

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
EXXECNEWS-Umfrage (Teil 2)
Anbieter von Vermögensanlagen mit Vertriebsfolgen überwiegend sehr zufrieden.

Regulierung
Autorenbeitrag: Unabhängige Vermögensverwalter beurteilen MiFID II differenziert, resümiert **Anja Schlick** von **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers**.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
BVT startet Vertrieb für US-Immobilien-AIF.

Reconcept legt weitere nachrangige Namensschuldverschreibung auf.

Investmentfonds
Aktienfonds von **H&P Capital Advisors** geht an den Start.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Aus **Doric Investment** wird **Quodoro Investment**.

JDC Group bestätigt zweistelliges Wachstum.

Lloyd Fonds AG: Positionierung mit Strategie 2019+, das bedeutet Wachstum pur.

5x5 Vermögensanlage
Forest Finance Service GmbH

Karriere
Neue Aufgaben für **Nathalie**

Charles, Roman Schwarze und **Ludger Wibbeke**.

Märkte – Seite 6
Aktien
DJE-Marktkommentar: „Deutsche Titel günstig bewertet“.

Immobilien
LBS-Immobilienmarkatlas: Wohnen in Hamburg ist und bleibt teuer.

Devisen
Berenberg: „US-Dollar-Stärke geht zu Ende“.

Gastbeitrag
Frank Walter, Geschäftsführer der **efv GmbH,** über 20 Jahre europäische Gemeinschaftswährung.

Für Sie gelesen – Seite 7
Deutscher Markt für Mikroapartments laut **Cushman & Wakefield** zweitwichtigste Investmentdestination Europas.

Immobilienverbund Dave: „Immobilieninvestments für Stiftungen sind hoch interessant“.

Versicherer investieren risikobewusster, so analysiert der Vermögensverwalter **Goldman Sachs AM**.

From the Desk – Seite 8
EXXECNEWS-Autor Alexander Hundeshagen, Geschäftsführer der **Reputativ GmbH,** über die Folgen von Reputationsverlust in der Immobilienbranche.

*** TOP STORIES

EXXECNEWS-Umfrage (Teil 2)

Anbieter von Vermögensanlagen mit Vertriebsfolgen überwiegend sehr zufrieden

Bei den Anbietern von Vermögensanlagen herrscht überwiegend gute bis sehr gute Stimmung. Wie die Quartalsumfrage von EXXECNEWS zeigt, ist der Vertrieb auch in diesem Jahr erfolgreich unterwegs. Zahlreiche neue Produkte befinden sich in Vorbereitung. Nachfolgend lesen Sie die Antworten der acht Anbieter von Vermögensanlagen, die sich an der EXXECNEWS-Umfrage beteiligt haben:



Robert List, Geschäftsführer **Asuco:** Im Vertrieb befinden sich aktuell Namensschuldverschreibungen der folgenden Serien: „ZweitmarktZins 09-2019“, „ZweitmarktZins 06-2018“ und „ZweitmarktZins 07-2018 pro“. Per Ende März 2019 betrug der Platzierungsstand dieser drei Schuldverschreibungen 0,76 Millionen Euro, 7,06 Millionen Euro beziehungsweise

11,77 Millionen Euro. Mit der Platzierung sind wir sehr zufrieden. Zum 22. März 2019 ist der Vertriebsstart für die Namensschuldverschreibungen der Serie „ZweitmarktZins 09-2019“ erfolgt. Die Vorgängeremission wurde planmäßig im Dezember 2018 mit einem Platzierungsvolumen von 31,53 Millionen Euro beendet. Unser Ziel, die Erfolgsgeschichte ZweitmarktZins möglichst nahtlos fortzusetzen, konnten wir gut umsetzen. Parallel sind wir aktuell mit einer Privatplatzierung ab einer Mindestbeteiligung von 200.000 Euro im Markt und können jederzeit sehr schnell auf individuelle Anforderungen zugeschnittene Emissionen auflegen. Damit können wir unsere innovativen Zweitmarkt-Vermögensanlagen optimiert für Privatanleger sowie für institutionelle Investoren anbieten. Seit 2016 wurden insgesamt fünf Publikumsplatzierungen und fünf Privatplatzierungen emittiert. Das Gesamtplatzierungsvolumen beträgt zum Platzierungsstart der neuen Serie circa 202 Millionen Euro. Weitere Ver-

mögensanlagen sind momentan nicht geplant. Mit den derzeit in der Platzierung befindlichen Emissionen decken wir alle Zielgruppen bestens ab.



Wolfgang Kunz, Vertriebsdirektor **DNL Real Invest:** Derzeit vertreiben wir die Vermögensanlage „TSO-DNL Active Property II“. Zum 31. März 2019 wurden 142,4 Millionen US-Dollar platziert. Mit diesem Ergebnis sind wir sehr zufrieden. Besonders aufgrund der hohen Platzierungszahlen und -volumen aus den vergangenen Wochen gehen wir davon aus, dass die Platzierungssumme von 225 Millionen US-Dollar vor dem offiziellen Ende der Platzierungsphase im September erreicht wird. Zukünftig möchte die DNL-Gruppe außer den Vermögensanlagen auch voll-regulierte Produkte als Publikums-AIF anbieten. Hierfür hat die DNL komplett neue Gesell-

schaften mit neuer Geschäftsführung gegründet. Ansässig sind die neuen Fondsgesellschaften im eigenständigen Büro in Düsseldorf. Wolfgang Kunz bringt dabei seine umfassende Expertise aus der langjährigen Tätigkeit am US-Immobilienmarkt in die Fondskonzeption ein. Er wird die DNL Vertriebsgesellschaft für voll-regulierte Fonds beraten und unterstützen. Die DNL Real Invest AG wird Herr Kunz weiter als Mitglied des Aufsichtsrats betreuen. Der Publikums-AIF wird Class A Gewerbeimmobilien im Südosten der USA als Investitionsziele fokussieren. Das Platzierungsvolumen ist mit 50 bis 100 Millionen US-Dollar geplant.



Christian Streubel, Leitung Vertrieb & Kundenbetreuung **ForestFinance Gruppe:** Derzeit befinden sich die folgenden Produkte im Vertrieb:

Fortsetzung auf Seite 2

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Gemeinsam Zeichen setzen. Sie benötigen einen kompetenten Partner für die Umsetzung Ihres Fondsproduktes? Wir betreuen sämtliche REAL-ASSETS-Fondsprodukte in Deutschland und Luxemburg für KVG und Asset-Manager, Versorgungswerke, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen. Dabei verfolgen wir stets einen partnerschaftlichen Ansatz. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als spezialisierter Dienstleister.
www.hauck-aufhaeuser.com

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625
ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.com

Marc Kriegsmann
+352 451314 440
marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com

Mario Warny
+352 451314 450
mario.warny@hauck-aufhaeuser.com

Robert Guzialowski
+49 69 2161 1617
robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

„Oase 1“, Direktinvestments biologische Landwirtschaft mit Bio-Oliven und Bio-Datteln in Marokko, sowie „Kakao Direktinvest II“, ein Direktinvestment in ein Agroforstsystem zur Kakaoproduktion. Per Ende März 2019 waren 2,3 Millionen Euro beziehungsweise 0,13 Millionen Euro gezeichnet. Die Platzierung entspricht unseren Erwartungen. Wir konzentrieren uns zunächst auf diese beiden Produkte. Parallel arbeiten wir kontinuierlich an potenziellen neuen Direktinvestment-Ideen im Bereich Wald beziehungsweise Agroforst.

GREEN CITY

Kathrin Enzinger, Geschäftsbereichsleitung Finance **Green City AG**: Aktuell befindet sich die Solarimpuls-Anleihe im Vertrieb: das ganzheitliche Investitionskonzept bündelt Solarkraftwerke aus ausgewählten europäischen Märkten und bietet dadurch ein breit gestreutes Portfolio. Bis zum Herbst 2019 ist die Anleihe noch zur Zeichnung offen. Das öffentliche Angebot unserer Festzinsanleihe „Kraftwerkspark III“ endete im März 2019 mit einem Platzierungsstand von 51 Millionen Euro. Rund 2.200 Anleger haben seit dem Vertriebsstart 2016 in die Tranchen A bis C investiert und somit den Ausbau eines regenerativen Kraftwerkspools in Deutschland, Italien und Frankreich vorangetrieben. Auch in Zukunft werden wir Finanzanlagen auflegen, um die Energie- und Verkehrswende voranzutreiben. Aktuell sind wir in der Vorbereitung eines EU-Wertpapiers und überlegen parallel

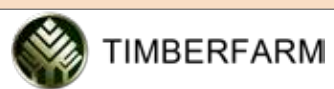
gemeinsam mit Partnern neue Produktansätze und -kategorien.



Malte Thies, Geschäftsführer **One Group**: Die Namensschuldverschreibungen „ProReal Deutschland 7“ und „ProReal Private 1“ befinden sich aktuell in der Einwerbephase. Ende März wurde die Platzierung des „ProReal Deutschland 6“ mit einem Emissionskapital von 65,2 Millionen Euro deutlich über dem geplanten Volumen geschlossen. Der Platzierungsstand zum 28. März 2019 des „ProReal Deutschland 7“ beträgt 22,9 Millionen Euro. Der Platzierungsstand des „ProReal Private 1“ beträgt 10,4 Millionen Euro. Das erste Quartal verlief herausragend. Sämtliche Emissionen erfreuten sich einer hohen Nachfrage. Insbesondere der „ProReal Deutschland 7“ hat einen sehr erfolgreichen Platzierungsstart hingelegt. Von den geplanten 50 Millionen Euro Emissionsvolumen wurde innerhalb weniger Wochen bereits über 40 Millionen Euro gezeichnet (Stand: Ende April 2019). Ursächlich hierfür ist unter anderem eine erfolgreiche Reinvest-Aktion der One Group. Anleger des vor der Rückzahlung stehenden „ProReal Deutschland Fonds 4“ haben über 30 Millionen Euro in den „ProReal Deutschland 7“ reinvestiert. Durch den großen Platzierungserfolg des „ProReal Deutschland 7“ planen wir bereits das Nachfolgeprodukt. Auch unser erstes Private Placement soll in Kürze fortgesetzt werden. Darüber hinaus beschäftigen wir uns laufend mit exklusiven Produktanfragen und alternativen Gestaltungsformen.



André Wreth, Geschäftsführer **Solvium Capital**: Die Vermögensanlage „Wechselkoffer Euro Select 5“ wurde Mitte April vorzeitig geschlossen und auch das Angebot „Wechselkoffer Euro Select 6“ steht kurz vor der Schließung. Mit der Platzierung sind wir sehr zufrieden. Geplant sind weitere Vermögensanlagen, darunter das Direktinvestment „Wechselkoffer Euro Select 7“ mit einem Volumen von 16,2 Millionen Euro und die Namensschuldverschreibung „Logistik Opportunitäten Nr. 1“ mit einem Kapital von 25 Millionen Euro. Investiert werden soll vor allem in Wechselkoffer, Standardcontainer und Standard-Tankcontainer.



Maximilian Breidenstein, geschäftsführender Gesellschafter **Timberfarm GmbH**: Aktuell befindet sich die Vermögensanlage „Panarubber 19“ im Vertrieb, wovon per Ende März 2019 etwas über 20 Prozent gezeichnet wurde. Die Platzierung verläuft planmäßig, mit langsamerem Start im Januar und seitdem steigenden Zeichnungen, so dass wir uns mittlerweile auf Zielkurs befinden. Wir bereiten bereits für das kommende Jahr die Vermögensanlage „Panarubber 20“ vor. Diese wird voraussichtlich wieder ein Volumen von zehn Millionen Euro haben. Zusätzlich bereiten wir den Börsengang eines Teils unseres Unternehmens

vor und planen dazu ab dem zweiten Halbjahr 2019 Aktien auszugeben. Für institutionelle Investoren bieten wir weiterhin individuelle Plantagenprojekte an. Diese können sowohl als GmbH & Co. KG ausgestaltet sein, wobei wir dann für die Geschäftsführung und das operative Geschäft verantwortlich sind, oder in Form von Direktinvestments, welche ebenfalls durch uns gemanagt werden.



Andreas Mankel, Geschäftsführer **7x7finanz GmbH**: Bis Ende April haben wir ein öffentliches Angebot „7x7 Sachwertpläne“ im Vertrieb. Hiervon sind per 31. März platziert: Vermögensanlage „7x7 Aufbauplan“ rund 250.000 Euro, Vermögensanlage „7x7 Anlageplan“ rund 910.000 Euro und Vermögensanlage „7x7 Auszahlplan“ rund 50.000 Euro. Die Platzierung ist nicht zufriedenstellend und hat Auswirkungen auf die zukünftige Produktplanung der 7x7 Gruppe. Neue Vermögensanlagen sind aktuell nicht geplant. Stattdessen werden vermehrt Wertpapiere erstellt; aktuell befindet sich ein Anleihenprospekt für ein öffentliches Angebot über 20 Millionen Euro in der Endphase der Erstellung. Die Emissionserlöse sollen in die Projektierung von Immobilien/Green Buildings investiert werden. Die 7x7finanz GmbH plant, andere Emittenten bei der Erstellung von Schwarmfinanzierungen zu unterstützen und diese auf der eigenen Onlinezeichnungsplattform www.fairzinsung.com anzubieten. (TH) ♦

Regulierung

Unabhängige Vermögensverwalter beurteilen MiFID II differenziert

Auch mehr als 15 Monate nach Inkrafttreten bleibt die europäische Wertpapierrichtlinie MiFID II zentrales Thema für die Finanzdienstleistungsbranche. Sowohl Banken als auch Verbraucherschützer üben teils harsche Kritik und werden darin von einer aktuellen Studie der Ruhr-Universität Bochum im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft bestätigt. So verursacht die Richtlinie der Studie zufolge einerseits erwartungsgemäß einen deutlich erhöhten Verwaltungs- und Kostenaufwand für Anbieter und Vermittler von Finanzprodukten. Andererseits sind Beratungsangebot und -qualität entgegen aller Intention eher gesunken – mit dramatischen Folgen: MiFID II, heißt es, sei auf dem besten Weg, Anleger von den Kapitalmärkten zu vertreiben. Differenzierter beurteilen unabhängige Vermögensverwalter die Lage: Was vor allem Banken und Sparkassen beklagen, erscheint ihnen zumindest in Teilen begrüßenswert. Laut fallen derzeit die Forderungen nach erheblichen Änderungen am MiFID-II-Regelwerk aus. Inwieweit sie Gehör finden werden, ist allerdings völlig offen – trotz der Bitte der Bundesregierung um Reformvorschläge seitens der Verbände und der geplanten Überprüfung der Regeln, inklusive eines für März kommenden Jahres geplanten Berichts der EU-Kommission. Ohnehin sehen nicht alle Marktteilnehmer ähnlich umfangreichen Reformbedarf, wie er derzeit von unterschiedlichen Seiten angemeldet wird. So begreifen vor allem unabhängige Vermögensverwalter das Regelwerk als Chance, sich noch besser zu positionieren: Wenn die Standardisierung der Beratung in Banken und Sparkassen weiter zunimmt, können sich unabhän-

Unsere Autorin



Anja Schlick, Leiterin
Asset Servicing/Financial
Assets, Hauck & Aufhäuser
Privatbankiers AG
anja.schlick@hauck-aufhaeuser.com

Foto: Unternehmen

gige Vermögensverwalter mit einem auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Leistungsangebot noch besser behaupten und mit ihren klassischen Kompetenzen punkten. Klar ist dabei: Auch sie müssen sich einer Fülle neuer Anforderungen stellen, die sich teilweise durchaus als belastend darstellen. Hinzu kommt, dass bis heute nicht alle Vorschriften des umfangreichen Regelwerks hinreichend präzisiert sind.

So sorgt die vielfach überbordende Bürokratie mit ihren ausufernden Dokumentationspflichten und dem daraus resultierenden Organisations- und Verwaltungsaufwand auch bei unabhängigen Vermögensverwaltern zu Recht für Unmut. Beklagt wird insbesondere, dass der erheblich gestiegene Verwaltungsaufwand es erschwert, sich auf die Kernaufgaben Vermögensverwaltung und Kundenbetreuung zu konzentrieren.

Zudem herrscht bis heute Unklarheit über die richtige Auslegung des Regelwerks in etlichen Detailfragen. Trotz aller Präzisierungsversuche ist beispielsweise weiterhin nicht abschließend geklärt, welche Zuwendungen trotz des grundsätzlichen Zuwendungsverbots als ausnahmsweise erlaubt gelten. Als schwierig erweist sich in diesem Zusammenhang zudem die Zuordnung der Annahme von nicht-monetären Zuwendungen zu unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen des Vermögensverwalters: Während dem unabhängigen Honorar-Anlageberater die Annahme kostenloser Informationsmaterialien und der Besuch kostenloser Schulungen grundsätzlich untersagt sind, darf der Finanzportfolioverwalter derartige Vorteile annehmen, solange sie geringfügig sind. Bei der konkreten Zuordnung und Auslegung gibt es weiterhin gewisse Spielräume.

Unerwünschte Spielräume machen Vermögensverwalter auch in der geforderten „Ex-ante-Kostentransparenz“ aus: Die Offenlegung der voraussichtlichen Gesamtkosten über die gesamte Haltedauer eines Investments vor Abschluss eines Wertpapiergeschäfts ist nicht eindeutig geregelt, sodass verschiedene Marktteilnehmer hier teilweise ganz unterschiedliche Betrachtungszeiträume und verschiedene Berechnungsmethoden für produkt-immanente Transak-

BVT startet Vertrieb für US-Immobilien-AIF

Der Münchener Asset Manager **BVT** setzt mit dem Publikums-AIF „**BVT Residential USA 11**“ seine US-Immobilienfonds-Reihe fort. Der AIF bietet eine Investitionsmöglichkeit in die Entwicklung und die Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen an ausgesuchten Standorten in den USA. **Das angestrebte Kommanditkapital beträgt rund 25 Millionen US-Dollar.** Privatanleger können sich ab 30.000 US-Dollar am „BVT Residential USA 11“ beteiligen. Das Agio beträgt drei Prozent. Der AIF investiert in zwei US-Projektentwicklungsgesellschaften, die jeweils eines oder mehrere unbebaute beziehungsweise mit Altbestand bebaute Grundstücke erwerben und darauf Apartmentanlagen (Multi-Family Residential) bauen, vermieten und verkaufen. **Im Fokus stehen Standorte an der Ostküste der USA, ins-**

besondere in Florida, wie zum Beispiel Tampa oder Orlando. Der Exit wird nach etwa drei bis vier Jahren ab Erwerb der Projektgrundstücke durch die jeweilige Projektentwicklungsgesellschaft angestrebt. Die geplante Laufzeit des AIF beträgt rund fünfzehn Jahre bis zum 31. Dezember 2024. Die Gesamtausschüttung an die Anleger resultiert vor allem aus dem Verkauf der Unternehmensbeteiligungen beziehungsweise durch die Beendigung der Projektentwicklungsgesellschaften aufgrund des Verkaufs der entwickelten Immobilien. Laut Verkaufsprospekt wird im Basis-Szenario eine Gesamtausschüttung in Höhe von 133 Prozent an die Anleger prognostiziert (unterdurchschnittliche Entwicklung: 126 Prozent, überdurchschnittliche Entwicklung: 139 Prozent). (DFPA/TH) ♦

www.bvt.de

Reconcept legt weitere Nachrangleihe auf

Der auf nachhaltige Kapitalanlagen spezialisierte Hamburger Asset Manager **Reconcept** setzt die Serie festverzinsten grüner Anleihen fort. Die Vermögensanlage „**RE14 Multi Asset-Anleihe**“ verfolgt eine Portfolio-Strategie, die auf eine **möglichst breite Streuung der Investitionen über mehrere Anlagen sowohl in Windenergie als auch Photovoltaik und gegebenenfalls auch Wasserkraft** ausgerichtet ist.

Im Fokus stehen baureife beziehungsweise bereits in Betrieb befindliche Anlagen in Europa mit planbaren Stromerträgen, deren Vermarktung die Basis für die jährlichen Zinszahlungen bildet. Geplant ist die Platzierung eines Anleihekaptals von bis zu zehn Millionen Euro. Das Anlegerkapital wird laut Verkaufsprospekt mit 4,5 Prozent jährlich verzinst bei einer Laufzeit

von rund 5,5 Jahren bis Ende 2024. Die erste Zinszahlung erfolgt am 31. Dezember 2019. Die Rückzahlung der Anleihe ist - zusammen mit der letzten Zinszahlung für das Kalenderjahr 2024 - am 31. Dezember 2024 geplant. Zeichnungen sind ab 5.000 Euro möglich, ein Agio fällt nicht an. „4,5 Prozent Zinsen jährlich einnehmen und gleichzeitig 100 Prozent Erneuerbare Energien mitfinanzieren. Das macht Sinn und spricht immer mehr Anleger an. Nicht zuletzt wachgerüttelt von der ‚FridaysforFuture-Bewegung‘ sucht unter anderem eine aufgeklärte Eltern- und Großeltern-Generation verstärkt nach Anlagemöglichkeiten, die auch kommenden Generationen eine lebenswerte Umwelt hinterlassen“, sagt **Karsten Reetz**, Geschäftsführer der Reconcept-Gruppe. (DFPA/TH) ♦ www.reconcept.de

Aktienfonds von H&P Capital Advisors geht an den Start

Mit dem „**H&P European Small and Mid Cap Opportunities Fonds**“ hat **H&P Capital Advisors** als Fondsinitiator gemeinsam mit **CM-Equity** als Portfoliomanager und **Hansainvest** als Kapitalverwaltungsgesellschaft einen weiteren Aktienfonds aufgelegt. Er fokussiert die Assetklasse „**Europäische Small und Mid Caps**“, die aufgrund struktureller Faktoren (wie zum Beispiel höheres Wachstum, Liquiditätsprämie, Mergers & Acquisitions) langfristig höhere Renditen erzielt als der breite Aktienmarkt. Die Marktkapitalisierung der Unternehmen im Fondsportfolio soll zwischen

circa 200 Millionen Euro und circa fünf Milliarden Euro liegen, wobei ein Schwerpunkt im unteren Bereich dieser Spanne angestrebt wird. Das Kernziel des Fondsmanagements besteht darin, für die Anleger eine zusätzliche Rendite auf den attraktiven Assetklassen-Return zu erwirtschaften. „Wir nutzen dabei gezielt die Informations- und Bewertungseffizienzen des Segments und investieren langfristig in ein hoch

konzentriertes, ausschließlich auf Basis einer eigenen, tiefen fundamentalen Analyse gebildetes Stock-Picking-Portfolio. Dabei fokussieren wir uns auf gut geführte Unternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen, die sich durch stabiles, strukturelles Wachstum und ein relativ niedriges Risikoprofil auszeichnen“, sagt **Jens Hillers**, Portfoliomanager und Fondsinitiator, der über 15 Jahre Investment-Expertise im Small- und

Mid-Cap-Segment verfügt. „Gerade im aktuellen Marktcontext haben wir hervorragende Investment-Opportunitäten in unterbewertete Small- und Mid-Cap-Aktien identifiziert, die unsere restriktiven Investmentkriterien erfüllen. Die Marktkorrektur im vierten Quartal 2018 hat hier zu deutlichen Verwerfungen der Bewertungen in unserem Segment geführt, die bisher nur teilweise korrigiert wurden“, führt **Jens Brunke** aus, Leiter Portfoliomanagement CM-Equity, München, die das Portfoliomanagement für den Fonds verantwortet. (DFPA/JF) ♦ www.cm-equity.de, www.hansainvest.com



Jens Hillers

Foto: Unternehmen

tionskosten heranziehen, die durchaus zu Wettbewerbsverzerrungen führen können. Allerdings hat die BaFin dieses Problem erkannt und Abhilfe in Form einer Konkretisierung versprochen.

Neben diesen Kritikpunkten gibt es von unabhängigen Vermögensverwaltern indessen auch viel Zuspruch zu MiFID II. Positiv bewerten sie insbesondere die geforderte Kostentransparenz, das Zuwendungsverbot und den erweiterten Sachkundenachweis mit jährlicher Überprüfung. Das zeigt eine Umfrage des Verbands unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) unter seinen Mitgliedern. Denn im Großen und Ganzen entsprechen die neuen Vorgaben vielfach ohnehin dem Qualitätsstandard, den sich die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter selbst auferlegt und meist bereits vor dem MiFID-Start erfüllt hat. Transparenz zählt in aller Regel zum Geschäftsmodell. Ob ex ante oder, wie seit Jahresbeginn zusätzlich gefordert, ex post: Sie sind es seit langem gewohnt und durch einen eigenen Ehrenkodex verpflichtet, regelmäßig Rechenschaft gegenüber ihren Kunden abzulegen – sowohl über die Anlageergebnisse als auch über alle Kosten. Während die erweiterte Transparenz viele Banken und Fondshäuser aktuell in Unruhe versetzt, können unabhängige Vermögensverwalter also gelassen bleiben und weitere Pluspunkte sammeln.

Dort, wo es Änderungsbedarf gab, ließ dieser sich vergleichsweise einfach umsetzen. Das gilt etwa für die Aktualisierung bestehender Verträge beziehungsweise eine frühzeitige MiFID-II-konforme Ausgestaltung von Verträgen im Neukundengeschäft. Hier hat insbesondere die Unterstützung des VuV den Weg geebnet. So hat der Verband sowohl die Überarbeitung des Muster-Vertragswerks und des Organisationshandbuchs für Vermögensverwalter übernommen als auch eine Branchenlösung für die geforderte Telefonaufzeichnung entwickelt. In der eigens vor dem Hintergrund der MiFID-II-Einführung etablierten hauseigenen VuV-Akademie ließen sich darüber hinaus viele weitere Detailfragen klären.

Weiterer wichtiger Partner in Sachen MiFID II waren und sind für die Branche die auf unabhängige Vermögensverwalter spezialisierten Verwahrstellen. Schon sehr frühzeitig hat beispielsweise Hauck & Aufhäuser Webinare

angeboten, um Vermögensverwalter umfassend über die bevorstehenden Änderungen zu informieren. Hier waren – und sind weiterhin – Begleitung und Tipps zur praktischen Umsetzung der vielfach kompliziert verfassten MiFID-Vorschriften, aber auch zu weiteren Regulierungsinitiativen wie beispielsweise einer Neufassung der UCITS-Richtlinie gefragt.

Wie wichtig eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit gerade in Regulierungsfragen ist, zeigen beispielhaft die erweiterten Meldepflichten für Wertpapiertransaktionen, die auch Vermögensverwalter betreffen – was vielen von ihnen allerdings erst kurz vor dem verschobenen Start bewusst wurde. Hier bietet der Service der „delegierten Meldung“ seitens der Verwahrstelle eine gefragte und geschätzte Lösung: Vermögensverwalter können ihre erweiterten Meldepflichten für Wertpapiertransaktionen vertraglich auf eine Verwahrstelle als „ausführendes Institut“ delegieren und so noch weiter ausufernden Verwaltungsaufwand vermeiden.

Denn entscheidend für einen nachhaltigen Erfolg unabhängiger Vermögensverwalter wird auch künftig sein, sich so weit wie möglich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und Anlegern das zu bieten, was diese von ihnen erwarten: konsequent verfolgte und klar kommunizierte Anlagekonzepte, Engagement, Verlässlichkeit und auf die persönlichen Bedürfnisse des Anlegers individuell zugeschnittene Dienstleistungen. ♦

Das ist Hauck & Aufhäuser Privatbankiers:

Die Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG zählt mit ihrer 221-jährigen Tradition zu den ältesten Privatbanken in Deutschland. Das Haus ist aus der Fusion zweier Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers und Bankhaus H. Aufhäuser. Die Bank mit Standorten in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Düsseldorf und Köln konzentriert sich auf die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für institutionelle Investoren, die Fondsaufgabe und -administration sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern. www.hauck-aufhaeuser.de



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.

Forest Finance Service GmbH



Sitz: Bonn

Kapitalausstattung: 50.000 Euro Stammkapital

Handelsregister: HRB 13610

Eintragung ins Handelsregister: 2004

Geschäftsführer:

Harry Assenmacher - Markt und Produkte,

Christiane Pindur - Kaufmännische Verwaltung und Finanzen

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Anteilseigner der GmbH-Anteile sind vier natürliche Personen.

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

Harry Assenmacher ist der Unternehmensgründer und ist seit 1995 für die Gruppe tätig.

Christiane Pindur ist seit zehn Jahren für Forest Finance tätig, zunächst als Assistenz der Geschäftsführung, dann Leitung der Finanzabteilung und seit 2013 als Geschäftsführerin.

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

Harry Assenmacher ist am Unternehmen beteiligt, Christiane Pindur erhält ausschließlich eine variable Vergütung.

(5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Drei der Gesellschafter sind operativ im Tagesgeschäft beteiligt, es findet ein regelmäßiger Austausch zwischen Management und Gesellschaftern statt.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

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

Direktinvestments in Wald und Agroforst.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Acht bis zehn Millionen Euro jährlich.

(3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem KAGB reguliert sind?

Nein.

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

Die Forest Finance Service GmbH macht bisher von den Ausnahmevor-

schriften keinen Gebrauch.

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

Die Vermögensanlagen richten sich an Privatanleger und professionelle Kunden, die als natürliche und juristische Personen auftreten können.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Wir machen regelmäßige Kundenbefragungen bei unseren aktuell circa 20.000 Kunden um die Kundenwünsche etc. zu eruieren.

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

Tätigkeitsberichte sowie Forstberichte dokumentieren die Entwicklung der Projekte. Zusätzlich werden die Flächen im Rahmen der Zertifizierung durch FSC, Gold Standard oder UTZ durch externe Auditoren überprüft.

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

Wir gehen maximal aufmerksam mit potenziellen Risiken um. Das Risikomanagement bezieht sich bei uns maßgeblich auf die Bewirtschaftung im Feld.

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

Kommt bei unseren Direktinvestments nicht zum Einsatz.

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

Alle unsere Aufforstungsprojekte müssen einen ökologischen und nachhaltigen Nutzen haben, dies ist Grundlage

aller Geschäftsprozesse. Der Nutzen für Umwelt und Natur und alle beteiligten Stakeholder steht im Vordergrund. Bei allen Unternehmensaktivitäten orientieren wir uns an den Grundsätzen der Nachhaltigkeit und achtet darauf, dass soziale, ökonomische und ökologische Ziele zusammenwirken.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Direktvertrieb online/Externe Vertriebspartner

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

Wir unterstützen die Vertriebspartner mit den für unsere Produkte notwendigen und gesetzeskonformen Materialien.

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

Erfahrung mit nachhaltigen Investmentangeboten und Track Record.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Die Direktkunden können per elektronischem Zeichnungsprozess Verträge abschließen.

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

Wir beobachten neue Technologien kontinuierlich und prüfen sinnvolle Einsatzmöglichkeiten.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondspersformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlage-

Lloyd Fonds AG: Positionierung mit Strategie 2019+, das bedeutet Wachstum pur

Eine Generalumkehr der Strategie hat das frühere Emissionshaus für Geschlossene Fonds **Lloyd Fonds AG**, Hamburg, beschlossen. Auf einer Pressekonferenz am 26.

April wurde bekannt gegeben, dass geplant ist, ein führender bankenunabhängiger Vermögensverwalter und aktiver Asset Manager zu werden. Die Lloyd Fonds AG wurde 1995 gegründet. Die Aktie wird inzwischen im neuen Scale Segment der Deutschen Börse gehandelt. Bisher wurden über hundert vorwiegend Sachwert-Investments (Schiffe, Immobilien, Windenergie, Private Equity, Flugzeuge) emittiert. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf über fünf Milliarden Euro. August

2018 wurde die komplette Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit auf jetzt Vermögensverwaltung, digitales Portfolio-Management

und liquide Publikumsfonds beschlossen (offene Aktien-, Renten- und Mischfonds). Auf der Pressekonferenz wurden Details

mit der **SPSW Capital GmbH** über die Einbringung von 90 Prozent der Geschäftsanteile an der SPSW in die Gesellschaft und die Einräumung ei-

sen und den Vertrag am 25. April notariell beurkundet. Der Vollzug der Transaktion steht unter verschiedenen Bedingungen, wozu auch die Zustimmung der ordentlichen Hauptversammlung der Lloyds Fonds AG gehört. Diese Hauptversammlung soll den Weg für künftige Kapitalmaßnahmen bereiten, indem entsprechende Ermächtigungen beschlossen werden.

Ebenfalls soll über die Firmierung der Gesellschaft in **Lloyd Capital AG** beschlossen werden. Das Vermögen unter Management in allen drei Säulen des neuen Geschäftsmodells soll bis 2023 auf sieben Milliarden steigen. Der breite Vertrieb der Publikumsfonds startete Anfang

Mai. **Jochen Sturtzkopf** (Chief Sales Officer): „Ab 2. Mai werden unsere Kunden, Vertriebs- und Geschäftspartner Service Excellence erleben.“ (D. E. Jansen) ♦ www.lloydfonds.de



Diese Herren bestimmen das Geschehen bei Lloyd Fonds AG in der Zukunft: Michael Schmidt (Chief Investment Officer), Klaus M. Pinter (Chief Financial Officer); Achim Plate (AR-Vorsitzender) und Jochen Sturtzkopf (Chief Sales Officer) v.l.

der ehrgeizigen Neuausrichtung von Aufsichtsrat und Vorstand erläutert: Am 25. April hat die Lloyd Fonds AG den Abschluss eines Vertrags

nes Optionsrechtes zum Erwerb der verbleibenden zehn Prozent der Geschäftsanteile der SPSW im Wege einer gemischten Sacheinlage beschlos-

lösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Ab 2019 bieten wir Webinare an, sind seit vielen Jahren auf Anlegermessen als Aussteller und Vortragende vertreten. Mit den jährlichen Reportings informieren wir die betreffenden Kunden und die Vertriebspartner über die Entwicklung der Projekte.

(2) [...] Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Nein.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?

Die Prospekte werden so erstellt, dass sie ein zutreffendes Bild von der angebotenen Vermögensanlage vermitteln. Dazu werden sämtliche Umstände, die für die Beteiligungsentscheidung von Bedeutung sein können, richtig und vollständig dargestellt. Es wird darauf geachtet, dass keine falschen oder unvollständigen Informationen geliefert werden oder irreführende Darstellungen enthalten sind. Wertende Aussagen haben einen nachvollziehbaren Hintergrund. Auch beim Gesamteindruck des Prospekts wird darauf geachtet, dass er keinen unrichtigen Gesamteindruck beim Anleger über die Chancen und Risiken der Investition erweckt.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

Wir kennen bislang keine Klagen, sehen als wichtigsten Punkt aber die Vermeidung von Prospektfehlern.

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

Neben dem Geschäftsbericht informieren wir projektweise in Tätigkeits- und

Forstberichten über die Entwicklung.

(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?

Wir haben einen Kundenbereich, über den unsere Kunden Informationen erhalten, darüber hinaus versenden wir Newsletter mit aktuellen Nachrichten und Hinweisen auf neue Reports. Zusätzlich findet weiter Kommunikation postalisch und per E-Mail statt.

Vertriebspartner werden engmaschig via Newsletter informiert, zusätzlich gibt es auch einen Onlinebereich für Vertriebspartner mit allen aktuellen Unterlagen.

Regelmäßige Information der Öffentlichkeit mit Pressemeldungen.

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

Bisher nicht.

Ergänzungsfrage:

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

Wir veröffentlichen einen konsolidierten Geschäftsbericht, einen Biodiversitätsbericht und senden unseren Kunden einmal pro Jahr ein umfangreiches Kundenmagazin. Zusätzlich erhalten unsere Kunden die Tätigkeits- und Forstberichte.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.

Nicht wiedergegeben: 1

Alle Fragen/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

JDC Group bestätigt zweistelliges Wachstum

Der Finanzdienstleister **JDC Group** hat seine Finanzzahlen 2018 veröffentlicht. **Der Konzernumsatz stieg 2018 um rund 12,5 Prozent auf 95,0 Millionen Euro** (2017: 84,5 Millionen Euro). Im Plattform-Geschäft (Advisortech-Segment) stieg der Umsatz um 15,5 Prozent auf 76,9 Millionen Euro. Das Advisory-Segment konnte sein schwaches drittes Quartal kompensieren und beendete das Jahr 2018 mit einem Umsatz von 26,3 Millionen Euro fast auf Vorjahresniveau. Bereinigt um die Amortisation für erworbene Kundenbestände und Einmalaufwendungen betrug das operative EBITDA 3,3 Millionen Euro (2017: 3,9 Millionen Euro). Das

ebenso bereinigte operative EBIT lag bei 1,4 Millionen Euro (2017: 2,0 Millionen Euro). „In den vergangenen zwölf Monaten haben wir viel investiert, um unser Unternehmen auf das Plattform- und Outsourcing-Geschäft auszurichten. [...] Wir verwalten heute fast 650.000 Versicherungsverträge mehr als noch vor einem Jahr. Unser Versicherungsbestand ist 2018 damit erstmals auf einen Netto-Jahresbeitrag von über eine halbe Milliarde Euro gewachsen“, erläutert **Dr. Sebastian Grabmaier**, CEO der JDC Group AG. Für das Jahr 2019 erwartet die Gesellschaft einen Umsatz von mehr als 110 Millionen Euro. (DFPA/JF) ♦ www.jdcgroup.de

Aus Doric Investment wird Quadoro Investment

Der Asset Manager **Doric** hat seine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Doric Investment GmbH** in **Quadoro Investment GmbH** umbenannt. Die Veränderung wurde am 29. März 2019 ins Handelsregister eingetragen. Durch die Umfirmierung

soll die Markenbildung für Quadoro im Immobilienbereich weiter vorangetrieben werden, teilt die Doric-Gruppe auf Anfrage von EXXECNEWS mit. Ein Strategiewechsel sei damit nicht verbunden. (DFPA/JF) ♦ www.doric.com

Nathalie Charles wechselt zum 1. Juli zu BNP Paribas Real Estate und wird neuer Global Head of Investment Management. Sie folgt auf Barbara Knoflach. In dieser Funktion wird sie für die Stärkung und die effiziente lokale Umsetzung der REIM-Strategie in Frankreich, Deutschland, Italien, Luxemburg, Belgien, den Niederlanden sowie in Großbritannien und Spanien verantwortlich sein. Charles kommt von AXA IM-Real Assets. ♦



Nathalie Charles



Roman Schwarze

Roman Schwarze, bisher Head of Digital Architects bei der Commerzbank, wird neuer Vorstand des Maklerdienstleisters BCA. Zum 1. August 2019 übernimmt er die Verantwortung für das Zentralressort Informationstechnologie (IT). Er wird den BCA-Vorstandsvorsitzenden Rolf Schünemann für diesen Bereich ablösen, der die Verantwortung für die IT-Sparte seit 1. April 2019 kommissarisch übernommen hatte. ♦

Ludger Wibbeke ist zum Geschäftsführer für das Real-Assets-Geschäft der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest bestellt worden. Er folgt ab dem 1. Juli 2019 auf Marc Drießen. Wibbeke zeichnete zuletzt fünf Jahre für das Fondsdienstleistungsgeschäft für Real Assets in Deutschland und Luxemburg bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers verantwortlich. Davor bekleidete er mehrere Führungsfunktionen bei der Nord/LB. ♦



Ludger Wibbeke

GASTBEITRAG

Thomas Wirtz (FRICS), Vorstand der ZBI Immobilien AG

ZBI legt neuen Professional Fonds auf



Foto: Unternehmen

Die ZBI Gruppe, der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien, hat seinen Publikumsfonds ZBI Professional 11 erfolgreich geschlossen. Die Zeichnungsfrist für das Nachfolgeprodukt ZBI Professional 12 begann am 15. April. Investitionsschwerpunkte sind Wohnimmobilien in Metropolregionen und ausgewählten Nebenstandorten.

Die ZBI Fondsmangement AG hat den im Oktober 2017 aufgelegten Fonds nach einhalbjähriger Zeichnungsfrist Ende März geschlossen und im Ergebnis ein Zeichnungsvolumen von rund 173 Millionen Euro (ohne Ausgabeaufschlag) realisieren können. Das Nachfolgeprodukt ZBI Professional 12 kann ab 15. April 2019 gezeichnet werden und bietet den Anlegern erneut die Möglichkeit, von der bewährten ZBI Fondsstrategie zu profitieren.

Mit dem erreichten Zeichnungsvolumen wurde das geplante Ziel des ZBI Professional 11 deutlich übertroffen. „Das hohe Zeichnungsvolumen zeigt zum einen das nachhaltige Interesse der Investoren am deutschen Wohnimmobilienmarkt und zum anderen das Vertrauen der Anleger in unsere Fonds“, sagt Thomas Wirtz, Vorstand der ZBI Immobilien AG. „Wie schon beim Vorgängerprodukt konnten wir die eingeworbenen Gelder in wesentlichen Teilen trotz des derzeitigen Marktumfeldes strategiekonform investieren. Das zeigt, wie präsent wir am Markt vertreten sind.“

Bis Ende März 2019 hatte das Fondsmangement für den ZBI Professional 11 bereits acht Immobilienportfolios mit 818 Wohnungen und 27 Gewerbeeinheiten erworben. Der Vermietungsstand lag im Durchschnitt bei rund 92 Prozent. Die Immobilien verteilen sich auf 16 Standorte im Bundesgebiet und reichen von beispielsweise Berlin, Leipzig, Dresden, Köln, Magdeburg, Duisburg bis Offenbach. Weitere Portfolien befinden sich aktuell in der Ankaufsprüfung.

Der Fonds ZBI Professional 12, der seit Mitte April gezeichnet werden kann, wird eine vergleichbare Strategie verfolgen und sich auf die Investmentpotenziale von Wohnungsmärkten in Metropolregionen sowie Nebenstandorten konzentrieren. Durch die breite Streuung der Objekte werden Risiken vermindert und damit Sicherheit und Ertragschancen für die Anleger erhöht.

„Unser zusammen mit apollo valuation & research veröffentlichter Wohnungsmarktbericht (III) zeigt, dass der Markt für Wohnimmobilien in Deutschland sehr attraktiv bleiben wird“, so Dirk Meißner, Vorstandsvorsitzender der Kapitalverwaltungsgesellschaft. „Die aktuelle Wirtschaftslage, demografische Veränderungen sowie die Dynamik der Haushaltsentwicklung, sorgen für eine nachhaltige Wohnraumnachfrage, die auf längere Zeit nicht vollständig ausgeglichen werden kann.“

www.zbi-ag.de

Immobilien**Wohnen in Hamburg ist und bleibt teuer**

Bestehende Häuser kosten in der Hansestadt 4,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Damit stieg der Durchschnittspreis für dieses Segment erstmals über die 4.000er Marke und liegt jetzt bei 4.037 Euro pro Quadratmeter. **Neubau-Häuser verteuern sich um 2,8 Prozent, was einen Durchschnittspreis von 4.036 Euro pro Quadratmeter bedeutet.** Das sind einige der Ergebnisse des aktuellen Immobilienmarktatlases der **LBS Bausparkasse Schleswig-Holstein-Hamburg**, der in Zusammenarbeit mit dem Hamburger Forschungsinstitut F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt veröffentlicht wurde. „*Es ist keine Überraschung, dass Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen in Hamburg und im Umland im Vergleich zum Vorjahr noch einmal teurer geworden sind*“, betont **Jens Grelle**, Vorstandsvorsitzender der LBS Bausparkasse Schleswig-Holstein-Hamburg. „*Insbesondere gebrauchte Eigentumswoh-*

nungen im Umland haben im Preis deutlich zugelegt.“

Im Hamburger Umland sind sowohl Häuser aus dem Bestand als auch im Neubau etwas günstiger. Trotzdem weisen sie Steigerungen um 7,2 beziehungsweise 8,2 Prozent auf. **Grelle ist sicher, dass die Kaufpreise in Hamburg und auch im Umland in den kommenden Monaten nicht stagnieren werden.** „*Aber die Dynamik wird nicht mehr so stark sein, wie zum Beispiel 2010. Wegen der nach wie vor attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten hält die Nachfrage nach den eigenen vier Wänden ungebrochen an.*“ Grelle sieht auch, dass sich der so genannte Überlaffeffekt verstärken wird. **Interessenten werden noch weiter in das Umland ausweichen.** „*Oft werden sie für diese Flexibilität mit niedrigeren Preisen belohnt.*“ Festzustellen bliebe auch, dass das Angebot - gerade im preiswerteren Bereich - die Nachfrage weiterhin nicht decken werde. (DFPA/TH) ♦ www.lbs.de

Aktien**„Deutsche Titel günstig bewertet“**

Deutsche Aktien notieren bewertungsmäßig (Gewinn, Substanz) auf einem 50-Jahres-Tief gegenüber US-Aktien. Dies schreibt **Dr. Jens Ehrhardt**, Vorsitzender des Vorstands des Vermögensverwalters DJE Kapital, in einem aktuellen Marktcommentar. **Viele US-Aktien verdienen laut Ehrhardt zwar aufgrund ihres höheren Wachstums auch eine bessere Bewertung**, aber es gibt auch international tätige größere Aktiengesellschaften, die sowohl in Deutschland als auch Europa relativ niedrig bewertet sind - in den USA dagegen bei ähnlichem Betätigungsfeld wesentlich höher. Durchschnittlich dürfte der deutsche Aktienmarkt jedoch auch auf längere Sicht niedriger bewertet werden als die Wachstumsmärkte USA oder Asien.

In Deutschland fehlt es an Wachstumsunternehmen, etwa aus dem Internet-Sektor.

„*Trotzdem erscheint das Chancel*

Risiko-Verhältnis für deutsche und europäische Aktien aktuell günstig. Auch aus markttechnischer Sicht haben europäische Titel Nachholbedarf. Internationale Fondsmanager sind aktuell zum Beispiel in europäischen Aktien stark untergewichtet. Die flexibel eingestellten internationalen Fondsmanager hatten zuletzt sogar Leerverkäufe in europäischen Aktien zu ihrer bevorzugten Anlagestrategie erklärt. Wenn aber die Masse der Fondsmanager auffallende Kurse in Europa setzt, war dies in der Vergangenheit noch nie eine richtige Strategie“, so Ehrhardt.

Anleihen sind dagegen aus Sicht des Vermögensverwalters weiterhin eine renditeschwache und langfristig kursgefährdete Anlage. Die deutschen und japanischen zehnjährigen Zinssätze wurden erneut leicht negativ. Auch in den USA liegt der Realzins nur wenig über Null. (DFPA/TH) ♦

www.dje.de

Devisen**„US-Dollar-Stärke geht zu Ende“**

Im vergangenen Jahr gab es kaum eine Anlageklasse, die insgesamt eine positive Wertentwicklung aufwies. **Eine Ausnahme war der US-Dollar, der sowohl handlungsgewichtet als auch zum Euro aufwertete.** In diesem Jahr könnte es jedoch zu einer Trendwende kommen. **Darauf weist die Privatbank Berenberg in einem Marktbericht hin.** Wesentliche Treiber der US-Dollar-Stärke in 2018 waren die starke US-Konjunktur, der Zinserhö-

hungszyklus der US-Notenbank, die zahlreichen politischen Risiken sowie die höhere Volatilität an den Kapitalmärkten. Seit dem Jahreswechsel hat die US-Notenbank Fed in ihrer Kommunikation jedoch eine Kehrtwende hingelegt. Sie signalisierte, dass sie in ihrem Zinserhöhungszyklus eine Pause einlegen und die weitere Konjunktur- und Inflationsentwicklung abwarten wird. **Der Dollar verliert damit nach Überzeugung von Be-**

renberg an Unterstützung. „*Da insgesamt der relative Wachstums- und Zinsvorteil der USA abnehmen dürfte, mehren sich die Anzeichen für eine Abschwächung des Dollars, zumal er auf Basis vieler Bewertungsmodelle teuer erscheint*“, so Berenberg.

Auf handlungsgewichteter Basis schein er im November 2018 seinen Höhepunkt hinter sich gelassen zu haben. Profiteure waren seither die Währungen

der Schwellenländer und der japanische Yen, jedoch nicht der Euro, der unter politischen und wirtschaftlichen Problemen leide. Anleger können laut Berenberg von einem Ende der Dollar-Stärke profitieren, indem sie in Aktien der Eurozone und der Schwellenländer investieren sowie auf Lokalwährungsanleihen der Schwellenländer setzen. (DFPA/TH) ♦

www.berenberg.de

GASTBEITRAG

Autor Frank Walter ist Geschäftsführer und Inhaber der 1985 gegründeten Vermögensverwaltung efv GmbH in München und St. Ingbert. Die Gesellschaft besitzt eine Zulassung als Finanzportfolioverwalter nach § 32 des Kreditwesengesetzes.



Foto: Unternehmen

20 Jahre Gemeinschaftswährung: Happy Birthday Euro?

Die Branche der Fondsanbieter und Vertriebe ist traditionell im Kampf um Marktanteile innovativ. Das Rennen um Anlegergelder hat zunehmend disruptive Tendenzen. Man könnte glauben, dass der mit dem sichtbar „billigsten“ Angebot wohl auch automatisch der Beste sein müsste. Im Mikrokosmos des Produktwettbewerb drohen in Zeiten des skurrilen „Anlagerschutzbedürfnisses“ der Politik via MiFID II, korrelierend mit flächendeckenden Filialschließungen der Banken bei gleichzeitig neuen Rekordmeldungen bei den Provisionsvolumen der „Strukturvertriebe“ die Bedürfnisse des Anlegers verloren zu gehen. Dabei gibt es beim Bürger, der das alles kaufen soll, einen Trend, der zunehmend an Bedeutung gewinnt:

Hohe Einschaltquoten beim Thema „Finanzstabilität“ bei Maischberger, Lanz und Konsorten. Millionenclicks bei Youtube für Professor Max Otte, Dr. Markus Krall, Dirk Müller, Prof. Dr. Werner Sinn oder Friedrich und Weik. Nach 20 Jahren Euro wächst bei den Anlegern die Skepsis, ob die Gemeinschaftswährung auf Dauer Bestand haben könnte. Die Rettung Griechenlands im Gedächtnis, der anstehende Brexit und die drohende Pleite Italiens, flankiert von einem noch lange drohenden Nullzins- oder gar Strafzins-Umfeld und nicht zuletzt Diskussionen um Abschaffung des Bargelds. Anleger beginnen zusehends umzudenken: Die Sensibilität sich für die Unwägbarkeiten politischer Opportunitäten abzusichern steigt.

Die Einstellung über die Solidität des Geldes als Vermögensgegenstand beginnt sich zu verändern: War man in der Beratungspraxis immerhin bislang verständlich 5 bis 10 Prozent des Vermögens für physisches Edelmetall als „ultimative Währung“ zu reservieren, so werden wir heute immer häufiger auf eine Möglichkeit angesprochen, Geld in Wertpapieren in einer Weise anzulegen, dass damit eine Währungsreform überstanden werden kann.

Die Besonderheit besteht darin, dass eine Vermögensverwaltungsstrategie die Funktion einer Haftpflichtversicherung übernimmt. Sie basiert auf vier wesentlichen Vermögensgattungen, die unter Einbezug sämtlicher historischer Erfahrungen funktionieren – abgebildet mit vollständiger Transparenz via Publikumsfonds:

Den ersten Anteil haben Aktien von Unternehmen mit Produkten und Leistungen, deren Nachfrage weitestgehend unabhängig von Eintritt des Währungsreformereignisses sind. Zweites Segment sind Fonds von Spezialisten, welche bereits Strategien gegen die Währungsreform fahren. Als drittes Segment Sachwerte wie physische Edelmetalle und Immobilien; letztlich Währungen, die keinen Tangens zum Euro und zur Politik der EZB haben und deren Staaten keine oder nur minimale Verschuldung gemessen am BIP aufweisen.

Unsere Strategie wirkt wie eine Haftpflichtversicherung, sollte es zur Währungsreform kommen: die Prämie ist minimal, aber der Schutz exorbitant. Bemerkenswert: analysiert man die Allokation ohne den Fokus dieses Szenarios, so handelt es sich um eine defensive Allokation der Risikoklasse 3 bis 4 (nach SRRI).

Fazit: Nach unserer Überzeugung sollte auch der Normalsparer in der Lage sein, 10 bis 20 Prozent seines Vermögens vor den eklatanten und substanzialen Verlusten eines Währungsreform-Szenarios zu schützen. Wengleich die Eintrittswahrscheinlichkeit als vergleichsweise niedrig einzuschätzen ist, so wären die Folgen aufgrund der Übergewichtung von Geldwerten (Bargeld, Sparbuch, Bausparen, 88 Millionen Lebens- und Rentenversicherungen) speziell für die Deutschen als äußerst dramatisch einzuschätzen.

www.efv-am.de, www.20-jahre-euro.de



Versicherer investieren risikobewusster



Der Vermögensverwalter **Goldman Sachs Asset Management** (GSAM) hat die Ergebnisse seiner jährlichen Versicherungsstudie mit dem Titel „Cautiously Opportunistic“ veröffentlicht. **Die Studie zeigt in ihrer achten Auflage, dass die Mehrheit der Versicherer trotz zunehmender Sorgen um eine globale Konjunkturabschwächung weiterhin Kapital investiert.** Sie ergab erhöhte Bedenken mit Blick auf den Kreditzyklus. So sind 85 Prozent der befragten Versicherer überzeugt, dass wir uns in der späten Phase des Kreditzyklus befinden (gegenüber 34 Prozent im Vorjahr). 82 Prozent der Befragten erwarten, dass die US-Wirtschaft im Jahr 2020 oder 2021 in eine Rezession eintreten wird, während nur zwei Prozent bereits für dieses Jahr an eine Rezession glauben. **„Die Mehrheit der Versicherer rechnet damit, dass in den USA eine Rezession ansteht, allerdings noch nicht in diesem Jahr“,** sagt **Volker Anger**, Leiter der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) bei Goldman Sachs Insurance Asset Management. **„Die Versicherer setzen weiterhin Kapital ein, sind aber selektiver bei den Risiken, die sie eingehen. Sie planen weiter dem jüngsten Allokationstrend in weniger liquide Anlageklassen wie Private Equity, Infrastruktur- und Mittelstandsanleihen zu folgen. Weltweit ziehen sie sich aus lokalen Staatsanleihen zurück und investieren in US-amerikanische und europäische Investment Grade-Unternehmensanleihen sowie in Sachwerte und Private Equity.“** **Kernaussagen der diesjährigen GSAM-Versicherungsstudie: Eine Konjunkturabschwächung in den USA, Europa und China dominiert die makroökonomischen Überlegungen. Die Sorgen der Versicherer vor steigenden Zinsen gingen deutlich zurück (sieben Prozent, gegenüber 30 Prozent im Vorjahr).** Am stärksten beunruhigt Versicherungsinvestoren eine sich verschlechternde Kreditqualität in ihren Portfolios (38 Prozent, gegenüber 23 Prozent im Vorjahr). Die Versicherer sehen Aktienrenditen positiv, wobei 62 Prozent der Befragten erwarten, dass die Rendite der zehnjährigen US-Treasuries am Jahresende zwischen 2,5 und 3,0 Prozent bleiben wird. Dies sei

ein deutlicher Unterschied zu früheren Ergebnissen, in denen steigende Zinsen erwartet wurden. Die Versicherer planen, die Haltedauer in ihren Portfolios zu verlängern. **Weitere Ergebnisse: 62 Prozent der befragten Versicherer betrachten ESG-Kriterien als eine von mehreren Investitionsüberlegungen; in Europa (83 Prozent) und im asiatisch-pazifischen Raum (81 Prozent) ist die Akzeptanz von Nachhaltigkeitskriterien deutlich höher als in Amerika (43 Prozent). Mehr als die Hälfte der Versicherer (56 Prozent) investiert in Exchange Traded Funds (ETF).** Festverzinsliche ETF werden am häufigsten verwendet, um kurzfristige taktische Portfolioanpassungen vorzunehmen oder die operative Effizienz zu steigern. Fast die Hälfte der Befragten investiert in Insurtech (46 Prozent), wobei im asiatisch-pazifischen Raum mit 68 Prozent der größte Anteil engagiert ist. Bei der diesjährigen Versicherungsstudie befragte GSAM weltweit 307 Chief Investment Officer (CIOs), Chief Financial Officer (CFOs) und Führungskräfte von globalen Versicherungsunternehmen, die insgesamt ein Bilanzvermögen von mehr als 13 Billionen US-Dollar beziehungsweise etwa die Hälfte des globalen Branchenvermögens repräsentieren. (DFPA/MB) ♦ www.gs.com



Immobilieninvestments für Stiftungen sind hoch interessant

Nach Angaben des Deutschen Anlage-Immobilien Verbund (Dave) sind insbesondere für Stiftungen Investments in Wohnimmobilien ein hoch interessantes Anlageprodukt, denn sie haben die gesetzliche Verpflichtung, ihr Vermögen sicher und ertragreich anzulegen. **Gute Wohnimmobilien böten die Möglichkeit sichere und angemessene Erträge zu erzielen, mit denen der Stiftungszweck fortlaufend erfüllt werden kann. Außerdem könnten Stiftungen dadurch – gerade in Zeiten von Wohnungsnot – einen sozialen Beitrag für bezahlbares Wohnen leisten.** **Peter Schürer**, Dave-Geschäftsführer, Schürer & Fleischer Stuttgart: **„Stiftungen verfügen meist über kein Produktivvermögen, sondern leben von ihren Kapitalerträgen und müssen ihren Kapitalstock erhalten. Deswegen stehen werthaltige Immobilieninvestments für Stiftungen im Fokus.“**

Gerhard Alles, Leiter Investmentimmobilien bei Schürer & Fleischer, ergänzt: **„Eine Wohnimmobilie dient sozusagen den Menschen und stellt damit einen existenziellen Nutzen für sie dar und somit auch für manchen Stiftungszweck. Sie ist sichtbar und erlebbar im Gegensatz zu einem Investment in Wertpapiere.“** Wichtig ist laut Dave für Stiftungen, die für die individuellen Ziele und Bedürfnisse passende Immobilie zu finden oder auch auf vorhandenen Grundstücken zu entwickeln. Dort sind sowohl regionale als auch Standort- und Risikoanalysen für eine tragfähige Entscheidungsgrundlage gefordert. **Roland Havenith**, Dave-Partner, Vertriebsleiter bei KSK-Immobilien: **„Eine fundierte Objektprüfung sowie der Abgleich mit dem jeweiligen Stiftungsinteresse bilden die Basis für ein sinnvolles Immobilienengagement, das wert-, nachhaltig und vermögenssichernd ist und den Satzungszweck der Stiftung erfüllt.“** Bei einem Investment stehen für Stiftungen, unabhängig von ihrer Größe und ihrem Anlagevermögen, besonders zwei Themenkomplexe im Fokus. **Sven Keussen**, Dave-Partner, **Rohrer Immobilien:** **„Zum einen geht es darum, welche Immobilie zu der Stiftung passt. Nehmen wir folgendes Beispiel: Eine Stiftung erhält eine Immobilie. Hier stellt sich die Frage, ob die Liegenschaft für die Stiftung regional überhaupt gut managebar, sie zu kleinteilig oder auch zu groß ist und nicht auch ein Verkauf für den Stiftungszweck sinnvoller sein könnte. Zum anderen führt der derzeit große Anlagedruck zu dem Thema, ob nicht eine Immobilie in einen hierfür gegründeten ‚Stiftungspool‘ als Genossenschaft oder Fonds gegen Anteile eingebracht werden könnte. Hierfür sollten Einbringungsmodelle diskutiert und geprüft werden.“** (DFPA/JF) ♦ www.dave-net.de

Deutscher Markt für Mikroapartments zweitwichtigste Investmentdestination Europas



Das Immobilienberatungsunternehmen **Cushman & Wakefield** hat die Ergebnisse seiner Marktstudie „Mikroapartments – ein neuer Stern am Immobilienmarkt“ vorgestellt. **Demnach befinden sich Mikroapartments im Aufwind, was sich insbesondere auf den vor allem in Großstädten vorzufindenden Wohnungsmangel und dem sich stetig wandelnden Idealbild von modernem Wohnen zurückführen lasse. Der Report beleuchtet das aufstrebende Marktsegment aus immobilienwirtschaftlicher und rechtlicher Sicht.** Er stellt außerdem Chancen und Risiken sowie die Bedeutung dieser Anlageklasse für den deutschen Immobilienmarkt heraus. Mikroapartments gelten als großer Trend im Bereich des urbanen Wohnens und verzeichnen einen enormen Aufschwung. Die Entwicklung dieser neuen Assetklasse entstand primär aus den klassischen Studentenwohn-

heimen und dem eher traditionellen Wohnen auf Zeit heraus. Charakteristisch für diese Wohnform ist eine Größe von 20 bis 35 Quadratmetern inklusive Badezimmer und Küchenzeile. **Mikroapartments befinden sich zudem überwiegend in Metropolen oder Universitätsstädten mit guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Typischerweise wird eine All-in-Miete erhoben, welche sämtliche Betriebskosten, Strom, Möblierung, WLAN und teilweise auch Bettwäsche abdeckt.** Insbesondere unter Studierenden und Millennials falle die Wahl oftmals auf Mikroapartments. Doch auch junge Berufstätige und Berufspendler sehen in Mikroapartments eine Alternative, die Probleme des jeweiligen Wohnungsmarktes mit seinem Mangel an Ein- und Zweizimmerwohnungen in den Großstädten, zu umgehen. **„Um den Wohnansprüchen der sogenannten Digital Natives gerecht zu werden, passen Anbieter von Mikroapartments ihr Angebot fortlaufend an. So existieren bereits Betreiber, die den Gedanken an Community und Nachhaltigkeit in den Fokus rücken“,** sagen **Andreas Polter**, Head of Residential Portfolio Investment, und **Simon Jeschioro**, Head of Investment Advisory bei Cushman & Wakefield.

2018 registrierten die Immobilienexperten von Cushman & Wakefield in Deutschland im Bereich der Mikroapartments ein Transaktionsvolumen von rund 1,5 Milliarden Euro. Im Jahr zuvor belief sich die Summe noch auf 810 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 85 Prozent. Insbesondere in den Städten Berlin, Hamburg und Frankfurt am Main sowie deren Peripherie wurden Mikroapartments realisiert. **„Nach Großbritannien ist Deutschland im europäischen Vergleich der Markt mit den höchsten Investitionen im Bereich dieser neuen Wohnform“,** erklärt Jeschioro. **Des Reports zufolge werden deutsche Metropolen bis 2030 durch Zuzug ein weiteres Wachstum verzeichnen. Demnach wird Berlin um neun Prozent, Hamburg um 5,6 Prozent und München um 18,3 Prozent wachsen.** Zusätzlich wird die Anzahl der Single-Haushalte bis 2035 deutschlandweit auf 44 Prozent steigen. 2000 betrug der Anteil an Single-Haushalten noch 36 Prozent. **„Eine der größten Herausforderungen sind auch die explodierenden Bau- und Grundstückskosten“,** hält Jeschioro fest, der die Politik bezüglich dieses letzten Punktes in die Pflicht nimmt. **„Bauvorschriften müssen angepasst werden, damit auch der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum gedeckt werden kann.“** Zudem könne das Wohnen in Mikroapartments zukünftig eine wichtige Rolle für die immer älter werdende deutsche Bevölkerung spielen. **„Wenn bei Neubauprojekten bereits vor Planungsbeginn Themen wie Barrierefreiheit berücksichtigt werden, steht einer späteren unkomplizierten Umnutzung für andere Nutzergruppen nichts im Wege“,** resümiert Jeschioro. (DFPA/MB) ♦ www.cushmanwakefield.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. Jansgen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Alexander Hundeshagen; Anja Schlick; Frank Walter

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: 20. Mai 2019

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

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.02.2019

Online-Marketing

Kritische Folgen durch Reputationsverlust in der Immobilienbranche

Für Anleger, Mieter und alle weiteren Stakeholder in der Immobilienwelt ist Vertrauen der wohl wichtigste Faktor, der über die gemeinsame Geschäftsbeziehung entscheidet. Denn Immobilien sind nicht erst ein sensibles Thema, seitdem der Wohnungsmangel und Mieterhöhungen dazu führen, dass sich immer mehr Menschen in ihrem Grundbedürfnis nach einem Wohnraum bedroht fühlen.

Neben Mietern zählen auch Anleger und Kapitalgeber zu den Interessengruppen der Immobilienwelt. Diese erwarten aus geschäftlichen Gründen, dass sie sich einhundertprozentig auf Ihre Partner wie Hausverwaltungen, Makler oder die Immobilienfondsverwaltung verlassen können und setzen deshalb auf größtmögliche Vertrauenswürdigkeit. Damit wird die Pflege der eigenen Reputation zu einem maßgeblichen Instrument, um sich in der umkämpften Branche gegenüber Mitbewerbern behaupten zu können. Doch welche wichtige Rolle die Digitalisierung auf die Entwicklung der Reputation haben kann, scheint bei vielen Akteuren noch nicht vollends deutlich geworden zu sein. Ohne das Risikopotenzial zu erkennen, vernachlässigen viele eines ihrer wichtigsten Güter – die eigene Reputation im Internet und gefährden damit unbewusst ihren wirtschaftlichen Erfolg. Erfahrungsgemäß fehlt bei zahlreichen Akteuren in der Immobilienbranche die nötige Sensibilisierung, um die Vorteile eines durchdachten Reputationsmanagements zu den eigenen Gunsten einsetzen zu können. Wird



Alexander Hundeshagen
Geschäftsführer der Reputativ GmbH,
Braunschweig
a.hundeshagen@reputativ.com

das Geschehen im Internet seinem freien Lauf überlassen, entsteht nicht selten eine unkontrollierbare Dynamik, die sich als tickende Zeitbombe oder als schleichender Image-Verfall entpuppen kann. Auch wenn die Geschäfte bis dato erfolgreich verliefen und das schlechte Image im Netz noch so unberechtigt erscheint, droht damit ein unkontrollierbares Schadensausmaß. Insbesondere, wenn sich viele negative Meinungen auf den Kundenservice beziehen, sollte einem Kontrollverlust effektiv und schnellstmöglich entgegengesteuert werden, um die Absprungrate von potentiellen Neukunden gering zu halten.

Online-Bewertungen als Indiz der Reputation

Bei vielen Immobilienunternehmen stellt sich die Situation auf den verschiedenen Online-Bewertungsportalen als größte Schwachstelle heraus. Sobald die Anzahl negativer Bewertungen zunimmt, gelangt die eigene

Reputation häufig in eine gefährliche Abwärtsspirale, aus der sich nur wenige unbeschadet befreien können. Die Erfahrungen zeigen, dass schon eine negative Bewertung die Hemmschwelle anderer User senkt und die daraus resultierenden Entwicklungen den Betroffenen schwer zu schaffen machen. Als langfristig erfolgreiche Lösung hat sich ein individuell gesteuertes Reputationsmanagement behauptet, das von spezialisierten Dienstleistern angeboten wird. Mit Hilfe eines auf den Immobilienkunden abgestimmten, spezifischen Maßnahmenpaketes, wird dem Kunden der Rücken für sein Kerngeschäft freigehalten. Zweifelsohne sollte bei professionellem Reputationsmanagement das Monitoring zunächst an wichtigster Stelle stehen. Sämtliche Beiträge, die das Geschäft beeinflussen können, müssen kontinuierlich unter Beobachtung stehen, nicht nur, um im Notfall schnell reagieren zu können. Der einfachste, aber dennoch wirkungsvollste Schritt zur positiven Beeinflussung des Diskurses liegt darin, keine einzige negative Bewertung unbeantwortet zu lassen. Das Entgegenbringen von Verständnis, ohne unzufriedene Kunden oder Partner zu ignorieren, ist eine wichtige Grundlage, um sie im besten Fall zurückzugewinnen und ungewünschte Reputationsverluste abzuwenden.

Erfolgsfaktor Empfehlungsmarketing

Da für ein gutes Image positive Bewertungen essenziell sind, sollten zufriedene Kunden dazu angeregt werden, ihre Erfahrung im Inter-

net zu teilen. Leider verspüren zufriedene Kunden hierzu meist eine deutlich geringere Eigenmotivation, weshalb mit einem durchdachten Empfehlungsmarketing nachgeholfen werden sollte. Ein vielseitiges Empfehlungsmarketing gilt als eine der wirkungsvollsten Strategien, um die eigene Reputation zu festigen und sich vor dem Verlust dieser durch negative Einzelfälle zu schützen. Diese Strategie kann mittels individuell aufbereiteten Content-Beiträgen unterstützt werden, um die Sichtbarkeit in den Suchergebnissen zu steigern und negative Beiträge zu verdrängen. Auf diese Weise kann die Immobilienbranche mit einem strategischen Reputationsmanagement das eigene Image wirksam schützen und die Meinungen im Netz zielgerichtet beeinflussen. Während die Wahl der nötigen Maßnahmen erst nach professioneller Analyse der Ausgangslage und des Einzelfalls getroffen werden kann, sollte jedoch eines vorab feststehen: Gekaufte Bewertungen sind aufgrund der Entdeckungsgefahr, juristischer Konsequenzen und drohenden Shitstorms nie eine sinnvolle Maßnahme. ♦

Das ist Reputativ:

Die Reputativ GmbH mit Sitz in Braunschweig ist ein Full-Service-Dienstleister im Bereich Reputationsmanagement. Das 2015 gegründete Unternehmen engagiert sich für Steigerung und Erhalt des guten Rufes und fördert mit professionellen Maßnahmen das positive Bild seiner Kunden im Internet und berät auch in klassischen Kanälen wie Online-PR.

www.reputativ.com

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Immobilien USA

Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen



Immobilien Deutschland

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte

Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen

Mehr erfahren: E-Mail: interesse@bvt.de, Telefon: +49 89 38165-206, www.bvt.de