

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Umfrage

Unternehmen begrüßen gesetzliche Neuerungen zum **Anlegerschutz bei Sachwertinvestments**.

Marktstudie

Überdurchschnittlich positive Entwicklung bei **großen Vermögensverwaltern**.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Vertriebsstart für neuen Publikums-AIF der **ILG-Gruppe**.

Investmentfonds

Vermögensmanager **Giesbrecht & Golombek** bringt Mischfonds auf den Markt.

Ehrke & Lübberstedt setzt mit Aktienfonds auf den digitalen Wandel.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

JDC Group steigert Umsatz und Ergebnis weiter.

Maklerpool **germanBroker.net** mit zweistelliger Umsatzsteigerung.

PEH-Gruppe meldet gute Geschäftsentwicklung.

Lageberichte

Derigo, HKA und KGAL

Karriere

Neue Aufgaben für **Dr. Claus Mischler, Oliver Priggemeyer** und **Dr. Oliver Willmes**.

Märkte – Seite 6

Deutsche Finanzinstitute

CFS-Index: Investitionsvolumen sinkt, Erträge steigen.

Europäische Einzelhandelsimmobilien

Großbritannien wieder vor Deutschland analysiert der Immobilienberater **JLL**.

Edelmetalle/Gold

Gute Zeiten für Gold sieht **Merck Finck Privatbankiers:** „Fallende Realzinsen zünden Preisfeuerwerk“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Vermögenspreise weiterhin oberhalb der Verbraucherpreise, so merkt das Finanzdienstleistungsinstitut **Flossbach von Storch** an.

Umfrage des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) zu Versicherungsunternehmen: Kundenzufriedenheit oft hoch.

„Investor Survey“ des **BAI:** Alternative Investments sind elementarerer Portfoliobaustein der deutschen Altersvorsorge.

Deutschlands Finanzplaner laut Berufsverband EFPA im europäischen Vergleich sehr gut ausgebildet.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Karsten Kühlings**, Leiter Investmentfonds und Research der **GLS Bank**, über die Pläne der Europäischen Union für eine nachhaltige Finanzwirtschaft.

*** TOP STORIES

Umfrage

Unternehmen begrüßen gesetzliche Neuerungen zum Anlegerschutz

Das Bundesfinanzministerium und das Bundesjustizministerium haben sich, nicht zuletzt aufgrund der Insolvenz des Anbieters von Container-Investments P&R im Frühjahr 2018, auf ein Maßnahmenpaket zur Stärkung des Anlegerschutzes verständigt. Dabei soll die Überwachung von Finanzprodukten wie auch von deren Vertrieb ausgebaut werden (EXXECNEWS berichtete in Ausgabe 18). EXXECNEWS hat betroffene Unternehmen um ihre Einschätzung der Pläne gebeten. Welche Auswirkungen sehen sie auf ihr Geschäftsmodell? Insbesondere die geplante „Mittelverwendungskontrolle bei Direktinvestments“ und das „Verbot von Blindpools bei Vermögensanlagen“ betrifft eine Reihe von Anbietern von Vermögensanlagen. Und die „Abschaffung der Registrierungsmöglichkeit bei geschlossenen Publikumsfonds gemäß § 44 KAGB“ betrifft einige der derzeit registrierten AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften. Die Anfrage konzentriert sich auf Unternehmen, bei denen die Auswirkungen auf das Geschäftsmodell absehbar sind.



Dr. Dirk Baldeweg, Geschäftsführer der **Buss Capital GmbH & Co. KG:** Grundsätzlich begrüßen wir eine Verbesserung des Anlegerschutzes. Viele der Punkte des vorgeschlagenen Maßnahmenpakets erscheinen hierfür

durchaus sinnvoll. Einige Maßnahmen wirken wesentlich durch den P&R-Fall beeinflusst und sind wenig überraschend. Hierzu gehört auch der Punkt der Mittelverwendungskontrolle bei Direktinvestments, bei denen der Anleger wirtschaftlicher Eigentümer der Vermögenswerte ist. Wir halten diesen Punkt definitiv für sinnvoll, können allerdings nicht einschätzen, wie relevant er in der Praxis wird. Bei den meisten Direktinvestitionen ist es schließlich bereits so, dass die Emittentin wirtschaftlicher Eigentümer der Vermögenswerte wird. Zudem muss man spezifisch zu P&R anmerken, dass der Schaden für Anleger bereits bei korrekter Umsetzung der bestehenden Regelungen deutlich abgemildert hätte werden können.

Bei dem bekanntgegebenen Maßnahmenpaket zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes handelt es sich um Maßnahmen, die zwischen dem Bundesministerium der Finanzen und dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz ausgearbeitet worden sind. Diese sind bisher nur Eckpunkte, die noch nicht in einem konkreten Gesetzespaket niedergeschrieben sind. Es ist daher

davon auszugehen, dass noch einige Monate vergehen, bis die entsprechenden Gesetzesänderungen beschlossen sind. Die Auswirkungen auf das Geschäftsmodell können daher zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschließend beurteilt werden.



Wolfgang J. Kunz, Manager Vertrieb der **DNL-Gruppe:** Ich bin von dem Maßnahmenpaket nicht wirklich überrascht. Dass Vermögensanlagen von der BaFin kritisch beobachtet werden, hat ja leider auch seine

Begründung. Spätestens seit P&R war damit zu rechnen, dass die Kontrollen und Vorgaben erschwert werden.

Da Vermögensanlagen beim Blindpool nicht wie unter den strengen Vorgaben eines geschlossenen Publikumsfonds stehen, ist das Risiko im Bereich der Vermögensanlagen vermutlich höher. Obwohl wir über die letzten Jahre feststellen konnten, dass einige Anbieter aus einem Blindpool-Konzept heraus ein exzellentes Portfolio entwickelten, haben leider sogenannte „Schwarze Schafe“ ihre Möglichkeiten mehr oder weniger ausgenutzt. Die Auswirkungen sind bislang unabsehbar, da unser langjähriger US-Geschäftspartner TSO Europe Funds Inc. sich ausschließlich auf Vermögensanlagen spezialisiert hat. Da das aktuelle Produkt „TSO Active Property II“ Ende September schließen muss,

Fortsetzung auf Seite 2

Ihr mehrfach
ausgezeichneter
Sachwertanbieter



Hamburger EmissionsHaus

HEH Hamburger EmissionsHaus AG
Große Elbstraße 14 | 22767 Hamburg

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

liegt es einzig am Initiator TSO, den Forderungen der geplanten Maßnahmen bei einer weiteren Vermögensanlage zu entsprechen.



Malte Thies, Geschäftsführer der **One Group GmbH**: Grundsätzlich begrüßen wir die Bemühungen des Gesetzgebers, Anlageprodukte im Sinne der Verbraucher stetig zu verbessern. Der grundsätzliche Vorstoß ist daher

nachvollziehbar und richtig. Gleichwohl sollte ein nächster Schritt mit Bedacht und unter Berücksichtigung der strukturellen Unterschiede der unterschiedlichen Investitionsvehikel vollzogen werden. Wir fühlen uns in der Gestaltung unserer Vermögensanlagen bestätigt, da wir viele der im Maßnahmenpaket genannten Punkte bereits umsetzen. So haben wir stets vollständige, gebilligte Verkaufsprospekte veröffentlicht und keinen relevanten Eigenvertrieb entwickelt. Für weitergehende Prüfungen der Rechnungslegung sind wir als Anbieter mit einem institutionellen Konzernhintergrund stets transparent. Die vom Gesetzgeber künftig zwingend erforderliche Mittelverwendungskontrolle setzen wir bereits freiwillig um. Das pauschal formulierte Verbot von Blindpool-Konstruktionen muss konkretisiert und relativiert werden. Unseres Erachtens nach gibt es unterschiedliche Arten und Qualitäten von Blindpools. Unsere Investments sind seit Jahren geprägt von klar definierten Investitionskriterien und der großen Projektpipeline unseres Mutterkonzerns. An dieser Stelle besteht also noch Diskussionsbedarf.



André Wreth, Geschäftsführer von **Solvium Capital**: Wir hoffen, dass die geplanten Maßnahmen mit Sachverstand und Augenmaß umgesetzt werden. Es war noch in keiner Branche oder Industrie zielführend, aufgrund

krimineller Verfehlungen einzelner Personen die Branche mit hunderten von Mitarbeitern überzuregulieren. Die Argumente gegen Blindpool-Konstruktionen überzeugen uns nicht. Es ist sehr gut möglich, dem Anleger ein detailliertes Bild eines Geschäftsmodells zu vermitteln. Dagegen überschätzt der Entwurf die Fähigkeit von Anlegern, konkrete Investitionsobjekte, Verträge und Vertrags-

partner bewerten zu können. Wir hoffen auf eine praktikable Abgrenzung. Es muss aber noch Spielraum für unternehmerische Entscheidungen im Sinne der Vermögensanlage geben. Die geplante Mittelverwendungskontrolle halten wir für sinnvoll. Wir legen schon jetzt freiwillig jährlich Rechenschaft ab über den Bestand an erworbenen Containern und Wechselkoffern und die daraus erzielten Einnahmen. Wir erwarten aber auch hier eine Lösung, bei der tatsächlich die Interessen der Anleger berücksichtigt werden und nicht eine Scheinsicherheit geschaffen wird. Gleichzeitig wünschen wir uns vom Gesetzgeber auch zu prüfen, wo weiterer Anpassungsbedarf im Bereich der Vermögensanlagen besteht. So halten wir eine grundsätzliche Diskussion über die starre Prospektgültigkeit von zwölf Monaten für angebracht.



Stefan Klaile, Vorstand der **Xolaris Service Kapitalverwaltungs-AG**: Im Großen und Ganzen sehen wir das Maßnahmenpaket als sehr positiv, da etliche Punkte die Transparenz bei Vermögensanlagen

erhöhen können. Immer alles unter den Mantel des Anlegerschutzes zu stellen, halte ich hingegen für nicht zielführend, da sich bereits in der Vergangenheit gezeigt hat, dass viele Maßnahmen nicht zu einer Erhöhung des Anlegerschutzes führen. Ebenso muss man sich im Klaren darüber sein, dass es nie einen vollständigen Anlegerschutz geben wird. Die Übertragung der Aufsicht über die Anlagevermittler auf die BaFin ist daher aus unserer Sicht auch kein geeignetes Mittel, um den Anlegerschutz zu stärken. Ganz im Gegenteil kann zukünftig versucht werden Vertrauen bei Anlegern aufzubauen, indem man kommuniziert, dass man von der BaFin beaufsichtigt ist und damit dem höchsten Anlegerschutz unterliegt. Dies alleine erhöht allerdings nicht die Beratungsqualität. Die Abschaffung der Registrierungsmöglichkeit für Kapitalverwaltungsgesellschaften werten wir allerdings als sehr positiv. Wir sind davon überzeugt, dass dies ein sinnvoller und wichtiger Schritt ist, um konsequent die Qualität der einzelnen Marktteilnehmer zu erhöhen. Allerdings erschließt sich mir nicht, warum diese Erhöhung des Regulierungsstandards ausschließlich Publikumsfonds betreffen soll. (AZ) ♦

Marktstudie

Überdurchschnittlich positive Entwicklung bei großen Vermögensverwaltern

Im Jahr 2017 konnten Vermögensverwalter ihre Provisionsüberschüsse deutlich steigern. Das ergibt die aktuell im fünften Jahr durchgeführte Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft App Audit, in der Ertrags-, Kosten- und Vergütungsstrukturen unabhängiger Vermögensverwalter analysiert werden. In die Studie wurden mehr als 200 Unternehmen einbezogen. Zusätzlich wurden die Ergebnisse in einen Mehrjahreskontext gestellt, der auch eine Analyse längerfristiger Trends ermöglicht.

Erstmalig untersucht die Studie auch, wie eine erneute Krise der Märkte sich auf die Finanzdienstleister auswirken könnte. Um diese näher zu ergründen, wurden im Rahmen der Studie verschiedene Stresstests simuliert. In deren Rahmen werden die Auswirkungen verschiedener Stressszenarien auf diverse Unternehmenskennzahlen analysiert. Für EXXECNEWS fasst Jürgen App, Geschäftsführer von App Audit, die wesentlichen Studienergebnisse zusammen:

Im Ergebnis konnten die Provisionsüberschüsse im betrachteten Jahr wieder deutlich gesteigert werden. Ersichtlich ist auch die fortgesetzte strukturell überdurchschnittlich positive Entwicklung der großen Marktteilnehmer bei den unabhängigen Vermögensverwaltern. Der Abstand zu den übrigen Vermögensverwaltern wurde in den letzten Jahren stetig größer. Möglicherweise ist dies ein Indiz, dass die seit Jahren beschworene, aber bisher noch nicht in nennenswertem Umfang eingetretene Marktkonsolidierung unter den Unternehmen demnächst tatsächlich ansteht. Konträr zu diesem generellen Trend gibt es allerdings auch bei kleineren



Jürgen App, Wirtschaftsprüfer
Geschäftsführer der App Audit GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Gensingen
juergen.app@app-audit.de

Marktteilnehmern einzelne sich sehr positiv entwickelnde Adressen. Dies lässt sich insbesondere auch an dem Personalaufwand je Mitarbeiter ablesen.

Provisionserträge

Die zehn führenden Vermögensverwalter erwirtschaften den überwiegenden Anteil der Provisionserträge.

Im Vergleich zum Vorjahr sind die Provisionsüberschüsse der auswertbaren Unternehmen insgesamt von rund 581 Millionen Euro auf 792 Millionen Euro, das heißt um rund 36 Prozent gestiegen. Zieht man für die Analyse den Markttrend der unabhängigen Vermögensverwalter auf Basis der Jahre 2007 bis 2017 und anhand der erzielten Provisionsüberschüsse heran, so zeigt sich, dass ein signifikantes Ertragswachstum im Zeitablauf überwiegend bei den wenigen großen Unternehmen zu verzeichnen ist.

Mitarbeiterproduktivität

Die Studienergebnisse deuten darauf hin, dass im Wesentlichen die Verwaltung großer und/oder institutioneller Vermögen die Ertragskraft je Mitarbeiter signifikant positiv beeinflusst.

So erzielen die Top Ten Vermögensverwalter teilweise ein Mehrfaches an Provisionserträgen je Mitarbeiter als die der kleinsten Gruppe von Unternehmen.

Umsatzrentabilität

Die „Umsatzrentabilität“ (definiert als das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit bezogen auf das Provisionsergebnis) zeigt tendenziell schlechtere Werte bei kleineren Unternehmen. Es zeigt sich allerdings auch, dass einige kleinere Institute überdurchschnittliche Werte aufweisen. Dies erhärtet die These, dass kleine Institute ebenfalls sehr effizient arbeiten können.

Cost-Income-Ratio

Die Cost-Income-Ratio (CIR) hat sich sowohl im Durchschnitt aller Unternehmen als auch bei den Top Ten in den vergangenen Jahren, mit Ausnahme des Jahres 2016, stetig verbessert und erreichte in 2017 mit rund 50 Prozent den bislang besten Wert. Hier spiegeln sich besonders die gestiegenen Provisionen wider. Dass trotz deren überdurchschnittlicher Performance der Wert von 2015 nur leicht unterboten wurde, resultiert aus den ebenfalls gestiegenen Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen.

Krisenszenarien

Im Rahmen der Studie wurde unter anderem analysiert, wie sich verschiedene Kennzahlen entwickeln könnten, sollten die Provisionserträge um 20 Prozent zurückgehen. Ergebnis eines solchen Ertragschocks kann im Extremfall sein, dass die regulatorisch erforderliche Eigenkapitalquote unterschritten wird. Gemäß Capital Requirement Regulation der Europäischen Union sind Finanzdienstleistungsinstitute generell dazu verpflichtet, Eigenmittel vorzuhalten, die mindestens

25 Prozent der Gemeinkosten decken (Eigenmittelrelation).

Zu beachten ist dabei, dass mangels entsprechender zuverlässiger Daten verschiedene kompensatorische Effekte und Maßnahmen wie der Wegfall variable Vergütungen und sonstige gegenläufige Maßnahmen nicht berücksichtigt werden konnten. Daher dürften die nachfolgenden Ergebnisse die negativen Folgen der Szenarien teilweise überzeichnen. Insgesamt müssten im Einzelnen eine Mehrheit der betrachteten Unternehmen von 148 Anbietern (70 Prozent) mit einem Jahresverlust rechnen, wobei der Anteil der „Verlust“-Unternehmen mit sinkender Unternehmensgröße jeweils steigt. Dabei würden etwas mehr als die Hälfte (52 Prozent) die vereinfachte ermittelte aufsichtsrechtlich geforderte Eigenmittelrelation von 25 Prozent unterschreiten, falls die Aufwendungen nicht zumindest teilweise reduziert werden könnten. In diesem Szenario würde ferner das Eigenkapital für acht Prozent der betrachteten Institute negativ werden. ♦

Informationen zur kompletten Studie „Asset Manager 2019“ sind über folgenden Link erhältlich:

www.app-audit.de/studie-asset-manager

Das ist App Audit:

Die App Audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist spezialisiert auf die Prüfung und Beratung regulierter Finanzdienstleister. In diesem Bereich werden bundesweit schwerpunktmäßig Kreditinstitute, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Vermögensverwalter sowie Unternehmen in den Branchen Leasing und Factoring betreut.

www.app-audit.de

Vertriebsstart für neuen Publikums-AIF der ILG-Gruppe

Mit dem „**ILG Fonds Nr. 42**“ hat die **ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft** einen Publikums-AIF aufgelegt, der in drei großflächige Einzelhandelsimmobilien in Oberbayern investiert. Zum sogenannten „**Oberbayern-Portfolio**“ zählen das „**Stein Center**“ in Freising, das „**Seewinkel Center**“ in Poing bei München und ein Kaufland-Center in Ingolstadt. Alle Immobilien sind langfristig mit Schwerpunkt im Bereich Nahversorgung und Gütern des täglichen Bedarfs vermietet. Die gewichtete Mietvertragsrestlaufzeit beträgt 12,5 Jahre. Der Vermietungsstand liegt bei 100 Prozent.

Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 80,5 Millionen Euro, das

zu platzierende Eigenkapital 42,4 Millionen Euro. Der risikogemischte Fonds richtet sich an private und



Fondsobjekt Kaufland-Center in Ingolstadt

semiprofessionelle Anleger und kann ab einer Mindestbeteiligung von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio gezeichnet werden. Die prognostizierte

segemäße Ausschüttung beträgt 4,50 Prozent per annum. Das im Jahr 2013 eröffnete „**Stein Center**“ befindet sich im nördlichen Teil der Stadt Freising. Das Nahversorgungszentrum ist Teil des Neubaugebietes „**Stein-Areal**“. Das unmittelbare Umfeld ist geprägt durch mehrgeschossigen Wohnungsbau. Im Zuge der weiteren Entwicklung des Stein-Areals werden in den kommenden Jahren

weitere Wohneinheiten, eine Außenstelle des Landratsamtes, zwei Schulen für insgesamt rund 600 Schüler und ein Hotel mit rund 140 Zimmern im

direkten Umfeld angesiedelt. Das im Jahr 2011 erbaute Kaufland-Center in Ingolstadt befindet sich an der stark frequentierten Ausfallstraße B 13 (Münchener Straße). Ingolstadt ist die fünftgrößte Stadt in Bayern und verfügt über eine kaufkräftige und wachsende Bevölkerung. Das Center ist Teil einer Fachmarkt-Agglomeration entlang der Münchener Straße. Das im Jahr 2015 fertiggestellte „**Seewinkel Center**“ befindet sich in der Gemeinde Poing im Osten Münchens. Das Center ist in ein Neubaugebiet integriert. In südlicher Nachbarschaft dominieren Reihen- und Stadthäuser sowie moderater Geschoßwohnungsbau. (DFPA/JF) ♦

www.ilg-gruppe.de

Aktienfonds von Ehrke & Lübberstedt setzt auf den digitalen Wandel

Die Lübecker Investmentboutique **Ehrke & Lübberstedt** legt gemeinsam mit der Hamburger Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** den „**ELM Global TICO Fonds**“ auf. Der Schwerpunkt des weltweit anlegenden Aktienfonds liegt auf Unternehmen, die aufgrund ihres Geschäftsmodells starke Wettbewerbsvorteile im Bereich der Digitalisierung haben, und auf Unternehmen, die durch Digitalisierung effizienter werden. „*Die Titelauswahl erfolgt nach einem fundamentalen Ansatz sowie einem definierten technologischen Wertesystem. So können wir beispielsweise die Gestalter und Gewinner des digitalen Wandels identifizieren, die in Zukunft voraussichtlich von überdurchschnittlich steigenden Gewin-*

nen profitieren werden“, sagt **Daniel Kröger**, Managing Director und Berater des „**ELM Global TICO Fonds**“.

Das Fondsmanagement setzt auf ein globales Anlageuniversum mit Titeln, die einen Marktwert von über 100 Millionen Euro haben. Auf dem Weg zum Zielportfolio mit 30 bis 40 Titeln erfolgt die Auswahl auf Basis eines festgelegten Investmentprozesses. Zur Beurteilung der Unternehmen sieht das Value Framework eine Analyse von Geschäftsmodell, Management sowie Bewertung und Finanzen vor. Die Strategie richtet sich sowohl an institutionelle Investoren als auch an Privatanleger. (DFPA/TH) ♦

www.ehrke-luebberstedt.de,
www.hansainvest.com

Vermögensmanager Giesbrecht & Golombek bringt Mischfonds auf den Markt

Seit 2. September läuft die Zeichnungsphase des aktienorientierten Mischfonds „**G&G Value Investing-DLS**“ des Vermögensmanagers **Giesbrecht & Golombek** (G&G). Das Anlageportfolio des Fonds, der am 16. September 2019 aufgelegt wird, verbindet fokussiertes Value Investing mit dem hauseigenen G&G DrawDown-Indikator des Vermögensmanagers. „*Der Investmentansatz des Fonds basiert auf einer Strategie, die sich seit Beginn im Jahr 2011 in der klassischen Vermögensverwaltung bereits bewährt hat*“, erklärt **Heinrich Giesbrecht**, Gründer und Geschäftsführer von G&G.

Gemäß seiner Anlagestrategie kann der Fonds sowohl von steigenden Aktienkursen (Long-Seite) als auch von fallenden Aktienpreisen (Short-Seite)

profitieren. Auf der Long-Seite soll in Werte investiert werden, die zu einem attraktiven Preis an der Börse gehandelt werden, mit überzeugenden Geschäftsmodellen punkten sowie ein integriertes und talentiertes Management vorweisen können.

Auf der Short-Seite stehen überbewertete Unternehmen mit Missmanagement und chronischer Finanzschwäche im Fokus. „*Bei außergewöhnlich überbewerteten Unternehmen mit einer Fehlentwicklung auf operativer Ebene ist die Differenz zwischen Überbewertung und einer angemessenen Bewertung ein attraktiver ‚Wert‘ an sich, an dem wir als Value-Investoren in Form eines Shorts partizipieren können*“, erläutert **Adam Golombek**, ebenfalls Gründer und Geschäftsführer G&G. (DFPA/JF) ♦ www.ggv.com



hep there is no planet b.

In Solarenergie investieren

NACHHALTIG. ZUKUNFTSWEISEND. ERTRAGSSTARK.

Mit neuem Publikums-AIF ermöglicht hep Privatanlegern erneut eine Investition in den globalen Solarmarkt. Zwei japanische Solarprojekte wurden bereits angebonden und befinden sich in der Bauphase. Weitere Projekte in den USA stehen kurz vor dem Abschluss.

hep spezialisiert sich seit 2008 weltweit erfolgreich auf Entwicklung, Bau, Betrieb und Finanzierung von Solarparks.

Jetzt informieren auf www.hep.global



Lageberichte

Gesetzlich gefordert, von Anlegern und Beratern benötigt

Die Kapitalanlagegesellschaften sind verpflichtet, Lageberichte für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzulegen. EXXECNEWS veröffentlicht in den kommenden Ausgaben Zusammenfassungen der Lageberichte zum Geschäftsjahr 2018 der KVGen. Auf dem „Real Assets Investment Kongress 2019“ am 12. September 2019 im Hafen-Klub Hamburg werden Lageberichte ausgezeichnet, die besonders aussagekräftig sind. In Ausgabe 20 wird EXXECNEWS darüber berichten. Wir beginnen die Veröffentlichung mit den Berichten von Derigo, HKA und KGAL.

Seit ihrer Gründung durch die **BVT Holding** und **Dr. Werner Bauer** im Jahr 2013 verwaltet der Münchener Asset-Manager **Derigo** in den Bereichen Portfoliofonds sowie Immobilien diejenigen Bestandsfonds der BVT-Unternehmensgruppe, deren Zeichnungsfrist vor Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches abgelaufen ist, die aber danach noch Anlagen tätigen. Daneben verwaltet Derigo sieben Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) aus den Bereichen Portfoliofonds, Immobilien Europa und USA sowie Immobilienweitmarkt. Hinzu kommen acht Spezial-AIF, die in US-Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und Immobilienweitmarktbeiträgen investieren. Ausweislich ihres Lageberichts 2018 fiel der Jahresüberschuss niedriger aus als im Vorjahr. Gründe hierfür waren insbesondere der verzögerte Kapitalabruf des „BVT Residential USA 10“, die unvorhergesehene lange Konzeptionierung des neuen Publikums-AIF „BVT Residential USA 11“ sowie die verzögerte Platzierung beim neuen Spezial-AIF „BVT Residential USA 12“. Im Jahr 2019 soll der Portfoliofonds „BVT Concentio II“ mit einem zusätzlichen Eigenkapitalvolumen von 15 Millionen Euro fertig platziert werden. Für den ersten voll regulierten AIF der Top Select-Serie, den „Top Select VI“, ist für 2019 eine Platzierung von drei Millionen Euro vorgesehen. Daneben ist für der „IFK 4 Sachwertportfolio“, den dritten in Platzierung befindlichen Portfoliofonds, ein Eigenkapitalvolumen von 1,5 Millionen Euro vorgesehen, um insgesamt ein Eigenkapitalvolumen von rund sechs Millionen Euro zu erreichen. Somit ergibt sich für den Bereich der Portfolio-AIF ein geplantes Eigenkapitalvolumen von insgesamt rund 19,5 Millionen Euro. Der „TS PE Pool II“, der als Dachfonds in diverse Private-Equity Zielfonds investiert, soll darüber hinaus weitere 7,5 Millionen Euro Eigenkapital platzieren.

Im Bereich Immobilien Global wurde mit dem „BVT Residential USA 12“ ein Spezial-AIF mit einem Volumen von 100 Millionen US-Dollar platziert. In 2019 soll dieser AIF mit weiteren 70 Millionen US-Dollar Eigenkapital fertig platziert werden, um ein Gesamtvolumen von 170 Millionen US-Dollar zu erreichen. Darüber hinaus soll in

2019 ein Publikums-AIF mit 27 Millionen US-Dollar Eigenkapitalvolumen an den Markt gebracht werden. Die bereits geleisteten Vertriebsaktivitäten im Bereich der Publikums-AIF sowie intensive Gespräche mit potenziellen institutionellen Investoren stimmen die Geschäftsführung zuversichtlich, dass in 2019 ein Eigenkapitalvolumen in Höhe von insgesamt rund 133 Millionen Euro realisiert und das Ergebnis des Geschäftsjahres 2018 deutlich gesteigert werden kann.

Die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** wurde 2013 von ihrer Alleingeschäftsführerin **Profunda Vermögen** gegründet. Die von ihr verwalteten Investmentvermögen investieren insbesondere in Immobilien der stationären Pflege und Reha-Kliniken, aber auch in Hotels und Objekte mit wohnwirtschaftlicher Nutzung. Laut Lagebericht 2018 bediente die HKA mit acht konzipierten AIF sowohl Privatkunden als auch semiprofessionelle und professionelle Investoren. Von diesen acht AIF wurden zwei voll platziert, vier mit zum Teil geringem Restbestand, einer wurde für die Genehmigung bei der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** eingereicht und einer wurde kurz vor Jahresende von ihr genehmigt.

Im Jahr 2018 erhöhte die HKA das Grundkapital um 0,5 Millionen Euro auf eine Million Euro. Das haftende Eigenkapital betrug Ende 2018 knapp 1,5 Millionen Euro (Vorjahr: 1,2 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote am Bilanzstichtag betrug 24,3 Prozent und war damit ähnlich dem Vorjahr (27,8 Prozent).

Das Geschäftsjahr 2018 schloss mit einem Jahresüberschuss von 99.401 Euro knapp unterhalb des Ergebnisses des Vorjahres (115.937 Euro) sowie unterhalb der Planung gemäß Lagebericht 2017 (200.000 Euro). Die Unterschreitung der Planzahlen ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass für einen bereits konzipierten Fonds zum Stichtag noch keine Vertriebsgenehmigung vorlag und demnach die Erträge erst im Folgejahr abgerechnet werden können. Das Rohergebnis aus Provisionserträgen und sonstigen betrieblichen Erträgen stieg im Jahr 2018 leicht auf 7,6 Millionen Euro (Vorjahr: 7,4 Millionen Euro). Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit (vor Steuern) lag bei 150.143 Euro (Vorjahr: 117.210 Euro).

Die Platzierung des Publikums-AIF „Immac Irland I Fonds“ sowie des Spezial-AIF „DFV Infrastruktur I US Energie Fonds“ begann im zweiten Halbjahr 2018. Der „Immac Irland I Fonds“ konnte zu 99 Prozent nahezu vollständig platziert werden, der „DFV Infrastruktur I US Energie Fonds“ zu 15 Prozent. Zudem wurden im zweiten Halbjahr zwei Publikums- und ein Spezial-AIF konzipiert. Der Vertrieb des Publikums-AIF „DFV Hotel Oberursel“ begann im vierten Quartal 2018 und konnte bis Jahreschluss zu 10,53 Prozent platziert werden.

HKA plant bis zu neun Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) und bis zu sechs Spezial-AIF mit Investitionen im In- und Ausland zu konzipieren. Investiert werden soll dabei überwiegend in Immobilien der Sozialwirtschaft und Hotels. Die zu platzierenden Eigenkapitalvolumina belaufen sich auf eine Spanne von insgesamt rund 140 bis 160 Millionen Euro. Für 2019 plant die HKA ein Provisionsergebnis von rund 3,7 Millionen Euro. Daraus ergibt sich ein geplantes Jahresergebnis 2019 von 200.000 bis 260.000 Euro.

Die Grünwalder Kapitalverwaltungsgesellschaft **KGAL Investment Management** wurde im Dezember 2012 gegründet und verwaltete 2018 zwei aktive Übergangsfonds und zehn aktive geschlossene inländische Spezial-AIF (alternative Investmentfonds) der Assetklassen Immobilien, Flugzeuge und Erneuerbare Energien.

KGAL verfolgt eine Internationalisierungsstrategie mit dem Ziel, den Kundenstamm institutioneller Anleger, insbesondere aus Staaten der Europäischen Union, zu erweitern. Darüber hinaus wurde 2018 auf Initiative der KGAL durch die **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** ein Sondervermögen aufgelegt, das auch von Privatanlegern gezeichnet werden kann. Ziel ist es, mit diesem Produkt neben dem Eigenkapitalmarkt für institutionelle Anleger langfristig einen weiteren Zugang zum Eigenkapitalmarkt für Privatanleger zu etablieren.

In der Assetklasse Immobilien wurde in Spezial-AIF mit 117 Millionen Euro deutlich weniger als die geplanten 270 Millionen Euro Eigen-

kapital platziert. Erstmals wurden Investitionen in Polen, Irland und den Niederlanden abgeschlossen. Der Anteil der im Ausland abgeschlossenen Immobilien-Investments betrug 27 Prozent. Für die Spezial-AIF des Bereichs Infrastructure wurden mit 146 Millionen Euro weniger als die geplanten 160 Millionen Euro Eigenkapital platziert und die Platzierungen im Bereich Flugzeuge lagen mit 121 Millionen Euro deutlich unter den Erwartungen.

2018 betrug die gesamten Provisionserträge 42,9 Millionen Euro (Vorjahr: 37,3 Millionen Euro). Davon entfielen 12,5 Millionen Euro (Vorjahr: 13,2 Millionen Euro) auf das Portfolio-, Transaktions- und Assetmanagement. Darüber hinaus konnten 13,1 Millionen Euro (Vorjahr: 11,0 Millionen Euro) Provisionserträge im Zusammenhang mit dem Erwerb von Assets für im Aufbau befindlichen Fonds sowie laufende Honorare 17,3 Millionen Euro (Vorjahr: 13,1 Millionen Euro) für von der Gesellschaft verwalteten Fonds generiert werden. Die deutliche Zunahme der laufenden Honorare resultiert aus den hohen im Vorjahr getätigten Investitionen, welche die Höhe der verwalteten Assets entsprechend steigerte.

Zum Jahreschluss 2018 betrug das Kommanditkapital der KGAL 5,0 Millionen Euro. Die Kapitalrücklagen beliefen sich auf 5,0 Millionen Euro. Zusammen mit dem Bilanzgewinn von 7,6 Millionen Euro (Vorjahr: 6,9 Millionen Euro) wird ein Eigenkapital von insgesamt 17,6 Millionen Euro (Vorjahr: 16,9 Millionen Euro) ausgewiesen. Die Eigenkapital-Quote liegt bei 60,1 Prozent (Vorjahr: 63,5 Prozent). Die KGAL IM plant dabei für das Geschäftsjahr 2019 einen Jahresüberschuss in Höhe von rund 8,4 Millionen Euro.

Für das Jahr 2019 erwartet die KGAL, dass im Bereich Immobilien Eigenkapital in Höhe von rund 445 Millionen Euro, im Bereich Infrastructure rund 50 Millionen Euro und im Bereich Flugzeuge rund 475 Millionen Euro bei nationalen und internationalen Investoren platziert werden kann. Auf Basis des zum Jahresanfang 2019 bestehenden Volumens von Kapitalzusagen und den erwarteten weiteren Eigenkapitalplatzierungen für bestehende und neu konzipierte Fonds in Höhe von 970 Millionen Euro werden Investitionen der Fonds in Höhe von 1,7 Milliarden Euro (Vorjahr: rund 1,5 Milliarden Euro) erwartet. (LJH) ♦

Maklerpool germanBroker.net mit zweistelliger Umsatzsteigerung

Im Geschäftsjahr 2018 steigerte der Maklerverein **germanBroker.net AG** (gBnet) seinen Umsatz **um 10,75 Prozent auf jetzt 14,94 Millionen Euro**. Die größten Zuwachsraten erzielte gBnet im Komposit-Bereich (Privat/Sach plus 15,82 Prozent, Gewerbe plus 50,35 Prozent). Der Vorsteuergewinn lag 2018 bei 91.274 Euro. Das Eigenkapital stieg auf 2.467.000 Euro, die Eigenkapitalquote auf 23,1 Prozent. *„Der Maklerpoolmarkt sieht sich unverändert einem großen Konsolidierungsdruck ausgesetzt und muss sich nach wie vor den Herausforderungen der voranschreitenden Prozess-Digitalisierung stellen“*, so Vorstand **Hartmut Goebel**. *„Das wir im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz der anhaltend schwierigen Marktumstände erneut ein solides Ergebnis erreicht haben, liegt nicht zuletzt an den echten Alleinstellungsmerkmalen unserer Deckungskonzepte für Privat- und Firmenkunden, mit denen sich gBnet-Makler hervorragend am Markt positionieren können. Auch die Zahl der uns angehenden Makler konnten wir 2018 steigern“*, erläutert Goebel. Im zurückliegenden Jahr erhöhte sich die Zahl der Partner-Makler von 410



Hartmut Goebel

Foto: Unternehmen

auf 454. Gestiegen ist auch die Anzahl der Beschäftigten: Mit 69 Mitarbeitern (Vorjahr 60) nimmt gBnet in Sachen Betreuungsdichte erneut eine Spitzenposition unter den Maklervereinen ein. Ein weiterer Beschäftigungsausbau ist vorgesehen. Zusätzliche Effizienzgewinne auf Seiten der Partner, aber auch beim Maklerverein selbst hat die Einführung des gBnet-Partner-Portals Anfang 2018 ergeben, so Goebel: *„Optimierte digitale Geschäftsprozesse wie die Anbindung des MVP an unser Partner-Portal, der direkte Abruf in die gBnet-Tarifrechner und damit verbunden eine effiziente Online-TAA-Strecke führen zu einem spürbaren Aufwandsrückgang bei unseren Maklern.“* Eine weitere Optimierung der Prozesse auf Seiten der Makler als auch unternehmensintern ist auch für das laufende Geschäftsjahr geplant – ebenso die qualitative Weiterentwicklung auf Produktebene, um die durch eine unabhängige Markumfrage bestätigte Qualitätsführerschaft des Maklervereins weiter auszubauen. Stolz ist gBnet auf seine Gemeinwohlzertifizierung. (DFPA/JF) ♦ www.germanbroker.net

JDC Group steigert Umsatz und Ergebnis weiter

Der Finanzdienstleister **JDC Group** sieht durch die Zahlen zur Unternehmensentwicklung im ersten Halbjahr 2019 den Erfolg der Strategie des Konzerns bestätigt. **Der Umsatz ist im Halbjahresvergleich um rund 18 Prozent auf 52,5 Millionen Euro gestiegen** (erstes Halbjahr 2018: 44,5 Millionen Euro). Der Umsatz des Geschäftsbereichs AdvisorTech stieg um rund 22 Prozent auf 44,4 Millionen Euro. Der Geschäftsbereich Advisory konnte seinen Umsatz um rund sechs Prozent auf 12,9 Millionen Euro steigern. **Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg um rund 18 Prozent** auf 2,4 Millionen Euro (erstes Halbjahr 2018: 2,0 Millionen Euro). Wenn das zweite Quartal isoliert betrachtet wird, stieg das EBITDA sogar um 57 Prozent auf 0,84 Millionen Euro (zweites Quartal 2018: 0,53 Millionen Euro). Die positive Entwicklung resultiert vor allem aus einer Umsatz- und Ergebnissteigerung im Segment AdvisorTech, heißt es von Unternehmensseite. Das Outsourcing bei Sparda Bank Baden-Württemberg und Rheinland Versicherung sei erfolgreich angelaufen und werde im zweiten Halbjahr deutlicher zum Umsatzwachstum beitragen. Im ersten Halbjahr sind noch keine Umsätze aus den Kooperationen mit Comdirect



Dr. Sebastian Grabmaier

Foto: Unternehmen



Ralph Konrad

Foto: Unternehmen

und BMW enthalten. *„Wir sind mit der Entwicklung des ersten Halbjahres sehr zufrieden“*, sagt **Ralph Konrad**, Finanzvorstand der JDC Group. *„Das wir auch im zweiten Quartal deutlich zweistellig wachsen und das Ergebnis skalieren konnten, obwohl wir noch keine Umsätze von BMW und Comdirect verarbeitet haben, zeigt dass wir uns auf einem stabilen Wachstumspfad befinden.“* **Dr. Sebastian Grabmaier**, CEO der JDC Group, ergänzt: *„In den kommenden Wochen und Monaten wollen wir auf der Basis unserer nun marktführenden Abwicklungsplattform weitere Outsourcingprojekte in den Live-Betrieb nehmen und weitere neue Großkunden gewinnen. Damit wollen wir JDC endgültig als Outsourcingpartner für große Finanzintermediäre in Mitteleuropa etablieren und langfristig die erste Adresse für die Abwicklung von Privatkunden-Versicherungsgeschäft für Makler, Großmakler, Banken, firmenverbundene Makler und Versicherungsvertriebe sein.“* (DFPA/JF) ♦ www.jdcgroup.de

Dr. Claus Mischler wurde zum Zentralvorstand Leben („Head of Life“) der Swiss InsurEvolution Partners Holding ernannt. Er übernimmt diese Position zum 1. Dezember 2019. Gleichzeitig wurde er vom Aufsichtsrat des Göttinger Lebensversicherers Mylife als Vorstand unter anderem für die Bereiche Produkte, Aktuariat und IT bestellt. Darüber hinaus übernimmt er noch weitere Vorstandsmandate innerhalb der Swiss InsurEvolution Partners Holding AG. Seit 2016 ist er bei der Gothaer Lebensversicherung AG tätig. ♦



Dr. Claus Mischler

Foto: Unternehmen



Oliver Priggemeyer

Foto: Unternehmen

Oliver Priggemeyer ist seit 1. September 2019 neuer CEO des Immobilien-Investmentmanagers Hamburg Trust. Priggemeyer war bereits seit Anfang 2018 als Chief Operating Officer Mitglied der Geschäftsführung von Hamburg Trust. Er war zuletzt als Vorstand der IVG Immobilien AG/Office First Immobilien tätig. Priggemeyer folgt auf Dr. Georg Reul. ♦

Dr. Oliver Willmes wird zum 1. Oktober 2019 die Rolle des Vorsitzenden des Vorstands des Versicherers Ergo International übernehmen. Er folgt auf Alexander Ankel. Willmes ist seit dem Jahr 2004 bei Ergo. Seit 2017 gestaltet er als Head of Corporate Development die strategische Ausrichtung des Unternehmens und koordiniert die Umsetzung des Ergo-Strategieprogramms. ♦



Dr. Oliver Willmes

Foto: Unternehmen

PEH-Gruppe meldet gute Geschäftsentwicklung

Im ersten Halbjahr 2019 konnte der Finanzdienstleister **PEH-Gruppe** die Assets under Management and Administration (AUMA) gegenüber dem **Vorjahreszeitraum um 4,2 Prozent auf 10,5 Milliarden Euro steigern**. Einhergehend mit dem Volumenzuwachs **stiegen die Nettoprovisionseinnahmen um 6,7 Prozent auf 14,2 Millionen Euro** (erstes Halbjahr 2018: 13,4 Millionen Euro). Dabei hat die Dynamik im ersten Halbjahr 2019 noch zugenommen. Im zweiten Quartal 2019 lagen die Nettoprovisionserlöse mit 7,1 Millionen Euro um 9,6 Prozent über dem Vorjahresquartal. Die Zuwächse übertrafen die eigenen Planungen, die von einem mittelfristigen Wachstumskorridor von zwei bis vier Prozent ausgehen. Im Segment Asset Management konnte der **„PEH Empire Fonds“** im ersten Halbjahr 2019 sein Fondsvolumen um mehr als 50 Prozent steigern. Die erfreulichen Mittelzuflüsse hielten auch zu Beginn des zweiten Halbjahres an, so dass Anfang August 2019 das Fondsvolumen die 100-Millionen-Euro-Schwelle überschreiten konnte. Mittelfristig soll das Fondsvolumen auf 300 bis 500 Millionen Euro ansteigen. Um dieses Ziel zu unterstützen, wurden seit Beginn des Geschäftsjahres 2019

die Investitionen in Verkaufs- und Marketingmaßnahmen deutlich erhöht und gezielte Kooperationen im B2B-Bereich eingegangen. Durch die sukzessive Erhöhung der operativen Investitionen wird eine deutliche Steigerung der gesamten Mittelzuflüsse bei gleichzeitig zunehmender Prozesseffizienz mit entsprechenden Skaleneffekten erwartet. Mit dem Produktangebot der **coraixx** hat die **capsensixx AG** das Dienstleistungsangebot für „Financial Administration as a Service“ im Segment Verwaltung/Services erfolgreich um den Bereich Digitalisierung und IT-Services ergänzt. Dadurch wird die Wertschöpfungskette der capsensixx AG dynamisch erweitert, um neue Kundengruppen mit einem hohen Ergebnispotenzial zu erschließen. Dieser Markt verspricht ein starkes Wachstum. Die Investitionen in die coraixx sollen mittelfristig deutlich steigende Erträge für das Segmentergebnis liefern. Für das Segment Vertrieb seien vor allem die Investitionen in Digitalisierungs- und Vertriebsmaßnahmen zu nennen, die vor dem Hintergrund der zu erwartenden hohen Wachstumsraten für das Anlagevolumen in diesem Geschäftsfeld getätigt werden. (DFPA/JF) ♦ www.peh.de

2. ZInsO-Praktikertagung

Kapitalmarktrecht in Krise, Sanierung und Insolvenz

23. und 24. September 2019

Rheinhotel Dreesen, Bonn (Bad Godesberg)

Finanzinstrumente in (Re-)Strukturierung – zwischen Nachrangdarlehen, Schuldverschreibungen und Fonds

> Anmeldung über www.kmr-praktikertagung.de

Deutsche Finanzinstitute

Investitionsvolumen sinkt, Erträge steigen

Das Geschäftsklima der deutschen Finanzbranche trübt sich weiter ein. So sinkt der **CFS-Index**, der auf einer vierteljährlich durchgeführten Managementbefragung des Finanzstandortes Deutschland basiert, um 2,5 Punkte auf 109,9 Punkte. **Dieser erneute Rückgang lasse sich insbesondere auf eine schwächere Entwicklung des Investitionsvolumens der Finanzbranche zurückführen.**

Des Weiteren melden die Finanzinstitute ein vermindertes Umsatzwachstum, dem jedoch steigende Ertragszuwächse und ein geringerer Stellenabbau entgegenstehen. Auch das Umsatzwachstum der Dienstleister befindet sich auf einem niedrigen Niveau. Zusätzlich melden sie sinkende Ertragszuwächse,

welche sich im Vorjahresvergleich auf einem sehr niedrigen Stand befinden. Für das laufende Quartal sind die Dienstleister optimistisch. „Die Rückgänge bei den Kernindikatoren Umsatz, Ertrag und Investitionen bei insgesamt unveränderter Beschäftigungslage unterstreicht die schwierige Lage der Branche, deren verschlechterte Aussichten nun neben den Banken auch die Dienstleister erfasst hat“, kommentiert **Prof. Dr. Jan Pieter Krahn**, Direktor des CFS, die Ergebnisse. Die zukünftige internationale Bedeutung des Finanzplatzes Deutschland wird mit minus 3,7 Punkten weiter konsolidiert, befindet sich aber mit 119,7 Punkten noch auf gutem Niveau. Der erneute Rückgang liegt in der Einschätzung der Dienstleister begründet. Deren Index-Wert ist um 11,8 Punkte auf 121,8 Punkte

gesunken. Nachdem die Einschätzung der Finanzinstitute im ersten Quartal rückläufig war, haben sie diese nun wieder nach oben korrigiert - der Sub-Index steigt um 4,4 Punkte auf 117,6 Punkte. Das Wachstum der Umsätze beziehungsweise des Geschäftsvolumens der Finanzinstitute hat sich im zweiten Quartal rückläufig entwickelt. Der entsprechende Sub-Index sinkt um 3,0 Punkte auf 112,0 Punkte. Es



Prof. Dr. Jan Pieter Krahn

wird mit einem weiteren leichten Rückgang für das laufende Quartal gerechnet. Die Umsätze der Dienstleister bleiben mit 110,9 Punkten nahezu auf dem niedrigen Niveau des Vorquartals (minus 0,3 Punkte), wobei sie für das laufende Quartal unverändert optimistisch sind.

Die Ertragszuwächse der Finanzinstitute haben sich im zweiten Quartal, wie prognostiziert, positiv entwickelt. Der Sub-Index steigt um 3,4 Punkte auf 104,4 Punkte. Der Sub-Index der Dienstleister sinkt hingegen um 3,7 Punkte und befindet sich im Vorjahresvergleich (minus 24,2 Punkte) mit 103,5 Punkten auf sehr niedrigem Niveau. Die Finanzbranche meldet für das zweite Quartal ein gesunkenes Wachstum ihres Investitionsvolumens in Produkt- und Prozessinnovationen. Der entsprechende Sub-Index der Finanzinstitute sinkt um 5,8 Punkte auf 106,1 Punkte. Die Dienstleister verzeichnen einen Rückgang um 4,9 Punkte auf 109,9 Punkte. Für das laufende Quartal erwarten die Finanzinstitute einen weiteren leichten Rückgang, die Dienstleister sind optimistischer. (DFPA/JF) ♦ www.ifk-cfs.de

Europäische Einzelhandelsimmobilien

Großbritannien wieder vor Deutschland

Im ersten Halbjahr 2019 wurde auf dem europäischen Einzelhandelsinvestmentmarkt laut einer Analyse des Immobilienberaters **JLL** ein Transaktionsvolumen von 14,6 Milliarden Euro erzielt – **ein Minus von 37 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.** Mit einem Transaktionsvolumen von 3,25 Milliarden Euro und einem Minus von 27 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum **muss Deutschland den Spitzenplatz wieder an Großbritannien abgeben**, wo 3,3 Milliarden Euro erzielt wurden (minus 18 Prozent). **Von den größeren Märkten konnten sich im Jahresvergleich nur fünf verbessern:** Der größte Markt ist dabei Frankreich, wo das Transaktionsvolumen zum Halbjahr von 1,5 Milliarden Euro auf 1,6 Milliarden Euro anzog. Nor-

wegen legte derweil um 44 Prozent auf 533 Millionen Euro zu, während Russland sich um 53 Prozent auf 325 Millionen Euro verbesserte. **Die über ganz Europa gesehen erneut dominante Nutzungsart sind Shopping Center** mit einem Volumenanteil von 29 Prozent. Dieser Wert ist seit 2014 schrittweise von 54 Prozent zurückgegangen. Direkt dahinter folgen High-Street-Produkte, die von 31 Prozent Marktanteil auf 28 Prozent nachgaben. Deutlich stärker als im Vorjahr präsentierten sich die Fachmarktzentren im Volumenvergleich – sie legten von 13 auf 22 Prozent zu. Supermärkte und Discounter verbesserten sich von neun auf 13 Prozent. Der Ausblick auf das restliche Jahr fällt optimistisch aus (DFPA/JF) ♦

www.jll.de

Edelmetalle/Gold

Gute Zeiten für Gold: „Fallende Realzinsen zünden Preisfeuerwerk“

Der Goldmarkt steht vor einer nachhaltigen Neubewertung mit steigenden Preisen, so **Lars-Henning Müller**, Leiter Funds und Mandates bei **Merck Finck Privatbankiers**. Der Grund hierfür liege in der Wechselwirkung von Realzinsen und Goldpreis. Historisch gesehen gelte: je geringer das Niveau der Realzinsen, desto attraktiver sei es, Gold zu besitzen. Und nachhaltig sinkende Realzinsen werden derzeit in vielen wichtigen Wirtschaftsräumen gesehen. „Wir sehen, dass viele Anleger Gold in ihrem Portfolio bislang zu wenig

Beachtung schenken. Mitunter wird argumentiert, dass die Fahnenstange beim Goldpreis bereits erreicht sei. *Dieser Meinung sind wir nicht. Mittel- bis langfristig wird der Goldpreis steigen. Vorübergehende Schwächen beim Goldpreis würden wir daher zur strategischen Aufstockung nutzen. Eine Basisallokation von fünf bis zehn Prozent halten wir für geeignet. Gold stabilisiert in Krisenzeiten das Portfolio. Ein wichtiges Argument, wenn die Zeiten an den Märkten rauer werden sollten*“, so Müller. (DFPA/MB) ♦

www.merckfinck.de

HAUSMITTEILUNG: DNL GRUPPE

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor/Prokurist DNL Exclusive Opportunity I. GmbH & Co. KG

Gewinnerzielung durch Wertoptimierung von Gewerbeimmobilien in den USA (Teil I)

Wie überall im Immobilienbusiness gilt auch bei uns im Süd-Osten der USA die These, dass im Einkauf der Großteil des Gewinnes erzielt wird. Diese Redewendung aus Deutschland enthält viel Wahrheit. In Deutschland wissen wir aber auch, dass es heute nahezu unmöglich ist, im Einkauf von Immobilien hohe Gewinne zu erzielen

Im Gegenteil: Wir wissen inzwischen, dass wirklich gute Immobilien sehr teuer sind und nur geringe Renditen ermöglichen. Vielleicht ist dies der Grund dafür, dass mir in Deutschland immer vorgehalten wird, dass ich von Renditen von 6 Prozent oder höher bei Gewerbeimmobilien im Süd-Osten der USA spreche. Bevor ich dies noch näher ausführe, möchte ich darauf hinweisen, dass gute Cap-Rates in New York bei sehr guten Büroimmobilien erzielt werden können.

Solche Renditen sind vergleichbar oder besser als ähnliche Büroimmobilien in München, Frankfurt am Main, Düsseldorf und Hamburg.

Wer in New York sehr attraktive Büroimmobilien für 3 Prozent Rendite oder womöglich besser an einem Top - Standort erwirbt, der hat ein Class A - Investment gefunden. Für solche Top - Investments in New York haben wir in Deutschland einen namhaften Mitbewerber, einen absoluten Spezialisten mit einem exzellenten Track Record.

Wir sind mit unserer US-Gesellschaft und unseren US - Geschäftspartnern darauf spezialisiert, in großen Städten wie Atlanta, Charlotte, Raleigh, Tampa,

Jacksonville und anderen Städten erstklassige Immobilien zu finden. Dort suchen wir selektiv nur lukrative Standorte.

In den letzten Jahren stellten wir fest, dass diese Metropolen den größten Bevölkerungszuwachs in den Außenbezirken (zumeist im Norden der Städte) aufweisen. Bedingt durch den steten Bevölkerungszuwachs siedeln sich dann wiederum auch Unternehmen in den sogenannten „Außenbezirken“ an. Dort besteht die Möglichkeit, sehr gute Büroimmobilien mit höherer Einkaufsrendite (7-8 Prozent oder mehr) und besseren Gewinnchancen einzukaufen. Abgesehen von der Einkaufsrendite bieten Gewerbeimmobilien in den Randbezirken den Vorteil, dass leerstehende Mietflächen teilweise kostenfrei in den Kaufpreis einfließen. Kauft man beispielsweise eine Büroimmobilie für eine Cap-Rate 7 (7 Prozent Rendite) ein, so sind die leerstehenden Flächen von beispielsweise 30 Prozent gratis.

Diese 30 Prozent werden nun nach dem Einkauf circa 2 Jahre renoviert und vermietet. Würden von den 30 Prozent leerstehenden Mietflächen nur 20 Prozent vermietet, so ergibt sich bei gleicher Verkaufs Cap-Rate von 7 Prozent für die Anleger ein IRR zwischen 11 und 13 Prozent.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung: w.kunz@dnl-invest.de

Bitte lesen Sie weiter in der nächsten Ausgabe



Foto: Unternehmens

Versicherungsunternehmen: Kundenzufriedenheit oft hoch



Die Zufriedenheit der Kunden mit Versicherungsunternehmen hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert und erreicht im Schnitt ein gutes Ergebnis. Sieben Filial- und drei Direktversicherer bilden die Branchen-Top-10. Dies sind Ergebnisse aus der Kundenbefragung „Versicherer des Jahres“, die das **Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ)** im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv durchgeführt hat. Drei Versicherer erzielen das Kundenurteil „sehr gut“, jeweils sechzehn Unternehmen sind „gut“ beziehungsweise „befriedigend“. Nur „ausreichend“ oder schlechter schneidet – im Gegensatz zum Vorjahr – kein Anbieter ab. **Unterschiede zwischen den Unternehmen seien dennoch teils deutlich – insbesondere in puncto erlebter Ärgernisse, von denen immerhin rund 15 Prozent der Befragten berichten. Dabei sind ein schlechter Kundenservice und lange Bearbeitungszeiten die am häufigsten genannten Gründe für Frust bei den Versicherungsnehmern.** Der Service sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen bei den befragten Kunden gute Werte. Am stärksten überzeugt jedoch die Qualität der Versicherungsprodukte: 78 Prozent der Befragungsteilnehmer zeigen sich hiermit eher oder sogar sehr zufrieden. Rund 44 Prozent der Befragten nutzen Online-Angebote ihres Versicherers, etwa zur Speicherung von Vertragsunterlagen. **Dagegen sind Insurtechs, Versicherungsdienstleister auf Basis digitaler Technologien, noch weitgehend unbekannt. Mehr als drei Viertel der Befragten haben von Insurtechs noch nie gehört;** der Anteil aktiver Nutzer liegt bei rund zwei Prozent. **Das Versicherungsunternehmen Münchener Verein ist mit dem Qualitätsurteil „sehr gut“ der Versicherer des Jahres 2019. Insbesondere mit dem Servicepunkte das Unternehmen: Der Anteil an positiven Kundenbewertungen liegt bei rund 87 Prozent.** Auf Rang zwei platziert sich der Direktversicherer HUK24, ebenfalls mit einem sehr guten Gesamturteil. Eine große Stärke sei das Preis-Leistungs-Verhältnis: Mit fast 92 Prozent liegt der Anteil an Kunden, die sich hiermit zufrieden zeigen, außerordentlich hoch. Rang drei belegt DEVK (Qualitätsurteil: „sehr gut“). Der Versicherer erzielt so-

wohl im Bereich Service als auch beim Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich die insgesamt drittbesten Bewertungen. In die Online-Befragung flossen insgesamt 5.482 Beurteilungen von Privatkunden einer Versicherung ein. (DFPA/MB) ♦
www.disq.de

Alternative Investments sind elementarer Portfoliobaustein der deutschen Altersvorsorge



Der **Bundesverband Alternative Investments (BAI)**, die zentrale Interessenvertretung der Alternative-Investments-Branche in Deutschland, hat den „BAI Investor Survey 2019“ veröffentlicht, an dem 75 institutionelle Investoren aus Deutschland teilgenommen haben, die zusammen rund 900 Milliarden Assets unter Management verwalten. **Der Fokus der Befragung lag auf dem Anlageverhalten von Versicherern, Pensionskassen/-fonds, Versorgungswerken und anderen institutionellen Investoren in Bezug auf gängige alternative Investments wie Infrastruktur, Private Equity, Private Debt, Real Estate, Liquid Alternatives sowie Rohstoffe.** BAI-Geschäftsführer **Frank Dornseifer** fasst die Ergebnisse der Investor Survey wie folgt zusammen: *„Die Kernbotschaft der Investorenbefragung lautet: Alternative Investments sind elementarer Portfoliobaustein der deutschen Altersvorsorge! Und die Trendaussagen für die kommenden Monate und Jahre verdeutlichen, dass die Allokation – zum Teil deutlich – zunehmen wird. Richtig ist natürlich, dass das andauernde Niedrigzinsumfeld diesen Trend stützt, als Hauptgründe für ein Engagement in alternative Investments nennen die Investoren aber dennoch die Portfoliodiversifikation und eine gute Rendite-Risiko-Relation. Gleichzeitig muss man aber auch konstatieren, dass die nächsten Jahre für die Kapitalanlage viele Herausforderungen und Unwägbarkeiten mit sich bringen. Ganz oben stehen hier aus Sicht der Investoren geopolitische Risiken und keine ausreichende Rendite bei Kapitalanlagen im Allgemeinen.“* Besonders beliebt sind bei den teilnehmenden Investoren laut Studie – neben Real Estate – sogenannte Private Markets Strategien wie Infrastruktur, Private Equity und (Corporate) Private Debt. **Matthias Erb**, BAI-Vorstandsmitglied und dort zuständig für das Ressort Alternative Markets, kommentiert dieses

Ergebnis: *„Von den immerhin 75 teilnehmenden institutionellen Investoren haben 82 Prozent bereits in den letzten zwölf Monaten ihr Engagement in Alternative Investments erhöht. Von diesem bereits hohen Niveau soll nun die Allokation weiter ausgebaut werden. Unsere Befragung identifiziert in diesem Zusammenhang bei Versicherern ein besonderes Interesse bei Fremdkapitalfinanzierungen zum Beispiel in den Bereichen Infrastruktur, Real Estate und Corporate Private Debt, aber auch im Segment Private Equity. Pensionsfonds und Pensionskassen hingegen wollen verstärkt in Eigenkapital investieren, insbesondere in den Bereichen Immobilien, Infrastruktur und Private Equity, erst dann folgen Fremdkapitalfinanzierungen.“* Mit der geplanten zusätzlichen Allokation sind aber auch Herausforderungen verbunden. Gerade bei Private Equity und Infrastruktur, aber auch bei Real Estate, werden die Herausforderungen insbesondere bei der tatsächlichen Verwendung und Investition der eingesammelten Gelder gesehen (Dry Powder beziehungsweise Deal Flow), aber auch bei der Bewertung (Private Equity). BAI-Vorstandsmitglied **Andreas Kalusche**, ebenfalls zuständig für das Ressort Alternative Markets, verweist in diesem Kontext auf positive Erfahrungswerte der Investoren mit den jeweiligen Assetklassen, die im BAI Investor Survey ebenfalls dokumentiert werden: *„Infrastruktur erfüllt die Investorenerwartungen in Bezug auf Diversifikationseffekte und stabile Cash-Flows in besonderem Maße, gleiches gilt für (Corporate) Private Debt; bei Private Equity haben die teilnehmenden Investoren gerade das Rendite-Risiko-Verhältnis hervorgehoben. Ich bin zuversichtlich, dass gerade diese Assetklassen hier auch in der Zukunft Potenzial haben.“* (DFPA/MB) ♦
www.bvai.de

Vermögenspreise weiterhin oberhalb der Verbraucherpreise

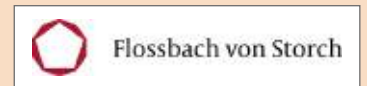


Die Preise für die Vermögenswerte privater deutscher Haushalte liegen zum Ende des zweiten Quartals 2,7 Prozent höher als noch im Vorjahresquartal. **Die Preissteigerung liegt bereits zum dritten Mal in Folge auf einem moderaten Level, womit die Vermögenspreis-inflation an Dynamik verloren hat. Das geht aus dem „Vermögenspreisindex für Deutschland“ des Vermögensverwalters Flossbach von Storch hervor.** Die Verbraucherpreis-inflation liegt mit plus 1,6 Prozent ungefähr auf dem Niveau der vergangenen drei Jahre und weiterhin unterhalb der Vermögenspreis-inflation. Seit dem ersten Quartal 2015 stiegen Vermögenspreise um 22,6 Prozent, Verbraucherpreise um 6,4 Prozent und das nominale Bruttoinlandsprodukt um 14,6 Prozent. Wer Anfang 2015 einen Euro zur Vermögensbildung beiseitelegte, kann sich Ende des zweiten Quartals 2019 damit Konsumgüter im Wert von 1,15 Euro kaufen. Wer dagegen einen Euro auf das zinslose

Girokonto einzahlte oder in bar aufbewahrte, konnte sich dafür Konsumgüter im Wert von 94 Cent kaufen. Wer im gleichen Zeitraum einen Verdienst erhielt, dessen Wachstum dem des nominalen Bruttoinlandsprodukts entspricht, kann sich nach der gleichen Rechnung nun Konsumgüter in Höhe von 1,08 Euro leisten. **Im Vergleich ist die Kaufkraft des Vermögensinhabers bedeutend höher als die der beiden anderen Gruppen angestiegen. Der überproportionale Anstieg der Kaufkraft von Vermögenswerten spiegelt den Verfall der Zinsen in diesem Zeitraum wider.** Fallende Zinsen sind der Haupttreiber der steigenden Vermögenspreise. Bei der Unterteilung der Vermögenswerte deutscher Haushalte in Sach- und Finanzwerte ist ein Preisanstieg von plus 3,4 Prozent für Sachwerte und ein Preisverfall von minus 0,2 Prozent für Finanzwerte zu verzeichnen. Durch das höhere Gewicht der Sachwerte im Gesamtindex (79 Prozent) ist deren Preisentwicklung maßgeblich. Innerhalb des Sachvermögens verteuern sich Immobilien mit 6,6 Prozent im Jahresvergleich erneut, wenn auch nicht mehr ganz so stark wie in den vorangegangenen Quartalen. **Innerhalb des Finanzvermögens sind Aktien im Vergleich zum zweiten Quartal 2018 minus 3,4 Prozent günstiger.** Das sonstige Finanzvermögen (gemessen an Gold- und Rohstoffpreisen) weist innerhalb des Finanzvermögens den größten Preisanstieg auf. Besonders der Preis für Gold ist für die hohe Preissteigerung ursächlich, während Rohstoffpreise im Preis gefallen sind. (DFPA/JF) ♦

www.fvsag.com

Deutschlands Finanzplaner im europäischen Vergleich sehr gut ausgebildet



Deutsche Finanzplaner sind überwiegend männlich, 45 bis 54 Jahre alt und weisen eine sehr gute Ausbildung auf. **Das ist eines der Ergebnisse einer Umfrage der European Financial Planning Association (EFPA), die vom Financial Planning Standards Board (FPSB) vertreten wird, unter rund 1.500 zertifizierten Finanzberatern aus sechzehn europäischen Ländern.** Aus Deutschland wurden 150 Fragebögen ausgewertet. *„Aus dieser Umfrage lassen sich aber noch sehr viele weitere interessante Erkenntnisse über die hierzulande tätigen CFP-Professionals und deren Kunden sowie über den Vergleich mit anderen europäischen Ländern ableiten“, sagt Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des FPSB Deutschland. „So stellt die Studie fest, dass viele Finanzplaner hierzulande einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen, dass MiFID II noch nicht voll umgesetzt ist oder dass Immobilien, obwohl diese eine der wichtigsten Investmentscheidungen darstellen, im Beratungsalltag keine so große Bedeutung haben.“* (DFPA/MB) ♦
www.fpsb.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Leo J. Heinl (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Jürgen App, Karsten Kühlrings
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketing: Maximilian O. Glück (MOG), Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 23. September 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.

Regulierung

Nachhaltige Finanzwirtschaft in Europa – die EU hat große Pläne

Nachhaltige Investments sind auf den Weg, „Mainstream“ zu werden. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hält Veranstaltungen zum Thema ab, die Bundesregierung ruft einen Sustainable Finance Beirat ins Leben. Traditionelle Ratingagenturen kaufen reihenweise Nachhaltigkeits-Researchagenturen auf, um ihre Kompetenz zu erweitern.

Diese neue Dynamik hat vor allem einen Grund: Die EU hat eine nachhaltige Finanzwirtschaft zu ihrer Priorität gemacht. Denn sie hat sich bis 2050 zum Ziel gesetzt, netto keine Emissionen mehr auszustößen. Um dies zu erreichen, will sie die europäischen Kapitalflüsse zu nachhaltigeren Technologien und Geschäftsmodellen umlenken. Dazu hat eine hochrangige Expertengruppe konkrete Vorschläge zur Förderung einer nachhaltigen Finanzwirtschaft erarbeitet, die im Mai 2018 in einem EU-Aktionsplan zur Finanzierung Nachhaltigen Wachstums übernommen wurden. Seit Sommer 2018 werden diese Maßnahmen von einer technischen Expertengruppe ausgearbeitet.

EU-Taxonomie

Ein Klassifizierungssystem für Investment ist das Herzstück des Aktionsplans. Die EU will Klarheit schaffen, welche wirtschaftlichen Aktivitäten als klimafreundlich anzusehen sind. Die Arbeitsgruppe hat dafür 67 Aktivitäten identifiziert, die für 80 Prozent der Emissionen verantwortlich sind. Mitte Juni 2019 erschien ein mehr als 400 Seiten starker technischer Bericht, der für diese Sektoren kon-



Foto: Stephan Männich

Karsten Kühlings

Leiter Investmentfonds und Research der GLS Bank, Bochum
karsten.kuehlings@gls.de

krete Kriterien vorschlägt. Werden diese erfüllt, gelten sie gemäß EU als grüne Aktivität. Die Taxonomie wird als Ausgangsbasis für die Entwicklung weiterer Instrumente dienen, zum Beispiel einen Green-Bonds-Standard oder ein Eco-Siegel, mit denen die EU eine weitere Standardisierung von Finanzprodukten anstrebt.

Die angedachte Taxonomie ist aber keine Nachhaltigkeits-Taxonomie, sondern eine Klima-Taxonomie. Detailliert wird beschrieben, unter welchen Voraussetzungen eine wirtschaftliche Aktivität im Einklang mit dem Klimaverständnis der EU ist. Zum einen soll sie signifikant dazu beitragen, die Folgen des Klimawandels zu lindern. Zum anderen soll sie zu keinen negativen ökologischen Folgen führen, zum Beispiel Luft- und Wasserverschmutzung oder Zerstörung von Ökosystemen. Wenig Beachtung findet bisher die soziale Performance eines Unternehmens oder Projekts. Vor allem im für grüne Technologien sehr wichtigen Rohstoffsektor kommt

es immer wieder zu Verstößen gegen Arbeits- und Menschenrechte. Aufgrund der Komplexität des Themas und der beschränkten Zeit konnte der Sektor bisher noch nicht betrachtet werden.

Reporting

Als ein zweites großes Problem hat die EU die mangelnde Transparenz vieler Finanzmarktteilnehmer identifiziert. Sie berichten sehr uneinheitlich über die Relevanz des Klimas für ihre Geschäftstätigkeit. Bereits 2017 hat die internationale Initiative Taskforce on Climate-Related Financial Disclosure (TCFD) unter dem Vorsitz von Michael Bloomberg ein Rahmenwerk entworfen, wie Institute bei der Klimaberichterstattung vorgehen sollen. Hinzu kommt, dass die größten börsennotierten Unternehmen in Europa wesentliche Risiken in der nicht-finanziellen Berichterstattung angeben müssen. Darauf aufbauend will die EU nun für große Unternehmen sowie Banken und Versicherungen Richtlinien stärker spezifizieren. Entscheidend ist dabei, auf der einen Seite gegenüber Investoren Angaben zu machen sind, welchen Einfluss das Klima auf Unternehmen hat (finanzielle Perspektive). Auf der anderen Seite aber auch Kunden, die Gesellschaft oder Mitarbeiter über den Einfluss des Unternehmens auf das Klima zu informieren (Umwelt- und Sozialperspektive). Diese Richtlinien sollen derzeit aber noch nicht rechtlich bindend sein.

Low-Carbon-Benchmarks

Bestimmte Vergleichsgrößen, so genannte Benchmarks, spielen am Kapitalmarkt eine zentrale Rolle,

da viele Akteure ihre Portfolios danach ausrichten. Immer beliebter werden CO2-niedrige Benchmarks (Low-Carbon-Benchmarks). Jedoch herrscht am Markt Uneinigkeit, ob die derzeit am Markt angebotenen Indizes wirklich zu den EU-Zielen beitragen. Daher hat die EU Kriterien für zwei Benchmarktypen entwickelt, einen EU Climate Transition Benchmark sowie einen EU Paris-aligned Benchmark. Indexanbieter sollen sich künftig an diesen Kriterientypen orientieren, wenn sie neue Produkte am Markt einführen. Damit will die EU die Transparenz erhöhen, welche Investmentstrategien geeignet sind, um die Klimaziele zu erreichen.

Dies ist nur eine Auswahl der wichtigsten Initiativen. Es zeigt, dass niemand am Finanzmarkt in Zukunft am Thema Nachhaltigkeit vorbeikommt. Es bleibt dabei zu hoffen, dass die handelnden Akteure sich ihrer Verantwortung bewusst sind und mit ihrer Arbeit tatsächlich einen Wandel hin zu einem ökologischeren und sozialeren Finanzmarkt einleiten. Für nur kosmetische Eingriffe bleibt keine Zeit mehr. ♦

GLS Bank:

Die GLS Bank ist eine nachhaltige Genossenschaftsbank mit Sitz in Bochum. Das 1974 gegründete Unternehmen finanziert und investiert nur in sozial-ökologische Unternehmen. Ihre Geschäfte macht die GLS Bank umfassend transparent. Im Investmentfondsgeschäft bietet sie drei eigene Fonds im Gesamtvolumen von mehr als 400 Millionen Euro sowie zwei Partnerfonds an.
www.gls-fonds.de

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:

Neues
US-Beteiligungs-
angebot für
Privatanleger

Mehr unter
www.residential-usa.de

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

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

