

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2

##### Marktstudie

**Scope:** Anbieter offener Immobilienfonds sind weiterhin guter Stimmung.

##### Gastbeitrag

Unser Autor **Klaus Rotter** beleuchtet die Rechtsprechung der Schweizer Gerichte zu Retrozessionen.

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

**Hahn-Gruppe** lanciert Publikums-AIF „Pluswertfonds 173“.

**Solvium Capital** bietet weiteres Wechselkoffer-Investment an.

„**WIDE Fonds 8**“ ist gestartet.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

**Hahn-Gruppe** beteiligt sich im

Zuge einer Kapitalerhöhung an **Ökorenta**.

**Buss Capital** verkauft Tankcontainerflotte: Anleger profitieren von vorzeitigem Exit.

**Ernst Russ** verschlankt Konzernstruktur.

**Hauck & Aufhäuser** meldet Ergebniswachstum.

**Caceis** baut Leistungsangebot für deutsche Wertpapierfonds aus.

**Netfonds**-Zahlen für 2018: „Solide Basis für Investitionen in weiteres Wachstum“.

**TSO-DNL** Vermögensanlagen schützen planmäßig aus.

#### Karriere

Neue Aufgaben für **Franz Führer**, **Marco Onischsenko** und **Dr. Ignace Van Meenen**.

#### Märkte – Seite 6

##### Anleihen

**BNYMellon IM:** „Hochzinsanleihen sind wie Pilze - manche giftig, manche harmlos“.

##### Aktien international

**Columbia Threadneedle:** „US-Wahlen geben globalen Aktien weiteren Auftrieb“.

##### Immobilien Deutschland

**LIP Invest:** „Investoren setzen weiter auf Logistikimmobilien“.

Marktvolumen investmentrelevanter Hotels mit neuem Rekordwert.

#### Private Equity

Beteiligungskapital: Stimmungsdämpfer zum Jahresauftakt.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Managementberatung **Bearingpoint:** Zusatzangebote im Internet sichern Zukunft von Versicherungen.

Managementberatung **zeb:** Profitabilität bleibt Kernproblem europäischer Banken.

Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland und Großbritannien sinken laut **E&Y** deutlich.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Holger Beitz**, CEO der **PrismaLife AG**, zur nachhaltigen Neuausrichtung des liechtensteinischen Lebensversicherers.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Marktstudie

## Anbieter offener Immobilienfonds sind weiterhin guter Stimmung

Das Analysehaus **Scope** hat **13 offene Immobilienfonds für Privatanleger und weitere sieben Fonds für institutionelle Investoren analysiert. Vier Fonds konnten ihr Rating im Vergleich zum Vorjahr verbessern, zwei Fonds haben sich verschlechtert.**

Von den analysierten Publikumsfonds haben sich der „Fokus Wohnen Deutschland“ auf „aa-“, der „WestInvest InterSelect“ auf „a+“ und der „Grundbesitz global“ auf „a-“ um jeweils eine Ratingstufe verbessert. Das Rating von **Scope** reflektiert das Risiko-Rendite-Verhältnis der Fonds im Vergleich zu Alternativenanlagen. Die Risiken der Fonds sind im Durchschnitt gestiegen, lautet die Einschätzung der Analysten **Sonja Knorr** und **Frank Netscher**. Verantwortlich dafür sind vor allem hohe Ankaufovolumina bei aktuell hohen Marktpreisen sowie vermehrte Investitionen in Projektentwicklungen. Darüber hinaus nehmen die Risiken in einzelnen Segmenten wie Shopping-Centern zu. Das im Durch-

schnitt erhöhte Risikoprofil der Fonds wird jedoch durch steigende Renditen ausgeglichen. Diese lassen sich auf hohe Vermietungsquoten und steigende Immobilienwerte zurückführen.

Die durchschnittliche nach Immobilienvermögen gewichtete Vermietungsquote ist von 95,6 Prozent im Jahr 2017 auf 95,8 Prozent Ende 2018 gestiegen - der siebte Anstieg in Folge. Er basiert zum Teil auf der nach wie vor hohen Flächennachfrage insbesondere auf den europäischen Büromärkten. **Zudem nutzen zahlreiche Fondsmanager das aktuelle Hochpreisumfeld gezielt für Portfoliobereinigungen.**

Die durchschnittliche Größe der Immobilien in den Portfolios der offenen Immobilienpublikumsfonds nimmt seit fünf Jahren konstant zu. Ende 2018 betrug sie 101 Millionen Euro. Im Jahr 2014 waren es 79 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von rund 28 Prozent. Vor allem der Anteil von Objekten in der Größenordnung 200 bis 500 Millionen Euro ist angewach-

sen. Das durchschnittliche Alter der Fondsobjekte ist seit 2014 von zwölf auf 14 Jahre gestiegen.

Das Investitionsvolumen liegt bei knapp acht Milliarden Euro. Fast drei Milliarden Euro und damit rund 39 Prozent des gesamten Investitionsvolumens wurden in deutsche Immobilien investiert. **Der Anteil der UK- und US-Immobilien hat sich verringert.** Investitionen in Projektentwicklungen haben 2018 deutlich zugenommen und befinden sich mit 1,2 Milliarden Euro auf einem Fünfjahreshoch.

Mehr als 80 Prozent der Anbieter offener Immobilienfonds beurteilen ihre Lage in diesem Jahr als gut oder sehr gut. Auch für 2020 ist keine Eintrübung der Stimmungslage in Sicht. Die positive Einschätzung der Lage geht mit einem weiterhin hohen Niveau erwarteter Mittelzuflüsse einher: Sämtliche Anbieter erwarten für die gesamte Branche in diesem Jahr Nettomittelzuflüsse. Fast 60 Prozent rechnen sogar mit deutlichen Zuflüssen.

**Scope** erwartet auch in diesem Jahr große Nachfrage nach offenen Immobilienfonds. Hauptgrund bleibt die im aktuellen Marktumfeld vergleichsweise attraktive Rendite. Zahlreiche Fonds begrenzen daher die Mittelzuflüsse. Der Nachfrage-Überhang hat bereits zur Auflage neuer Produkte geführt. Zusammen konnten der „Deka-Immobilien Nordamerika“, der „Fokus Wohnen Deutschland“, der „Swiss Life Living and Working“ und der „Uni-Immo: Wohnen ZBI“ im vergangenen Jahr 1,2 Milliarden Euro Nettomittelzuflüsse auf sich vereinen. **Zahlreiche Anbieter planen die Auflage weiterer Fonds.** Die größte Herausforderung für Asset Manager bleibt der Ankauf von Objekten auf einem attraktiven Renditeniveau. Um die weiterhin hohen Liquiditätsbestände zu investieren, nehmen sie zunehmend größere Risiken wie Investitionen in Projektentwicklungen oder in weniger liquide Märkte in Kauf. (DFPA/JF/JPW) ♦

[www.scopeanalysis.com](http://www.scopeanalysis.com)

[www.hauck-aufhaeuser.com](http://www.hauck-aufhaeuser.com)

## FÜR JEDEN FONDS DIE RICHTIGE LÖSUNG.

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.

**Robert Guzialowski**

+49 69 2161 1617

[robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com](mailto:robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com)

**Marc Kriegsmann**

+352 451314 440

[marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com](mailto:marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com)



**HAUCK & AUFHÄUSER**  
PRIVATBANK SEIT 1796

## Gastkommentar

## Retrozessionen: Schweizer Bundesgerichtsurteile stärken den Anlegerschutz

Viele Jahre lang war es gang und gäbe, dass Personen aus der ganzen Welt Vermögenswerte in der Schweiz angelegt haben. Sowohl das Bankgeheimnis, als auch der stabile Schweizer Franken und die international ausgerichtete Infrastruktur der Schweizer Banken sprachen für sich. Ebenso üblich war es, dass Schweizer Banken und Vermögensverwalter für die Vermittlung von Fonds, strukturierten Produkten, Obligationen, etc. Kick-Back-Provisionen (Retrozessionen) in der Höhe von 0,5 bis 2,0 Prozent von Produktanbietern kassierten. Dieses lukrative Geschäftsmodell verhalf den Schweizer Geldhäusern zu mehreren Milliarden an Bestands- und Pflegeprovisionen, die eigentlich den Kunden zustehen. Aufgrund des Interessenskonflikts, der bei den Banken durch den Erhalt dieser Provisionen, wohlgeerntet performanceunabhängig, entsteht, sind diese Provisionen äußerst umstritten.

Das Bundesgericht der Schweiz stellte bereits 2006 und 2012 klar, dass Retrozessionen den Anlegern zustehen und dass Banken und Vermögensverwalter eingenommene Vertriebs- und Bestandspflegeprovisionen an den Kunden herauszugeben haben (Urteil vom 22. März 2006, Aktenzeichen 4C 432/2005; Urteile vom 30. Oktober 2012, Aktenzeichen 4A 127/2012 und 4A 141/2012). Diese Herausgabepflicht besteht auch dann, wenn die Provisionen von eigenen Konzerngesellschaften an die vermögensverwaltende Bank geflossen sind. Die zuvor oft diskutierte zehnjährige Verjährungsfrist wurde 2017 dann durch eine weitere Entscheidung des Schweizer Bundesgerichts geklärt (Urteil vom 16. Juni 2017, Aktenzeichen 4A 508/2016). Seither können Kunden ihre Ansprüche für zehn Jahre rückwirkend geltend machen. Eine bestehende Geschäfts- oder Vertragsbeziehung ist dafür nicht erforderlich, aber auch nicht hinderlich. Ebenso wenig ist eine Dokumentation (Verträge, Vermögensauszüge, et cetera) für den Rückforderungsprozess nötig.

Mit der Ende März 2018 veröffentlichten Entscheidung des Handelsgerichts Zürich (Beschluss und Urteil vom 15. November 2017, Aktenzeichen HG 150054-O) wurde obiter dictum festgehalten, dass auch bei Beratungs- oder Execution-Only-Mandaten eine Herausgabepflicht der Retrozessionen besteht. Kunden sind dank dieser Urteile rechtlich auf der richtigen Seite und sollten entsprechend agieren und das ihnen zustehende Geld zurückfordern. Betroffen sind im Übrigen nicht nur private Anleger, sondern auch institutionelle Anleger, zum Beispiel Pensionskassen und Kommunen. Bei Pensionskassen ist das Ärgernis besonders groß, da die zu Unrecht einbehaltenen Provisionen den Versorgungsberechtigten zustehen. Aufgrund der treuhänderischen Sorgfaltspflicht und dem Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht, kommen die Verantwortlichen lückenlos

ihren Pflichten nach, wenn sie die zu Unrecht einbehaltenen Retrozessionen zurückfordern.

Trotz der eindeutigen rechtlichen Lage in der Schweiz verweigern Schweizer Banken und Vermögensverwalter immer noch die Herausgabe von Retrozessionen und stricken bewusst komplizierte Rückforderungsprozesse. Dazu kommt, dass ein nicht unerhebliches Prozesskostenrisiko besteht, das viele Betroffene abschreckt. Ein Prozess in der Schweiz kann zu hohen Kosten führen und zudem ist der Gegenseite eine Aufwandsentschädigung zu bezahlen. Außerdem kann das Gericht vom Kläger einen Vorschuss für die Gerichtskosten verlangen, der selbst im Fall des Obsiegens nicht zurück-erstattet wird, sondern zusammen mit der Parteientschädigung bei der unterlegenen Gegenpartei einzufordern ist. Aktuell ist die Rückforderung aufgrund der eben genannten Gründe für Anleger im Alleingang nur schwer möglich, sodass es sinnvoll ist, mit spezialisierten Dienstleistern zusammenzuarbeiten.

Nach längerer Suche ist es gelungen, für Betroffene einen Partner in der Schweiz, die Liti-Link AG, zu finden, die für die (ehemaligen) Kunden der Schweizer Banken risikolos und effizient die rechtswidrig einbehaltenen Gelder zurückfordert. Bei der Liti-Link AG handelt es sich um einen auf die Rückforderung von Retrozessionen spezialisierten Dienstleister, der für Kunden aus der ganzen Welt eine risikofreie Dienstleistung anbietet: Erst nach erfolgreicher Rückforderung fällt eine Erfolgsbeteiligung von aktuell 35 Prozent am Nettoerlös der rückgeforderten Retrozessionen für Liti-Link an. Ein zeitnahe Anstoßen des Rückforderungsprozesses ist aufgrund der beachtlichen Rückforderungserlöse und der zehnjährigen Verjährungsfrist empfehlenswert.

## Unser Autor



Foto: Kanzlei

**Klaus Rotter**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht  
Rotter Rechtsanwälte, München  
rotter@rllaw.de

## Kanzlei Rotter Rechtsanwälte:

Rotter Rechtsanwälte Partnerschaft mbB sind Spezialisten für Fälle des Bank- und Kapitalanlagerechts und des kapitalmarktnahen Gesellschaftsrechts. Bei der Rückforderung von Retrozessionen wurden zahlreiche Mandanten begleitet und Prozesse erfolgreich mit Liti-Link durchgeführt.  
[www.rllaw.de](http://www.rllaw.de)

5% p.a.

- monatliche Ausschüttung
- 3 Hotels/3 Bundesländer
- konservative Konzeption



## DFV Hotelinvest 6

Risikogemischter AIF vom Spezialisten.  
Beteiligungen ab 10.000 Euro zzgl. Agio.

Weitere Informationen unter:  
[www.dfv-invest.com/dfv6](http://www.dfv-invest.com/dfv6)



DEUTSCHE  
FONDSVERMÖGEN

**Ansprechpartner**  
IMMAC Immobilienfonds GmbH  
Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

**DFV**  
Deutsche Fondsvermögen GmbH  
Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40.34 99 40-0  
[info@dfv-invest.com](mailto:info@dfv-invest.com)

[www.dfv-invest.com](http://www.dfv-invest.com)

Diese Werbeanzeige stellt kein Beteiligungsangebot dar. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden.

member of  
**IMMAC** group

## Hahn-Gruppe lanciert weiteren Publikums-AIF

Über seine Kapitalverwaltungsgesellschaft **DeWert Deutsche Wertinvestment** hat der Asset- und Investment Manager **Hahn-Gruppe** den Publikums-AIF „Pluswertfonds 173“ aufgelegt. **Das neue Beteiligungsangebot investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 32,7 Millionen Euro in ein Fachmarktzentrum bestehend aus einem SB-Warenhaus und einem Bau- und Gartenmarkt in der Stadt Landstuhl.** Das Fachmarktzentrum wurde auf einem rund 44.624 Quadratmeter großen Grundstück errichtet und verfügt über eine Mietfläche von rund 15.936 Quadratmeter, die langfristig an die Beta Warenhandel GmbH, ein Unternehmen der Kaufland/Schwarz-Unternehmensgruppe, und an die toom Baumarkt GmbH, ein Unternehmen der Rewe-Unternehmensgruppe, vermietet ist. Der Grundbesitz des Fachmarktzentrens befindet sich

laut Verkaufsprospekt seit 1997 in der Verwaltung der Hahn-Gruppe. Die Fondsimmoblie wurde ursprünglich als „Pluswertfonds 94“ erstmalig aufgelegt und an Privatanleger veräußert. Sie wurde von der Hahn Einkaufszentrum Landstuhl GmbH & Co. KG gehalten und wird von dieser durch die Fondsgesellschaft erworben. **Der Kaufpreis der Immobilie beträgt rund 27,3 Millionen Euro.**

Das Eigenkapital des „Pluswertfonds 173“ beläuft sich insgesamt auf 19 Millionen Euro (ohne Agio). Die Mindestbeteiligung beträgt 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag. **Die prognostizierte jährliche Ausschüttung liegt bei 4,5 Prozent.** Die Laufzeit der Beteiligung ist bis zum 31. Dezember 2034 geplant. Verwahrstelle des AIF ist die Caceis Bank S.A., Germany Branch, mit Sitz in München. (DFPA/JF) ◆

[www.hahnag.de](http://www.hahnag.de)

## Vertriebsstart für „WIDe Fonds 8“ ist erfolgt

Die AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft **WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement** hat den Publikums-AIF „WIDe Fonds 8“ aufgelegt und den Vertrieb des Immobilienfonds gestartet. **Geplant sind mittelbare Investitionen über eine oder mehrere Objektgesellschaften in deutsche Wohnimmobilien,** bis maximal 40 Prozent des investierten Kapitals auch in Gewerbeimmobilien der Segmente Büro, Handwerksbetriebe und Handel, Bewirtungs- und Beherbergungsbetriebe, Dienstleistungsbetriebe, Praxen und Kanzleien. **Von Anlegern soll Eigenkapital in Höhe von mindestens 15 Millionen Euro eingesammelt werden,** maximal beträgt das Kommanditkapital 40 Millionen Euro. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag. Eine Investition in konkrete Vermögensgegenstände ist zum Zeitpunkt der

Prospekterstellung noch nicht erfolgt. Es handelt sich dementsprechend bei dem AIF um einen sogenannten Blind-Pool. Den Anlegern werden Ausschüttungen in Höhe von 3,5 Prozent per annum in den Jahren 2019 bis 2021, 4,0 Prozent per annum in den Jahren 2022 bis 2023, 4,5 Prozent per annum in den Jahren 2024 bis 2026 und 5,0 Prozent per annum in den Jahren 2027 bis 2029 in Aussicht gestellt. Inklusive Veräußerungserlös ist laut Verkaufsprospekt des AIF eine Gesamtauszahlung von 178,7 Prozent (bei einem normalen Geschäftsverlauf) prognostiziert. Die Laufzeit der Fondsgesellschaft ist befristet bis zum 31. Dezember 2029 (Grundlaufzeit) mit Optionen zur Verlängerung und Verkürzung der Grundlaufzeit. Verwahrstelle des AIF ist die Asservandum Rechtsanwalts-gesellschaft GmbH (Erlangen). (DFPA/TH) ◆

[www.wide-gruppe.de](http://www.wide-gruppe.de)

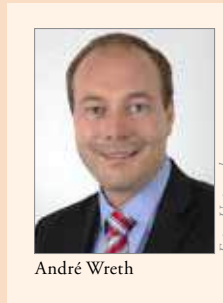
## Solvium Capital bietet weiteres Wechselkoffer-Investment an

Der Hamburger Anbieter von Direktinvestments **Solvium Capital** bringt kurz nach der vorzeitigen Ausplatzierung der Vermögensanlagen „Wechselkoffer Euro Select Nr. 5 und 6“ das Angebot „Wechselkoffer Euro Select Nr. 7“ in den Vertrieb. **Dabei handelt es sich um Vermögensanlagen in 1.500 neuwertige Wechselkoffer.** Wechselkoffer sind Transportbehälter für Lkw und Bahn, die Anfang der 1970er Jahre von der Spedition Dachser für europäische Standards entwickelt wurden. Ihre Grundfläche ist an die Maße von Europaletten angepasst. Das neue Angebot sieht eine Miet-

laufzeit von fünf Jahren vor, die auf Wunsch der Anleger zweimal um jeweils 24 Monate verlängert werden kann. Anleger, die vorzeitig über ihr Kapital verfügen wollen, können ohne Angabe von Gründen bereits nach 36 Monaten kündigen.

Der Kaufpreis für einen Wechselkoffer beträgt 10.850 Euro zuzüglich Agio in Höhe von zwei Prozent. Die Miete, die Solvium anteilig monatlich den Anlegern überweist, beträgt

11,75 Prozent pro Jahr bezogen auf den Kaufpreis vor möglichen Rabatten. **Am Ende der Laufzeit kauft die Emittentin die Wechselkoffer zum Festpreis zurück.** Mit zwei Rabatten, die kumuliert werden können, können Anleger den Kaufpreis für die Wechselkoffer senken. Einen Frühzeichnerbonus erhalten Anleger, die bis zum 30. September 2019 zeichnen. Einen weiteren Bonus erhalten alle Anleger, die auf schriftliche



André Wreth

Foto: Unternehmen

Korrespondenz per Post verzichten. Anleger, die beide Rabatte und beide Verlängerungsoptionen nutzen, können eine Rendite von bis zu 4,68 Prozent jährlich (nach IRR-Methode) erzielen.

Wechselkoffer sind vorwiegend in Deutschland und den angrenzenden Nachbarstaaten für den Versandhandel unterwegs. *„Der Versandhandel in Deutschland boomt, getrieben durch den Online-Handel. Ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen. Unsere Mieter signalisieren uns weiter großen Bedarf“*, so Solvium-Geschäftsführer **André Wreth.** (DFPA/JF) ◆

[www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de)

## DAS JAHRBUCH DER DEUTSCHEN ANLAGEBERATUNG 2019



**Dieses Jahrbuch** stellt die wichtigsten Marktpartner der privaten Kapitalanlagebranche vor. Insofern ist dieses Jahrbuch das Schaufenster einer bedeutenden Investment-Industrie.

### Inhalt (vorläufig):

#### 1. Assetklassen (in die in diesem Jahr investiert wird)

Experten nehmen zu diesen Assetklassen Stellung:

Aviation | Container | Edelmetalle | Erneuerbare Energien | Forst-Agrarwirtschaft  
Immobilien | Infrastruktur | Private Equity | Schiffe/Schifffahrt | Sozialimmobilien  
Transportlogistik/Rail | USA Immobilien

#### 2. 48 Portraits von Kapitalverwaltungsgesellschaften

#### 3. 29 Portraits von Emittenten von Vermögensanlagen

#### 4. 20 Vertriebsorganisatoren stellen sich vor,

ebenso Pools und Haftungs-dächer

#### 5. Renommierete Anwaltskanzleien im Portrait.

Wer erhält dieses Jahrbuch? Wie hoch ist die Auflage?

Geplant ist eine Auflage von 8.000 Exemplaren.

Der Umfang wird zwischen 100 und 130 Seiten betragen.

Die Empfänger: Alle Leser von **EXXECNEWS**, die Printausgaben erhalten sowie rund 2.000 deutsche Wirtschaftsjournalisten, Verlagsleiter und Chefredakteure.

Alle im Jahrbuch vertretenden Marktpartale erhalten Exemplare zur Verteilung.

Die Online-Version dieses Jahrbuchs steht ebenfalls allen Marktpartnern und allen Interessenten zur Verfügung.

**Kostenlose Bestellung bitte per E-Mail unter [bestellung@dfpa.info](mailto:bestellung@dfpa.info)**





## Hahn-Gruppe beteiligt sich an Ökorenta

Mit einer in den vergangenen Monaten durchgeführten Kapitalerhöhung hat der Fondsiniciator und Asset Manager im Bereich Erneuerbare Energien **Ökorenta** die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Die Kapitalerhöhung ist auf Ebene von **Ökorenta Invest**, der Holding innerhalb der Unternehmensgruppe, erfolgt. Mit der maximalen Beteiligungshöhe von 9,5 Prozent des Stammkapitals der Gesellschaft sind unter anderem der Windenergieanlagen-Hersteller **Enercon** und der Asset Manager **Hahn-Gruppe** eingestiegen. **Thomas Kuhlmann**, Vorstandsvorsitzender der Hahn-Gruppe: „Nachhaltige Investments gewinnen im Rahmen einer ausgewogenen Anlagestrategie zunehmend an Bedeutung, insbesondere für institutionelle Investoren. Durch die Zeichnung der Kapitalerhöhung können wir unser Beteiligungsportfolio entsprechend ausbauen.“ „Mit unserem Investment möchten wir unsere langfristige erfolgreiche Zusammenarbeit mit

der **Ökorenta-Gruppe** festigen und für die Zukunft ausbauen, denn die neue Energiewelt wird neue Ideen, auch im Kapitalmarktbereich benötigen; und die Ökorenta hat das nötige Fundament dazu“, so **Hans-Dieter Kettwig**,



Jörg Busboom



Tjark Goldenstein



Hans-Dieter Kettwig



Thomas Kuhlmann

Geschäftsführer der Enercon GmbH. Hauptgesellschafter von Ökorenta Invest bleibt weiterhin **Tjark Goldenstein**, der Gründer von Ökorenta. **Nach der Kapitalerhöhung hält er 44,5 Prozent des Stammkapitals der Gesellschaft. 55,5 Prozent verteilen sich auf insgesamt weitere dreizehn Gesellschafter mit jeweils unter zehn Prozent. Damit wurden der Gesellschaft circa acht Millionen Euro zugeführt. Goldenstein wird**

in der Gruppe tätig ist, von der neuen Gesellschafterversammlung zum zweiten Geschäftsführer der Ökorenta Invest gewählt. „Mit unserer Positionierung sind wir auf weiteres organisches Wachstum in den nächsten Jahren hervorragend vorbereitet. Wir versprechen uns bedeutenden Know-how-Transfer von der Verbindung mit den neuen Gesellschaftern und erwarten Impulse, die unser Unternehmen in eine neue Liga befördern werden“, so Gol-

denstein. Als konkrete Ziele hat sich die Ökorenta-Gruppe vorgenommen, ihr Kerngeschäft, **die Emission von Portfoliofonds im Asset-Bereich der Erneuerbaren Energien, zu erweitern und das Produktangebot für institutionelle Investoren auszubauen.** Die Sparte Solarenergie soll zukünftig eine größere Rolle spielen als bisher und zu diesem Zweck auch personell verstärkt werden. Aktuell wird ein Leiter für diesen Sektor gesucht. Ferner beabsichtigt Ökorenta neue Themenfelder wie zum Beispiel Speichertechnologien für ihre Anleger zu erschließen. „Wir haben unsere Unternehmensgruppe in den vergangenen Jahren so aufgestellt, dass alle Schlüsselkompetenzen durch eigene Tochterunternehmen besetzt sind. Jetzt geht es um die Skalierung des Geschäftsmodells“, so Goldenstein weiter. Ökorenta erwartet, das von ihr verwaltete Anlegerkapital in den nächsten zehn Jahren um ein Vielfaches zu steigern. (DFPA/JF) ♦ [www.oekorenta.de](http://www.oekorenta.de)

## Ernst Russ verschlankt Konzernstruktur

Vorstand und Aufsichtsrat des Hamburger Asset- und Investmentmanagers **Ernst Russ** haben einen Vertrag über die Veräußerung der zentralen Treuhandservicegesellschaft, die **Pecura Anleger- und Treuhandservice GmbH** mit Unternehmenssitz in Bremen, und weiteren Konzerngesellschaften geschlossen. Der übernehmenden privaten Investorengruppe gehört das ehemalige Vorstandsmitglied von Ernst Russ **Ingo Kuhlmann** an. Mit dieser Transaktion hat sich die Ernst Russ Gruppe vom Segment Investor Management



Robert Gärtner

getrennt und damit die Fokussierung auf die Bereiche Asset-Investment und Asset-Management fortgesetzt. „Die Verschlinkung der Konzernstruktur ist ein entscheidender Faktor, um schlagkräftig und flexibel in den Bereichen Asset Investment und Asset Management tätig zu sein“, so **Robert Gärtner**, Vorstandsmitglied von Ernst Russ. „Durch die Fokussierung auf die Segmente Schiff und Immobilie sehen wir uns für die vor uns liegenden Herausforderungen am Markt gut gerüstet.“ (DFPA/JF) ♦ [www.ernst-russ.de](http://www.ernst-russ.de)

## Buss Capital: Anleger profitieren von vorzeitigem Exit

Im April und Mai dieses Jahres haben 1.116 der rund 1.400 Buss-Tankcontainer-Direktinvestment-Anleger ihre Tankcontainer im Umfang von 27.720 CEU mit einer Laufzeitverkürzung von bis zu 21 Monaten an die Emittentin Buss Global Direct zurückverkaufen können. **Gleichzeitig erzielten sie mit ihrem Investment um 0,10 bis 5,06 Prozentpunkte** höhere Renditen als ursprünglich erwartet. Die Transaktion war möglich geworden, **weil ein nicht mit der Buss-Gruppe verbundener strategischer Investor die gesamte Tankcontainerflotte von Buss Global Direct erworben hat.** **Dr. Dirk Baldeweg**, geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital: „Mit dem frühzeitigen Verkauf der Tankcontainer hat das Assetmanagement von Buss seine Kompetenz erneut unter Beweis gestellt. Wir konnten die von uns prognostizierten Werte durch den Verkauf an einen externen Dritten sogar übertreffen.“



Marc Nagel

Das zeigt, dass unsere prognostizierten Mieten und Rückkaufverlöse realistisch waren.“ In den Monaten April und Mai haben damit die 14 Tankcontainer-Direktinvestments neben den laufenden Mietzahlungen in Höhe von rund 164.000 US-Dollar und rund 195.000 Euro Rückkaufpreiszahlungen in Höhe von rund 13,3 Millionen US-Dollar und rund 23,1 Millionen Euro an die Anleger geleistet. „Alle Anleger der laufenden Buss-Tankcontainer-Direktinvestments, die dem Verkauf zustimmten, erzielten überplanmäßige Ergebnisse. Die übrigen laufenden Tank-Investments erreichen vertragsgemäße Ergebnisse – genauso wie die bereits ausgelaufenen. Die Zufriedenheit auf Seiten der Anleger sehen wir auch daran, dass rund 50 Prozent von ihnen bereits ein Wiederanlageinteresse in unser nächstes Containerinvestment angemeldet hat“, so Buss-Capital-Geschäftsführer **Marc Nagel**. (DFPA/JF) ♦ [www.buss-capital.de](http://www.buss-capital.de)

## Caceis baut Leistungsangebot für deutsche Wertpapierfonds aus

Die Depotbank **Caceis** hat ihr Leistungsportfolio für die Fondsadministration in Deutschland in den vergangenen Monaten ausgebaut. In der eigens dafür gegründeten **Caceis Fonds Service GmbH** (CFS) bietet der Dienstleister bereits seit mehr als drei Jahren ein speziell auf Immobilienfonds zugeschnittenes Angebot. Darauf aufbauend hat Caceis den Umfang dieser Dienstleistungen seit Ende 2018 schrittweise **auf alle Assetklassen ausgeweitet – diese umfassen Immobilienfonds, Sachwertfonds und nunmehr auch Wertpapierfonds.** Im Zuge dessen verstärkte Caceis in Deutschland sein Fondsadministrations-Team zuletzt durch die Einstellung erfahrener Mitarbeiter mit entsprechender Branchenexpertise. Seitdem kann die CFS auch die umfassende Expertise der Caceis-Gruppe bei der Administration einer breiten Palette

von Anlageformen nutzen. Damit war die CFS in der Lage, mit der Administration mehrerer in Deutschland ansässiger Wertpapierfonds zu beginnen. **Andreas Pade**, Geschäftsführer des Fondsadministrationsgeschäfts von Caceis in Deutschland: „Unsere Kunden in Deutschland haben jetzt einen erheblichen Vorteil durch die Zusammenarbeit mit einem vor Ort ansässigen Team mit langjähriger Erfahrung in der deutschen Wertpapierfondsadministration. Zudem greifen wir auf die globale Expertise sowie auf die hochmoderne Fondsbuchhaltungsplattform der Caceis-Gruppe zu.“ **Somit haben Kunden jetzt Zugriff auf das gesamte Administrationsportfolio der Caceis-Gruppe**, die als Anbieter von Fondsadministrationsdienstleistungen eine zentrale Anlaufstelle für Verwahrstellen- und Administrationslösungen aus einer Hand bietet. (DFPA/JF) ♦ [www.caceis.com](http://www.caceis.com)

## TSO-DNL Vermögensanlagen schütten planmäßig aus

Der Initiator **TSO Europe Funds, Inc.** (TSO) gibt bekannt, dass die quartalsmäßigen Ausschüttungen von zwei Prozent für das erste Quartal 2019 der jährlichen Vorzugsrenditen von acht Prozent per annum wie geplant aus erwirtschafteten Erträgen erfolgten und in den Vermögensanlagen **TSO-DNL Fund II, III, IV** sowie **TSO-DNL Active Property, LP** und **TSO-DNL Active Property II, LP** vorgenommen wurden. Zusätzlich zu der regulären Vorzugsausschüttung für die Beteiligung **TSO-DNL Fund IV,**

**LP** wird der Gewinn und das anteilige Eigenkapital aus dem Objektverkauf „Lakeview 400“ ausbezahlt. In Summe wurden circa **16 Millionen US-Dollar ausgeschüttet.** TSO ist eine Tochtergesellschaft der 1988 gegründeten Immobilieninvestmentgesellschaft The Simpson Organization (TSO) mit Sitz in Atlanta/USA. Das 2006 gegründete Unternehmen hat fünf geschlossene US-Immobilienbeteiligungen aufgelegt, die über die DNL Real Invest AG platziert wurden. (DFPA/TH) ♦ [www.dnl-invest.com](http://www.dnl-invest.com)

## Hauck & Aufhäuser meldet Ergebniswachstum

Die Privatbank **Hauck & Aufhäuser** konnte sich im Berichtsjahr 2018 „trotz der weiterhin herausfordernden Lage an den Finanzmärkten sehr gut im Marktumfeld behaupten“. Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 verzeichnet Hauck & Aufhäuser trotz der heftigen Schwankungen in den Aktienmärkten sowie der zahlreichen Herausforderungen in der Branche eine zufriedenstellende Entwicklung. **Das Bankhaus schließt das Geschäftsjahr 2018 mit einem positiven Ergebnis nach Steuern von 31,4 Millionen Euro ab. Im Vergleich zum Vorjahr erhöht sich das Ergebnis somit um 5,4 Millionen Euro.** Der Zinsüberschuss ist im Berichtsjahr um 7,0 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr auf 21,4 Millionen Euro gestiegen. Auch der Provisionsüberschuss entwickelte sich über Plan auf 135,8 Millionen Euro, nach 116,3 Millionen Euro im Vorjahr. Weiterhin stieg auch der Verwaltungsaufwand von 129,9 Millionen Euro auf 162,5 Millionen Euro an, was im Wesentlichen in der Integration der ehemaligen Sal. Oppenheim-Gesellschaften sowie dem Auftakt der Digitalisierungs- und Modernisierungsprogramme begründet ist. Die Bilanzsumme des Konzerns beläuft sich nun auf 5.715,9 Millionen Euro, was im Vergleich zum 31. Dezember 2017 einen Anstieg von 659,8 Millionen Euro bedeutet, die Assets under Control

lagen 2018 bei circa 124 Milliarden Euro. Hauck & Aufhäuser weist für 2018 eine Kernkapitalquote von 16,1 Prozent aus. Im Jahr 2018 hat die Bank die Umsetzung des Unternehmensprogramms „H&A Strategy 2020“ konsequent vorangetrieben. **Insbesondere im Bereich der Digitalisierung ist die Bank einen großen Schritt vorangekommen. Neben dem klassischen Private Banking, bei welchem das traditionelle Bankhaus neben der Vermögensverwaltung weiterhin eine Anlageberatung anbietet, verfügt Hauck & Aufhäuser seit dem vergangenen Geschäftsjahr mit Zeedin über einen digitalen Vertriebskanal.** Eine im Jahr 2018 durchgeführte Maßnahme war die Ausgliederung des Asset Managements in eine eigenständige Tochtergesellschaft, die H&A Global Investment Management GmbH (HAGIM), um das Profil und die Vertriebsstärke als eigene Einheit signifikant zu stärken. Erklärtes Ziel für 2019 ist eine weitere deutliche Steigerung der operativen Ertragskraft des Bankhauses sowie eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung der Marktposition in den fünf Geschäftsfeldern. Die konsequente Umsetzung der Strategy 2020 unterstützt dieses Vorhaben. Dies bezieht sich auf organisches, wie auch auf anorganisches Wachstum. (DFPA/JF) ♦

[www.hauck-aufhaeuser.de](http://www.hauck-aufhaeuser.de)

## Netfonds-Zahlen: „Solide Basis für Investitionen in weiteres Wachstum“

Der Finanzdienstleister **Netfonds** hat attestierte Geschäftszahlen im Rahmen des Geschäftsberichts 2018 veröffentlicht. Der Brutto-Konzernumsatz erhöhte sich um 8,9 Prozent auf 93,6 Millionen Euro (2017: 86,0 Millionen Euro), während der Netto-Konzernumsatz um 17,9 Prozent auf 20,2 Millionen Euro stieg (2017: 17,1 Millionen Euro). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) lag mit 1,4 Millionen Euro infolge erhöhter Investitionen in den Aufbau der Digitalplattform finfire unter dem Vorjahr (2,6 Millionen Euro). Bereinigt um einmalige IT-Investitionen stieg das EBITDA auf 3,4 Millionen Euro. Infolge der vollständigen Einbringung der Konzerngesellschaften **NFS Netfonds Financial Services, NFS Capital** sowie **NFS Hamburger Vermögen** und der damit verbundenen Erhöhung der Gesellschaftsanteile auf je 100 Prozent verdoppelte sich das Eigenkapital auf 11,5 Millionen Euro (31. Dezember 2017: 5,8 Millionen Euro). **Die Eigenkapitalquote erhöhte sich von 22,3 auf 27,7 Prozent.** Erneut trugen die beiden Wachstumssegmente „Regulatory“ und „Technology“ überdurchschnittlich zum allgemeinen Wachstum im Konzern bei. Vor allem die Nachfrage im Bereich Haftungs-



Karsten Dümmler

dach zog im zweiten Halbjahr laut Unternehmen weiter an. Gleichzeitig stieg die Nachfrage nach den marga-starken finfire-Services im Bereich der Abwicklungstechnologien für Vermögensverwaltungen und das Portfolio Management sowie im Versicherungsgeschäft. **Für das laufende Geschäftsjahr 2019 geht der Vorstand von einem organischen Wachstum von rund zwölf bis 18 Prozent und somit einem Brutto-Konzernumsatz zwischen 105 und 110 Millionen Euro aus.** Der Netto-Konzernumsatz wird im Bereich zwischen 23,0 und 24,5 Millionen Euro erwartet. Beim EBITDA rechnet der Vorstand mit einem Zielwert zwischen 1,8 bis 2,3 Millionen Euro. Mit dem vollständigen Ausrollen der finfire-Plattform im weiteren Jahresverlauf erweitert Netfonds sein Geschäftsmodell um den Bereich „Software as a Service“ für Banken, Versicherungs- und Finanzvertriebe. **Karsten Dümmler**, Vorstandsvorsitzender von Netfonds. „Die uns zur Verfügung stehenden Mittel werden wir im laufenden Geschäftsjahr gezielt dafür einsetzen, um unser Wachstum weiter zu forcieren. Dabei befinden sich auch anorganische Wachstumsschritte in unserem Fokus.“ (DFPA/MB) ♦

[www.netfonds.de](http://www.netfonds.de)

**Franz Führer**, Spezialist für europäische Small & Mid Caps, wurde zum neuen Partner des Frankfurter Asset Managers Lupus alpha ernannt. Er ist seit 2001 im Portfolio Management von Lupus alpha tätig und verantwortet dort die Performance des „Lupus alpha All Opportunities“. Die Ernennung von Führer erfolgt im Rahmen des partnerschaftlichen Unternehmenskonzepts, dessen Ziel darin liegt, Top-Leistungsträger auf Partnerebene in die Unternehmensentwicklung einzubinden. ♦



Franz Führer



Marco Onischsenko

**Marco Onischsenko** wurde zum Vorstandsvorsitzenden der Kapitalverwaltungsgesellschaft IPConcept (Luxemburg) berufen. Onischsenko ist seit 2004 bei der IPConcept (Luxemburg) in leitender Funktion für das Risikomanagement, Bewertung und die Systeminfrastruktur zuständig. Onischsenko wird im Vorstand unter anderem das Risikomanagement und Compliance verantworten. ♦

**Dr. Ignace Van Meenen** ist in den Vorstand des Hamburger Asset- und Investment Managers MPC Capital berufen worden. Er wird sich in der MPC Capital-Gruppe als Chief Sales Officer (CSO) auf die Wachstumsstrategien in den Geschäftsbereichen Real Estate und Infrastructure konzentrieren. Zuletzt war Van Meenen CEO der Rickmers Gruppe in Hamburg. ♦



Dr. Ignace Van Meenen

# IHR KAPITAL WILL HOCH HINAUS!



**DNL**  
Beratungsagentur  
GmbH & Co.KG

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



**DNL**  
REAL INVEST

...FÜR INVESTITIONEN  
IN US-VERMÖGENSANLAGEN



KONZEPTION  
&  
VERTRIEB

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

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



[WWW.DNL-INVEST.COM](http://WWW.DNL-INVEST.COM)



## Anleihen

### „Hochzinsanleihen sind wie Pilze - manche giftig, manche harmlos“

Sowohl in den USA als auch in Europa ist die Wirtschaft zuletzt stärker gewachsen als erwartet, doch unter europäischen Unternehmen trübt sich das Geschäftsklima in diesem Frühjahr weiter ein. **Aus Sicht eines Anlegers in Hochzinsanleihen muss ein schwächeres Wirtschaftswachstum aber nicht unbedingt eine schlechte Sache sein**, meint **Dr. Ulrich Gerhard**, Fondsmanager bei **Insight Investment** (einer Gesellschaft von BNY Mellon IM) in einem Marktcommentar. „Wir mögen es sogar, wenn die Wirtschaft langsamer wächst, denn das hält die Manager von schlechten Entscheidungen ab. Sie werden vorsichtiger und lassen sowohl bei der Kreditaufnahme als auch bei ihren Ausgaben mehr Umsicht walten. Ebenso gibt es allerdings Firmen, die Wachstum unbedingt brauchen. Diese sollte man meiden“, so Gerhard. **Der Fondsmanager vergleicht Hochzinsanleihen mit Pilzen - manche sind giftig, manche harmlos, und die Kunst bestehe darin, die genießbaren auszuwählen.** Auch das Verfallsdatum sei für beide wichtig. **Im schwierigen Marktum-**

**feld Ende 2018 hätten Anleger mit kurzlaufenden High-Yield-Bonds mehr Geld verdient als mit Hochzinsanleihen längerer Laufzeit.** „In den letzten beiden Jahren hätte man praktisch jeden Pilz sammeln können. Die Nachfrage nach High Yield war so hoch, dass Unternehmen ohne Probleme auch giftige Emissionen loswurden. Heute ist der Markt ein anderer: Wenn man sich für die falsche Anleihe entscheidet, kann sich dies katastrophal auswirken“, sagt Gerhard. Bei kurzlaufenden Hochzinsanleihen zahle es sich nach seiner Erfahrung aus, mutig zu sein und nicht zu sehr auf den Vergleichsindex zu schielen. Wenn er von einer Branche nicht überzeugt sei, mache er einen Bogen darum. **Aktuell präferiert er Unternehmen aus der Telekommunikation sowie einzelne Adressen im Energiebereich.** Innerhalb des Bonitätsspektrums unterhalb der Investmentgrade bevorzugt Gerhard Emissionen mit einem B-Rating - im Vergleich zu Anleihen mit BBB-Rating, die seiner Meinung nach übermäßig gehebelt sind. (DFPA/TH) ♦ [www.bnymellonim.com](http://www.bnymellonim.com)

## Immobilien Deutschland

### „Investoren setzen weiter auf Logistikimmobilien“

Der Markt für Logistikimmobilien profitiert auch in den ersten drei Monaten 2019 von einer weiterhin guten Konjunkturlage, einem voraussichtlich noch länger anhaltenden niedrigen Zinsniveau sowie einer hohen Marktliquidität. Das geht aus einem Marktbericht des auf Logistikimmobilien spezialisierten Investmenthauses **LIP Invest** hervor. **Nach zwei außergewöhnlich starken Jahren fällt der Jahresauftakt in 2019 allerdings etwas moderater aus.** Das geringere Transaktionsvolumen im Vergleich zu den beiden Vorjahreszeiträumen ist insbesondere auf den Rückgang großer Portfolio-Deals zurückzuführen. **Die hohe Anzahl aktuell am Markt angebotener Objekte lässt für das kommende Quartal wieder steigende Umsätze erwarten.** **Bodo Hollung**, Geschäftsführer von LIP: „Investoren setzen weiter auf Logistikimmobilien, gerade die attraktive Ausschüttungsrendite und die geringe Volatilität der Renditen locken inzwischen auch viele

**konservative Anleger in diese Assetklasse.** Zum Jahresauftakt wurden ungefähr 1,3 Milliarden Euro in Logistikimmobilien auf dem deutschen Markt investiert, damit rund 500 Millionen weniger als in ersten Quartal 2018. Die anhaltend hohe Nachfrage nach Logistikimmobilien hat zu einem weiteren Rückgang der Renditen geführt. Die Bruttospitzenrendite liegt mittlerweile bei 4,50 Prozent für Neubauten an Top-Standorten. Die Aktivitäten auf dem Vermietungsmarkt fielen im ersten Quartal 2019 relativ verhalten aus, da nur wenige Bestandsflächen zur Vermietung frei waren und auch kaum spekulativ gebaute Flächen am Markt verfügbar waren. **Der Nachfrageüberhang hat inzwischen zu deutlichen Mietsteigerungen geführt.** „Geringe Leerstände und eine weiter eingeschränkte Flächenverfügbarkeit für Neubauten werden auch künftig einen bisher nicht gekannten Druck auf die Mieten ausüben“, so Hollung. (DFPA/JF) ♦ [www.lip-invest.com](http://www.lip-invest.com)

## Private Equity

### Beteiligungskapital: Stimmungsdämpfer zum Jahresauftakt

Die Stimmung auf dem deutschen Beteiligungskapitalmarkt lässt auch nach dem Jahreswechsel weiter nach: Der Geschäftsklimaindex des „German Private Equity Barometers“, das die KfW gemeinsam mit dem **Bundesverband deutscher Kapitalgesellschaften (BVK)** berechnet, sinkt im ersten Quartal 2019 um 3,1 Zähler auf 64,7 Saldenpunkte. **Dabei werden sowohl die aktuelle Geschäftslage als auch die Geschäftserwartung pessimistischer bewertet.** Auf

dem Venture-Capital (VC)-Markt kann das Geschäftsklima seinen Rekordwert aus dem Schlussquartal des Vorjahres nicht halten und kühlt sich zum Jahresbeginn um 12,6 Zähler auf 66,7 Saldenpunkte ab. **Die VC-Investoren korrigieren sowohl ihre aktuelle Geschäftslage als auch ihre Geschäftserwartung nach unten.** Das VC-Marktumfeld zeigt sich allerdings weiterhin stark. Das Fundraising-Klima steigt auf ein neues Hoch und topt den bisherigen Bestwert

## Immobilien Deutschland

### Marktvolumen investimentrelevanter Hotels mit neuem Rekordwert

Im Jahr 2018 erreichte das Marktvolumen investimentrelevanter Hotels in Deutschland mit 57,5 Milliarden Euro erneut einen Rekordwert. Wie der Asset Manager **Union Investment** und das Marktforschungsinstitut **Bulwiengesa** in einer aktuellen Analyse ermittelten, ist der Marktwert damit gegenüber 2017 (52,6 Milliarden Euro) um rund 9,5 Prozent gestiegen. **Der erneut starke Wertzuwachs (Vorjahr: plus 5,1 Prozent) resultiert aus dem anhaltend hohen Neubauvolumen neuer Hotelflächen sowie aus einer Wertsteigerung im Bestand, da sich die wirtschaftliche Situation vieler Hotels 2018 erneut verbessert habe.** Dem Volumenwachstum des institutionellen Hotelmarktes steht im Jahr 2018 ein rückläufiges Transaktionsvolumen von rund vier Milliarden Euro (2017:

rund 4,2 Milliarden Euro) gegenüber. **Wurden im Vorjahr rund 8,0 Prozent des berechneten Marktvolumens gehandelt, beläuft sich der Anteil im Jahr 2018 auf 7,0 Prozent.** „Das Angebot bleibt knapp, vor allem weil sich vergleichsweise wenig Bestandhalter von ihren Objekten trennen. Da das Renditeniveau in vielen anderen Assetklassen weiterhin sehr niedrig ist, weichen zudem immer mehr Investoren auf Hotels aus. Aufgrund der hohen Nachfrage nimmt auch die Renditekompression im Hotelmarkt weiter zu“, sagt **Martin Schaller**, Leiter Asset Management Hospitality bei Union Investment Real Estate. **Für 2019 erwarten Union Investment und Bulwiengesa ein weiteres Wachstum des institutionellen Hotelmarktes um circa sieben Prozent.** (DFPA/JF) ♦ [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

## Aktien international

### „US-Wahlen geben globalen Aktien weiteren Auftrieb“

Der mittelfristige Ausblick an den Aktienmärkten wird der Fondsgesellschaft **Columbia Threadneedle Investments** zufolge von einem Thema dominiert: den US-Wahlen 2020 und der Fokussierung von Präsident Trump darauf, ein günstiges Konjunkturmilieu für seine Wiederwahlkampagne zu schaffen. **Vor diesem Hintergrund werde der Präsident alles tun, um eine durch Handelsspannungen und schwache Unternehmensinvestitionen verschärfte Konjunkturabschwächung in den USA zu verhindern.** „Angesichts des großen Haushaltsdefizits und des Verlusts seiner Kontrolle über den Kongress wird er Mühe haben, weitere Konjunkturimpulse durchzusetzen“, sagt **William Davies**, globaler Aktien-Chef bei Columbia Threadneedle. „Eine wesentlich freiere Hand hat er aber bei den Handelsgesprächen mit China. Meiner Meinung nach wird er auf diesem Weg versuchen, die US-Wirtschaft zu stimulieren.“ **Obwohl der aktuelle Konjunkturzyklus in den USA theoretisch bald zu Ende gehen müsste, ist ein Abschwung in den nächsten**

**Jahren nach Ansicht von Columbia Threadneedle nicht die wahrscheinlichste Entwicklung** - und zwar aufgrund der mit der Wiederwahl



William Davies

verbundenen Erfordernisse. „Wahrscheinlicher ist vielmehr, dass die US-Wirtschaft nach der jüngsten leichten Wachstumsverlangsamung bis zu den US-Wahlen Ende 2020 boomen wird“, sagt Davies. „Ein stärkerer Abschwung ist wohl nach den US-Wahlen wahrscheinlicher.“ **Gemäß dieser**

**Interpretation der Ereignisse erscheint es dem Experten plausibel, dass die Aktienmärkte ausgehend von ihren Tiefständen Ende 2018 haussierten, auch wenn die Erholung stärker ausfiel als von ihm erwartet.** „Doch selbst nach dieser Erholung erscheinen die großen Aktienmärkte zurzeit nicht hoch bewertet.“ **Da sich die Weltwirtschaft dem Ende dieses Zyklus nähert, sollten Anleger allerdings mit allmählich sinkenden Notierungen an den Aktienmärkten rechnen.** „Denn wenn der Zyklus schließlich seinen Höhepunkt überschreitet, dürften die Gewinne sinken“, so Davies. (DFPA/MB) ♦ [www.columbiathredneedle.com](http://www.columbiathredneedle.com)

**von einigen Beobachtern postuliert, ungebremst in eine Blase hineinläuft.** Dazu passt auch, dass wir offenbar den Höhepunkt beim Preisniveau erreicht haben. **Mit Blick auf die Zukunft der Branche gilt es nun insbesondere, das gute Fundraising-Umfeld zu nutzen und neue Mittel für die Investitionen der Zukunft zu sichern.** Denn die Nachfrage nach Beteiligungskapital durch Unternehmen jeglicher Größe ist ungebremst.“ (DFPA/JF) ♦ [www.bvkap.de](http://www.bvkap.de)

## Zusatzangebote im Internet sichern Zukunft von Versicherungen

**BearingPoint.**

Versicherer müssen ihr Angebots- und Serviceportfolio im Internet erweitern, um gegen die zunehmende Konkurrenz durch Start-ups in der Versicherungsbranche - sogenannte Insurtechs - und Internetriesen wie Google zu bestehen. Das zeigt eine Studie der Management- und Technologieberatung **Bearingpoint**. „Versicherer müssen ihre Kundenbeziehungen personalisieren und sich als Anbieter eines digitalen Netzwerks positionieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Versicherungen, die jetzt nicht digital umdenken, werden in zehn Jahren vom Markt verschwunden sein. Nur wer Drittanbieter ins Boot holt, kann gegen innovative Insurtechs und die großen Player wie Google und Amazon bestehen“, sagt **Matthias Höhne**, Partner und globaler Leiter Insurance bei Bearingpoint. Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis gebe es bereits jetzt: So hat zum Beispiel die Versicherungsgruppe Huk-Coburg ein Netz aus Autowerkstätten aufgebaut, über das Kunden Unfallreparaturen oder Reifenwechsel buchen können. Die „My Healt“-App der Allianz unterstützt unter anderem bei der Krankenhaussuche. **Schlüssel zum Erfolg sei jeweils ein hybrides Geschäftsmodell der Versicherer. Grundsatz eines solchen Hybridmodells sei die Kombination aus traditionellem Geschäft der Versicherungen und dem eines digitalen Plattformanbieters.** Die Plattform vermittele dabei Versicherungs- und Nichtversicherungsprodukte gleichermaßen. Solche Produkte könnten beispielsweise eine Gesundheitsberatung über Chats, die Lieferung von Medikamenten oder der Zugriff auf eine digitale Gesundheitsakte sein. Plattformen im Internet hätten dabei den Vorteil, dass sich die Angebote mit den Daten der Nutzer personalisieren lassen. „Ziel sollte es sein, das Geschäftsmodell von einer linearen Wertschöpfungskette hin zu einem Sternmodell zu transformieren, das den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Dazu müssen Versicherungen radikal umstrukturieren und auf Technologien wie künstliche Intelligenz setzen. Wer sich jetzt nicht neu erfindet, ist in der digitalen Welt chancenlos“, sagt **Giovanni Zucchel-**

li, Partner bei Bearingpoint. Vorbild könnte eine Anwendung aus China sein: Die Versicherungsgesellschaft **Ping An** bietet dort die digitale Gesundheitsplattform „Good Doctor“ an. **Gemeinsam mit mehr als 14.000 Partnern, darunter Krankenhäuser und Apotheken, hat Ping An ein Gesundheitsökosystem aufgebaut.** Über die Plattform lassen sich zum Beispiel Arzttermine buchen. Das Angebot habe über 200 Millionen Nutzer. (DFPA/MB) ♦

[www.bearingpoint.com](http://www.bearingpoint.com)



## Profitabilität bleibt Kernproblem europäischer Banken

Der europäische Bankensektor kämpfte auch im Geschäftsjahr 2018 mit strukturellen Ertragsproblemen. **Zwar konnten Europas 50 Topinstitute ihre Eigenkapitalrenditen nach Steuern in Summe von 6,6 Prozent (2017) auf 7,2 Prozent (2018) steigern. Dennoch verharrt die Rentabilität der Geldhäuser insgesamt auf einem tiefen Niveau und liegt auch mehr als zehn Jahre nach der Finanzkrise immer noch unter den Anforderungen des Kapitalmarkts. Das sind Ergebnisse der „European Banking Study 2019“ (EBS) der Strategie- und Managementberatung zeb.** Den meisten großen europäischen Instituten gelang es weder, nachhaltige operative Ertragssteigerungen zu realisieren, noch ihre Kostenbasis im erforderlichen Umfang zu entlasten. Zudem zeige ein Blick nach vorn, dass sich die Wettbewerbssituation für europäische Banken weiter verschärfen wird, was sich im Markteintritt neuer Anbieter aus dem Fin- und Big-Tech-Segment sowie in der zunehmenden Akzeptanz für neue, nicht bankspezifische Produkte und Services manifestieren wird. **So erstaune auch nicht, dass sich gerade diejenigen Banken in Europa besonders gut entwickelt haben, die ihre Geschäftsmodelle frühzeitig digitalisiert haben. Ihre Profitabilität lag im Jahr 2018 mit 9,2 Prozent nach Steuern nicht nur über dem Durchschnitt der größten Kreditinstitute Europas, sondern auch über den Anforderungen des Kapitalmarkts - sie seien deshalb digitale Vorreiter und Wegweiser für die gesamte Branche. Die de-**

**taillierte Analyse der derzeitigen Ergebnisse europäischer Banken zeige klare Defizite auf. Darüber hinaus wird in der aktuellen Studie auch ein Blick in die Zukunft geworfen.** Verschiedene Konjunkturszenarien berücksichtigten dabei nicht nur die zukünftige Regularien, sondern auch die weltweite wirtschaftliche Ungewissheit und deren Implikationen für Banken. Im wahrscheinlichsten Szenario werden die Banken 2023 schlechter kapitalisiert und weniger profitabel sein als heute, sofern kein deutlicher Umbau des Geschäftsmodells gelinge. Damit verstärkte sich das Kernproblem weiter. **Denn ohne deutliche Ertragssteigerungen bei gleichzeitigen Kostensenkungen werden sie ihre Gewinnlücke nicht schließen können. Aus diesem Grund befasst sich die aktuelle „EBS“ umfassend mit dem Themenkomplex Digitalisierung und deren Beitrag zu profitablen Geschäftsmodellen.** Dabei stellten die Studienautoren fest, dass Banken, die sich bereits früh und sehr aktiv mit dem Thema Digitalisierung auseinandergesetzt haben (Pioneers), in der Regel eine deutlich höhere finanzielle Performance in allen relevanten Bankkennzahlen vorweisen. Zudem lag ihre Kapitalmarktperformance deutlich über dem Durchschnitt der 50 untersuchten europäischen Banken. Unter diesen digitalen Vorreitern finden sich zumeist stark privatkundenfokussierte Banken und weniger komplexe Universalbanken. (DFPA/MB) ♦

[www.zeb.de](http://www.zeb.de)



## Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland und Großbritannien sinken deutlich

Trotz des anstehenden Brexits setzen ausländische Unternehmen weiter auf den Standort Großbritannien: **Mit insgesamt 1.054 Investitionsprojekten von ausländischen Unternehmen belegte Großbritannien im Jahr 2018 erneut den ersten Platz im europäischen Standortvergleich; im Vergleich zum Vorjahr sank die Zahl der Investitionen allerdings um 13 Prozent.** Ebenfalls einen Rückgang von 13 Prozent verzeichnete der Investitionsstandort Deutschland: Nach 1.124 Projekten im Vorjahr wurden 2018 in Deutschland 973 Investitionsprojekte gezählt - der erste Rückgang seit Beginn der Erhebung im Jahr 2005. Das geht aus einer Studie der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft **EY (Ernst & Young)** hervor. In der Studie wird die Attraktivität des Wirtschaftsraums Europa untersucht sowie die tatsächliche Anzahl der Investitionsprojekte ausländischer Unternehmen in Europa ausgewertet. Im europäischen Investitionsranking fällt Deutschland vom zweiten auf den dritten Rang hinter Frankreich, das einen Anstieg der Investitionen um ein Prozent auf 1.027 verzeich-

nete. **Während US-Unternehmen dem Standort Deutschland 2018 treu blieben - die Zahl der Investitionen stieg um drei Prozent auf 220 - führten britische und chinesische Unternehmen jeweils zwölf Prozent weniger Projekte durch als im Vorjahr.** „Das die ausländischen Investitionen in Deutschland sinken, ist ein Warnsignal - Deutschland ist nicht mehr der Wachstumsmotor der europäischen Wirtschaft“, sagt **Hubert Barth**, Vorsitzender der Geschäftsführung von EY in Deutschland. „Mit einem Wirtschaftswachstum von 1,4 Prozent belegte Deutschland im vergangenen Jahr nur Rang 24 unter den 28 EU-Mitgliedstaaten. Und auch für 2019 sind die Aussichten alles andere als rosig. Wir brauchen dringend wieder eine positive Dynamik und neue Wachstumsimpulse.“ Ausländische Unternehmen, die in Deutschland aktiv sind, äußern sich zunehmend kritisch zur deutschen Standortpolitik: Der Anteil der negativen Bewertungen steigt im Vergleich zum Vorjahr von 22 auf 37 Prozent. Ohne Einschränkung positiv äußern sich nur noch elf Prozent - im Vorjahr waren es 25 Prozent. Anhaltend gute Noten gibt es allerdings für wichtige Standortfaktoren wie die Transportinfrastruktur und die Stabilität des politischen und rechtlichen Umfelds, die jeweils von mehr als 80 Prozent der Befragten positiv bewertet werden. **Deutsche Unternehmen führten im vergangenen Jahr 695 Investitionen im europäischen Ausland durch - ein neuer Rekord. Damit waren deutsche Firmen erneut die zweitwichtigsten Investoren in Europa - hinter US-Konzernen, die ihr Engagement in Europa um drei Prozent auf 1.418 Projekte steigerten.** Hauptinvestitionsziele deutscher Unternehmen im Ausland waren im vergangenen Jahr Frankreich (187 Projekte, plus 26 Prozent), Großbritannien (71 Projekte, minus 30 Prozent) und Polen (54 Projekte, plus 74 Prozent). Rückläufig waren die Investitionen in der Türkei (minus 14 Prozent), in Österreich (plus 20 Prozent) und in Russland (minus 14 Prozent). **Ein auf den ersten Blick überraschendes Ergebnis ist das gute Abschneiden des Standorts Großbritannien. Angesichts des bevorstehenden Brexits wurde dort ein Einbruch der Investitionen erwartet, der bislang allerdings ausgeblieben ist. Trotz eines Rückgangs der Investitionen konnte Großbritannien seine Position als Investitionsstandort Nummer Eins in Europa behaupten - vor allem aufgrund der US-Unternehmen, die ihr Engagement in Großbritannien steigerten und drei Prozent mehr Projekte durchführten als 2017. Deutlich zurückgehalten haben sich hingegen deutsche Unternehmen, die mit 71 Investitionen in Großbritannien zwar weiterhin die zweitgrößte Investorengruppe hinter US-Unternehmen bilden - die Zahl der Projekte lag damit allerdings um 30 Prozent niedriger als im Vorjahr.** (DFPA/JF) ♦

[www.ey.com](http://www.ey.com)

## 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](mailto:redaktion@exxecnews.de)  
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)  
Verantwortlich für diese Ausgabe:  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)  
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)  
Autoren: Holger Beitz, Klaus Rottler  
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)  
Anzeigen: Ines Fengler  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf  
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 01. Juli 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



## Lebensversicherung

## Neuaufrichtung der PrismaLife: nachhaltiger Vermögensaufbau aus Liechtenstein

Auf der stabilen Basis des Versicherungsbestands und der bewussten Positionierung im Bereich der Nettopolices haben wir 2019 ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte aufgeschlagen. Gemeinsam mit dem Verwaltungsrat hat die Geschäftsleitung die PrismaLife auf neue Zielgruppen und Vertriebswege ausgerichtet. Die neue PrismaLife ist nachhaltig, international und weiterhin auf ihr Kerngeschäft Nettotarife konzentriert. Der Relaunch unseres Markenauftritts mit neuem Logo und neuer Farbgebung spiegelt diese Strategie. Die Neuaufrichtung steht auf dem Fundament eines erfolgreichen Geschäftsjahrs: Der Jahresüberschuss von 5,3 Millionen Euro ist 6,7 Prozent höher als im Vorjahr, wesentliche Wachstumstreiber waren die Nettotarife. Ihr Anteil am Neugeschäft 2018 ist auf 75 Prozent gestiegen (2017: 66 Prozent, 2016: 50 Prozent). Die Solvabilität haben wir auf 130 Prozent gesteigert, zum Ende des zweiten Quartals 2019 erwarten wir einen weiteren Anstieg auf mehr als 140 Prozent.

## Responsible Finance

Als verantwortungsbewusste Vorsorgespezialistin in Liechtenstein bieten wir Vermögensaufbau über Generationen hinweg. In einer sich wandelnden (Finanz-) Welt wird das Thema nachhaltiges Investieren für immer mehr Anleger relevant. Laut „FNG – Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2018“ wurden 2018 in Deutschland, Österreich und der Schweiz 280,6 Milliarden Euro nachhaltig investiert, von institutionellen



Holger Beitz  
CEO der PrismaLife AG,  
Ruggell (Liechtenstein)  
[www.linkedin.com/in/holger-beitz-94aa7982](http://www.linkedin.com/in/holger-beitz-94aa7982)

Investoren, aber auch immer mehr von Privatanlegern. Investments nach ESG-Faktoren (Environment, Social, Governance) sind mehr als reine Philanthropie. Sie fußen auf der Bewertung der Renditeaussichten und berücksichtigen beispielsweise regulatorische Rahmenbedingungen wie etwa das Erneuerbare-Energien-Gesetz in Deutschland, das Pariser Abkommen zum Klimaschutz und die Ziele für nachhaltige Entwicklung der UNO. Mit einem Anlagevolumen von mehr als einer Milliarde Euro liegt einer der wesentlichen Hebel für nachhaltiges Management bei der PrismaLife in der Kapitalanlage. Wir haben sie deshalb konsequent nach ESG-Kriterien neu ausgerichtet und bieten entsprechende Investmentstrategien und -fonds für unsere Kunden an. Ziel war und ist es, ohne Nachteile für Rendite, Sicherheit und Liquidität einen möglichst hohen ESG-Standard zu erreichen. Das ist uns gelungen: Bereits 2018 erreichte der Deckungsstock einen ESG-Score von 73,4 Prozent, der zum Ende des

ersten Quartals 2019 auf 75,2 Prozent anstieg. Weitere Optimierungen nach ESG-Kriterien setzen wir zurzeit um. Bereits jetzt umfasst die Fondspalette für unsere Kunden neben exklusiven Strategieportfolios, kostengünstigen ETF und sicherheitsorientierten Renten-, Geldmarkt und Garantiefonds rund 50 ausgewählte Aktienfonds unterschiedlicher Ausrichtung und elf explizite Nachhaltigkeitsfonds.

## Bewusstsein für Nachhaltigkeit

Unternehmerische Verantwortung erstreckt sich für uns auf viele Bereiche: die Ausrichtung auf nachhaltige Produkte, die Auswahl von Produktpartnern unter nachhaltigen Gesichtspunkten, den eigenen Umgang mit Ressourcen, die Gestaltung einer wertschätzenden Führungskultur mit einer transparenten und in den operativen Prozessen festverankerten Governance und natürlich auch das gesellschaftliche Engagement. Das Team der PrismaLife hat die neue Unternehmenskultur intensiv mit erarbeitet und die Ausrichtung nach ökologischen und sozialen Aspekten sowie einer verantwortlichen Unternehmensführung auch intern umgesetzt. An unserem Standort Liechtenstein wollen wir uns stärker für Bildung engagieren und suchen dazu unter anderem die Kooperation mit der Universität Liechtenstein.

## Standortvorteile nutzen

Die neue PrismaLife nutzt ihren Standortvorteil auch für eine stärkere Internationalisierung ihres Angebots: Von Liechtenstein aus haben wir Zugriff auf die EU-Märkte, unter anderem mit unserer starken Position in Deutschland.

Wir sind aber auch in der Lage, in der Schweiz und den anderen EFTA-Staaten Produkte anzubieten. Dabei zielen wir insbesondere auf mobile Arbeitnehmer. Fach- oder Führungskräfte international tätiger Unternehmen benötigen für ihre Entsendung an ausländische Niederlassungen oder Zweigstellen flexible Produkte für den Vermögensaufbau. In der Produktfamilie „Prisma FlexInvest“ bieten wir dieser Zielgruppe dafür die passende Lösung. Zunächst in Österreich und der Schweiz – weitere Länder folgen im nächsten Jahr. Die kapitalkräftigen Anleger profitieren von den Standortvorteilen des Finanzplatzes Liechtenstein mit seinem stabilen Triple-A-Rating und der Landeswährung Schweizer Franken. Damit Anleger ihr Vermögen sicher und noch nachhaltiger investieren können, plant die PrismaLife eine verstärkte Zusammenarbeit mit liechtensteinischen Banken bei der Gestaltung passender Anlagestrategien und der Verwaltung der Portfolios. Im Sinne unserer Kunden werden die nachhaltige Ausrichtung und die Internationalisierung unsere strategische Entwicklung der nächsten Jahre auch weiterhin bestimmen. ♦

## Das ist PrismaLife:

Die PrismaLife AG ist die führende liechtensteinische Lebensversicherung mit Sitz in Ruggell. Als Spezialist für Nettopolices setzt das Unternehmen auf eine Trennung von Produkt und Vergütung. Die Gesellschaft verwaltet Kundengelder in Höhe von rund 1,1 Milliarden Euro. Die Kapitalanlagen im Deckungsstock sind nachhaltig ausgerichtet. Auch für die Kunden bietet PrismaLife zahlreiche Fondslösungen mit nachhaltiger Ausrichtung an. [www.prismalife.com](http://www.prismalife.com)

## Real Assets Investment Kongress 2019

12. September Hafen-Klub Hamburg



## Kongress-Themen (Änderungen aus aktuellen Gründen möglich)

## Podiumsdiskussion I

Bieten „Hucke-Pack“-Beteiligungen (Private unterbeteiligen sich an institutionellen Investitionen) besondere Anlagechancen oder eher nicht?

## Referat I

Hat die Branche ein „weißes“ Image durch die Regulierungen erhalten?

## Referate II (A und B)

Zusammenarbeit zwischen Vertrieben und Anlageanbietern.

Kooperation/Konfrontation?

Wer verlangt was von wem?

A) Aus Sicht des Vertriebes

B) Aus Sicht der Anbieter

## Podiumsdiskussion II

Leistungsbilanzen.

Conditio sine qua non oder nicht mehr notwendig?

## Referat III

Vermögensanlagen vs. AIF.

Kann der Vertrieb mit den unterschiedlichen Regulierungen leben?

## Referat IV

Publikationen der KVGen und Vermögensanlage-Anbieter.

Wie sind die Inhalte hilfreich für Anleger und Berater zu gestalten?

## Referat V

Dilemma Plausibilitätsprüfungen von Anlageofferten.

Wie kann der Berater diese Forderung erfüllen, wenn Emittent und BaFin es nicht schaffen?

## Podiumsdiskussion III

Anlageberater/Anlagevermittler

Stirbt der Beruf aus? Wie steuert die Branche dagegen?

## Beginn: 12:30 bis 18:15 Uhr, danach Buffet

Begrenzte Teilnehmerzahl.

Bitte reservieren Sie rechtzeitig.

Keine Teilnahmegebühr für PROBERATER-Partner, für andere Teilnehmer 290,- Euro (inkl. MwSt.)



Den Leitvortrag hält Professor Dr. Thomas Straubhaar mit dem Thema: Die Stunde der Optimisten

Das neue Buch von Professor Dr. Straubhaar