkeiten habe, außer, sich unmittelbar gegen eine Klage des Insolvenzverwalters zur Wehr zu setzen. Auch Werner warf die Frage auf, was mit „der Tabelle“ gemeint sei. Unklar sei, ob es sich um die beim Insolvenzgericht und/oder die beim Insolvenzverwalter geführte Tabelle handelt. Auch die Form sei durch den BGH nicht abschließend definiert. In der Praxis führe dies zu nicht unerheblichen Folgeproblemen und Unwägbarkeiten.

Der regelmäßig geäußerten Kritik an Entscheidungen des BGH begegnete **Prof. Dr. Markus Gehrlein**, Richter am IX. Zivilsenat, der verschiedene Ausgestaltungen der Kommanditistenhaftung aufzeigte und herleitete, die jüngst den BGH beschäftigten. So könne der Fondskommanditist aus Prospekthaftung in Anspruch genommen werden, wenn er als Gründungsgesellschafter fehlerhafte Angaben in einem Fondsprospekt zu verantworten hat.

Weitere Vorträge beleuchteten unter anderem den Anlegerschutz bei Direktinvestments und die Rolle der Staatsanwaltschaften bei Insolvenzen im Kapitalanlagebereich. Mit weiteren Fragen zum Kapitalmarktrecht in Krise, Sanierung und Insolvenz befasste sich die 2. ZInsO-Praktikertagung, die am 23. und 24. September 2019 erneut in Bonn stattfindet. Dann werden rechtliche Probleme im Zusammenhang mit Nachrangdarlehen, Schuldverschreibungen und Versicherungen im Mittelpunkt stehen. (JPW) ♦

www.diai.org, www.kmr-praktikertagung.de



Prof. Dr. Hans Haarmeyer

PRODUKTE

Schroders lanciert systematischen Multi-Faktor-Aktienfonds

Mit dem „**Schroder ISF Global Multi-Factor Equity**“ hat der britische Vermögensverwalter **Schroders** einen neuen Teilfonds innerhalb seiner ISF-Fondsfamilie aufgelegt. Der Fonds verfolgt einen Bottom-up-Ansatz, bei dem das Fondsmanagement eine optimale Mischung von Aktien aus mehreren Faktoren wie Qualität, Momentum, Value und niedriger Volatilität zusammenstellt. Dadurch entstehe eine diversifizierte Anlagestrategie, die bei kontrolliertem Risiko eine dauerhaft überdurchschnittliche Performance erreichen soll. Durch einen systematischen Ansatz sollen Wertschwankungen verringert werden, die aus der Anlage in einzelnen Faktoren resultieren. Außerdem fließen neue faktorbasierte Research-Analysen in den Anlageprozess ein, um eine kontinuierliche Optimierung zu gewährleisten. Ziel des Fonds ist es, langfristig eine bessere Wertentwick-

lung zu erreichen als die Benchmark MSCI All Country World Index – und das bei geringerem Risiko. Der Fonds wird vom Systematic Investment-Team gemanagt, das im Bereich Multi-Asset Investments angesiedelt ist. Per 30. November 2018 verwaltete dieses Team mehr als zehn Milliarden US-Dollar im Rahmen verschiedener faktorbasierter Strategien.



Achim Küssner

Foto: Unternehmen

Achim Küssner, Geschäftsführer von Schroder Investment Management: „Viele Konzepte, die Factor Investing zugrunde liegen, sind fast so alt wie die Kunst der Kapitalanlage selbst. Wesentlich neuer ist dagegen die Idee, diese systematisch zusammenzuführen. Der ‚Schroder ISF Global Multi-Factor Equity‘ soll es Anlegern ermöglichen, bei kontrolliertem Risiko von den wichtigsten Antriebsfaktoren der Markttrenditen zu profitieren.“ (DFPA/JF) ♦

www.schroders.de

Zweites Kakao-Direktinvestment von Forest Finance am Markt

Mit der Vermögensanlage „**Kakao Direktinvest II**“ erweitert der Bonner Anbieter von Wald-Investments **Forest Finance** seine Produktpalette um ein weiteres Kakaoprodukt in Panama. In den nachhaltig bewirtschafteten Kakaowäldern werden unter Einhaltung hoher Sozialstandards beste Edelkakaosorten angebaut. Die Größe des Grundstücks kann der Anleger in Schritten von 0,1 Hektar wählen. Das Mindestinvestitionsvolumen beträgt 3.000 Euro für 0,1 Hektar bei einer Laufzeit von circa sechs Jahren. Das Emissionsvolumen der Vermögensanlage beträgt maximal drei Millionen Euro. Geschäftsführer **Harry Assenmacher** erläutert die geplanten Rückflüsse aus dem Kakaoprojekt: „Wir kalkulieren sowohl Erlöse, die wir durch den Verkauf des Edelkakaos ab Jahr vier erzie-

len wollen, als auch den Verkaufserlös der vollproduktiven Edelkakaobäume zum Laufzeitende nach circa sechs Jahren.“ Basierend auf Erfahrungswerten und der geplanten Bewirtschaftungsweise prognostiziert Forest Finance einen Gesamtmittelrückfluss von 133 Prozent aus dem Verkauf der Kakaovernten und der Kakaobäume, abhängig von Erntemengen, Kakaqualität und Verkaufspreisen.

Nach Angaben des Initiators ist der Edelschokoladen-Markt in den vergangenen Jahren um sieben bis zehn Prozent und damit doppelt so schnell wie der „normale“ Schokoladenmarkt gewachsen. Nachhaltig produzierter Edelkakao sei besonders gefragt und erziele am Markt höhere Preise als Kakao aus Massenproduktion, so Forest Finance. (DFPA/JF) ♦

www.forestfinance.de

Allianz GI erweitert Angebot im Bereich nachhaltiger Kapitalanlagen

Mit dem „**Allianz Climate Transition**“ hat der Vermögensverwalter **Allianz Global Investors** (Allianz GI) einen Fonds aufgelegt, der in Aktien europäischer Unternehmen investiert, die mit ihrem Geschäftsmodell auf den Wandel zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft vorbereitet sind. Dabei zielt der Fonds neben der Erzielung einer attraktiven finanziellen Rendite darauf ab, eine ökologische und soziale Wirkung zu entfalten. **Das Portfoliomanagement-Team setzt auf einen Anlageprozess, der fundamentale und ESG-Research (Environment, Social, Governance) mit Klimawirkungsanalyse kombiniert.** Das Ergebnis ist ein konzentriertes Portfolio, das Risiken durch den Klimawandel vermeidet und zur Finanzierung der Klimawende beiträgt. Dabei setzt das Portfoliomanagement auf Unternehmen, die entweder besonders klimaschonend

wirtschaften („best performers“), besonders ambitioniert im Hinblick auf die Verringerung ihres CO₂-Fußabdrucks sind oder Produkte/Lösungen anbieten, die übergreifend den Wandel zu einer CO₂-armen Wirtschaft beschleunigen.

Fondsmanagerin **Christine Clet-Messadi** erläutert: „Wir verfolgen einen differenzierten und ganzheitlichen Ansatz, der über den einfachen Ausschluss von Branchen hinausgeht, da wir den Wandel zu einer klimafreundlichen Wirtschaft ermöglichen und antreiben wollen. Wir halten Ausschau nach Unternehmen, die bereits erfolgreich ihren CO₂-Fußabdruck reduziert haben, die glaubwürdig und nachhaltig Klimaaspekte in ihrer strategischen Ausrichtung verankern oder die spezifische Lösungen zur Verringerung von CO₂-Emissionen anbieten.“ (DFPA/JF) ♦

www.allianzgi.de

Deka-Fonds setzt auf Familienunternehmen

Die Fondsgesellschaft **Deka Investment** legt mit dem „**Deka-Unternehmerstrategie Europa**“ einen Aktienfonds auf, der sich auf familiengeführte und -kontrollierte Unternehmen konzentriert. Das Fondsmanagement investiert ausschließlich in europäische Aktiengesellschaften, die maßgeblich von einem Unternehmer oder einer Unternehmerfamilie beeinflusst werden. Das ist der Fall, wenn mindestens 20 Prozent der Stimmrechte oder zehn Prozent der Stimmrechte und ein Aufsichtsrats- oder Vorstandsposten in Familienhand sind. So ergibt sich ein Anlageuniversum von 800 Unternehmen ohne Sektorenbeschränkung. In das Fondsportfolio aufgenommen werden nur diejenigen Unternehmen, die auch in der Fundamentalanalyse überzeugen. Der Schwerpunkt liegt auf kleineren und mittelgroßen Unternehmen.

Laut Deka haben familiengeführte Unternehmen besondere Eigenschaften, die sie erfolgreicher als herkömmliche Unternehmen machen können.

Häufig seien Familienmitglieder im Vorstand oder Aufsichtsrat tätig und mit einem Großteil ihres Vermögens investiert. Während die Besetzung des Chefposts bei nicht-familiengeführten Unternehmen im Schnitt häufiger wechselten, blieben die Köpfe aus den eigenen Reihen oft langfristiger.

„Familienunternehmen denken in Generationen und nicht in Quartalen. Für sie steht die konsequente Umsetzung von langfristigen Wachstumsstrategien im Vordergrund und nicht die kurzfristige Gewinnmaximierung“, sagt Fondsmanger **Philipp Schmiederer**. „Das ist gerade in Zeiten volatiler Märkte eine Stärke und damit verlässliche Investitionsbasis für den Fonds.“ Zudem seien Familienunternehmen meist konservativer finanziert und hätten weniger Schulden. Das mache sie krisenresistenter und gebe ihnen die Möglichkeit, ihre Gewinne effektiver und vor allem auch antizyklisch zu investieren. (DFPA/JF) ♦

www.deka.de

Oddo BHF Asset Management startet Themenfonds Künstliche Intelligenz

Der Vermögensverwalter **Oddo BHF Asset Management** hat Ende 2018 den „**Oddo BHF Artificial Intelligence**“ aufgelegt, einen Themenfonds, der in künstliche Intelligenz investiert und zudem künstliche Intelligenz (KI) in seinem Investmentprozess nutzt. Er investiert weltweit in Unternehmen, die am stärksten mit der KI-Thematik verknüpft sind. „In 18 Monaten Arbeit haben wir KI-Algorithmen entwickelt, die in der Asset-Management-Welt einzigartig sind. Dank dieser Algorithmen, mit dem sich über vier Millionen Datensätze pro Tag analysieren lassen, können wir weltweit genau solche Unternehmen aufspüren, die mit der KI-Thematik verknüpft sind. Dabei ist es egal, ob es sich nun um große börsennotierte Unternehmen

handelt, oder aber kleinere Firmen unter dem Radar der Analysten, die jedoch deutliches Potenzial bieten“, erläutert

Agathe Schittly, Head of Strategy, Marketing & Products bei Oddo BHF AM.

Das Portfolio unterliege einer abschließenden qualitativen Überprüfung durch die Fondsmanager **Brice Prunas** und **Maxence Radjabi**. Diese Überprüfung diene dazu, etwaige Inkohärenzen im Portfolio zu identifizieren und fundamentalen Kenntnisse der ausgewählten Unternehmen (insbesondere durch Unternehmensbesuche) zu vertiefen. Am Ende des

Prozesses steht ein Portfolio aus rund 60 globalen Aktien. Per Ende Januar 2019 stammten 62 Prozent der im

fast der Hälfte der Titel handelt es sich um kleine oder mittelgroße Unternehmen.

Nicolas Chaput, Global CEO und Co-CIO von Oddo BHF AM, kommentiert: „Dieser Fonds stellt eine bahnbrechende Neuerung in der Asset-Management-Industrie dar. Wir haben einen einzigartigen Investmentprozess aufgesetzt, der künstliche Intelligenz und unser langjähriges Know-how im quantitativen Aktienmanagement vereint. Unser Ziel ist es, unseren Kunden eine innovative Lösung zur langfristigen Alpha-Generierung zu bieten. Die Nutzung künstlicher Intelligenz in unserem Investmentprozess ist zweifellos ein bedeutender und wegweisender Schritt vorwärts.“ (DFPA/MB) ♦

www.oddobhf.com



Brice Prunas

Foto: Unternehmen



Maxence Radjabi

Foto: Unternehmen

Portfolio vertretenen Unternehmen aus den USA. Aus Sektorspektive sind 58 Prozent des Portfolios in Technologiewerte investiert. Bei



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

One Group GmbH

Sitz: Hamburg

Kapitalausstattung:

430.000 Euro Stammkapital

Handelsregister: HRB 108645

Eintragung ins Handelsregister: 2009

Geschäftsführer:

One Group GmbH: Malte Thies und Bernhard Bucher

One Consulting GmbH (Vertrieb): Dennis Gaidosch



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die One Group GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Isaria Wohnbau AG, einem der drei größten Projektentwickler in München mit weiteren Standorten in Hamburg und Stuttgart und einer Projektpipeline von 2,6 Milliarden Euro Volumen in München, Hamburg, Stuttgart, Frankfurt, Berlin.

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

Malte Thies ist seit 2017 Geschäftsführer der One Group GmbH. Zuvor war er seit 2012 im Unternehmen und seit 2016 als Geschäftsführer der One Consulting GmbH tätig. Insgesamt arbeitet er seit mehr als 15 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche. Er ist gelernter Bankkaufmann und absolvierte ein Studium an der Frankfurt School of Finance & Manage-

ment zum Dipl. Bankbetriebswirt. Bernhard Bucher arbeitet seit 2014 im Unternehmen als Geschäftsführer der One Group GmbH. Seit 2011 ist er bei der Muttergesellschaft tätig, seit 2016 als Director Finance. Zuvor war er sechs Jahre Leiter Konzernrechnungswesen und Controlling bei der FWU AG und neun Jahre bei PWC im Bereich Audit und Unternehmensberatung.

Dennis Gaidosch arbeitet seit 2018 im Unternehmen als Geschäftsführer der One Consulting GmbH. Zuvor war er Geschäftsführer der reconcept consulting GmbH. Insgesamt ist der gelernte Bankkaufmann bereits seit 20 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche tätig.

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

Es handelt sich bei Thies und Gaidosch um angestellte Geschäftsführer. Neben einem Festgehalt gibt es branchenüblich individuelle Zielvereinbarungen für ein Geschäftsjahr,

die einen etwaigen Bonusanspruch begründen.

Bucher ist Angestellter bei der Isaria Wohnbau AG und wird ähnlich (Fixgehalt plus variabler Bonus) vergütet.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)? Aktuell bieten wir im Retail-Segment Namensschuldverschreibungen nach VermAnIG an. Geplant sind darüber hinaus exklusive Inhaberschuldverschreibungen nach WpPG beziehungsweise exklusive Direktinvestments in die Neubauvorhaben. One Group konzentriert sich ausschließlich auf die Finanzierung von Wohnbauentwicklungen in Deutschlands Metropolen.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen? Mittelfristig streben wir konstant zwischen 50 und 100 Millionen Euro jährliches Emissionsvolumen an.

(4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmevorschrift § 2 Abs. 1 VermAnIG Gebrauch (Private Placements)?

Aktuell gibt es ein entsprechendes Produkt in Platzierung: Namensschuldverschreibung nach VermAnIG als exklusives Private Placement mit einer Mindestzeichnungssumme von 200.000 Euro.

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

Angesprochen werden Privatanleger, die Interesse an einer diversifizierenden Portfolioergänzung und einer Vermögensanlage in Immobilienprojektentwicklungen haben.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Jährlich lassen wir uns von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer eine komplette Leistungsbilanz erstellen, die wir unseren Anlegern zukommen lassen.

(4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikoeinordnung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?

Bei unserem Produkt handelt es sich nicht um ein PRIIPS-pflichtiges Produkt. Die PRIIPS Einordnung (SRI) ist daher nicht erforderlich. Bei der Namensschuldverschreibung ist auch die Risikomatrix des ZIA wenig hilfreich bzw. aussagekräftig. Wir folgen daher der Empfehlung der ESMA (Risikoeinordnung in low, middle, high).

(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?

Durch unseren Mutterkonzern verfügen wir über klar vorgegebene Compliance-Richtlinien, die für die One Group genauso verpflichtend gelten. Auf Ebene der Konzernmutter ist hierfür der Compliance-Officer für die Kontrolle der Einhaltung der Richtlinien verantwortlich. Isaria als unser Mutterkonzern hat eine eigene Projekt-Controlling-Abteilung, die beim Ankauf der Projekte entsprechende Due-Diligence-Prüfungen sowie ein laufendes Projekt-Controlling durchführt. Auf beides greift auch die One Group zurück.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Baker Tilly verdreifacht begleitetes Volumen im Bereich AIF

Das Beratungsunternehmen Baker Tilly hat im Jahr 2018 sein Geschäft im Bereich Fund Solutions ausgeweitet.

Gegenüber dem Vorjahr konnte das Beratungshaus das begleitete Fondsvolumen mehr als verdreifachen. Insgesamt wurden 20 alternative Investmentfonds (AIF) mit einem geplanten Fondsvolumen von rund 1,65 Milliarden Euro (2017: 520 Millionen Euro)

auf dem Weg zur Vertriebsgenehmigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) begleitet. Das Eigenkapital dieser Fonds summiert sich auf rund 970 Millionen Euro (2017: 400 Millionen Euro). Bei den 20 Fonds handelt es sich um einen offenen Spezial-AIF und 19 geschlossene AIF. Die geschlossenen Vehikel verteilen sich auf sieben Spezial-AIF und zwölf Publikums-AIF. Wie schon im Vorjahr investiert der größte Teil der Fonds (17) in die Assetklasse Immobilien. Die verbleibenden drei Fonds

entfallen auf die Assetklassen Private Equity und Erneuerbare Energien.

Martina Hertwig, Partnerin und Wirtschaftsprüferin bei Baker Tilly sowie Mitglied des ZIA-Vorstands, kommentiert: „Wir haben im Bereich alternative Investmentfonds einen deutlichen Sprung nach oben gemacht. Darin spiegelt sich auch die positive Marktentwicklung wider. Beispielsweise ist das Segment der geschlossenen

Publikums-AIF laut Scope Ratings im Jahr 2018 von 0,7 auf 1,1 Milliarden Euro gewachsen. Die Schwerpunkte bei der Begleitung von AIF zur BaFin-Genehmigung sind die Erstellung von Prospektgutachten sowie die Beratung bei der rechtlichen und steuerlichen Konzeption.“ Vier der begleiteten Immobilienfonds investieren im Ausland – insbesondere in den USA.

Dr. Christian Reibis, Partner bei Baker Tilly im Bereich Fund Solutions: „Bei der Beratung dieser Vehikel haben wir eng mit unseren Kollegen aus dem internationalen

Baker Tilly Netzwerk zusammengearbeitet. In den USA verfügt Baker Tilly über ein eigenes „German Desk“ mit deutschsprachigen Experten.“ Daneben gewinnt auch das Thema Luxemburg an Bedeutung. Reibis weiter: „Wir haben gemeinsam mit unseren Kollegen im Großherzogtum vermehrt Fonds begleitet, die nach Luxemburger Recht aufgelegt wurden, deren Investoren jedoch in Deutschland ansässig sind. Ich gebe davon aus, dass dieser Bereich 2019 weiter wachsen wird. Neben einem schnelleren Genehmigungsverfahren ergeben sich steuerliche Vorteile für bestimmte Anlegergruppen.“ Neben der Unterstützung bei der rechtlichen und steuerlichen Konzeption von neuen AIF bildet der Bereich Bewertung einen weiteren Schwerpunkt des Geschäftsbereichs Fund Solutions. Im Jahr 2018 wurden Gesellschaften in den Assetklassen Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien für Ankauf- und Folgebewertungen mit Gesamtwerten in Höhe von rund 1,24 Mrd. Euro bewertet. (DFPA/JF) ◆

www.bakertilly.de

KVG Scholz und Partner ergänzt Geschäftsleitung

Jan Ebentreich komplettiert als neues Mitglied die Geschäftsleitung der Kapitalverwaltungsgesellschaft Scholz und Partner. Die Geschäftsleitung besteht damit aus Ebentreich, verantwortlich für den Bereich Risikomanagement, und Frank Iggesen, verantwortlich für den Bereich Portfoliomanagement. Durch die Neubesetzung mit Ebentreich im Risikomanagement hat Scholz und Partner den nächsten Schritt in Richtung weiteren Wachstums bei der Emission und Verwaltung geschlossener Investmentvermögen getan. So werden 2019, nach erfolgreicher Akquisition neuer Immobilientransaktionen, die Schwerpunkte auf die Erlangung der KVG-Erlaubnis nach §§ 20,22 KAGB sowie die erste Emission eines AIF in Verantwortung mit dem neuen Management Team gelegt.

Michael Gubitza hat die Geschäftsleitung Ende Februar plangemäß verlassen und bleibt Gesellschafter bei Scholz und Partner. (DFPA/AZ) ◆

www.sup-kvg.de



Martina Hertwig

Foto: Unternehmen

KARRIERE

Über unsere Partner im freien Vertrieb platzieren wir rund 90 Prozent unseres Emissionsvolumens, die übrigen rund zehn Prozent werden über Banken vertrieben.

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

Ja, wir stellen ein umfangreiches Portfolio an WpHG-konformen Informationen bereit – sowohl in Print als auch digital.

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

Grundsätzlich wünschen wir, dass unsere Produkte von verlässlichen Partnern an passende Investoren vermittelt werden. Über die Zulassungserfordernis und die Mindestzeichnungssumme wird dies technisch geprüft. Durch unsere Branchenerfahrung können wir weiterhin auf langjährige Kooperationen mit professionellen Vermittlern zurückblicken.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Derartige digitale Zeichnungsmöglichkeiten sind bei uns intern in Arbeit. Von online-Ausfüllhilfen bis zur medienbruchfreien Online-Zeichnung möchten wir verschiedene Lösungen implementieren – dies jedoch mit Bedacht und erst mittelfristig.

(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?

Unser Fokus liegt weiterhin auf dem persönlichen Kontakt. Das Relationship-Management ist enorm wichtig für die vertrauensvolle Zusammen-

arbeit. Zusätzlich bieten wir natürlich ein umfangreiches Portfolio an Vertriebsunterstützung über unsere Online-Plattformen (Website, Vertriebspartnerportal, E-Mail-Kommunikation, Webinare, Veranstaltungen vor Ort etc.).

V. Transparenz und Haftung

(2) (...) Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen? 2009.

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Ja. Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?

Wir setzen auf ein bewährtes und geprüftes System unserer Anlageformen. Dazu kommt ein starkes Team aus dem Konzernverbund und externen rechtlichen Beratern.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

Unserer Erfahrung nach richten sich die meisten Privatanleger-Klagen gegen Vertriebspartner. One Group setzt auf höchste Qualitätsstandards und mehrfache rechtliche Prüfung intern wie extern.

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

Ein unabhängiger Wirtschaftsprüfer erstellt jährlich eine testierte Leistungsbilanz zur Veröffentlichung.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Die One Group verfolgt eine doppelte Kommunikation mit den Anlegern, sowohl über die Website als auch via Post- und E-Mail-Versand. Die Tages- und Fachpresse wird jeweils themenrelevant

Nils Harde wurde zum weiteren Vorstandmitglied des auf Sozialimmobilien spezialisierten Hamburger Initiators und Asset Managers INP Holding bestellt. Harde verantwortet zukünftig die Bereiche Marketing/ Unternehmenskommunikation und Vertriebskoordination Publikumsfonds der INP-Unternehmensgruppe. Er ist seit Juli 2011 bei der INP-Gruppe, zunächst als Vertriebs- und Marketingreferent. Seit 2014 ist er Mitglied der Geschäftsführung der INP Finanzconsult GmbH, der vertriebsverantwortlichen Gesellschaft der INP-Gruppe. ♦



Nils Harde

Photo: Unternehmen



Siglinde Heiche

Photo: Unternehmen

Siglinde Heiche wurde zur Geschäftsführerin von Publiity Emissionshaus ernannt, einer 2012 gegründeten Tochtergesellschaft des Asset Manager Publiity. Sie ist bereits seit Oktober 2013 für Publiity tätig und war dabei unter anderem für die Publiity Emissionshaus führende Ansprechpartnerin für Wirtschaftsprüfer und Banken. ♦

Michael Reinhard übernimmt zum 1. Mai die Position des Chief Executive Officer (CEO) bei der Frankfurter Investmentgesellschaft Universal-Investment. Er folgt auf Bernd Vorbeck, der in den Aufsichtsrat wechselt. Reinhard war bislang Chief Operating Officer (COO). Er kündigte an, den erfolgreichen Kurs weiterzuführen und das Unternehmen zu einer europäischen Fonds-Service-Plattform zu machen. Universal-Investment solle zudem zum digitalen Vorreiter der Fondsindustrie werden. ♦



Michael Reinhard

Photo: Unternehmen

proaktiv von uns über aktuelle Themen und Produktneuheiten informiert.

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

Im Retail-Bereich ist eine derartige Struktur nicht geplant, allerdings ist hier der Mittelverwendungskontrollen als zusätzliche Instanz zwischengeschaltet. Im institutionellen Geschäft ist ein Mitspracherecht üblich.

Ergänzungsfrage:

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

- Testierte Leistungsbilanz
- Kunden- und Vertriebspartner-News
- Regelmäßiges Kundenmagazin
- Website
- Fach- und Tagespresse

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I 1,5; II 2; III 1,3; IV 4; V 1
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

Deutsche Finance Group gründet exklusiven Kompetenzvertrieb

Der Münchener Investment Manager **Deutsche Finance Group** hat als exklusive Beratungs- und Vertriebsgesellschaft mit Fokussierung auf innovative Kapitalanlagen die **Deutsche Finance Capital** gegründet. Ziel der Deutsche Finance Capital sei es, Privatanleger bei der Auswahl von innovativen und renditestarken Kapitalanlageprodukten zu beraten, so das Unternehmen.

Dabei stehen Investitionsstrategien im Vordergrund, die es dem Privatanleger ermöglichen, gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren weltweit in Sachwerte wie Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur zu investieren. „Die Deutsche Finance Capital spricht gezielt Partner an, die ihre Zukunft ausschließlich in der Beratung von innovativen Kapi-

talanlagen sehen. Diesbezüglich bieten wir unseren Partnern ein einmaliges, haftungsfreies und rechtssicheres Beratungskonzept kombiniert mit einem interessanten Vergütungssystem inklusive Bestandssicherheit und Vorsorgeoption“, erklärt **Thorben Höfer**, Geschäftsführer der Deutsche Finance Capital GmbH. (DFPA/AZ) ♦ www.deutsche-finance-group.de

Hauck & Aufhäuser gliedert Asset Management aus und gründet Joint Venture

Mit der Aufnahme der **Taunus Group**, der Muttergesellschaft der **Frankfurter Leben-Gruppe**, in den Gesellschafterkreis der **H&A Global Investment Management** (HAGIM) vertiefen die Privatbank Hauck & Aufhäuser und die Taunus Group ihre bisherige Zusammenarbeit. Hauck & Aufhäuser hatte den Geschäftsbereich Asset Management zum 1. Dezember 2018 in die HAGIM ausgegliedert. Das nun durch eine gemeinsame Gesellschaft gestärkte Joint Venture zwischen beiden Gesellschaftern werde im aktuellen Transformationsprozess von Hauck & Aufhäuser mit den Schwerpunkten

Wachstum, Digitalisierung und Internationalisierung eine wichtige Rolle spielen. Die Frankfurter Leben-Gruppe ist eine Konsolidierungsplattform für den deutschen Lebensversicherungs- und Pensionskassenmarkt. Dabei werden Versicherungsunternehmen oder Versicherungsbestände, die sich bereits im Run-Off befinden oder in diesen gesetzt werden sollen, übernommen und integriert. Das Joint Venture stellt den Ausbau einer schon bestehenden Kooperation dar. **Für die kommenden Jahre erwartet HAGIM - wie bereits in 2018 - ein signifikantes Wachstum.** Der Fokus liegt

dabei auf der Gewinnung von neuen, durch das Versicherungsaufsichtsgesetz regulierten Investoren, die Bedarf an den Kernkompetenzen der HAGIM haben. Diese liegen insbesondere in den Bereichen Fixed Income, Private Debt, Multi Asset mit optionalem Risikomanagement und ausgewählten Aktienstrategien mit Fokus auf dem europäischen Markt. Die HAGIM wird als Asset Manager diese Bereiche gezielt weiter ausbauen, um den Investoren und Geschäftspartnern auch zukünftig State-of-the-Art-Investmentlösungen anbieten zu können. (DFPA/JF) ♦ www.hagim.de

MLP steigert Erlöse

Die Gesamterlöse des Finanzdienstleisters **MLP Gruppe** legten **2018 gegenüber dem Vorjahr um sechs Prozent auf 666,0 Millionen Euro zu, der Konzernüberschuss stieg um 24 Prozent auf 34,5 Millionen Euro.** Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 46,4 Millionen Euro auf Höhe des operativen EBIT des Vorjahrs. Den größten Zuwachs erzielte im zweiten Jahr in Folge das seit 2014 gestärkte Immobiliengeschäft, in dem die Erlöse um 44 Prozent auf 20,1 Millionen Euro zulegten. In der Sachversicherung stiegen die Erlöse um zehn Prozent auf 120,3 Millionen Euro. Im Vermögensmanagement betrug das Wachstum sechs Prozent und die Erlöse stiegen auf 202,0 Millionen Euro. Das betreute Vermögen sank im Schlussquartal wegen der schwachen Entwicklung der Kapitalmärkte auf 34,5 Milliarden Euro. Leichte Zuwachsraten auf Jahressicht erzielten die Finanzierung (plus fünf Prozent auf 17,8 Millionen Euro), die Krankenversicherung (plus vier Prozent auf 47,7 Millionen Euro) und die Altersvorsorge (plus zwei Prozent auf 212,3 Millionen Euro). (DFPA/MB) ♦ www.mlp-se.de

Venture Capital

Deutscher Beteiligungskapitalmarkt auch 2018 in starker Verfassung

Im Jahr 2018 investierten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland insgesamt 9,6 Milliarden Euro in rund 1.200 Unternehmen, so die vorläufige Statistik für den deutschen Private-Equity-Markt, die der **Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)** veröffentlicht hat. Auch wenn dies einen Rückgang von 18 Prozent gegenüber 2017 darstellt, konnte das Investitionsniveau der Jahre davor deutlich übertroffen werden. **Die Venture-Capital-Investitionen stiegen im Jahr 2018 auf 1,4 Milliarden Euro** (2017: 1,3 Milliarden Euro). Rund 680 Start-ups wurden finanziert, die damit erneut mehr als die Hälfte aller im vergangenen Jahr finanzierten Unternehmen ausmachten. **Ulrike Hinrichs**, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BVK: „Die deutsche Venture-Capital-Szene ist in den letzten Jahren gewachsen und auch das Interesse internationaler Investoren an deutschen Start-ups ist ungebrochen. Jetzt gilt es, mit ausreichendem Kapital nicht nur die Breite zu finanzieren, sondern internationale Champions in Deutschland zu formen. Hierfür muss aber insbesondere bei deutschen institutionellen Investoren deutlich mehr Kapital für Venture Capital mobilisiert werden.“ Die Buy-Out-Investitionen erreichten 6,74 Milliarden Euro und damit 20 Prozent weniger als im Vorjahr (8,42 Milliarden Euro), wobei die Zahl aller Buy-Outs mit 149 nach 153 nahezu unverändert blieb. Bei den in der Regel mittelstandsorientierten Minderheitsbeteiligungen (Wachstums-



Ulrike Hinrichs

Foto: Unternehmen

Replacement- und Turnaround-Finanzierungen) gingen die Investitionen ebenfalls zurück. Diese erreichten 1,48 Milliarden Euro - nach 1,96 Milliarden Euro im Jahr 2017. Beim Fundraising erzielten die deutschen Beteiligungsgesellschaften 2,74 Milliarden Euro und damit elf Prozent weniger als im Vorjahr, als 3,08 Milliarden Euro eingesammelt wurden. Dabei ist die Zahl neuer Fonds angestiegen. „2017 wurden jedoch mehr sehr große Fonds geschlossen“, erläutert Hinrichs. Sowohl Buy-Out-Fonds als auch Venture-Capital-Fonds mussten Rückgänge hinnehmen. „Trotz dieses Rückgangs sehen wir ein anhaltend großes Interesse von institutionellen Investoren an Private Equity und Venture Capital. Die Herausforderung liegt darin, dieses Interesse noch stärker auf Deutschland zu lenken“, so Hinrichs. „Die Nachfrage nach Beteiligungskapital ist ungebrochen“, zeigt sich Hinrichs optimistisch. Als Finanzierungsoption und Wachstumsmotor ist es bei Gründern und Mittelständlern weiterhin akzeptiert. In Deutschland sind mehr als 5.000 Unternehmen mit Beteiligungskapital finanziert, wobei die große Mehrheit weniger als 500 Mitarbeiter beschäftigen. „Stabile konjunkturelle und politische beziehungsweise geopolitische Rahmenbedingungen vorausgesetzt, sollte das laufende Jahr wieder sehr erfolgreich für unsere Branche werden“, blickt **Dr. Christian Stoffel**, Vorstandssprecher des BVK, voraus. Die Stimmung im Markt ist von Optimismus geprägt. (DFPA/JF)

◆ www.bvkap.de

US-Gewerbeimmobilien

Investitionsvolumen 2018 übertrifft Vorjahresergebnis

Das Investitionsvolumen für gewerbliche Immobilien auf dem US-Markt stieg im vierten Quartal 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 20,6 Prozent auf 152,4 Milliarden US-Dollar (135,15 Milliarden Euro). Einschließlich der Transaktionen auf Unternehmensebene **beliefen sich die Gesamtinvestitionen für das Jahr 2018 damit auf 534,8 Milliarden US-Dollar**, was einem Anstieg von 14,8 Prozent gegenüber 2017 entspricht. Diese Zahlen veröffentlichte der **internationale Immobiliendienstleister CBRE** in seinen „US Capital Market Figures“ für das vierte Quartal 2018. Ohne die von Jahr zu Jahr sehr volatilen Transaktionen auf Unternehmensebene, die den Jahresvergleich verzerren können, stieg das Investitionsvolumen 2018 laut CBRE-Analyse um 4,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Mit 27,7 Prozent aller Akquisitionen zogen der Großraum New York, der Großraum Los Angeles und die San Francisco Bay Area die meisten Investitionen im vierten Quartal an. Die 15 wich-

tigsten Märkte machten 64,4 Prozent des gesamten Investitionsvolumens im vierten Quartal aus. Grenzüberschreitende Investoren erwarben im vierten Quartal 19,8 Milliarden US-Dollar an gewerblichen Immobilienvermögen - ein Rückgang um 32,5 Prozent gegenüber dem Vorquartal, welches durch die 17 Milliarden US-Dollar große Unternehmenstransaktion von Brookfield beim Kauf von GGP begünstigt wurde. Im Jahresvergleich stieg die grenzüberschreitende Aktivität jedoch um 62,8 Prozent. CBRE zufolge war die zweite Jahreshälfte 2018 von stabilen Cap Rates geprägt. Der einzige Sektor mit einem Rückgang der Cap Rate im zweiten Halbjahr 2018 war der Bereich Logistik (minus sieben Basispunkte). **Die Preise im Büro-, im Mehrfamilien- und im Industrie-segment erreichten neue Höchststände**. Steigende Preise für Mehrfamilien- und Industrieimmobilien führten den nationalen Index an, obwohl sich das Wachstumstempo für Mehrfamilienhäuser 2018 verlangsamte. (DFPA/AZ) ◆ www.cbre.de

Investmentfonds

EFAMA veröffentlicht ersten Bericht über den Besitz von Investmentfonds in Europa

Ende 2017 erreichte das Gesamtvermögen europäischer Anleger 11,7 Billionen Euro. Die Anlegerkategorien Privathaushalte, Versicherungsgesellschaften und Pensionsfonds sowie andere Finanzintermediäre hielten zusammen 90 Prozent des gesamten Fondsvermögens. Dies weist der Bericht „Ownership of Investment Funds in Europe“ aus, den die **European Fund and Asset Management Association (EFAMA)** erstmals veröffentlicht hat. Der Bericht enthält Fakten und Zahlen über die Entwicklung der Bestände an Finanzanlagen und Investmentfonds bei europäischen Investoren in den vergangenen Jahren. Drei Hauptfragen standen im Zentrum der Untersuchung: Wie hat sich der Bestand an Finanzanlagen und Investmentfonds unter europäischen Anlegern in den vergangenen Jahren entwickelt? Wer sind die Haupteigentümer von Investmentfonds in Europa? Inwieweit halten europäische Investoren grenzüberschreitende Investmentfonds? Das Ergebnis: **Privathaushalte waren mit mehr als 29,1 Billionen Euro Ende 2017 die größten Eigentümer von Geldvermögen in Europa**. Rund 36 Prozent dieser finanziellen Vermögenswerte werden auf Bankkonten gehalten, 46 Prozent waren in Versicherungs- und Pensionsprodukten investiert, der Rest (18 Prozent) wurde in börsennotierten Aktien, Anleihen und Investment-



Tanguy van de Werve

Foto: Unternehmen

fonds gehalten. **Versicherer und Pensionsfonds ihrerseits blieben 2017 mit einem Anteil von 41,7 Prozent die größten Inhaber europäischer Investmentfonds**. In den

vergangenen Jahren ist der Anteil der grenzüberschreitenden Fonds (also Fonds mit Sitz in einem anderen europäischen Land als dem Land des Anlegers) stetig gestiegen, von 25 Prozent im Jahr 2008 auf 32 Prozent im Jahr 2017. Diese Entwicklung wurde

zumindest teilweise durch kohärentere Regeln für die grenzüberschreitende Verteilung von Mitteln aus Binnenmarktinitiativen wie MiFID und den OGAW- und AIFM-Rahmen getrieben.

Tanguy van de Werve, Generaldirektor der EFAMA, kommentiert: „Die Zunahme des grenzüberschreitenden Fondsbesitzes in Europa in den letzten zehn Jahren ist eine begrüßenswerte Entwicklung. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen wird, getrieben durch den technologiegestützten Zugang zu einem größeren Pool ausländischer Fondsanbieter. Der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Vertriebs von Geldern, für den wir jederzeit die Genehmigung des Trilogs erwarten, wird es den Verbrauchern ermöglichen, eine größere Auswahl zu niedrigeren Kosten zu erhalten und damit die Vorteile der CMU weiter zu erschließen.“ (DFPA/AZ) ◆

www.efama.org

US-Büromärkte

Investoren konzentrieren sich auf die Primärmärkte

Das Transaktionsvolumen auf den US-Büromärkten **stieg im Gesamtjahr 2018 um 5,0 Prozent auf 132,0 Milliarden US-Dollar** (116,26 Milliarden Euro). Die Investoren konzentrierten sich dabei auf die Primärmärkte, teilt der Immobiliendienstleister **JLL** in einem „Investment Outlook“ zum vierten Quartal 2018 mit. Die Bürovermietung erreichte im Abschlussquartal 2018 eine Fläche von 36,1 Millionen Quadratfuß (3,35 Millionen Quadratmeter). Dabei stiegen die Büromieten gegenüber dem vierten Quartal 2017 um fast 3,0 Prozent. Die Experten von JLL gehen davon aus, dass diese positive Dynamik sowohl für die Vermietung als auch für die Mietsteigerung anhalten wird. Einzeltransaktionen machten 78,1 Prozent des Volumens im Jahresverlauf aus, der höchste Anteil der vergangenen fünf Jahre, getrieben von einem Anstieg der Transaktionen über 100,0 Millionen US-Dollar. Das Transaktionsvolumen in den Primärmärkten stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2,5 Prozent, was laut JLL auf die Präferenz der Anleger für beste Anlagen in sicheren und liquiden

Märkten zurückzuführen sei. Gleichzeitig sank das Investitionsvolumen in den Sekundärmärkten im Vergleich zum Vorjahr um 11,0 Prozent. **Die Verlagerung zurück zu den Primärmärkten war im Büro-sektor stärker ausgeprägt als in anderen Segmenten**.

Nach dem Rückgang seit 2015 stieg der Anteil der Akquisitionen durch institutionelle Investoren im Jahr 2018, getrieben durch Einzeltransaktionen in Top-Märkten. Es wird erwartet, dass institutionelle Investoren trotz selektiverer Liquidität für „Core“-Transaktionen weiterhin aktiv sein werden. Das Volumen der ausländischen Inbound-Käufe von US-Büroimmobilien ging 2018 um 5,2 Prozent zurück, was JLL zufolge zum Teil auf das zunehmende Interesse einzelner Investoren für Europa zurückzuführen sei, wo die Absicherungskosten günstiger waren. Das grenzüberschreitende Kapital konzentrierte sich auch 2018 auf die Gateway-Märkte, wobei New York und Washington, D. C. beim Gesamtvolumen führend waren. (DFPA/AZ) ◆ www.jll.de

Institutionelle Portfolios: Anteil Erneuerbarer-Energien-Infrastruktur steigt



Eine von dem auf alternative Anlagen spezialisierten Investment Manager **Aquila Capital** in Auftrag gegebene Studie zeigt, dass der durchschnittliche Portfolioanteil Erneuerbarer-Energien-Infrastruktur bei institutionellen Investoren von zwei Prozent im Jahr 2016 auf aktuell 3,6 Prozent gestiegen ist. **Mehr als jeder neunte (zwölf Prozent) der befragten institutionellen Anleger weltweit hält mittlerweile zwischen zehn Prozent und 15 Prozent seiner Assets im Bereich Erneuerbare Energien.** Die steigenden Allokationen von Erneuerbaren Energien spiegeln die positive Haltung institutioneller Investoren zu dieser Anlageklasse wider: **Drei Viertel (75 Prozent) der Anleger geben an, dass sie die Perspektive von Erneuerbarer-Energien-Infrastruktur positiv bewerten, was einem Anstieg von neun Prozentpunkten gegenüber 2016 (66 Prozent) entspricht. Bis 2021 erwarten die Investoren dabei den stärksten Anstieg der Allokation Erneuerbarer Energien bei der Stromerzeugung aus Offshore-Windenergie, Solarthermie sowie Onshore-Windenergie.** Die Studie von Aquila Capital analysiert die wichtigsten Gründe der Anleger für Investitionen in Erneuerbare Energien. Der maßgebliche Faktor ist demnach für die Mehrheit (55 Prozent) der Investoren der langfristig positive und stabile Cashflow, gefolgt von der Möglichkeit geografischer Diversifikation und geringer Korrelation zu anderen Anlageklassen (je 35 Prozent), Inflationsabsicherung (33 Prozent) sowie der Einhaltung ethischer Standards (30 Prozent). Fast zwei Drittel (63 Prozent) der Befragten bezeichnen regulatorische Risiken als die größte Herausforderung, die ihre Entscheidung für Investitionen in Erneuerbare-Energie-Infrastruktur beeinflusst. *„Investoren haben in den letzten Jahren ihren Portfolioanteil an Erneuerbarer-Energien-Infrastruktur stetig erhöht. Angesichts der positiven Einschätzung in unserer Umfrage, gehen wir davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Im Kontext wachsender Befürchtungen einer globalen Finanzmarktkorrektur bleiben Investitionen in Erneuerbare Energien, bei denen Anleger auf mehr als nur ethische Motive setzen, weiter*

überaus attraktiv“, kommentiert **Susanne Wermter**, Head of Investment Management Energy & Infrastructure EMEA, Aquila Capital. (DFPA/MB) ♦ www.aquila-capital.de

Investitionswelle bei Pflegeheimbetreibern



Auf dem Pflegemarkt stehen die Zeichen auf Investition und Wachstum. Laut der Umfrage „Situation der Pflegewirtschaft in Deutschland: eine Bestandsaufnahme“ der **Evangelischen Bank** plant knapp die Hälfte der 300 befragten Geschäftsführer und Leiter von Pflegeheimen in den kommenden beiden Jahren Sanierungen, Modernisierungen sowie Um-, Aus- oder Neubauten. *„In der Pflegewirtschaft rollt eine Investitionswelle an“*, sagt **Christian Ferchland**, Vorstandsmitglied der Evangelischen Bank. **Bei der Suche nach einer Bankfinanzierung für ihre Bauprojekte nennen die Einrichtungen mit jeweils 20 Prozent öffentlich-rechtliche Banken beziehungsweise konsessionelle und Spezialbanken als bevorzugten Ansprechpartner.** *„Allein aufgrund der demografischen Entwicklung erwarten wir im deutschen Pflegemarkt intensives Wachstum. Allerdings werden in Zukunft nicht nur mehr Pflegeheime gebraucht, sondern vor allem auch neue Immobilien- und Betreiberkonzepte“*, betont Ferchland. Wichtig im Hinblick auf nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg sei es unter anderem, dass die Geschäftsmodelle potenzieller Kreditnehmer die aktuellen und künftigen Entwicklungen in der Pflege berücksichtigen. Das wissen auch die Pflegeheimbetreiber, von denen einige bereits auf aktuelle Entwicklungen reagiert haben. **So laut der Studie ein Viertel der befragten Heimleiter im Zuge der vom Gesetzgeber geförderten Ambulantisierung der Pflege sein Geschäftsmodell geändert oder ausgeweitet. Zu jeweils über 70 Prozent bietet diese Gruppe nun betreutes Wohnen, ambulante Pflege oder teilstationäre Plätze und Tagesbetreuung an. 20 Prozent der Befragten planen einen Ausbau in dieser Richtung.** Nahezu alle Befragten rechnen damit, dass sich neue häusliche Pflege- und Wohnkonzepte durchsetzen werden (91 Prozent). Ein weiterer deutlicher Trend, den

die Heimleiter und Geschäftsführer erkennen, betrifft vor allem Neu- und Erweiterungsbauten. So erklären 83 Prozent von ihnen, dass neue Pflegeheimen künftig mit flexiblen Grundrissen und flexiblen Nutzungsmöglichkeiten gebaut werden. Entscheidend für die Zukunftsfähigkeit von Pflegeheimen ist zudem die Digitalisierung. Mit dieser verbinden die Befragten derzeit mit 72 Prozent jedoch vor allem negative Auswirkungen wie höhere Betriebskosten durch Wartung, Updates und Schulungen. Eine Entlastung der Pflegekräfte sehen dagegen nur 42 Prozent der Befragten. *„Vorbehalte gegen die Digitalisierung hemmen das Fortschreiten neuer Technologien“*, mahnt **Christian Schwarzrock**, Abteilungsleiter des Finanzmanagements bei der Evangelischen Bank. (DFPA/JF) ♦ www.eb.de

Rückversicherer investieren Rekordsumme in Insurtechs



Weltweit 63 Insurtech-Transaktionen und ein Investitionsvolumen von 1,59 Milliarden US-Dollar im vierten Quartal 2018 – das sind die Kerneergebnisse des „Insurtech Briefings 04/2018“ der Unternehmensberatung Willis Towers Watson. **Damit ist die Anzahl der Transaktionen im Vergleich zum Vorquartal um 24 Prozent gestiegen. Gegenüber dem vierten Quartal 2017 entspricht das einem Anstieg um 155 Prozent.** Die Gesamtanzahl aller Transaktionen ist die zweithöchste nach dem außergewöhnlichen zweiten Quartal 2015. Betrachtet wurden Investitionen von Rückversicherern und Private-Equity-Gesellschaften in Insurtechs aller Unternehmensphasen und aller Versicherungssparten. Nach mehreren Jahren des Anstiegs sank zwar im vierten Quartal 2018 die Zahl der Insurtech-Investitionen durch Rückversicherer – ihre Investitionstätigkeit nahm jedoch deutlich zu. Elf Gesellschaften haben insgesamt 218 Millionen US-Dollar aufgewendet, 230 Prozent mehr als im vorangegangenen Quartal. Derzeit unterhält die globale Rückversicherungsindustrie 31 dauerhafte strategische Partnerschaften mit versicherungsorientierten Start-ups – so viele wie noch nie zuvor. Im aktuellen Briefing legt Willis Towers Watson den Fokus auf Softwaretools für das Management von Cyber-Risiken. *„Cyber-Bedrohungen sind ein facettenreiches und vielschichtiges Phänomen“*, sagt **Michael Klüttgens**, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland. *„Die einzige Möglichkeit, diesem adäquat zu begegnen, ist eine ebenso vielfältige Zahl von Ansätzen zur Angriff-Abwehr zu entwickeln. Insurtechs bieten den etablierten Versicherungsunternehmen durch strategische Partnerschaften die große Chance, sich mit einem Cyber-Angebot breiter aufzustellen, ohne sich selber darauf spezialisieren zu müssen.“* (DFPA/MB) ♦ www.willistowerswatson.com

Grenzüberschreitende Investments: Drei deutsche Städte unter den Top 10 weltweit



Die Investoren zeigten auch 2018 nach wie vor ein relativ hohes Interesse, außerhalb ihrer eigenen Märkte einzukaufen. **2018 lagen grenzüberschreitende Kaufaktivitäten bei 224 Milliarden US-Dollar und machten damit 31 Prozent der globalen Aktivitäten aus. Der prozentuale Anteil bewegte sich damit auf dem Niveau des Zehnjahresschnitts, absolut lag das Volumen 23 Prozent höher als der Durchschnitt der Jahre 2009 bis 2018. Das meldet der Immobilien dienstleister JLL.** *„2018 gehörten sechs europäische Städte zu den zehn wichtigsten Zielen ausländischen Kapitals: Darunter befanden sich immerhin drei deutsche Städte“*, sagt **Timo Tschammler**, CEO JLL Germany. Am meisten Geld in Immobilien floss nach London. Die Hauptstadt Großbritanniens führt mit über 23 Milliarden US-Dollar die Tabelle der zehn Märkte mit dem höchsten grenzüberschreitenden Investmentvolumen an. Paris (13 Milliarden US-Dollar, nach nur 5,7 Milliarden US-Dollar im Vorjahr) überholt New York, das mit 8,2 Milliarden US-Dollar nur leicht gegenüber dem Vorjahr zulegen konnte. *„Hinter Shanghai belegt Frankfurt mit 4,46 Milliarden US-Dollar (plus 77 Prozent gegenüber 2017) den fünften Rang. Das grenzüberschreitende Transaktionsvolumen in München hat sich auf drei Milliarden US-Dollar mehr als verdreifacht. Berlin bleibt trotz des deutlichen Rückgangs gegenüber dem Vorjahr auf unter drei Milliarden US-Dollar in den Top 10“*, erläutert Tschammler. Neuzugang Warschau erreichte 2018 bei grenzüberschreitenden Investments ein Rekordvolumen von 2,7 Milliarden US-Dollar (plus 145 Prozent). **Insbesondere dazu beigetragen haben allein drei grenzüberschreitende Büroimmobilien-Transaktionen von jeweils über 200 Millionen US-Dollar.** *„Auf Länderebene zählte zu den bemerkenswertesten Trends 2018 der Rückgang der Kapitalflüsse aus China“*, sagt **Hela Hinrichs**, JLL EMEA Research. Grenzüberschreitende Investitionen von Anlegern aus Kontinentalchina beliefen sich 2018 auf 4,6 Milliarden US-Dollar, ein Rückgang von 84 Prozent gegenüber 2017. **Staatlich auferlegte Kapitalkontrollen und strengere regulatorische Auflagen bei Investitionen im Ausland hätten die grenzüberschreitenden Investitionen, die sich von 2014 bis 2017 noch auf durchschnittlich 19,7 Milliarden US-Dollar/Jahr beliefen, drastisch eingeschränkt.** *„In Deutschland war 2018 ein Rückgang asiatischer Investoren von 47 Prozent auf 3,6 Milliarden US-Dollar zu beobachten“*, so Tschammler. Stärkste asiatische Investoren waren Südkorea mit 1,35 Milliarden US-Dollar und Singapur mit 1,25 Milliarden US-Dollar. (DFPA/MB) ♦ www.jll.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: Christian Wessels
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. März 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 01.01.2018

Impact Investing

Venture Building in Afrika – Marktchancen nutzen

Investitionen in den afrikanischen Kontinent bieten Anlegern attraktive Marktchancen, die bislang kaum wahrgenommen wurden. Venture Building stellt sowohl für private als auch für institutionelle Anleger eine Anlagemöglichkeit in einem chancenreichen Wachstumsmarkt dar und liefert zudem einen positiven Beitrag für die afrikanische Gesellschaft.

Eine Beteiligung an einen Venture Builder ist beispielsweise über Schuldtitel mit einer Laufzeit von fünf Jahren möglich und wird aktuell mit einer Zinsprognose von bis zu zehn Prozent angeboten. Zusätzlich bietet er Impact-Investoren eine einzigartige Möglichkeit, aktiv die Zukunft Afrikas mitgestalten zu können. Für nachhaltige Investments in Afrika ist Venture Building besonders erfolgversprechend. Dabei wird das Kapital der Investoren dazu genutzt, um Unternehmen vor Ort zu gründen und wirtschaftlich zu betreiben. Als besonders wachstumsstark gilt dabei vor allem der Energiesektor. Hier steht eine wachsende Nachfrage einem vergleichsweise schwachen Angebot gegenüber.

Afrika wird meist im Rahmen von Fluchtursachen thematisiert. Fehlendes Kapital und Know-how sowie eine unzureichende Infrastruktur mindern seine Attraktivität als Investitionsstandort in den Augen vieler Anleger. Doch Afrika ist ebenso ein Kontinent wachsender Volkswirtschaften und zunehmender Bevölkerung, der enorme Marktchancen bietet. Bisher war China als Investor in den afrikanischen Markt maßgebend. Mit eigenen Arbeitskräften aus Fernost



Christian Wessels
Gründer und Geschäftsführer von Sunray Ventures, Dubai/Lagos
christian.wessels@sunray.ventures

mangelte es allerdings an der nötigen Kommunikation auf Augenhöhe und einem nachhaltigen Konzept. Für die Menschen in Afrika blieben häufig lediglich die Handlangerjobs als Tätigkeit.

Der Handelskonflikt mit den USA sowie die neu ausgerichtete Wirtschaftspolitik Chinas bieten nun vollkommen neuartige Investitionsmöglichkeiten in Afrika. Die Chinesen fahren ihre expansive Investitionspolitik zurück und setzen stattdessen vermehrt auf das eigene Land, unter anderem durch höhere Umweltauflagen und gestrichene Subventionen. Der dadurch entstehende Freiraum bietet deutschen Anlegern Chancen im afrikanischen Wachstumsmarkt. Dabei sind fundierte Kenntnisse über den vorherrschenden Markt notwendig, um beispielsweise Probleme wie Korruption und Misswirtschaft adäquat begegnen zu können.

Mit Venture Building kann die lokale Expertise genutzt werden, um

bereits bestehende Strukturen zu integrieren und das Arbeitskräftepotenzial der Menschen in Afrika auszuschöpfen. Zwar nutzen auch Venture Builder das Lohngefälle in Afrika zum wirtschaftlichen Vorteil; sinnvoller ist es allerdings, von Anfang an für Mitarbeiter vor Ort auf europäische Mindeststandards zu setzen, um den Fehler der Chinesen zu vermeiden, denen rasch das negative Image von Kolonialherren anhaftete. Deshalb sollten den lokalen Arbeitskräften sowohl der Arbeits- und Versicherungsschutz, eine qualitative Aus- und Weiterbildung sowie ein regelmäßiges, gesichertes Einkommen geboten werden. Insgesamt setzt das Venture-Building-Modell damit den Grundstein für eine nachhaltige und gewinnbringende Unternehmensentwicklung.

Eines der bisher größten Hemmnisse für ausländische Investoren in Afrika war die bislang faktisch nicht vorhandene flächendeckende Stromversorgung. Fertigungsanlagen, Logistikeinrichtungen oder auch Verwaltungsniederlassungen müssen hier oft noch über Dieselgeneratoren betrieben werden. Dies ist sowohl aus ökologischer als auch betriebswirtschaftlicher Sicht verbesserungsbedürftig. Eine Investition in diese Branche ist somit mit großen Chancen verbunden und dient der nachhaltigen Entwicklung der afrikanischen Wirtschaft. Dabei sind Solarlösungen wie die Fotovoltaik technologisch ausreichend entwickelt. Die lokale Installation kann den Objekten Stromeinsparungen von bis zu 30 Prozent einbringen und zugleich steht die Sonne Afrikas als

quasi unendliche Energiequelle zur Verfügung.

Ehemalige solarenergetische Großprojekte in Afrika, wie beispielsweise Desertec, sind deswegen gescheitert, weil sie nicht auf den Aufbau der afrikanischen Wirtschaft ausgerichtet waren, sondern auf den Absatzmarkt in Europa. Entsprechend eines rein afrikanischen Ansatzes stellen gerade kleinere Fotovoltaik-Anlagen die sinnvollere Alternative dar, da sie einen kurzen Weg zum Verbraucher ermöglichen, überschaubare Kosten der Wartungsarbeiten schaffen und durch die geringen Anschaffungskosten sich schnell rentieren. Besonders Gesamtpakete, welche die Finanzierung sowie Installation und Wartung der Fotovoltaik-Anlagen umfassen, stellen das ideale Angebot für den afrikanischen Markt dar. Es sorgt für eine langfristige Sicherheit und vereint Angebot und Nachfrage der Stromversorgung.

Insgesamt stellt die Investition in eine spezielle Private-Equity-Lösung für Afrika deshalb eine zukunftsorientierte und langfristige Anlagemöglichkeit dar. Ein Venture-Building-Modell sichert dabei den Erfolg der Unternehmensentwicklungen und bereichert die afrikanische Wirtschaft. ♦

Das ist Sunray Ventures:

Sunray Ventures ist ein Venture Builder, der es sich zur Aufgabe gemacht hat, in zukunftsorientierte und nachhaltige Unternehmen in Afrika zu investieren. Dabei stehen vor allem die Geschäftsfelder Erneuerbare Energien, Waste Management und Kreislaufwirtschaft im Vordergrund der Aktivitäten.
www.sunray.ventures

IHR KAPITAL WILL HOCH HINAUS!



...FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER UND INVESTITIONEN IN VOLL-REGULIERTE US-IMMOBILIENFONDS

KONZEPTION

&
VERTRIEB



...FÜR INVESTITIONEN IN US-VERMÖGENSANLAGEN

DNL GMBH & CO.KG
BURGGRAFENSTRASSE 5
40545 DÜSSELDORF
TEL.: 0211 - 52 92 22 0

DNL REAL INVEST AG
AM SEESTERN 8
40547 DÜSSELDORF
TEL.: 0211 - 52 28 71 0



WWW.DNL-INVEST.COM