

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Verbandswesen

AfW: „Wir sind die Berater-Experten“

Sachwertinvestments

Geschlossene Flugzeugfonds
– Quo vadis A380?

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Catella bringt offenen Publikums-AIF für kleinteiliges Wohnen.

Timberland ermöglicht Investments in E-Mobilität.

WeGrow kommt mit Waldfonds-Investment.

Windbeteiligung von **Reconcept** wieder im Vertrieb.

Investmentfonds

Neuberger Berman legt Kreditfonds auf.

PSV Fondsberatung lanciert eigenen Mischfonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Investmentfonds

Netfonds Fonds-Klima im Juli.

Allianz erwirbt italienischen Immobilienfonds von **Blackstone**.

Corestate meldet „erhebliches Wachstum“.

Getsurance öffnet sich dem klassischen Maklervertrieb.

Publity erhöht Assets under Management.

MLP steigert Umsatz und Ergebnis.

Münchener Verein rüstet auf gegen Cyberattacken.

Karriere

Neue Aufgaben für **Andreas Eule**, **Anette Lurz** und **Andreas Wende**.

Märkte – Seite 6

Alternative Investments

Alternative Investments werden langfristig an Bedeutung gewinnen, meint **Aberdeen Asset Management**.

Private Equity

BVK: Institutionelle Investoren wollen PE-Beteiligungen ausbauen.

Immobilien Europa

JLL: Büroflächenleerstand sinkt auf niedrigsten Stand seit Ende 2008

Für Sie gelesen – Seite 7

Verkäufe von Unternehmensteilen: „Mut zu Desinvestitionen wird belohnt“, urteilt **Bain & Company**.

Zahlungsdienste-Richtlinie stellt Bedrohung und Chance für Banken dar, so **Cofinpro**.

Versicherer schöpfen Potenziale im Onlinevertrieb nicht aus, meint **Heute und Morgen**.

J.P. Morgan „Income-Barometer“: Wenig Wissen über Anlagechancen.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Lennart Erikson**, Senior Consultant **Connos GmbH**, schreibt über Strategien im Risikomanagement von Kapitalverwaltungsgesellschaften.

*** TOP STORIES

Verbandswesen

AfW: „Wir sind die Berater-Experten“

Der Bundesverband Sachwerte (bsi) wurde Ende Juni 2017 in den ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.), den großen deutschen Immobilienverband integriert. Damit verliert die Sachwertbranche ihren „eigenen“ Verband. Nun ist der ZIA nicht gleichermaßen der Wunschverband der Sachwert-Emittenten. Es gibt Meinungen bei den Unternehmen, wieder

einen neuen eigenen Verband zu gründen oder bei einem der anderen Finanzdienstleistungsverbände unterzuschlüpfen. EXXECNEWS hat den mitgliederstarken Verband der Berater (AfW) zu einem Gespräch gebeten, denn der AfW könnte auch für KVGen von Interesse sein. Die Fragen beantwortete Vorstand Frank Rottenbacher.

EXXECNEWS: Der AfW ist der größte deutsche Beraterverband. Wie sehen Sie Ihre Aufgabe im Zeitalter des KAGB, MiFID, IDD und anderen Regulierungen?

Frank Rottenbacher: Wir informieren! Und zwar Politiker und Ministerialbeamte in Berlin und Brüssel über unsere Branche, unsere Mitglieder, unsere Aufgabe, Selbstverständnis und Verantwortung als Berater/Vermittler und natürlich über die möglichen Auswirkungen angedachter Gesetze auf Verbraucher und Vermittler. Weiterhin informieren und beraten wir natürlich unsere Mitglieder und Fördermitglieder intensiv. Und wir sorgen durch eine intensive Pressearbeit für die Information der gesamten Branche.

Welches Gehör hat der AfW in Berlin und Brüssel, wenn es um Berater geht? Der AfW wird gehört und geschätzt. Das hat man gerade wieder bei der

Diskussion rund um die IDD-Umsetzung gemerkt. Alle Redner im Deutschen Bundestag haben unsere Aktion direkt angesprochen und wir waren als Sachverständiger in die Expertenanhörung im Wirtschaftsausschuss geladen. So wie auch schon zu den Gesetzesvorhaben § 34d, § 34f, MiFID, LVRG usw.

Berater haben noch nicht verinnerlicht, welche Vorteile Regulierungen für sie haben. Sehen Sie das ähnlich und: Wie thematisieren Sie dieses bei Ihrer Verbandstätigkeit?

Der Aussage können wir so nur zum Teil zustimmen: 65 Prozent der Versicherungsvermittler finden die § 34d Regulierung gut oder sogar sehr gut. Gleiches trifft auf 53 Prozent der §



Frank Rottenbacher

34f Vermittler zu. Beim § 34i waren es letztes Jahr 36 Prozent (Quelle: „9. AfW Vermittlerbarometer 2016“). Man kann also sagen: Je mehr Zeit die Vermittler haben, sich auf die Regulierungsanforderungen einzustellen und sie umzusetzen, desto positiver sehen sie diese.

Das sehen wir auch als Erfolg unserer permanenten Informations- und Beratungstätigkeit rund um Regulierungsfragen an.

Der AfW unterstützt die Initiative der KVGen, die EXXECNEWS unter dem Label PROBERATER umzusetzen versucht – warum haben Sie sich dazu entschlossen?

Sachwertinvestments können für uns sehr gut zu einer gelungenen Asset-Allocation im Kundendeput

beitragen, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Zurzeit haben viel mehr Vermittler eine Erlaubnis nach § 34f Nr. 2 und Nr. 3, als letztlich am Markt aktiv tätig sind. Schlechte Erfahrungen in der Vergangenheit sowie Unkenntnis oder Sorge über die neuen Regelungen im KAGB führen aber dazu, dass sie gute Sachwertinvestments nicht mehr aktiv vermitteln. Hier wollen wir mit Know-how gegensteuern. Daher unterstützen wir die Initiative sehr gern.

Der Branchenverband bsi ist in dem gigantischen Immobilienverband ZIA untergeschlüpft, damit könnten auch Berater tangiert sein, weil möglicherweise das wichtige Vertriebsprodukt Sachwert-Fonds von der Immobilienbranche majorisiert wird. Können Sie sich vorstellen, auch ein Verband für Produktlieferanten zu werden?

Wir sind ein Vermittlerverband – und

Fortsetzung auf Seite 2

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Ihr Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche. Fach-Informationen über Märkte und Recht, Produkte und Akteure.
AKTUELL, VOLLSTÄNDIG, UNABHÄNGIG.

Der DFPA-Newsletter: unentgeltlich zum Zeitpunkt Ihrer Wahl geliefert → www.dfpa.info

Immer auf dem aktuellsten Stand!
Laden Sie sich jetzt die kostenfreie **DFPA-App** herunter!



*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

zwar für alle professionellen Vermittler - von Versicherungen, Kapitalanlagen und Finanzierungen. Das werden wir bleiben, um die Interessen unserer Mitglieder wirkungsvoll und ohne indirekten Einfluss vertreten zu können. Gleichwohl bieten wir als Verband gern an, eine Plattform für den Austausch verschiedener Branchenteilnehmer zu organisieren. Mit der „Initiative Pools für Makler“ haben wir dies ja bereits äußerst erfolgreich umgesetzt.

Wie sehen Sie die Zukunft der Anlageberatung?

Sehr positiv. Der Bedarf seitens der Kunden bleibt riesig, da das Nied-

rigzinsumfeld erhalten bleibt und die Komplexität weiter treibt. Das Image des „Bankberaters“ liegt am Boden, Banker sind als Verkäufer entlarvt und wir sehen auch nicht, warum es sich wieder erholen sollte. Robo-Advice wird stark kommen und sich immer mehr durchsetzen. Dennoch bleibt es Aufgabe des Beraters, alle Informationen einzuordnen und komplexe Sachverhalte seinen Kunden zu erläutern. **Was muss ein idealer und erfolgreicher Berater können? Wie ist er definiert?**

Die Antwort würde den Rahmen hier sprengen. Vielleicht fasst das Wort

„professionell“ die Anforderungen in einem Wort am besten zusammen.

Welche Wünsche hat ein Beraterverband wie der AfW an die KVGen und die Emittenten von Anlagen nach dem VermAnIG?

Transparente Produkte auflegen, die professionell gemanagt werden sowie Teilnahme an der Initiative. Und: bitte keine weiteren Skandale.

Wie wird MiFIDII die Beraterlandschaft tangieren?

Die Antwort können wir fundiert erst beantworten, wenn die FinVermV in der überarbeiteten Version veröffentlicht wurde. ♦

Das ist der AfW

Der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. ist eine berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister mit Sitz in Berlin. Er vertritt eigenen Angaben zufolge rund 30.000 Versicherungs- und Kapitalanlagevermittler in rund 1.800 Mitgliedsunternehmen sowie weitere Fördermitglieder. Mitglieder im 1992 gegründeten AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute. www.afw-verband.de

Sachwertinvestments

Geschlossene Flugzeugfonds – Quo vadis A380?

In den vergangenen zehn Jahren haben deutsche Anleger mehr als 1,6 Milliarden Euro in 20 Geschlossene A380-Fonds investiert. In Kürze laufen die ersten Leasingverträge mit den Airlines aus. Das geht aus einem Report des Analysehauses Scope hervor. „Im Vergleich zu der Rolle, die der A380 im globalen Fluggeschäft spielt, sind deutsche Anleger in diesen Flugzeugtyp überallokiert“, sagt Frank Netscher, Senior Analyst bei Scope und Autor des Reports. Nun stelle sich die Frage, ob das größte Passagierflugzeug der Welt ein gutes Investment war und sich der Fokus auf den A380 für deutsche Anleger auszahlt.

„Da in Kürze die ersten Leasingverträge auslaufen, werden wir eine Antwort auf diese Frage erhalten“, so Netscher. Sämtliche Fonds haben den A380 an große und etablierte Airlines wie Air France, Emirates und Singapore Air-

lines vermietet. Die Leasingverträge sind jeweils über mindestens zehn Jahre geschlossen. Mit dieser Konstruktion sind Anleger bislang gut gefahren. Kein Leasingnehmer ist ausgefallen. Sämtliche Leasingraten wurden gezahlt. Auch für die Restlaufzeit der Leasingverträge sind unter normalen Umständen keine Ausfälle zu erwarten. Für die Anleger der A380-Fonds bedeutet dies laut Scope, dass sie **über zehn Jahre vergleichsweise hohe Ausschüttungen zwischen sieben Prozent und 8,5 Prozent per annum erhalten haben beziehungsweise noch erhalten werden.** Damit sei bereits ein Großteil des investierten Kapitals wieder an die Anleger zurückgeflossen.

Neben den laufenden Einnahmen ist die Verwertung des Fondsobjekts die entscheidende Performance-Komponente, so der Report. Die Veräußerung eines gebrauchten Flugzeugs stehe und falle jedoch mit dessen Fungibilität. Die Fungibilität

des größten Passagierflugzeugs werde durch einen wesentlichen Aspekt eingeschränkt: Es kommen nur wenige Airlines als Käufer in Frage. Denn bislang nutzen überhaupt nur 13 Airlines den A380 und verfügen über Personal zum Betrieb dieses Flugzeugtyps. Ob künftig weitere Airlines den Betrieb aufnehmen, ist Scope zufolge noch ungewiss. Eine Indikation zu den Aussichten der A380-Fonds sind die 475 öffentlichen Umsätze, die seit 2009 an der Fondsbörse Deutschland vollzogen wurden: Der durchschnittliche Vermittlungskurs lag in den Jahren 2009 bis 2012 noch bei rund 80 Prozent des Nominalwertes. 2016 sank er auf 66 Prozent und liegt in diesem Jahr bei bislang knapp über 50 Prozent. Das bedeutet, dass zahlreiche Investoren die wirtschaftlichen Perspektiven des A380 nach Ablauf der üblicherweise zehnjährigen Leasingdauer als unsicher beziehungsweise negativ einstufen. Das Fazit des Scope-

Reports: Bislang konnte der A380 die in ihn gesetzten Erwartungen nicht erfüllen. Die Marktakzeptanz dieses Modells ist derzeit geringer als prognostiziert. Es ist daher wahrscheinlich, dass die prospektierten Renditeziele der A380-Fonds nicht erreicht werden. Allerdings werden Anleger unter Berücksichtigung bisher getätigter Ausschüttungen - auch bei unterhalb der Erwartung liegenden Verwertungserlösen für den A380 - aller Voraussicht nach keine Verluste erleiden. Selbst bei einem Verkauf des Flugzeugs zu beispielsweise 50 Prozent des Neupreises sei eine positive Gesamtverzinsung auf das eingesetzte Kapital der Anleger sehr wahrscheinlich. **EXXECNEWS** bat die Anbieter von A380-Flugzeugfonds um eine Stellungnahme. Diese haben bezüglich der laufenden Fonds keine Bedenken oder wollen die Scope-Analyse nicht kommentieren. (DFPA/JF) ♦

www.scoperatings.com



DNL

REAL INVEST

• Die DNL Real Invest AG berät und unterstützt Banken und institutionelle Anleger / Family Offices bei deren US-Investitionen.

• Die DNL Real Invest AG ist erfolgreichste Anbieterin der TSO-DNL Produkte im Retail Bereich.

• Die DNL Real Invest AG Düsseldorf stützt ihre Stärke im US Geschäft auf die Partner-Firma DNL US Invest LP, Atlanta Midtown.

mehrfach ausgezeichnet und seit über 15 Jahren im US-Geschäft

Windbeteiligung von Reconcept wieder im Vertrieb

Der Verkaufsprospekt für die operative Beteiligung „RE09 Windenergie Deutschland“ der Hamburger **Reconcept Consulting** wurde neu aufgelegt und der Vertrieb erneut gestartet. Mit dem „RE09 Windenergie Deutschland“ können sich Anleger mittelbar an der Entwicklung und am Betrieb neuer, rentabler Windenergieanlagen in Deutschland beteiligen. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 10.000 Euro plus drei Prozent Agio. **Prognostiziert sind Auszahlungen in Höhe von 6,0 Prozent** per annum ab 2018 sowie eine Laufzeit der Beteiligung bis 31. Dezember

2023. **Das geplante Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 51,8 Millionen Euro**, davon sollen 27,83 Prozent an Eigenkapital eingeworben werden. Seit Firmengründung im Jahr 1998 hat die Reconcept-Gruppe 34 Energiebeteiligungen in den Markt gebracht - überwiegend Windenergie-Investments. Finanziert wurden darüber insgesamt mehr als 200 Windkraftanlagen mit einer installierten Leistung von 362 Megawatt. Hieran haben sich Privatanleger mit rund 190 Millionen Euro Eigenkapital beteiligt. (DFPA/TH) ♦ www.reconcept.de

Catella bringt offenen Publikums-AIF für kleinteiliges Wohnen

Mit dem „**Catella Modernes Wohnen**“ hat **Catella Real Estate** einen offenen Immobilien-Publikums-AIF aufgelegt. Catella Real Estate ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft nach deutschem Investmentrecht und Tochtergesellschaft des Finanzkonzerns Catella. Dieser investiert in **kleinteiliges und damit bezahlbares Wohnen mit dem Fokus auf alle Ein- und Zweipersonenhaushalte in deutschen Agglomerationszentren**. „Über 75 Prozent der Haushalte in Deutschland sind Ein- und Zweipersonenhaushalte, jedoch nur drei Prozent des Wohnungsbestandes in Deutschland sind Ein-Zimmer-Wohnungen. Inklusive der Zwei- bis Drei-Zimmerwohnungen sind es nur knapp über 30 Prozent. Die im Neubau durchschnittlich realisierten 95 Quadratmeter Wohnfläche gehen am Bedarf vorbei. Mit unserem neuen Fonds werden wir in kleinteiligen und damit bedarfsgerechten, bezahlbaren Wohnungsbau investieren. Neben Studenten sprechen wir hierbei ebenso die enorm große Gruppierung der Pendler,



Michael Keune

*Berufseinsteiger und vor allem auch Senioren an. Da sprechen wir über circa zehn bis zwölf Millionen Haushalte, die städtisch bezahlbar Wohnen wollen. Das funktioniert nicht auf 80 bis 100 Quadratmetern, sondern muss auf 20 bis 50 Quadratmetern realisiert werden, um die Gesamtmiete erschwinglich zu halten. Der „Catella Modernes Wohnen“ zielt darauf ab, die größte Nutzergruppe im Bereich Wohnen, die immer weiter steigende Zahl der Ein- und Zweipersonenhaushalte in Deutschland mit leistbarem Wohnraum zu versorgen“, so **Michael Keune**, Portfolio Manager bei Catella. Als erstes Investment hat der Fonds 25 Millionen Euro in ein Apartmentobjekt in Mainz, fußläufig zum Hauptbahnhof, investiert. Weitere Projekte für Mikrowohnen, Studentenwohnen, Seniorenwohnen und temporäres Wohnen (Boardinghouse) befinden sich bereits in der Ankaufsprüfung. Der Fonds hat ein Zielvolumen von circa 500 Millionen Euro und eine BVI-Gesamtzielrendite von 3,5 bis 4,5 Prozent per annum. (DFPA/JF) ♦ www.catella.com*

PSV Fondsberatung lanciert eigenen Mischfonds

Mit dem „**PSV Konservativ**“ hat die **PSV Fondsberatung** gemeinsam mit der Service-KVG (Kapitalverwaltungsgesellschaft) **Hansainvest** einen Mischfonds aufgelegt, der sich aus einem breit diversifizierten Portfolio über unterschiedliche Anlageideen und Fondsmanager zusammensetzt. „Der ‚PSV Konservativ‘ soll unseren Kunden in bewegten, unsicheren und unruhigen Märkten, die durch permanente Veränderungen geprägt sind, ein konservatives Gesamtpaket bieten. Dieses wird immer den aktuellen Marktgegebenheiten angepasst. Der neue Fonds soll es ermöglichen, auch in Niedrigzinsphasen interessante Renditen bei einem überschaubaren Risiko zu erzielen“, sagt **Jürgen Sarauer**, Geschäftsführer der PSV Fondsberatung. Um die Ziele zu erreichen, stehen unter anderem aktiv gemanagte und vermögensverwaltende Fonds, ETF

sowie Gold im Fokus. Hinzu kommen Absicherungsinstrumente und eine Cash-Position. „Mögliche Fonds, die für uns als Investment infrage kommen, müssen zum Zeitpunkt des Erwerbs eine bessere Wertentwicklung als ihre Vergleichsindizes erwarten lassen. Zudem achten wir natürlich auf die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmendaten“, erläutert Sarauer. Bei der Auslagerung der Fondsinfrastruktur vertraut die PSV Fondsberatung auf den Fondsdienstleister **Netfonds**. „Netfonds ist als langjähriger Experte am Markt etabliert und verantwortet für uns unter anderem die Haftungsübernahme oder das Portfolio Management. Gleichzeitig erfolgt die Beratung des Fondsvermögens in gemeinsamer Abstimmung“, erklärt Sarauer. (DFPA/JF) ♦ www.hansainvest.de www.netfonds.de

Timberland ermöglicht Investments in E-Mobilität

Seit über 15 Jahren bietet **Timberland Finance** strukturierte Investments an. Neben Aktien investiert der Vermögensverwalter erfolgreich in Sachwerte. Jetzt setzt das Unternehmen auch auf Energiespeicher-Technologie: Es bietet ab sofort die „**E7 Timberland-Finance Jubilee-Anleihe**“ zur Zeichnung an. Private und institutionelle Anleger investieren hierüber in E-Seven Systems (E7). Die drei angebotenen Anleihen werden an den Börsen Frankfurt und München gehandelt. Die Technologien von E7 Systems ermöglichen es nach Angaben von Timberland Finance, Lithium-Ionen-Akkus deutlich enger zu bestücken, als es bisher möglich war. Daraus resultiere die höchste Energiedichte pro Liter und pro Kilogramm. Gleichzeitig brauche das System keine aktive Kühlung. Deshalb seien Batterien mit E7-Technologie regelmäßig über 30

Prozent leistungsfähiger als andere. Zudem ließen sie sich innerhalb von 15 Minuten zu 80 Prozent aufladen. Für den Betrieb von Elektro-Autos bedeute das im Ergebnis: Fahrzeuge mit E7-Technologie können über eine höhere Energiemenge verfügen, sind daher leistungsfähiger, haben eine höhere Reichweite und lassen sich schneller wieder betanken. „Mit E7 Systems wird E-Mobilität endlich massentauglich“, sagt **Thomas Krämer**, Vorstand der Timberland Securities Investment. Anleger können sich über drei unterschiedlich ausgestattete „E7 Timberland-Finance Jubilee Anleihen“ an diesem Markt beteiligen: Laufzeit: 3,0 Jahre, Zinssatz 6,75 Prozent per annum; Laufzeit: 4,0 Jahre, Zinssatz 6,85 Prozent per annum; Laufzeit: 5,0 Jahre, Zinssatz 6,95 Prozent per annum. (DFPA/TH) ♦ www.timberland-finance.com

WeGrow kommt mit Waldfonds-Investment

Mit der Vermögensanlage „**KiriFarm Spanien**“ setzt der Beteiligungsanbieter **WeGrow** seine Fondsreihe mit Investitionen in Kiribaum-Plantagen zur nachhaltigen Holzproduktion fort. Anleger erhalten bis zum 31. August 2017 einen Frühzeichnerbonus von 6,0 Prozent. **Rund 7,5 Millionen Euro Eigenkapital sollen für das Waldinvestment eingesammelt werden**. Nach Angaben von WeGrow ermöglicht der Anbau der europaweit geschützten Kiribaum-Sorten Phoenix One Holzträge bereits nach fünf bis sechs Jahren. Das warme Klima in Spanien und das hohe Wachstumspotenzial lassen die Bäume besonders schnell wachsen. WeGrow bewirtschaftet über 100 Hektar Kiribaum-Plantagen in den ausgewählten Anbauregionen in

Spanien und hat eine funktionierende Infrastruktur vor Ort etabliert. Die Aussichten für den Holzabsatz seien gut: Kiriholz wird nun auch in Deutschland industriell zu Qualitäts-Möbeln verarbeitet. Anleger können ab einem Betrag von 5.000 Euro (zuzüglich fünf Prozent Agio) in diese Vermögensanlage investieren. Die prognostizierte Gesamtausschüttung beträgt 205 Prozent nach einer geplanten Mindestlaufzeit von zehn Jahren. Im Rahmen der drei bisherigen Beteiligungsprojekte „**KiriFonds Deutschland**“ (2010), „**KiriFonds II Deutschland**“ (2012) und „**KiriFonds III Spanien**“ (2014) verantwortet WeGrow ein Projektvolumen von über 18 Millionen Euro. (DFPA/TH) ♦ www.wegrow.de

Neuberger Berman legt Kreditfonds auf

Der Vermögensverwalter **Neuberger Berman** erweitert die Palette seiner Produkte, die in Senior Floating Rate Loans anlegen, durch den Launch eines Fonds mit europäischen Loans. Dieser konzentriert sich auf Darlehen mit einem Kredit-Rating von B-/B3 oder besser. Der „**Neuberger Berman European Senior Floating Rate Income Fund**“ ist für den Vertrieb in Deutschland an qualifizierte Investoren (QIF) zugelassen. **Christian Puschmann**, Head of Client Coverage für Deutschland und Österreich bei Neuberger Berman: „Nach der Auflage unseres High Quality Global Senior Floating Rate Income Fund haben wir nun auch eine rein auf europäische Loans fokussierte Strategie aufgelegt, die mit den Anforderungen des VAG konform geht. Wir eröffnen unseren Kunden mit diesem Fonds die Möglichkeit, unter anderem bestehende Allokationen in

Hochzinsanleihen zu diversifizieren. Die derzeit zu erzielenden Renditen im Bereich der europäischen Loans bei entsprechend kürzerer Duration von Loans im Vergleich zu Hochzinsanleihen können über diesen Fonds praktisch ohne größeres Wechselkursrisiko vereinnahmt werden.“ Senior Portfolio Manager **Martin Rotheram** erläutert: „Senior Floating Rate Loans haben in den letzten Jahren stetige Renditen erwirtschaftet und aufgrund ihrer spezifischen Eigenschaften können sie attraktive Erträge, sowohl im Niedrigzinsumfeld als auch bei steigenden Zinsen, bieten. Durch ein diszipliniertes Research, das auch ESG-Faktoren berücksichtigt, wollen wir die besten Ideen aus einem breiten Universum solider Emittenten mit langem Track Record und der Fähigkeit, über den gesamten Konjunkturzyklus hinweg Cash-Flows zu generieren, auswählen.“ (DFPA/TH) ♦ www.nb.com



Martin Rotheram



Investmentfonds

Netfonds Fonds-Klima im Juli: Unbeständig

Die Hamburger Netfonds-Gruppe hat ihre monatliche Fondsabsatzstatistik, das „Fonds-Klima“, für Juli 2017 veröffentlicht. Das „Fonds-Klima“ listet die Top 20 und die Worst 20, die offenen Investmentfonds mit den höchsten Netto-Mittelzuflüssen und -abflüssen. Die Daten

stammen vom Maklerpool Netfonds, dem Haftungsfach NFS und dem Investmentpool Argentos und geben damit Aufschluss über die Absatzentwicklungen innerhalb des Vertriebssegments der unabhängigen Finanzberater. EXXECNEWS veröffentlicht die Top 10 und Worst 10:

☀️ Top 10 Nettomittelzuflüsse: 22,94 Mio. EUR			☁️ Worst 10 Nettomittelabflüsse: -9,03 Mio. EUR		
1.	LU0323578657	Flossbach von Storch SICAV - Multiple Opportunities R	1.	LU0136412771	Ethna-AKTIV A
2.	LU0406025261	Value Opportunity Fund P	2.	LU0599947271	Deutsche Concept Kaldemorgen FC
3.	DE000A0M8HD2	Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen T	3.	LU0243957668	Invesco Pan European High Income Fund C
4.	LU1438966258	Deutscher Stiftungsfonds	4.	LU0011815304	JPM US Dollar Liquidity A (acc.)
5.	LU0553164731	DJE - Zins & Dividende PA (EUR)	5.	LU0279177710	Vates - inprimo Parade EUR B
6.	DE000A0X7541	ACATIS - GANÉ VALUE EVENT FONDS UI A	6.	GB0082PDRX95	Stewart Investors Asia Pacific Leaders Fund B Acc EUR
7.	DE0008490962	DWS Deutschland LC	7.	LU0241337616	SQUAD CAPITAL - SQUAD GROWTH
8.	DE000A1H72N5	ASSETS Defensive Opportunities UI A	8.	LU0165251116	LuxTopic - Aktien Europa A
9.	DE000A12BKJ8	Vermögensmandat Select	9.	LU0163675910	Sauren Global Defensiv A
10.	LU1394856451	IP White A	10.	DE000DWS1VB9	DWS Top Dividende FD

MLP steigert Umsatz und Ergebnis

Der Finanzdienstleister **MLP-Gruppe** hat im ersten Halbjahr 2017 bei den wesentlichen Kennziffern deutlich zugelegt. **Die Gesamterlöse stiegen um sechs Prozent auf 300,6 Millionen Euro**, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) legte um 71 Prozent auf 15,9 Millionen Euro zu. Wesentlicher Treiber war das Vermögensmanagement. **Substanzielle Zuwächse verzeichneten außerdem die Beratungsfelder Sachversicherung, Finanzierung und Immobilien.** Nach Abschluss des ersten Halbjahres bestätigt MLP den Ausblick für das Gesamtjahr: Ziel bleibt es, ein operatives EBIT von mindestens 45 Millionen Euro zu erzielen. **Zum Halbjahr liegt die Altersvorsorge um fünf Prozent unter dem Vorjahr.** Die Erlöse erreichten 77,2 Millionen Euro (81,6 Millionen Euro). In diesem Beratungsfeld spürt MLP unverändert die marktweit deutliche Zurückhaltung vieler Verbraucher beim Abschluss



Reinhard Loose

Foto: Unternehmen

langlaufender Verträge. Die Krankenversicherung lag mit Erlösen von 22,7 Millionen Euro (23,3 Millionen Euro) unter dem Niveau des Vorjahres. Die im Februar angekündigten und eingeleiteten strategischen Initiativen von MLP verlaufen weiterhin planmäßig. Einen Schwerpunkt bildet die Stärkung des Hochschulsegments mit dem Ziel, die Gewinnung von Neukunden und jungen Beratern weiter auszubauen. Eine zweite wesentliche Initiative ist die gesellschaftsrechtliche Weiterentwicklung der Konzernstruktur durch die Trennung des Maklers vom zunehmend regulierten Bankgeschäft. *„Wir haben im ersten Halbjahr ein gutes Fundament gelegt und erwarten im zweiten Halbjahr insbesondere durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz eine Belebung in der Altersvorsorge. Gleichzeitig sind wir uns der Belastungen bewusst, die unser Marktumfeld nach wie vor beinhaltet,“* sagt Finanzvorstand **Reinhard Loose**. (DFPA/JF) ♦ www.mlp-ag.de

Allianz erwirbt italienischen Immobilienfonds von Blackstone

Der Immobilien-Investment- und Asset Manager **Allianz Real Estate** hat für mehrere deutsche Allianz-Gesellschaften 100 Prozent des Geschlossenen italienischen Immobilienfonds „Kensington“ erworben. Der Fonds wird von **Kryalos Sgr** verwaltet und wurde von Immobilienfonds verkauft, die von der **Investmentgesellschaft Blackstone Real Estate Partners Europe** kontrolliert wurden. Mit dem Erwerb des „Kensington“ beinhaltet das Allianz-Portfolio nun zwei weitere erstklassige Büroimmobilien im Mailänder Porta-Nuova-Distrikt:

„Gioia 26“ und „Porta Nuova 21“. *„Mit Mailand als Gateway City und passenden Assets für die Mieter, bietet Kensington der Allianz Zugriff auf attraktive Immobilien, die stabile Renditen für unsere Kunden erzielen“,* sagte **Mauro Montagner**, CEO von Allianz Real Estate Südeuropa. *„Wir haben umfassende Erfahrung im Management von Immobilien für große, globale Unternehmen. Dabei wird der Schwerpunkt beim globalen Portfolio der Allianz immer mehr auf flexible Arbeitsumgebungen gelegt.“* (DFPA/JF) ♦ www.allianz-realestate.com www.blackstone.com

Publity erhöht Assets under Management

Der Investor und Asset Manager **Publity** hat das Volumen des verwalteten Immobilienvermögens weiter ausgebaut. **So konnte das Asset-Management-Portfolio von Publity auf nunmehr 4,0 Milliarden Euro erweitert werden.** Dies ist eine Steigerung von 0,8 Milliarden Euro seit Jahresende 2016, als sich die Assets under Management (AuM) auf 3,2 Milliarden Euro beliefen. Gleichzeitig bekräftigt Publity das Ziel, die AuM bis zum Jahresende 2017 auf rund 5,2 Milliarden Euro und bis Ende 2018 auf circa sieben Milliarden Euro zu steigern.

Basis dieser positiven Entwicklungen sind laut Publity die starken Partnerschaften mit institutionellen Investoren, das breite Netzwerk von Publity sowie eine langjährige Erfahrung und Marktkenntnis. Ergänzend zum bestehenden Co-Investmentgeschäft mit internationalen Investoren konnte Publity seit Jahresbeginn 2017 weitere Asset-Management-Mandate abschließen und das Wachstum dadurch noch beschleunigen. Das Asset-Management-Portfolio von Publity umfasst derzeit 594 Immobilien. (DFPA/JF) ♦ www.publity.de

Münchener Verein rüstet auf gegen Cyberattacken

Die Versicherungsgruppe **Münchener Verein** setzt auf zusätzliche Sicherheit ihrer Endgeräte. Mit einem Tool des US-amerikanischen Software-Herstellers **Bromium** seien sämtliche Desktop-PC, Notebooks und virtuelle Desktops des Münchener Vorsorge- und Pflegespezialisten vor Malware und zielgerichteten Cyberattacken geschützt. Klassische Tools wie Firewall, Antivirus-Applikation oder Spam-Filter seien angesichts der massiv vorangetriebenen Digitalisierung der Geschäftsprozesse allein nicht mehr ausreichend. Ihr Problem bestehe darin, dass sie auf die Entdeckung von Malware angewiesen sind, beispielsweise unter Nutzung von Signaturen. Mit diesem Ansatz sei es kaum möglich, neue Attacken oder die aktuell grassierenden Ransomware-Trojaner zuverlässig aufzuspüren. *„Mit der Secure Platform-Lösung können alle potenziell gefährlichen Anwenderaktivitäten eingekapselt werden, also beispielsweise das Aufrufen einer Web-*

site, das Downloaden eines Dokuments, das Öffnen eines E-Mail-Anhangs oder der Zugriff auf die Daten eines portablen Speichermediums“, erläutert



Dr. Martin Zsohar

Foto: Unternehmen

Dr. Martin Zsohar, Vorstandsmitglied des Münchener Verein und als Chief Operating Officer (COO) Verantwortlicher für die Digitalisierung. Nach einer intensiven Testphase habe der Münchener Verein entschieden, die Lösung unternehmensweit einzuführen. *„Isolieren statt entdecken ist die richtige Antwort auf Cyberangriffe von außen“,* betont Zsohar. *„Es werden alle potenziell gefährlichen Prozesse isoliert. Die Malware erreicht nie das eigentliche Betriebssystem und kann somit weder lokal noch im Netzwerk Schaden anrichten oder zu einem Datendiebstahl führen. Die Einführung der Secure Platform-Lösung ist ein weiterer wichtiger Schritt, die im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie stark ausgebaut IT-Infrastruktur vor Cyberattacken zu schützen.“* (DFPA/MB) ♦ www.muenchener-verein.de

KARRIERE

Das aktuelle „Fonds-Klima“ kommentiert **René Louis Delrieux** vom Produktmanagement Investment bei Netfonds: Im Vormonat Juni gab es noch einen klaren Trend zugunsten von Boutiquefonds. Diese konnten auch im Juli weiter zulegen, allen voran der **Value Opportunity** und **Deutscher Stiftungsfonds**, doch ansonsten war der Juli sehr wechselhaft. Neben Klassikern, wie dem **Multiple Opportunities** aus dem Hause **Flossbach von Storch** und dem **DJE Zins & Dividende**, war das sonstige Gewinnerfeld sehr vielfältig. Zulegen konnten defensive Rentenfonds wie der **ASSET Defensive Opportunities**, Value-Fonds wie der **IP White**, aber auch Themenfonds wie der **Pictet Megatrend Selection** oder **BlackRock World Mining Fund**.



René Louis Delrieux

Foto: Unternehmen

Niederschlag gab es einmal mehr für den **ETHNA-Aktiv**, der erneut die Liste der Abflüsse anführte, gefolgt vom **DWS Concept Kaldemorgen**. Die Abflüsse beim Fonds von **Klaus Kaldemorgen** waren jedoch keineswegs hoch und resultierten vermutlich eher aus einzelnen taktischen Entscheidungen. Generell war bereits ab dem zweiten Platz kein Trend mehr zu erkennen und die Summe der Abflüsse im Juli war deutlich unter dem monatlichen Durchschnitt. ♦

www.netfonds.de

Das ist Netfonds:

Die Netfonds AG ist ein 2000 gegründeter Maklerpool mit Sitz in Hamburg. Er agiert als Einkaufsgemeinschaft und Service-Dienstleister in den Bereichen Finanzen und Versicherungen. www.netfonds.de

Corestate meldet „erhebliches Wachstum“

Der Investmentmanager und **Co-Investor Corestate Capital Holding** (Corestate) hat im ersten Halbjahr 2017 das ertragsweise Unternehmenswachstum weiter beschleunigt. Alle Zahlen bilden das organische Wachstum von Corestate ab, da die Effekte aus den zu Anfang Juli vollzogenen Akquisitionen der **Hannover Leasing** und der **Helvetic Financial Services AG (HFS)** noch nicht in den Halbjahreszahlen berücksichtigt sind. Die Gesamtleistung betrug 48,6 Millionen Euro und lag damit um 116 Prozent über dem Vergleichswert aus dem ersten Halbjahr 2016. Der um Einmaleffekte im Zusammenhang mit Kapitalmaßnahmen und M&A-Transaktionen bereinigte Konzernjahresüberschuss vervierfachte sich auf 22,8 Millionen Euro (erstes Halbjahr 2016: 5,1 Millionen Euro). **Die Integration von HFS und die fortschreitende Restrukturierung**

der Hannover Leasing verlaufen wie geplant. In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres hat Corestate die **Zusammenarbeit mit namhaften institutionellen Investoren erheblich ausgebaut.** Insgesamt realisierte Corestate im ersten Halbjahr 2017 Immobilientransaktionen im Volumen von 1,4 Milliarden Euro. Mit 356 Millionen Euro liegt auch das Volumen des bei privaten und institutionellen Investoren eingeworbenen Eigenkapitals im ersten Halbjahr 2017 höher als im Vergleichszeitraum. Die Assets unter Management lagen zur Jahresmitte 2017 um 26 Prozent höher als zum Jahresende 2016. Einschließlich der Assets von Hannover Leasing und HFS beliefen sich die Assets unter Management Ende Juli 2017 auf eine Größenordnung von rund 20 Milliarden Euro. (DFPA/JF) ♦

www.corestate-capital.de

Getsurance öffnet sich dem „klassischen“ Maklervertrieb

Das Berliner Insurtech **Getsurance**, das im Juni die erste digitale Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) „**Getsurance Job**“ auf den deutschen Markt gebracht hat, gibt seine erste Kooperation mit einem großen Vertriebspartner, dem Maklerverbund **Germanbroker.net**, bekannt. „Mit über 15 Jahren Erfahrung ist Germanbroker.net der ideale Vertriebspartner für uns. Wir öffnen uns damit auch für den klassischen Maklervertrieb und schlagen eine Brücke zwischen modernen digitalen Produkten und der persönlichen Kundenberatung vor Ort“, sagt **Dr. Viktor Becher**, Gründer von Getsurance. Getsurance und Germanbrokers.net haben eine enge Zusammenarbeit und regelmäßigen Austausch vereinbart, der auch die zukünftige Produktentwicklung bereichern soll. GermanBroker.net-Partner können bereits ab Sep-

tember 2017 über das Extranet des Maklerpools auf „Getsurance Job“ zugreifen. „Getsurance Job“ verfolgt als erste digitale BU einen abgestuften Produktansatz mit drei verschiedenen BU-Varianten (Job Basic, Job Comfort und Job Premium), die sich im Leistungsumfang unterscheiden. **Hartmut Goebel**, Vorstand von Germanbroker.net, sagt: „Germanbroker.net steht für höchste Qualitätsansprüche im Beratungs- und Abwicklungsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft. Getreu unserem Credo ‚Gemeinsam mehr bewegen‘ machen wir unseren Partnern frühzeitig neue und digitale Lösungen wie ‚Getsurance Job‘ zugänglich. Wir sind überzeugt, dass dieses innovative und flexible Produkt für viele Kunden eine sehr gute Lösung darstellt.“ (DFPA/JF) ♦

www.getsurance.de

www.germanbroker.net

Andreas Eule ist mit Wirkung zum 15. August 2017 in die Geschäftsführung von LBBW Immobilien Capital berufen worden. Er übernimmt in dieser Funktion die Verantwortung für das investive Developmentgeschäft der LBBW Immobilien-Gruppe am Standort München. Zuletzt verantwortete Eule als Vorstandsvorsitzender von Accumulata Immobilien den Bereich Projektentwicklung und Akquise. ♦



Andreas Eule

Foto: Unternehmen



Anette Lurz

Anette Lurz ist zum kaufmännischen und technischen Head of Asset Management bei Alpha Industrial ernannt worden. In dieser Funktion verantwortet Lurz den Ausbau des Portfolios in Deutschland und im europäischen Ausland. Vor ihrem Wechsel zu Alpha Industrial war sie seit 2012 bei Segro Germany als Projektmanager Deutschland tätig. ♦

Andreas Wende übernimmt die Position des COO (Chief Operating Officer) bei NAI Apollo – Partner der NAI Apollo Group – und wird Gesellschafter des inhabergeführten Unternehmens. Er tritt damit an die Seite von CEO Andreas Krone und dem bisherigen COO Dr. Marcel Crommen. Wende war von 2013 bis 2016 als COO und Head of Investment von Savills in Deutschland tätig. ♦



Andreas Wende

Foto: Unternehmen

GASTBEITRAG

Autor Volker Wohlfarth ist Geschäftsführer und CMO von zinsbaustein.de. Die digitale Plattform für Immobilieninvestments zinsbaustein.de wurde im Januar 2016 von der sontowski & partner group und der FinLeap GmbH mit Sitz in Berlin gegründet.



Foto: Stephan Redel

Immobilienblase: Welches Risiko besteht in Deutschland?

Als Anbieter von Immobilien-Investments sind wir immer wieder mit dem Thema einer möglichen Immobilienblase konfrontiert. Eines der wichtigsten Argumente, das von warnenden Stimmen genannt wird, bezieht sich auf die aktuelle Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Bei Niedrigzinsen suchen Anleger nach alternativen Investitionsmöglichkeiten, die noch Wachstums- und Renditepotenzial bieten. Wenn die Kreditzinsen sinken, werden auch Bau- und Immobilienfinanzierungen günstig. Dementsprechend strömt immer mehr Geld in den Immobilienmarkt, die Nachfrage steigt und es kommt zu Preisschüben nach oben.

Diese Entwicklung sehen Befürworter auch in Deutschland. Zusätzlich sehen viele Experten einen weiteren Faktor als besorgniserregend: Die Entkopplung von Miet- und Kaufpreisen. Nach Immobilienscout-Daten stiegen von 2007 bis 2016 die Mieten in Deutschland durchschnittlich um 29 Prozent, während die Kaufpreise um ca. 60 Prozent in die Höhe kletterten. Mahnende Stimmen sehen dies als Indiz für Spekulationskäufe. Ihr Argument: Wenn die Kaufpreise schneller steigen als die Mietpreise, schrumpft die Mietrendite. In dieser Situation macht der Kauf einer Immobilie als Geldanlage nur Sinn, wenn der Investor auf zukünftige Preissteigerungen setzt. Wenn sich das als Irrtum entpuppt, so die Befürchtungen, könnte das zu einem Einbruch des gesamten Marktes führen. Was spricht gegen eine Blase? Die Immobilienpreise in Metropolen werden nicht rein durch Spekulationen getrieben, sondern durch eine enorme Nachfrage nach Wohnraum. Der Leerstand ist bereits extrem gering – nach einem Report des Immobilienspezialisten Vonovia liegt er in allen Top-Städten unter drei Prozent und damit unter der Fluktuationsreserve, die Experten für einen funktionierenden Wohnungsmarkt als wichtig erachten. Zusätzlich fehlt ein Faktor, der frühere Immobilienblasen mitverursacht hat: eine fahrlässige Darlehenspolitik bei Immobilienkrediten. Nach einer Mitteilung der Europäischen Zentralbank stieg die Vergabe von privaten Immobilienkrediten 2016 in Deutschland gerade einmal um 2,9 Prozent. Das IWF Köln ist letztes Jahr zu dem Schluss gekommen, dass die meisten Darlehensnehmer einkommensstark und gut qualifiziert sind, ein „Subprime“-Segment fanden sie nicht. Eine Tatsache ist unumstritten: In deutschen Großstädten herrscht mittlerweile Preisdruck. An einzelnen Standorten wachsen die Preise extrem, so dass es zu Korrekturen kommen kann. Diese werden gegebenenfalls langsam abschmelzen und nicht wie beim Platzen einer Blase implodieren. Dass mittelfristig ein deutschlandweiter Preisverfall droht, scheint jedoch unwahrscheinlich. Auch bei steigenden Zinsen wird es noch starken Wohnungsbedarf geben, der die Nachfrage hoch halten wird.

www.zinsbaustein.de

Private Equity

Institutionelle Investoren wollen PE-Beteiligungen ausbauen

Institutionelle Investoren in Deutschland sind in hohem Maße zufrieden mit ihrem Engagement in Private Equity (PE), haben ihre Anlagen in diesem Bereich zuletzt ausgebaut und planen in Zukunft eine weitere Erhöhung. Dies sind Ergebnisse einer Befragung des **Bundesverbandes**

Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) unter deutschen institutionellen Investoren und Family Offices. Insgesamt 45 Institutionen, die zusammen 1,2 Billionen Euro verwalten, hatten sich an der Umfrage beteiligt und Einblick in den Umfang und die Gründe ihrer Private-Equity-Engagements sowie über die verfolgten Investmentstrategien gegeben. „Jeweils neun von zehn Investoren nannten die erwarteten Renditechancen und die Diversifizierung ihres Portfolios als wichtigste Anlagemotive“, so **Peter Hielscher**, BVK-Vorstandsmitglied. **Fast 70 Prozent der Befragten berichten von zuletzt gestiegenen Private-Equity-**



Ulrike Hinrichs

Foto: Unternehmen

Anteilen im Portfolio. Nur bei 13 Prozent ist der Private Equity-Anteil seit 2013 gesunken. „Nicht zuletzt durch die weltweite Niedrigzinssituation suchen institutionelle Investoren nach attraktiven, renditeträchtigen Anlagen. Dabei ist Private Equity verstärkt in den Fokus gerückt“, kommentiert

Ulrike Hinrichs, geschäftsführendes BVK-Vorstandsmitglied, die Entwicklung in den letzten Jahren. **Die erwirtschafteten Renditen scheinen diese Entwicklung zu bestätigen**, denn die Zufriedenheit der Investoren mit ihren Private-Equity-Anlagen ist ausgesprochen hoch. Alle Befragungsteilnehmer zeigten sich mit der Performance ihres Private-Equity-Portfolios sehr zufrieden oder zufrieden. Mehr als die Hälfte der Investoren (55 Prozent) will ihre Private-Equity-Allokation in den kommenden ein bis zwei Jahren weiter ausbauen, weitere 40 Prozent zumindest beibehalten. (DFPA/JF) ♦

www.bvkap.de

Alternative Investments

Alternative Investments werden langfristig an Bedeutung gewinnen

Im ersten Halbjahr 2017 entwickelte sich das Segment liquider alternativer UCITS-Fonds dynamisch. **Das verwaltete Vermögen der Fonds stieg um 24 Milliarden Euro auf 371 Milliarden Euro.** Damit wurde das Wachstum des Fondsvolumens im Vorjahr bereits zur Jahresmitte um acht Milliarden Euro übertroffen. Ähnlich positiv entwickelten sich die Renditen, die je nach Asset Manager allerdings stark variierten. Das zeigen die Daten, die das Analyseunternehmen **Absolut Research** in der aktuellen Ausgabe der Publikation „Absolut|alternative“ zum Markt liquider alternativer Anlagestrategien ausgewertet hat. Die ersten sechs Monate des Jahres waren durch einige politische Unsicherheitsfaktoren gekennzeichnet. **Das Segment der liquiden alternativen Fonds entwickelte sich in diesem Spannungsfeld laut Absolut Research weitestgehend positiv.** Die geschätzten Mittelzuflüsse der Fonds fielen in allen sechs Monaten

positiv aus. Allerdings zeigt sich auch, dass das Wachstum während der ersten drei Monate etwas dynamischer ausfiel als im zweiten Quartal. **Die höchsten Zuflüsse verbuchten alternative Anleihefonds (plus 9,6 Milliarden Euro).** Diese Fonds dürften einerseits von ihrer starken Performance während der Zinsanstiegsphase im Zuge der US-

Wahl profitiert haben, wodurch sie Investoren ihre positiven Diversifikationseigenschaften beweisen konnten. Andererseits kamen dem Segment die Anlegererwartungen hinsichtlich der künftigen Zinsentwicklung zugute. „Alternative Anleihefonds, die auch bei steigenden Zinsen eine gute Performance

erzielen können, werden für Investoren angesichts der sich abzeichnenden Zentralbankpolitik zunehmend interessanter und können bestehende Portfolios sinnvoll ergänzen“, sagt **Michael Busack**, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Absolut Research. (DFPA/TH) ♦ www.aberdeen-asset.de



Michael Busack

Foto: Unternehmen

Immobilienmarkt Europa

Büroflächenleerstand sinkt auf niedrigsten Stand seit Ende 2008

Mit einem Rückgang der Leerstandsquote bei Büroflächen im zweiten Quartal 2017 um 20 Basispunkte ist in den vom Immobiliendienstleister JLL analysierten 24 europäischen Index-Städten mit 7,8 Prozent der niedrigste Stand seit Ende 2008 erreicht. **Das höhere Fertigstellungsvolumen von Projektentwicklungen wurde in den meisten Städten durch die solide Vermietungstätigkeit wieder aufgewogen.**

Daran dürfte sich nach Einschätzung von JLL auch bis Ende des Jahres nichts ändern, die Leerstandsquote also stabil bleiben. **17 Märkte verzeichneten einen Rückgang der Quote**, besonders stark in den niederländischen Regionalhauptstädten Utrecht und Den Haag, wo die Leerstandsquote um 220 Basispunkte auf 10,8 Prozent beziehungsweise 260 Basispunkte auf 7,1 Prozent zurückging. Ähnlich wie in Amsterdam,

das in den vergangenen beiden Jahren einen „erheblichen Rückgang“ der Quote auf 7,8 Prozent verzeichnete, könne in Utrecht und Den Haag nun auf Basis an Fahrt gewinnender Vermietungsaktivität langsam eine Angebotsverknappung beobachtet werden. Unter den Städten mit den nach wie vor niedrigsten Leerstandsquoten finden sich drei deutsche Immobilienhochburgen: Stuttgart mit 3,1 Prozent, München mit 4,0 Prozent

und Berlin mit 4,1 Prozent. Der Büroflächenleerstand ist in allen deutschen „Big 7-Märkten“ auch im zweiten Quartal gesunken und liegt bei 4,7 Millionen Quadratmetern. Dies entspricht einer aggregierten **Leerstandsquote von 5,1 Prozent.** Der Abbau von kurzfristigen Anmietungsoptionen für Unternehmen schreitet weiter und mit erhöhter Dynamik voran. (DFPA/TH) ♦ www.jll.de

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

IMMAC FEIERT 20-JÄHRIGES JUBILÄUM

Seit 1997 investieren wir mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.immac.de

Verkäufe von Unternehmens- teilen: „Mut zu Desinvestitionen wird belohnt“



Zu niedrige Verkaufspreise, zu hohe Overheadkosten bei weniger Umsatz und skeptische Investoren: Auf diesen Nenner lassen sich die Vorbehalte bringen, die Konzerne davon abhalten, Unternehmensteile zu verkaufen (Carve-outs). In der Studie „Everybody Wins in Divestitures“ will die internationale Managementberatung **Bain & Company** diese Mythen anhand einer Analyse von 2.100 börsennotierten Firmen entkräften. **Laut Studie erwirtschafteten desinvestierende Unternehmen über einen Zeitraum von zehn Jahren eine 15 Prozent höhere Aktienrendite als Wettbewerber, die auf Carve-outs verzichteten. Noch besser schnitten Konzerne ab, die regelmäßig Unternehmensteile kaufen und verkaufen. Deren Aktienrendite lag nach zehn Jahren fast 40 Prozent höher als die der Konkurrenz. „Unternehmen können ihre Rendite mit Desinvestitionen deutlich steigern und damit Investoren überzeugen“, betont Dr. Martin Holzapfel, Bain-Partner und Leiter der Praxisgruppe M&A im deutschsprachigen Raum. „Das trifft insbesondere dann zu, wenn sie auf diesem Weg ihr Portfolio bereinigen.“** Eine solche Strategie nutze auch den verbleibenden Unternehmensteilen. „Carve-outs verringern die Komplexität und erweitern den Spielraum für Investitionen in wachstumssträchtige Geschäftsfelder“, so Holzapfel. **Der Grund: Oft fristen zum Verkauf stehende Unternehmensteile bei ihrem Eigentümer ein Schattendasein und binden dort Kapital sowie Managementkapazitäten.** Viele Unternehmen fürchten den Vorwurf, zu billig verkauft zu haben. Tatsächlich belegten zahlreiche Studien, dass sich Käufer durch Carve-outs besserstellen als durch den Erwerb ganzer Unternehmen. Doch genau das zeichnet eine gelungene Transaktion aus. Der verkaufte Unternehmensteil blüht unter dem neuen Eigentümer auf. Die

Verkäufer zwingt dies, die eigenen Kostenstrukturen nachhaltiger an die Erfordernisse des Kerngeschäfts anzupassen. *„Wird alles richtig gemacht, profitieren sowohl Käufer als auch Verkäufer von einem Carve-out“*, stellt Bain-Partner und Corporate-Finance-Experte **Dr. Wilhelm Schmundt** fest. (DFPA/JF) ♦
www.bain.de

Wenig Wissen über Anlagechancen



Viele Deutsche scheuen Kapitalmarktinvestments, da sie Angst vor Schwankungen und damit verbundenen Verlusten haben. **Sie wissen nicht, dass Kapitalmarktprodukte wie Aktien oder Anleihen regelmäßige Erträge – also Dividenden oder Zinsen – generieren, die unabhängig von Börsenschwankungen ausbezahlt werden.** Laut „Income-Barometer“ der Fondsgesellschaft **J.P. Morgan Asset Management** ist dies 57 Prozent der Bundesbürger nicht bekannt. Bei den weiblichen Befragten sind es mit 65 Prozent sogar nur zwei Drittel der Befragten. *„Viele Deutsche wünschen sich regelmäßige Ausschüttungen – das macht ja auch Sparprodukte und Tagesgelder so beliebt. Heute ist es für das Erreichen der Anlageziele aber unabdingbar, auf die Ertragskraft der Kapitalmärkte zu setzen, denn im Niedrigzinsumfeld zehren Sparprodukte nach Abzug der Inflation real das eingesetzte Ersparte auf. Wer weiß, dass auch Aktien und Anleihen regelmäßige Erträge liefern und diese unabhängig vom aktuellen Kapitalmarktumfeld ausschütten, kann den Marktschwankungen viel gelassener entgegentreten, denn die Ausschüttungen wirken wie ein ‚Puffer‘“*, betont **Pia Bradtmöller**, Leiterin Marketing und PR bei J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt. **Anleger sollten sich auch bewusst machen, dass Aktien und Anleihen kein kompliziertes Finanzprodukt, sondern eine Anlage in ein Wirtschaftsunternehmen seien. „Als Aktionär ist man am Unternehmenserfolg beteiligt und erhält bei vielen Aktien eine Dividende – also eine jährliche Gewinnausschüttung. Die Unternehmen des Deutschen Aktienindex DAX schütteten 2017 beispielsweise über 30 Milliarden Euro aus“**, erläutert Bradtmöller. *„Es gibt auch im Niedrigzinsumfeld Anleihssegmente, die noch höhere Renditen bieten, als beispielsweise deutsche Staatsanleihen, für die man aktuell bei einer zehnjährigen Laufzeit gerade einmal 0,5 Prozent erhält. Wichtig ist dabei immer, breit gestreut zu investieren – dafür bietet sich ein Mischfonds an, der mit seiner breiten Streuung über verschiedenste Anleihen und Aktiensegmente hinweg das Risiko zu minimieren und Schwankungen auszugleichen versucht“*, so Bradtmöller. **Es gebe bestimmte Formen von Mischfonds, die die Zinsen und Dividenden, die Anleihen und Aktien innerhalb eines Fonds erwirtschaften, bündeln und regelmäßig an die Anleger ausschütten.**

Diese Fonds sind unter dem Stichwort „Income“ in den vergangenen Jahren bei deutschen Anlegern immer beliebter geworden. (DFPA/MB) ♦
www.jpmorganassetmanagement.de

Zahlungsdienste-Richtlinie: Bedrohung und Chance für Banken



Die europäische Zahlungsdienste-Richtlinie PSD2 entkoppelt das Banking von den Banken. Die Welt der etablierten Institute als Finanzintermediäre droht damit ins Wanken zu geraten. Doch eine Studie der Unternehmensberatung **Cofinpro** zeigt: **Viele Banken haben es nicht eilig, ihr Geschäftsmodell zukunftsfest zu machen. Sie warten erst einmal ab, was PSD2 bringt.** Insgesamt 54 Prozent von 138 befragten Experten meinen, die Institute hätten bislang weder die von der Richtlinie ausgehenden Bedrohungen ausreichend erkannt, noch deren Chancen. Eine riskante Strategie, zeigen sich doch viele Kunden ihrer Hausbank gegenüber inzwischen wenig treu, wie eine ergänzende bevölkerungsrepräsentative Cofinpro-Studie unter 2.000 Bundesbürgern zeigt. Die Bankenwelt steht vor grundlegenden Veränderungen: Anfang 2018 verlieren die Institute ihr Monopol auf die Kontodaten. Überlässt der Kunde seine Daten Drittanbietern, ist seine Bank dazu verpflichtet, ihre Schnittstellen offenzulegen. Die Institute könnten damit ihre Rolle als engste Partner des Kunden in Geldgeschäften verlieren. 87 Prozent der von Cofinpro und dem IT-Finanzmagazin befragten Bank-Experten rechnen mit erheblichen Folgen für das Geschäft der Institute. Und sie sind sich sicher: PSD2 betrifft nur vordergründig den Zahlungsverkehr. Es bedroht mittel- bis langfristig jedoch ebenso das Geschäft der Banken im Wertpapier- und Kreditbereich. *„Unsere Studie zeigt: Die Banken haben sich noch nicht ausreichend mit PSD2 beschäftigt“*, sagt **Christine Naber**, Vorstand bei Cofinpro. *„Das birgt Risiken und öffnet Konkurrenten die Tore. Denn auch auf Seiten der Kunden nimmt die Treue zur Hausbank ab.“* Das belegt das ergänzend erhobene „FinWeb Barometer 2017“ der auf Finanzdienstleister spezialisierten Unternehmensberatung. Die bevölkerungsrepräsentative Studie zum Thema digitales Banking ergibt: Mindestens jeder zweite Deutsche kann sich vorstellen, Produkte und Leistungen anderer Anbieter zu nutzen. Auch Bank-Experten sind davon überzeugt, dass die Hausbank an Bedeutung verlieren wird. **Als Konkurrenten sehen die Befragten vor allem Internetunternehmen (85 Prozent), aber auch bankfremde Zahlungsdienstleister, Händler und Fintechs. Noch haben die Banken ihre Kunden allerdings nicht verloren.** Denn wie das zum dritten

Mal in Folge erhobene „FinWeb Barometer“ auch belegt, vollzieht sich zumindest der Weg der Bundesbürger in die digitale Bankenwelt in kleinen Schritten. So hat der Gesamtindex in 2017 nur relativ leicht auf 45,9 Punkte von 44,6 Punkten im Jahr 2016 zugelegt. (DFPA/JF) ♦
www.confipro.de

Versicherer schöpfen Potenzial im Onlinevertrieb nicht aus



Viele Bundesbürger wollen sich im Internet nicht mehr nur über Versicherungen informieren, sondern diese dort auch abschließen. Damit steigt die Bedeutung der Anbieterhomepages als direkter Vertriebskanal. **Spartenübergreifend kommt heute bereits fast jeder zweite Versicherungskunde (45 Prozent) für Online-Abschlüsse in Frage. Allerdings gelingt es der Assekuranz bisher nur sehr eingeschränkt, dieses Vertriebspotenzial auch zu nutzen.** Das sind Ergebnisse der aktuellen Trendstudie „Versicherungsabschluss online: So steigern Sie die Abschlussquote“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts **Heute und Morgen**. Um eine möglichst große Bandbreite unterschiedlicher Konzepte zu testen, wurden im Vorfeld der Studie verschiedene aktuell am Markt anzu-treffende Online-Abschluss-Routen analysiert. Beispielhaft für den Test ausgewählt wurden schließlich die Homepages folgender Anbieter, wobei die Ergebnisse für den Gesamtmarkt stehen: Allianz, AXA, Check24, Cosmos Direkt, Ergo Direkt, HUK24 und R+V. *„Es ist erstaunlich, welche Fehler bei der Gestaltung von Anbieterhomepages gemacht werden“*, sagt **Axel Stempel**, Geschäftsführer bei Heute und Morgen. *„Teils benötigen die Nutzer sechs (!) Klicks, bis sie auf der relevanten Produktseite ankommen. Und dies, obwohl ein Direktzugriff von der Startseite möglich ist, dieser aber häufig nicht gefunden wurde. Mit einfachen Usability-Tests lassen sich solche Fehler im Vorfeld vermeiden.“* **Häufig fehlt es Suchfunktionen auf den Anbieterhomepages an einer Sortierung nach Relevanz. Suchvorschläge während der Sucheingabe oder Filtermöglichkeiten könnten Abhilfe schaffen und interessierte Kunden deutlich besser an die Hand nehmen, so die Verfasser der Studie.** Neben der grundsätzlich erforderlichen Steigerung der Einfachheit und Intuitivität des Online-Abschlusses - und insbesondere der Vermeidung grober Fehler und Hürden – sollten auch die Erwartungen beziehungsweise Bedürfnisse unterschiedlicher Ziel- und Nutzergruppen berücksichtigt werden. *„In der Praxis lässt sich beispielsweise durch gezielte Tarifempfehlungen und Schadenbeispiele erreichen oder auch über das optionale Angebot eines persönlichen Ansprechpartners im Online-Abschlussprozess“*, sagt Studienleiterin **Birgit Menzen** von Heute und Morgen. (DFPA/TH) ♦
www.heuteundmorgen.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 Hüneck (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Lennart Erikson, Volker Wohlfarth
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Anastasia Subow
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow
Layout/Design: hellodesign, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 11. September 2017
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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2017

KVGen

Das smarte Risikomanagement von Kapitalverwaltungsgesellschaften

Risiken managen kann nur, wer alle Risiken kennt, messbar macht, bewertet und überwacht. Die Erfüllung dieser Auflagen ist für die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) obligatorisch. Zum einen um dem Aufsichtsrecht zu genügen, zum anderen aus eigenem wirtschaftlichen Kalkül. Wie also müssen die EDV-Architektur und das Risikomanagement einer modernen KVG gestaltet sein, um allen aufsichtsrechtlichen und unternehmerischen Ansprüchen gerecht zu werden?

In §29 (2) KAGB heißt es: „Die Kapitalverwaltungsgesellschaft muss über angemessene Risikomanagementsysteme verfügen, die insbesondere gewährleisten, dass die für die jeweiligen Anlagestrategien wesentlichen Risiken der Investmentvermögen jederzeit erfasst, gemessen, gesteuert und überwacht werden können. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft hat die Risikomanagementsysteme regelmäßig, mindestens jedoch einmal jährlich, zu überprüfen und erforderlichenfalls anzupassen.“

Wie alle langfristig ausgerichteten Maßnahmen sollte auch das Risikomanagement einer Strategie folgen, die sich konsistent aus der Geschäftsstrategie der KVG ableitet. Art. 4.2 der Mindestanforderungen an das Risikomanagement für Kapitalverwaltungsgesellschaften (KAMaRisk) stellt klar, dass die Verantwortung der Risikostrategie bei der Geschäftsleitung liegt und nicht delegierbar ist. Die Risikostrategie steckt die Rahmenbedingungen für den Umgang mit vorhandenen Risiken ab und sorgt dafür, dass die Unternehmensstrategie im Risikomanagementsystem abgebildet wird.

Der zweite, detailliertere Schritt beim Aufbau eines Risikomanagementsystems besteht in der Identifikation und Analyse der bestehenden Risiken. In



Lennart Erikson,
Senior Consultant Connos GmbH

einer Risikoinventur (§29 KAGB i.V.m. Art. 38 – 45 Lvl.-II-VO; KAMaRisk 4.3) werden alle vorhandenen Risiken erfasst und ein Risikoprofil der KVG mit ihren AIF erstellt. Da sich das Risikoprofil beispielsweise durch die Auflage eines weiteren AIF mit einem neuen Konzept oder einer zusätzlichen Assetklasse verändert, ist es wichtig, dass das Risikomanagementsystem so einfach wie flexibel angepasst werden kann. Die entsprechende IT-Lösung sollte einen umfassenden Risikokatalog vorhalten, der eine schnelle Anpassung der ausgewählten Risiken ermöglicht, aber auch die Ergänzung besonderer, individueller Risiken zulässt. Auf die Erfassung folgt die Risikomessung und -bewertung (§29 KAGB i.V.m. Art. 38 – 45 Lvl.-II-VO; KAMaRisk 4.3). Dabei wird dem in der Inventur identifizierten Risiko eine Eintrittswahrscheinlichkeit (Prozentwert) und ein Schadenpotenzial zugeordnet. Die notwendigen Daten liegen der

KVG in der Regel vor, meist jedoch in unterschiedlichen Systemen wie Customer Relationship Management (CRM) oder Fondsbuchhaltung. Um sie für das Risikomanagement sinnvoll verwenden zu können, müssen diese Daten zentral zusammengeführt, mit einander verbunden und angereichert werden. Zeitpunktbezogene Daten müssen historisiert werden, um Entwicklungen aufzuzeigen. Um jederzeit, quasi auf Knopfdruck, Risikoberichte zu generieren und auf dem aktuellen Stand der Risikosituation zu sein, muss die konsistente Berechnung von Kennzahlen im System integriert werden.

Optimal ist die Nutzung eines sogenannten Datawarehouse, in dem alle die benötigten Daten gesammelt und zu dispositiven Daten aufbereitet dauerhaft gespeichert werden. Auf dieser Basis können im eigentlichen Risikomanagementsystem die Daten nun effektiv für das Risikocontrolling (§29 KAGB i.V.m. Art. 38 – 45 Lvl.-II-VO; KAMaRisk 4.3 u. 4.8) genutzt werden. Aktuelle und historische Risikokennzahlen auf Asset-, Fonds- und KVG-Ebene lassen sich mit auf das Management von AIF ausgelegten modularen Business-Suites einfach visualisieren. Mittels zuvor festgelegter, standardisierter und fertig gestalteter Berichtsvorlagen mit vordefinierten Textblöcken können so jederzeit aktuelle Risikoberichte für unterschiedliche Zielgruppen „auf Knopfdruck“ generiert und versendet werden. Soll-/Ist-Vergleiche, die Definition und Hinterlegung von Limitwerten sowie die Analyse unterschiedlicher Szenarien lassen den AIF-Manager drohende Risiken schnell antizipieren und geeignete Gegenmaßnahmen in der Risikosteuerung (§29 KAGB i.V.m. Art. 38 – 45

Lvl.-II-VO; KAMaRisk 4.1 u. 4.3) ergreifen. Die letzte Komponente eines umfassenden Risikomanagementsystems bildet das Risikomonitoring und -reporting (§29 KAGB i.V.m. Art. 38 – 45 Lvl.-II-VO; KAMaRisk 4.3, 4.5 u. 4.9). Zum einen ist dieses nicht zuletzt aus Haftungsgründen notwendig, um die im Aufsichtsrecht vorgeschriebene regelmäßige Überprüfung des Risikomanagements durchzuführen und zu dokumentieren. Eine vollständige und detaillierte Schadenfalldatenbank ist notwendig und beispielsweise im Falle einer BaFin-Prüfung existenziell. Die Möglichkeit und Qualität externer Risikoberichte ist zum anderen aber auch für anspruchsvolle Zielgruppen wie institutionelle Investoren ein relevanter Parameter bei der Investitionsentscheidung. Mit einem von vornherein umfassend und eng an den Prozessen der KVG und dem Aufsichtsrecht orientierten Risikomanagementsystem ist Risikomanagement nicht kompliziert, sondern einfach und effektiv umzusetzen. Mit dem richtigen System eröffnen sich über den Effizienz- und Wirkungsgewinn hinaus Chancen in der Erschließung neuer Zielgruppen wie anspruchsvollen institutionellen Investoren. ♦

Das ist CONNOS GmbH:

Connos bietet seit 2008 auf das effiziente Asset- und Fondsmanagement und auf Portfolioverwaltung, Risikomanagement sowie alle Belange rund um den allgemeinen Unternehmensaufbau ausgerichtete Beratungs- und IT-Dienstleistungen an. Das Geschäftsmodell ruht dabei auf den Säulen Prozessberatung und IT. Mit AIFM-Control bietet das Unternehmen zudem ein mächtiges Software-Tool für Kapitalverwaltungsgesellschaften.
www.connos.de
www.aifm-control.de

PRO BERATER

WEGWEISER UND ARGUMENTE DURCH DIE REGULIERUNG

Machen Sie mit!

Am 3. November 2017 steht **PROBERATER** kostenfrei zur Verfügung.
Die Initiative der Fondsbranche und **EXXECNEWS** und Deutsche Finanz Presse Agentur

DAS IST PROBERATER

Auf Initiative und mit der Unterstützung von Herrn Anselm Gehling (CEO Dr. Peters) wurde **PROBERATER** von **EXXECNEWS/Deutsche Finanz Presse Agentur** gestartet. **PROBERATER** will „jedem Anlageberater, dem Vertrieb“ in verständlicher Art und Weise und multimedial (Print, Online, per Video) die Vorteile und Details der Regulierung darstellen. Die besten Anwälte und Branchen-Experten arbeiten daran mit. Das Ergebnis wird online und mittels Broschüren unentgeltlich jedem Berater und Interessenten zur Verfügung gestellt.

PROBERATER wird das umfassendste Aufklärungskompendium für Berater werden, seitdem das KAGB in Kraft trat. Sie können dabei mitmachen. Jede Unterstützung, besonders, um die Verbreitung zu steigern, ist willkommen.

Wenden Sie sich an redaktion@exxecnews.de.

DER AfW IST MITHERAUSGEBER VON PROBERATER

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW unterstützt aktiv die Initiative **PROBERATER**. Wir sind gern bereit, die Initiative mitverantwortlich zu tragen. Wir halten diese Initiative für äußerst wichtig, da sie dazu dient, den Allfinanzgedanken und die umfassende Finanzberatung durch unabhängige Berater und Vermittler zu unterstützen und wieder zu beleben. Das Vorhaben, im Rahmen der Initiative einen Wegweiser und Argumente durch die Regulierung zu bieten, entspricht unseren Vorstellungen.

AfW-Vorstand Norman Wirth

PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:

Dr. Peters Group, Dortmund ▪ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG, Hamburg ▪ PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG, Röthenbach a.d. Pegnitz ▪ XOLARIS Service Kapitalverwaltungs-Aktiengesellschaft, München ▪ HEP Capital AG, Göggingen ▪ Doric GmbH, Offenbach am Main ▪ AVANA Invest GmbH, München ▪ eFonds Group, München ▪ Jung, DMS & Cie. AG, München ▪ KGAL GmbH & Co. KG, Grünwald ▪ Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH, Hamburg ▪ INP Holding AG, Hamburg ▪ Alpha Ordinatum GmbH, Mannheim ▪ ADREALIS Service Kapitalverwaltungs-GmbH, Hamburg