

### NEWS DIGEST

**Top Stories – Seiten 1 und 2**  
**Veranstaltungsbericht**  
**Ebner Stolz** startet „Zukunftsdialoge Immobilienwirtschaft“.

**Vertriebe und Produktanbieter**  
Neue Zeit, neue Gemeinsamkeiten?  
Alternativlos, oder?

**Veranstaltungsbericht**  
**Vertriebspräsentation:** Drei Produkte, ein Konzept.

**Produkte – Seite 3**  
**Sachwertinvestments**  
**Voigt & Collegen** kooperiert mit **Quadoro** für Multi-Asset-AIF.

**Caprendis** und **Avana Invest** bringen Publikums-AIF auf den Markt.

**Investmentfonds**  
Neuer **Bantleon-Fonds** investiert in globale Nachranganleihen.

**BMO Global Asset Management** legt nachhaltigen Multi-Asset-Fonds auf.

**Unternehmen – Seiten 4 und 5**  
**Euramco** veröffentlicht Performan-  
cebericht.

**HTB Performance-Übersicht:** Ergebnisse von elf Publikumsfonds.

**JDC Group** erzielt Umsatzwachstum von 20 Prozent.

**Reuss Private Group** erweitert Angebot.

**US Treuhand** liquidiert erfolgreich US-Immobilienfonds.

**Lageberichte 2018**  
Kurze Zusammenfassungen von sieben KVG-Lageberichten in alphabetischer Reihenfolge.

**Karriere**  
Neue Aufgaben für **Wilhelm Gold**, **Andreas Kanning** und **Tobias C. Pross**.

**Märkte – Seite 6**  
**Offene Immobilienfonds**  
**Scope-Analyse:** Renditedifferenz zur Staatsanleihe auf Rekordniveau.

**Edelmetalle**  
Studie: **World Gold Council** sieht erhebliche Chancen für Gold.

**Anleihen**  
„Zuflüsse in Spread-Produkte dürften sich fortsetzen“, meint **NN IP**.

**Immobilien**  
**Exporo:** Investitionen in Immobilien als Schutz vor Minus-Zinsen.

**Immobilien Deutschland**  
„Preise für Wohnimmobilien wer-

den weiterhin kräftig steigen“, ist **Edmond de Rothschild** überzeugt.

**Für Sie gelesen – Seite 7**  
Globale Dividenden steigen, doch das Wachstum verliert an Schwung, so analysiert **Janus Henderson**.

**Bankhaus ING:** Digitalwährungen sind keine Alternative.

**Deutscher Derivate Verband:** Anleger erwarten Zinserhöhung in frühestens fünf Jahren.

Fintech-Wachstum nimmt laut Direktbank **Comdirect** wieder Fahrt auf.

**From the Desk – Seite 8**  
Unsere Autorin **Nina Roth**, Director Responsible Investing bei **BMO Global Asset Management**, über Diversität als Faktor des Unternehmenserfolgs.

### \*\*\* TOP STORIES

## Veranstaltungsbericht **Ebner Stolz** startet „Zukunftsdialoge Immobilienwirtschaft“

Die multidisziplinäre Beratungsgesellschaft **Ebner Stolz** hat am 12. November 2019 die Auftaktveranstaltung im Rahmen ihrer neuen Vortragsreihe „Zukunftsdialoge Immobilienwirtschaft“ abgehalten. Themen des im Business Club Hamburg durchgeführten Vortragsabends waren „Immobilieninvestments“ und „Big Data“, jeweils im Kontext des von **Julian Breithardt** (Partner/Audit) und **Dr. Björn Alex** (Partner/Management Consultants) konzipierten Generalthemas „Großprojekt Digitalisierung - Herausforderungen erkennen, Chancen nutzen“. Die Moderation übernahm **Arne Hecht** (Partner/Tax, Real Estate), der zunächst das immobilienwirtschaftliche Umfeld analysierte und in die jeweiligen Einzelthemen überleitete. Nach einem Überblick zu klassischen Eigenkapitalinvestments von **André Hollnagel** (Director/Financial Services Audit) unterrichtete **Dr. Ludger C.**

**Verfürth** (Partner/Financial Services Legal) über die regulatorische Gestaltung digitaler Investments. Hierbei ging er auf die Strukturierung von Crowdfunding- und Crowdlending-Projekten sowie die Möglichkeit des Crowdfunding mittels prospektfreier Anleihe ein, insbesondere aber auch auf die Strukturierung und regulatorischen Anforderungen eines Security Token Offerings anhand einer tokenisierten Anleihe. Ferner erläuterte Verfürth die aktuellen Pläne der Bundesregierung sowie auf EU-Ebene insbesondere zur Einführung eines elektronischen Wertpapiers und zeigte die daraus abzuleitenden praktischen Konsequenzen für die Finanzbranche auf.

Die Gastreferenten **Dr. Sebastian Glock**, Gründer und Geschäftsführer der vc trade GmbH, sowie **Johannes Moormann**, Projektleiter Blockchain Solutions bei der Exporo

AG, vertieften in ihren Vorträgen den Einsatz digitalisierter Investments in der Praxis: Glock erläuterte unter dem Titel „Digitaler Schuldscheinmarkt: Attraktiv für den Mittelstand?“ zunächst die Vorteile des Schuldscheins als Finanzierungsinstrument für den Mittelstand. Sodann grenzte er den traditionellen Emissionsprozess vom zukünftigen digitalisierten Emissionsprozess ab und verglich verschiedene Geschäftsmodelle für Schuldschein-Plattformen. Anhand des Geschäftsmodells der vc trade GmbH vertiefte Glock schließlich die Aspekte Wertschöpfungskette, Settlement und Lifecycle Management sowie Anforderungen von Emittenten und Lösungen. Moormann erläuterte in seinem Vortrag die praktische Umsetzung eines Security Token Offerings anhand der von der Exporo im Juli dieses Jahres emittierten bundesweit ersten tokenisierten Immobilien-Anleihe.



Foto: Kanaklet

**Dr. Ludger C. Verfürth, LL.M.**  
Rechtsanwalt/Partner  
Financial Services Legal  
Ebner Stolz

Hierbei ging er vertieft auf die Vorteile der Tokenisierung für Exporo, den konkreten Prozess der Exporo-Tokenemission, die Abgrenzung der traditionellen gegenüber der Blockchain-basierten Anleiheemission und die Smart-Contract-Infrastruktur

Fortsetzung auf Seite 2



**Investitionen in deutsche Bestandsimmobilien!**  
**WIDe Fonds 8 geschlossene Investment GmbH & Co. KG**

- 15 Millionen Euro Kommanditkapital platziert
- Bereits 20 Millionen Euro investiert
- Investitionen in deutsche Wohn- und Gewerbeimmobilien
- Monatliche Auszahlungen ab 3,5 % bis zu 5,0 % p.a.
- Kapitalkontoverzinsung 6,5 % p.a.
- Informationen / Unterlagen unter: [www.wide-gruppe.de](http://www.wide-gruppe.de)

Die Werbeanzeige stellt kein Beteiligungsangebot dar. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden. Es handelt sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlichen Indikator für die tatsächliche Entwicklung eines Fonds.

**Werbung**

**Ansprechpartner:**  
WIDe Wertimmobilien  
Deutschland Vertriebs GmbH  
Dieter Lahner  
An der Wiesent 1  
91320 Ebermannstadt

Telefon: 09194 33433-0  
E-Mail: [info@wide-gruppe.de](mailto:info@wide-gruppe.de)

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

ein. In seinem Schlussvortrag stellte **Florian Althoff**, Geschäftsführer der AHAG Unternehmensberatung, unter dem Titel „Business Intelligence: Der Schlüssel zum Datenschatz“ die aktuellen Entwicklungen und praktischen Einsatzmöglichkeiten sowie

Vorteile von Datenstandardisierung und intelligenten Datenmodellen für den Immobiliensektor vor. Vertiefte ging er unter anderem auf die Strukturierung relevanter Immobiliendaten, deren intuitive Auswertung bis hin zur Kennzahlenermittlung für bestehende

oder zu erwerbende Immobilienportfolios ein. Die gelungene Veranstaltung wurde durch zahlreiche vortragsbegleitende Diskussionsbeiträge und eine abschließende lebhaftige Diskussionsrunde der teilnehmenden Gäste abgerundet. Ein erster Fortsetzungs-

termin der Vortragsreihe „Zukunftsdialoge Immobilienwirtschaft“ fand am 20. November 2019 mit den Themen „Smart Meetering“ und „Datenschutz in der Immobilienwirtschaft“ statt. Die Reihe wird in 2020 fortgesetzt. ♦  
[www.ebnerstolz.de](http://www.ebnerstolz.de)

## Vertriebe und Produktanbieter

## Neue Zeit, neue Gemeinsamkeiten? Alternativlos, oder?

Foto: Petra Carstensen  
Helmut Schulz-Jodexnis

**Am 12. September haben DFPA und EXXECNEWS in Hamburg den 1. Real Assets Investment Kongress veranstaltet. Der Kongress bot ein vielfältiges Vortrags- und Diskussionsprogramm. In den Ausgaben 20, 21, 23 und 24 haben wir über vier Vorträge und ein Diskussionsthema berichtet. Heute lesen Sie, was Helmut Schulz-Jodexnis, verantwortlicher Bereichsleiter für das Thema Sachwerte des Maklerpools Jung, DMS & Cie., zum Thema „Zusammenarbeit zwischen Vertrieben und Anlageanbietern sagt. Kooperation/Konfrontation? Wer verlangt was von wem?“ ausgeführt hat. Den zweiten Teil dieses Themas (Kooperation aus der Sicht der Emittenten) lesen Sie in der nächsten Ausgabe.**

**PROBERATER**, der Begriff beschreibt zweierlei: Erstens die Initiative, die Anlage-Emittenten und Vertriebe 2017 ins Leben riefen und finanzierten, um Beratern und Vermittlern die Regulierung zu erläutern (Motto: Regulierung als Chance) und zweitens den Inhalt zweier Referate auf dem 1. Real Assets Investment Kongress im September in Hamburg.

Helmut Schulz-Jodexnis stellt seinen Ausführungen einen Aufruf und Dank voran: „Es ist eine großartige Sache, was sich Anlageemittenten aus dem KVG-Bereich, aber auch Emittenten die nach dem Vermögensanlagegesetz platzieren, gemeinsam mit uns Vertriebsorganisationen ausgedacht und umgesetzt haben. **PROBERATER** klärt über die Regulierung auf. Diese Kompendien sind online verfügbar, aber auch als Print-Exemplare. Jeder Berater sollte diese Schriften als Nachschlagewerk, Information und Weiterbildungsmaßnahme nutzen. Unsere Organisation nutzt **PROBERATER** als Schulungs- und Informationsangebot. Ich danke den Initiatoren für diese Unterstützung und Kooperation, die wir intensiv unterstützen. Das muss unbedingt fortgesetzt werden.“

Zum Thema: Das Hauptproblem der Platzierungsbranche ist derzeit das fehlende Wachstum des Marktes. Wir fragen uns, wie bekommen wir wieder mehr Geschäft und Aufmerksamkeit bei den Anlegern. Ein Grund für diese Situation ist, dass der Sachwert als attraktives Anlageobjekt nicht genügend im Bewusstsein der Anleger ist. Wir müssen neue Anlegerkreise erschließen und gerade in dieser Zeit der „Nullzinsen“ aktiv über die Chancen von Sachwerten informieren und aufklären.

Das Umfeld ist hervorragend für die Anleger und Anbieter. Die niedrigen Zinsen verlangen geradezu nach alternativen Anlagelösungen, die Regulierung ist für den Verbraucherschutz hilfreich, die Chancen auf gute Renditen sind vorhanden. Wie bringen wir also Informationen über Sachwerte an den Anleger? Das geht nur in Kooperation zwischen Vertrieb und Anbieter. Oder stehen dort Interessenkonflikte im Weg? Der eine hat Kunden und muss Geld verdienen, der andere hat Produkt und muss dieses zu günstigen Konditionen vermarkten. Dazwischen jede Menge Spannungsfelder und es beginnt schon mit der Frage, was ist Vertrieb? Denn, „den Vertrieb“ gibt es nicht. Da gibt es

das BaFin beauftragte 32 KWG Institut (Haftungsdach), dann gibt es den Bankenvertrieb, es gibt die Berater nach § 34 f Satz 2 und 3 Gewerbeordnung, es gibt Organisationen nach dem Tipp-Geber-Modell. Alle haben unterschiedliche Anforderungen. **Der Vertrieb muss sich für sein Geschäftsmodell folgende Frage beantworten: Bin ich Berater oder bin ich Vermittler?**

Dort muss der Vertrieb klare Position beziehen und dieses dem Kunden auch deutlich machen, denn es ist ein großer Unterschied in den Anforderungen, ob ich eine Produktvermittlung oder eine Kundenberatung anbiete.

Dann ist immer eine Kenntnis der Angebote/Produkte notwendig. So bestimmten die Unterlagen und die Produktprüfung sehr stark die Zusammenarbeit zwischen Anbieter und Vertrieb. In unserem Hause wird zum Beispiel mit folgenden Standardanforderungen geprüft:

**1.** Vertriebsunterlagen (komplett); **2.** Unternehmens- und Produktpräsentation (WpHG konform); **3.** Prospektgutachten eines Wirtschaftsprüfers für die Konformität der Vertriebsunterlagen; **4.** Steuertgutachten; **5.** Bescheinigung gemäß Wertpapierhandelsgesetz (WpHG); **6.** Externe Plausibilitätsprüfungen; **7.** Aktuelle Leistungsbilanz oder Performancennachweise (alle Fonds); **8.** Externe Analysen; **9.** Ratings; **10.** Vertriebsvereinbarung; **11.** EU-Finanzmarkttrichtlinie MiFID II – ex ante Kostenausweis; **12.** MiFID II – Zielmarktbestimmung; **13.** Unterlagen für die Complianceprüfung und weitere MiFID II Anforderungen. Die Unterlagen können gerne in elektronischer Form zur Verfügung gestellt werden. Als Grundlage für unsere BaFin abgestimmte Prüfung benötigen wir eine Matrix und eine Checkliste ausgefüllt zurück.

**Weitere immer wiederkehrende oder aktuelle Themen sind:**

**1.** Zivilrechtliche Anforderungen wie zum Beispiel: generell die Plausibilitätsprüfungsinhalte, oder das Presseresearch und Stellungnahmen zu gegebenenfalls in der Beratung und Vermittlung erwähnenswerten Presse-Artikeln; **2.** Ex-Post Kostenausweis (laufende Geschäftsbeziehung zum Kunden, ja oder nein?); **3.** Risikoklassifizierung von Angeboten in der Zielmarktbestimmung (MiFID II oder eigene Einstufung der Anbieter); **4.** EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO); **5.** Kundenschutz; **6.** Organisationsschutz; **7.** Geldwäsche und Identifikationsanforderungen; **8.** Digitalisierung und die Umsetzung von Standardisierung inklusive der Frage nach Erfordernis von qualifizierten und nicht qualifizierten Unterschriften zum Beispiel; **9.** Laufende Berichterstattung und

Fortsetzung auf Seite 4

## Veranstaltungsbericht

## Vertriebspräsentation: Drei Produkte, ein Konzept

Mit sechs Informationsveranstaltungen quer durch Deutschland stellten die Vermögensanlage-Emittenten asuco, One Group und Solvium sich und ihre Produkte gemeinsam dem Finanzvertrieb vor. Ihre Geschäftsführer **Robert List**, **Malte Thies** und **André Wreth** konnten gute Nachrichten verkünden.

Rund 250 Millionen Euro verwaltet Solvium Capital, Hamburg, für 7.000 Anleger, berichtete ihr Geschäftsführer André Wreth. Der aktuelle Fonds, der „**Logistik Opportunitäten Nr. 1**“, der mit 25 Millionen Euro ausschließlich durch Anlegerkapital finanziert wird, kann breitgestreut nach Alter und Art in den Erfolg der weltweiten Logistik investieren. Mit ihren Zweitmarktfonds investiert asuco durch den Kauf von Fondsanteilen indirekt in Bestandsimmobilien des deutschen Immobilienmarkts,

erläuterte asuco-Geschäftsführer Robert List. Rund 545 Millionen Euro wurden so für 8.400 Anleger

Foto: DFPA  
Malte Thies (One Group), Robert List (asuco), André Wreth (Solvium); v.l.

investiert. Mit dem aktuellen Fonds „**ZweitmarktZins 09-2019**“ sollen 50 Millionen Euro eingeworben wer-

den. Malte Thies, Geschäftsführer der One Group, konnte bei doppeltem Platzierungserfolg die vorzeitige Schließung des „**ProReal Deutschland 7**“ verkünden. 400 Millionen Euro von 9.000 Anlegern konnten bislang in die kurzlaufenden ProReal-Fonds für Bauträgermaßnahmen im Wohnimmobilien-Bereich investiert werden. Alle drei bieten Vermögensanlagen nach dem Vermögensanlagegesetz. Nach ihrer Ansicht belasten alternative Invest-

mentfonds (AIF) nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) Anleger mit vergleichsweise höheren Kosten als Vermögensanlagen. Aber sie passen ihre Angebote freiwillig den regulierten AIF an, insbesondere was die Transparenz angeht. Wenn auch die Investitionsziele der drei Anbieter unterschiedlich sind, so haben sie in der Struktur ihrer Angebote eine Gemeinsamkeit: Sie bieten **nachrangige Namensschuldverschreibungen**. Nachrangigkeit sei für das Anlegerkapital eigentlich bei allen Fonds gegeben, auch bei AIF in Form von Kommanditgesellschaften, kommentiert Moderator **Jürgen Braatz**, „Ratingwissen“, Hamburg: Aber bei den Fonds der drei Anbieter sind bevorrechtigte Gläubiger wie beispielsweise Banken nicht eingebunden, da sie ausschließlich durch Anlegerkapital finanziert werden. (LJH) ♦

## Voigt & Kollegen kooperiert mit Quadoro für Multi-Asset-AIF

Der Sachwert- und Portfolio Manager **V&C Portfolio Management**, eine Beteiligung des Düsseldorfer Asset Managers für Erneuerbare Energien **Voigt & Kollegen**, hat gemeinsam mit der Offenbacher Kapitalverwaltungsgesellschaft **Quadoro** den Multi-Asset-Publikums-AIF „**V&C Sachwert-Auslese I**“ aufgelegt. Der Fonds mit einem geplanten Volumen von 20 Millionen Euro prognostiziert eine Gesamtausschüttung von circa 151 Prozent bei einer geplanten Laufzeit von circa 14 Jahren. Anleger können sich ab einer Mindestanlage-summe von 5.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio an der geschlossenen Investment-KG beteiligen. **Der „V&C Sachwert-Auslese I“ investiert in diversifiziertes Portfolio aus den vier Assetklassen Immobilien, Transport, Erneuerbare Energien und Private Equity.** Schwerpunkt der Investments stellen Zielfonds für institutionelle Investoren aus den

verschiedenen Assetklassen dar, an denen sich Privatanleger in der Regel nicht direkt beteiligen können. Eine erste Investitionsmöglichkeit in ein schon vorhandenes Portfolio im Erneuerbaren-Energie-Sektor wurde bereits vor Vertriebsstart des Fonds angebunden, weitere befinden sich in Vorbereitung. Das geplante Zielportfolio des AIF besteht zu rund 34 Prozent aus Immobilien-, 30 Prozent Erneuerbare-Energien-, 25 Prozent Transport- und zehn Prozent Private-Equity-Investments. *„Mit der ‚V&C Sachwert-Auslese I‘ können wir Anleger an den Sachwertebereich heranzuführen, denen es entweder an der Zeit, dem nötigen Know-how oder am für ein selbst verwaltetes Fondsportfolio benötigten Mindestkapital fehlt“*, erläutert **Hermann Klughardt**, Geschäftsführer der V&C Portfolio Management. (DFPA/JF) ♦

[www.vundc-fonds.de](http://www.vundc-fonds.de);  
[www.voigtundkollegen.de](http://www.voigtundkollegen.de)

## Caprendis und Avana Invest bringen Publikums-AIF auf den Markt

Das Fondshaus **Caprendis** hat gemeinsam mit der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Avana Invest** den Publikums-AIF „**CAP Immobilienwerte I**“ aufgelegt. Über den Fonds haben Anleger die Möglichkeit, sich ab einer Mindestbeteiligungssumme von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio an einer oder mehreren Immobilien zu beteiligen. **Der Investitionsschwerpunkt liegt auf innerstädtischen Nahversorgungsimmobilien in Deutschland.**

Das geplante Eigenkapital des neuen

Publikums-AIF beträgt 14,5 Millionen Euro, wobei eine Erhöhung auf bis zu 30 Millionen Euro möglich ist. Die Beteiligungsdauer endet voraussichtlich am 31. Dezember 2031, mit zweimaliger Verlängerungsoption bis längstens zum 31. Dezember 2035. Eine vorzeitige Beendigung ist möglich. Die geplante jährliche Ausschüttung des „**CAP Immobilienwerte I**“ liegt bei circa 4,0 Prozent (bis auf 5,0 Prozent per annum steigend). (DFPA/JF) ♦

[www.caprendis.de](http://www.caprendis.de), [www.avanainvest.com](http://www.avanainvest.com)

## BMO Global Asset Management legt nachhaltigen Multi-Asset-Fonds auf

Der Anlageverwalter **BMO Global Asset Management** hat den „**BMO Sustainable Multi-Asset Income Fonds**“ aufgelegt. Er kombiniert erstmalig die marktführenden Positionen von BMO in den Bereichen Multi Asset und Responsible Investment. Der Fonds ist mit einem Volumen von etwa 118 Millionen Euro gestartet und richtet sich an private und institutionelle Investoren. **Er wird vom Multi-Asset-Team in London mit Simon Holmes als Lead Portfolio Manager gemannagt.** Der Fonds bietet Anlegern ein konservativ verwaltetes Portfolio, das darauf abzielt, das eingesetzte Kapital unter fast allen Marktbedingungen zu erhalten.

*„Wir haben den neuen Fonds als Teil der natürlichen Entwicklung unserer*

*Fondspalette aufgelegt. Wir verwalten seit über 30 Jahren Multi-Asset- und ESG-Fonds. Als Teil des wachsenden Bedarfs an ganzheitlichen Anlagelösungen mit ESG-Integration war es eine natürliche Schlussfolgerung, einen nachhaltigen Multi-Asset-Fonds aufzulegen“*, sagt Holmes. **Anlegern mit einer ESG-Präferenz soll der neue Fonds ein ganzheitliches Produkt bieten.** Seine typische Vermögensallokation wird zwischen 30 bis 70 Prozent in festverzinsliche Anlagen, zwischen 15 und 45 Prozent in globale Aktien und eine fünf- bis 15-prozentige Allokation in alternative Anlagen wie Infrastruktur und Immobilien betragen, die alle einen Bezug zur Nachhaltigkeit haben. (DFPA/TH) ♦

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

## Neuer Bantleon-Fonds investiert in globale Nachranganleihen

Der Asset Manager **Bantleon** hat den Publikumsfonds „**Bantleon Select Corporate Hybrids**“ aufgelegt, der primär in nachrangige Unternehmensanleihen von etablierten Investment-Grade-Schuldnern investiert. **Den Hauptbestandteil des Fondsportfolios bilden in Euro denominatede Anleihen.** Um die Renditechancen zu steigern, kann das Fondsmanagement zudem in Anleihen anderer Währungen aus Industrieländern investieren. Das Fremdwährungsrisiko wird nahezu vollständig abgesichert. Die Fokussierung auf Nachranganleihen von Schuldnern mit guter bis mittlerer Bonität soll eine höhere Rendite als bei Portfolios, die ausschließlich

aus erstrangigen Anleihen derselben Schuldner bestehen, ermöglichen, ohne ein höheres Insolvenzrisiko einzugehen. *„Bantleon Select Corporate Hybrids‘ kombiniert die mehrfach ausgezeichnete Konjunkturanalyse von Bantleon mit der fundamentalen Analyse ausgewiesener Corporate-Bond-Spezialisten“*, erklärt **Jörg Schubert**, Vorstand Kundenbetreuung und Leiter Investment Solutions. Während die einzelnen Anleihen über eine klassische Bottom-up- sowie eine Relative-value-Analyse ausgewählt werden, orientieren sich die Fondsmanager bei der Gewichtung der Bonitäten am Konjunkturzyklus. (DFPA/TH) ♦

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

**WELTWEIT IN SOLARENERGIE INVESTIEREN**

**WACHSTUMSMARKT PHOTOVOLTAIK**  
Sinkende Fertigungskosten, gute Zukunftsprognosen und die Einsparung von CO<sub>2</sub>-Emissionen machen die Photovoltaik so attraktiv.

**ERFAHRENER ANBIETER**  
Alles in einer Hand: Mit langjährigem Know-How entwickeln und bauen wir die Parks, die wir später selbst betreiben – mehr Sicherheit für unsere Anleger.

**JETZT INVESTIEREN**  
Mittels verschiedener Investitionsmodelle weltweit in den Solarmarkt investieren: nachhaltig, zukunftsweisend und ertragsstark. Informieren Sie sich auf [www.hep.global](http://www.hep.global)

**hep** there is no planet b.



## Lageberichte

## Gesetzlich gefordert, von Anlegern und Beratern benötigt

Die Kapitalanlagegesellschaften sind verpflichtet, Lageberichte für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzulegen. EXXECNEWS hat in Ausgabe 19 begonnen, Zusammenfassungen der Lageberichte zum Geschäftsjahr 2018 der KVGen zu veröffentlichen. Nach Präsentation der auf dem Real Assets Investment Kongress ausgezeichneten Lageberichte folgen nun kurze Zusammenfassungen in alphabetischer Reihenfolge.

Die **HEP Kapitalverwaltung**, Göggingen, erwirtschaftete 2018 bei einem Eigenkapital von rund 1,3 Millionen Euro einen Jahresüberschuss von

729.000 Euro (Vorjahr: minus 150.000 Euro). Für 2019 wird ein Jahresüberschuss von 777.000 Euro erwartet. HEP konzentriert sich auf die Assetklasse Erneuerbare Energien und bedient Privatkunden ebenso wie semiprofessionelle und professionelle Anleger. Ende 2018 wurde ein Investmentvermögen von 118 Millionen Euro verwaltet, das mit 57 Millionen durch Eigenkapital gedeckt war. Im Dezember ging der „HEP Solar Portfolio 1“ in den Vertrieb, für den ein Volumen von 30 Millionen Euro Eigenkapital angestrebt wird, das bis auf 40 Millionen Euro erhöht werden kann. Für das Jahr 2019 ist ein Investitionsvolumen für neue AIF in Höhe von circa 100 bis 125 Millionen Euro sowohl im Publikums- wie auch im Spezial-AIF-Bereich avisiert.



Die **HTB Hanseatische Fondshaus GmbH** hat im Geschäftsjahr 2018 die Vermögensverwaltung für 17 alternative Investmentvermögen (AIF) erbracht. Das Investmentvermögen ohne Spezial-AIF hat sich zum Ende 2018 auf rund 107 Millionen Euro vermindert - im Wesentlichen aufgrund der Übernahme der Verwaltung der Ökorenta-Fonds durch die Auricher Werte.

Trotz eines negativen Ergebnisses der normalen Geschäftstätigkeit von 330.000 Euro konnte aufgrund des Gewinnvortrages ein Bilanzgewinn von rund 768.000 Euro ausgewiesen werden. Das Geschäftsjahr 2018 ist nach Auffassung der Geschäftsführung als negativer Ausreißer zu verstehen. Im Jahresverlauf 2019 konnten erfolgreiche Gespräche zur Gewinnung von Service-KVG-Mandaten geführt werden. Deshalb wird in wirtschaftlicher Hinsicht für das Geschäftsjahr 2019 ein Ergebnis auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2017 erwartet.



Die **ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft**, München, verwaltete 2018 die Fonds, die vor Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) von der

ILG Fonds aufgelegt wurden sowie den alternativen Investmentfonds (AIF) „Beteiligungsfonds 41“. Sein Investmentvermögen betrug zum Jahresende 92,8 Millionen Euro bei einem Nettoinventarwert von 43,1 Millionen Euro. Die Fondsimmoblie „Forum Gummersbach“ hatte einen Verkehrswert von 82,6 Millionen Euro. Das Eigenkapital der ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft wurde mit rund 413.000 Euro ausgewiesen. Der Ankauf diverser neuer Fondsimmoblien befindet sich in fortgeschrittenem Stadium. In diesem Zusammenhang kann von einer Fondsaufgabe im Jahr 2019 ausgegangen werden. Für das Jahr 2019 erwartet die Geschäftsführung damit ein positives Jahresergebnis.



Die **INP Invest**, Hamburg, bediente neben fünf anderen alternativen Investmentfonds (AIF) mit dem 2018 vollständig platzierten „25. INP Deutsche Pflege Portfolio“ Privatanleger ebenso wie semiprofessionelle und professionelle Anleger. Das Geschäftsjahr 2018

verlief erfolgreicher als geplant. Bei einem Eigenkapital von 430.000 Euro wurde ein Ergebnis (vor Ergebnisabführung) von fast 1,2 Millionen Euro erzielt und damit die Planung von nur 400.000 Euro weit übertroffen. Für 2019 ist ein Investitionsvolumen für den neuen AIF „26. INP Deutsche Sozialimmobilien“ von rund 45 Millionen Euro, für Investitionen in den offenen Spezial-AIF „INP Deutsche Pflege Invest“ von rund 85 Millionen Euro sowie in den neuen offenen Spezial-AIF „INP Deutsche Pflege Invest II“ von rund 35 Millionen Euro, insgesamt also in Höhe von rund 165 Millionen Euro für Sozialimmobilien in Deutschland geplant.

Die **IntReal International Real Estate**, Hamburg, hat 2018 die Auflage weiterer regulierter Immobilieninvestmentprodukte als Partnerfonds mit bestehenden

und neuen Kunden konsequent verfolgt, insbesondere im Bereich der offenen Immobilien-Spezial-AIF und der offenen Immobilienpublikumsfonds. Der Jahresüberschuss hat sich aufgrund deutlich höherer Umsätze als geplant sehr positiv entwickelt und betrug rund 7,7 Millionen Euro (Vorjahr: rund 5,2 Millionen Euro). Unter Berücksichtigung des Bilanzgewinns belief sich das gesamte Eigenkapital Ende 2018 auf rund 7,1 Millionen Euro (Vorjahr: 6,2 Millionen Euro). Für das Jahr 2019 erwartet die Geschäftsführung wieder einen deutlichen Anstieg der Fondsvolumina und einen Jahresüberschuss auf dem Niveau von 2018.



Die **Jamestown US-Immobilien**, Köln, verwaltete 2018 - neben den vor 2013 aufgelegten „Altfonds“ - die beiden Publikums-AIF „Jamestown 29“ und „Jamestown 30“. Im Vordergrund der Geschäftstätigkeit stand die Investitionsphase für „Jamestown 30“, dessen Emission Ende Dezember 2017 mit einem eingeworbenen

Eigenkapital von 572,1 Millionen US-Dollar abgeschlossen wurde. Da 2018 keine Neuemission eines Publikums-AIF erfolgte, führte dies nur zu einem Rohertrag von rund 8,8 Millionen Euro (Vorjahr: rund 20,7 Millionen Euro). Die Gesellschaft verfügte Ende 2018 über ein Eigenkapital in Höhe von rund 3,9 Millionen Euro (Vorjahr: rund 7,1 Millionen Euro). Für die erste Hälfte 2019 ist keine Neuemission geplant. Daher werden für 2019 gegenüber dem langjährigen Mittel wesentlich reduzierte Provisionserlöse für die Gesellschaft erwartet.

Die **KanAm Grund**, Frankfurt/Main, verwaltete 2018 nur den „Leading Cities Invest“, einen offenen Publikums-AIF. Daneben erbringt KanAm Grund

für sieben Sondervermögen Leistungen als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft. Das betreute Fondsvolumen beläuft sich Ende 2018 auf rund 1,5 Milliarden Euro und blieb damit gegenüber dem Vorjahr konstant. Das Fondsvermögen des „Leading Cities Invest“ stieg auf rund 310 Millionen Euro; sieben Immobilien wurden erworben und das Portfolio wurde um die Nutzungsart Logistik erweitert. Das bilanzielle Eigenkapital einschließlich des noch nicht verwendeten Jahresüberschusses in Höhe von 2,7 Millionen Euro belief sich auf 39,9 Millionen Euro (Vorjahr: 38,2 Millionen Euro). Für 2019 plant die KanAm Grund Group die Auflage weiterer Produkte für deutsche und internationale Investoren. (LJH) ♦

**Die vollständigen Lageberichte können Sie im Informationspool auf DFPA nachlesen:** [www.dfpa.info/kvg-lageberichte.html](http://www.dfpa.info/kvg-lageberichte.html)

Fortsetzung von Seite 2

Rechtsfolgen für beide Seiten; **10. Krisenmanagement** und Einbindung Vertrieb (derzeit eher aus der Vergangenheit); **11. Dokumentationsanforderungen** und Vereinheitlichung aus Protokoll und zum Beispiel Zeichnungsschein; **12. Unterstützung** bei Fragestellungen hinsichtlich der Performance oder zum Beispiel negativer Presse. **Zum Stichwort MiFID-II-Umsetzung:** Hier ist noch Abstimmungsbedarf insbesondere bei der einheitlichen Zielmarktdefinition und den ex ante Kostenausweisen. Bezüglich der ex post Kostenausweise liefern bisher nur wenige Anbieter Daten, weil man einheitlich von einer nicht dauerhaften Kundenbeziehung ausgeht. Zum Stichwort Pressresearch: Wenn es eine negative Nachricht über einen Anbieter gibt, dann ist zu fragen, wie der Anbieter damit umgeht. Gibt es eine Stellungnahme? Ist diese qualifiziert? Darf die Stellungnahme weitergegeben werden? Wir haben alles schon erlebt: Du darfst die Antwort haben, aber nicht Dein Anleger... Hier muss zum Beispiel sorgfältiger abgestimmt und schneller agiert werden. Zum Stichwort Krisenmanagement: In dem Fall ist die gemeinsame Kommunikation zwischen Vertrieb und Anbieter existenziell! Es kann nicht sein, dass der Anbieter bei Problemen abtaucht und der Vertrieb dann die Klagen bekommt für ein Asset, das er nicht verwaltet.

**Zum Stichwort Risikoklassifizierung:** Hier wäre eine Vereinheitlichung nach MiFID II-Standard sinnvoll. Mehrere Risikoeinstufungen von nicht haftenden Stellen zu erhalten, die zu widersprüchlichen Dokumentationen führen würden, bringen den Vertrieb eher in die Haftung, als dass es hilft. Beispiel sei ein Rating mit Risikoeinstufung 3, bei einem Produkt, dass nach MiFID II eigentlich in Risikoklasse 6 einzustufen wäre. Wenn ich das einem Kunden der Risikoklasse 3 verkaufe, habe ich ein echtes Problem. Inzwischen haben sich sogar zahlreiche Aktieninvestmentfonds in die Risikoklasse 6 (MiFID) eingestuft, weil ihnen bewusst ist, dass ein Totalverlust nicht auszuschließen ist. MiFID II fördert es eben zu Tage. Wie wir sehen, können wir durch Kooperation und gemeinsame Abstimmung noch viel verbessern und sowohl die Digitalisierung als auch die Umsetzung der Regulierung und die Beratungsqualität beim Kunden durch unsere kooperative Arbeit fördern. Wie kommt das Geschäft wieder in Schwung? Wir müssen die Informationen über Sachwerte wieder zum Anleger bringen. Ein guter, qualifizierter Berater mit einem guten, regulierten Angebot von einem guten, leistungsfähigen Anbieter – dann klappt das auch beim Kunden! (DJ) ♦

## HTB Performance-Übersicht zu elf Publikumsfonds

Die **HTB Hanseatische Fondshaus**, Bremen, stellt mit ihrer Performance-Übersicht (Stand: Ende Juni 2019) die bisherigen Ergebnisse ihrer beiden Produktreihen, den Portfoliofonds und den Fonds „Strategische Handelsimmobilie Plus“ („SHP-Reihe“), vor. Bei den Portfoliofonds handelt es sich um Zweitmarktimmobilienfonds, die als Dachfonds über den Zweitmarkt in geschlossene Immobilienfonds investieren. **Mit den seit 2006 in diesem Segment acht emittierten Fonds konnte die HTB von rund 4.000 Anlegern Eigenkapital in Höhe von mehr als 120 Millionen Euro platzieren.** Alle Fonds haben nachhaltige Ausschüttungen getätigt; einen Soll/Ist-Vergleich der Portfoliofonds bietet die Performance-Übersicht nicht. Mit den drei Fonds der „SHP-Reihe“ wird Anlegern die Möglichkeit geboten, sich an bestehenden Einzelhandelsimmobilien zu beteiligen. **Die bisherigen Fonds der SHP-Produktreihe verlaufen weitestgehend nach Plan und**

**bieten ihren Anlegern quartalsweise Auszahlungen, so die Performance-Übersicht.** Mit „weitestgehend“ ist die Performance des in Bayreuth investierten „HTB SHP 4“ gemeint: Aufgrund von Mieterwechseln gab es in einzelnen Jahren bei den Ist-Auszahlungen Abweichungen von den Soll-Auszahlungen – insgesamt seit 2015 aber lediglich in Höhe von minus 0,375 Prozent. Keine Abweichungen zwischen Soll und Ist gab es bei dem in Hamburg investierten „HTB SHP“ 2. Und beim Ertlinger „HTB SHP 1“ wurde die Immobilie früher als ursprünglich Anfang 2019 veräußert. Aus dem Verkaufserlös wurde bereits das Darlehen abgelöst und eine **Auszahlung von 130 Prozent** an die Gesellschafter vorgenommen. Einschließlich der noch ausstehenden Schlussschüttung geht HTB von einem Gesamtrückfluss von über 185 Prozent vor Steuern bei einer nicht mal sechsjährigen Haltedauer aus. (DFPA/LJH) ♦ [www.htb-fondshaus.de](http://www.htb-fondshaus.de)

## Euramco veröffentlicht Performancebericht

In ihrem aktuellen Performancebericht liefert die **Euramco Asset Management**, Aschheim bei München, eine kumulierte Übersicht über das von ihr bisher aufgelegte Investmentvermögen und dessen Performance. Detailangaben zu den einzelnen Fonds werden nicht gemacht. **Seit 1999 wurden 50 Publikumsfonds mit einem Fondsvolumen von insgesamt rund 3,3 Milliarden Euro und einem platzierten Eigenkapital von 1,8 Milliarden Euro in unterschiedlichen Assetklassen aufgelegt.** 28 dieser Fonds sind bereits beendet. Auf sie entfiel ein **Fondsvolumen von rund 2,2 Milliarden Euro** sowie ein platziertes Eigenkapital von rund 1,3 Milliarden Euro. Aus ihnen flossen insgesamt rund 1,6 Milliarden Euro an die Anleger zurück. Die 22 derzeit aktiven Publikumsfonds mit einem durchschnittlichen Alter von 12,9 Jahren repräsentieren ein Fondsvolumen von rund 1,1 Milliarden Euro sowie ein platziertes Eigenkapital von 0,5 Milliarden Euro. Davon entfallen 56,4 Prozent des Fondsvolumens und 49,2 Prozent des platzierten Eigenkapitals auf Immobilieninvestitionen in Deutschland und dem restlichen Eu-

ropa. Im Jahr 2018 konnten diese 22 Fonds durchschnittlich 5,7 Prozent an Anleger auszahlen (durchschnittlich 47,2 Prozent bezogen auf die gesamte bisherige Laufzeit der Fonds). Die vier aktiven Deutschland-Fonds mit einem Fondsvolumen von 291,7 Millionen Euro und einem platzierten Eigenkapital von 99,3 Millionen Euro konnten 2018 an Anleger durchschnittlich 1,9 Prozent (Vorjahr: 1,2 Prozent) auszahlen. Die sechs aktiven Europa-Fonds (343,2 Millionen Euro Fondsvolumen; 156,4 Millionen Euro platziertes Eigenkapital) leisteten 2018 durchschnittlich 3,3 Prozent (Vorjahr: 3,2 Prozent) Auszahlungen an Anleger. Für die Assetklasse Erneuerbare Energien (sechs aktive Fonds mit einem Eigenkapital von 60,4 Millionen Euro) werden für 2018 Auszahlungen von durchschnittlich 9,3 Prozent (Vorjahr: 7,9 Prozent) berichtet. Auf die Assetklasse Immobilien-Development (zwei aktive Fonds mit einem Eigenkapital von 136,9 Millionen Euro) entfallen für 2018 durchschnittliche Auszahlungen von 6,0 Prozent (Vorjahr: 6,2 Prozent). (DFPA/LJH) ♦

[www.euramco-asset.de](http://www.euramco-asset.de)

## JDC Group erzielt Umsatzwachstum von 20 Prozent

In den ersten neun Monaten 2019 ist der Umsatz des Vermögensverwalters **JDC** um rund **20 Prozent** auf 79,6 Millionen Euro gestiegen (Vorjahreszeitraum: 66,4 Millionen Euro). Das dritte Quartal verlief mit einem Wachstum von 24 Prozent noch dynamischer. *„Das dritte Quartal ist aufgrund der Sommerpause in unserer Branche normalerweise das schlechteste des Jahres. Dass wir in so einem Quartal im Umsatz noch stärker zulegen konnten als in den übrigen Quartalen zeigt, dass die Unternehmensentwicklung weiter in die richtige Richtung gehen wird“*, kommentiert **Ralph Konrad**,

Finanzvorstand der JDC Group, die Quartalszahlen. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Advisortech stieg um rund 22 Prozent auf 66,5 Millionen Euro. Der Geschäftsbereich Advisory konnte seinen Umsatz in den ersten neun Monaten 2019 um rund acht Prozent auf 19,3 Millionen Euro steigern und sein Wachstum im dritten Quartal auf elf Prozent beschleunigen. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg um 45 Prozent auf 2,8 Millionen Euro (Vorjahreszeitraum: 1,9 Millionen Euro). (DFPA/JF) ♦

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

Die Fondsgesellschaft Edmond de Rothschild Asset Management stärkt mit **Wilhelm Gold** als neuem Executive Director die Beratungskompetenz für institutionelle Investoren. Der 52-Jährige betreut von der Frankfurter Niederlassung aus ab sofort institutionelle Anleger in Deutschland und Österreich. Mit der Neueinstellung, die das bestehende Team erweitert, verfolgt Edmond de Rothschild Asset Management konsequent sein Ziel, den institutionellen Vertrieb weiter auszubauen. ♦



Wilhelm Gold

Foto: Unternehmen



Andreas Kanning

Foto: Unternehmen

**Andreas Kanning**, derzeit Vorstandsmitglied der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG (ABV), wird CEO der ABV und Vorstandsmitglied von Allianz Deutschland für das Ressort Vertrieb. Kanning ist seit 1995 bei der Allianz tätig und hatte seither mehrere Managementaufgaben im Vertrieb inne. Von 2012 bis 2014 übernahm er die Leitung des Ressortbereichs Personal der Allianz Deutschland; anschließend wurde er in den Vorstand der ABV berufen, wo er für die Vertriebsregion Nord verantwortlich ist und zusätzlich die Funktion des Arbeitsdirektors innehat. ♦

**Tobias C. Pross**, derzeit Global Head of Distribution, wird zum Chief Executive Officer (CEO) von Allianz Global Investors (Allianz GI) berufen. Er folgt auf Andreas Utermann. Pross hatte mehrere Leitungspositionen im Vertrieb inne und trieb international den Aufbau neuer und die Stärkung bestehender Vertriebskanäle voran. Er gehört dem Global Executive Committee, dem obersten Leitungsgremium von Allianz GI, seit 2015 an. ♦



Tobias C. Pross

Foto: Unternehmen

## Reuss Private Group erweitert Angebot

Über ihre neu gegründete Tochtergesellschaft **Reuss Private Analytics AG** bietet die Reuss Private Group künftig speziell den Verwaltern treuhänderischer Vermögenswerte Unterstützung rund um die ertragsorientierte Kapitalanlage. **Zum Kundenkreis zählen Stiftungen, Pensionskassen und Versicherungen sowie Kirchen, kirchliche Träger und Kommunen**, die hinsichtlich ihrer Vermögensanlage unterschiedlichen Anforderungen und Beschränkungen unterliegen. Reuss Private Analytics versteht sich als ein Netzwerk spezialisierter Partner – darunter Wertpapier- und Finanzmarktanalysten, Stiftungs- und Versicherungs-Experten sowie spezialisierte Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer. Mit dieser Expertise unterstützt Reuss Private Analytics Kunden unter anderem

bei der Bestandsaufnahme und Restrukturierung von Kapitalanlagen auf Basis hauseigener Analysen, mit einer zertifizierten Produktauswahl und praxiserprobten Anlagestrategien. Im Rahmen der Investitionsentscheidung werden unter anderem alle regulatorisch notwendigen Dokumente wie beispielsweise VAG- und TPT-Reports berücksichtigt und Kunden aus einer Hand und fortlaufend zur Verfügung gestellt. *„Allein zwei Drittel der Stiftungen hierzu-lande verfügen über eine eher überschaubare Kapitalausstattung, weshalb oftmals keine eigenen Mitarbeiter für die Kapitalanlage beschäftigt werden können“*, erklärt **Steffen Blaudszun**, Vorstand von Reuss Private Analytics und seit Jahren auf die Beratung treuhänderischer Vermögen spezialisiert. (DFPA/JF) ♦

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

## US Treuhand liquidiert erfolgreich Immobilienfonds

Der Investment- und Asset-Manager **US Treuhand** beendet erfolgreich sein Stadtentwicklungsprojekt in Dallas, Texas, USA. Das Projekt auf einer ehemaligen Industriebrache in unmittelbarer Nähe zur Innenstadt umfasste ein **Gesamtinvestitionsvolumen von rund drei Milliarden US-Dollar**, davon knapp eine Milliarde US-Dollar, an denen sich der geschlossene US-Immobilienfonds „UST XVI Victory Park, Ltd.“ beteiligte. Dieser Fonds wird nun liquidiert. Die Projektentwicklung „Victory Park“ besteht aus Bürogebäuden, einem Hotel, einer Vielzahl von Einzelhandelsflächen sowie Eigentumswohnungen auf den Grundstücken der Fondsgesellschaft. Der „Victory Park“ blickt auf eine bewegte Geschichte zurück: Nachdem

sich im Zuge der Finanzkrise der US-amerikanische Partner und Mitinvestor Hillwood, der die Projektentwicklung operativ leitete, zurückzog, schienen die Einlagen der Anleger der Fondsgesellschaft in Höhe von 180 Millionen Dollar verloren. Gegen alle Expertenmeinungen investierte Lothar Estein, Gründer der US Treuhand, weitere 20 Millionen Dollar seines Privatvermögens in die Fondsgesellschaft und übernahm das operative Geschäft der Projektentwicklung. Die Kreditgeber konnten zudem von einer Umstrukturierung der bestehenden Darlehen überzeugt werden. Die Anleger können nun mit **Gesamtrückflüssen von mehr als 134 Prozent**, bezogen auf ihre Anlagensumme, rechnen. (DFPA/JF) ♦

<https://lustreuhand.de>

## Wohnimmobilien Deutschland

## „Preise werden weiterhin kräftig steigen“

Das Wirtschafts-Research-Team des Vermögensverwalters **Edmond de Rothschild** hat den Beitrag der verschiedenen Wirtschaftsfaktoren zum Anstieg der Immobilienpreise seit dem Jahr 2000 untersucht. **Es legte eine Prognose für die kurzfristige Entwicklung der Immobilienmärkte in der Schweiz, Deutschland, Frankreich und im Vereinigten Königreich vor.** „Aus unserer Analyse geht hervor, dass die Wohnimmobilienpreise in der Schweiz verhältnismäßig stabil bleiben dürften, während sie in Deutschland weiter kräftig, wenn auch in vermindertem Tempo steigen. In Frankreich wird sich der Preisanstieg verlangsamen. Im Vereinigten Königreich könnten die Preise steigen, sofern es nicht zu einem ungeordneten Brexit kommt“, meint **Jean-Christophe Delfim**, Ökonom für Immobilienmarktforschung im Euroraum bei Edmond de Rothschild. Die Studie zeigt auf, dass



Jean-Christophe Delfim

die Kreditkonditionen grundsätzlich einen wesentlichen Anteil an den Preissteigerungen hatten, wohingegen Wirtschaftswachstum und Inflation ein stetiger, jedoch weniger wichtiger Faktor waren. Zudem merkt Delfim an, dass die Leerstandsquoten in den vergangenen Jahren tendenziell größeren Einfluss hatten.

**In Deutschland werden bis zum vierten**

**Quartal 2020 weitere Preissteigerungen in ähnlicher Höhe wie im Laufe der vergangenen drei Jahre erwartet.** Aufgrund des äußerst starken Anstiegs in den ersten zwei Quartalen (8,0 Prozent beziehungsweise 8,8 Prozent) wird für 2019 eine durchschnittliche Wachstumsrate von 7,6 Prozent prognostiziert. Anschließend dürften sich die Preissteigerungen leicht verlangsamen und 2020 bei 6,4 Prozent liegen, so die Studie. (DFPA/JF) ♦

[www.edmond-de-rothschild.com](http://www.edmond-de-rothschild.com)

## Offene Immobilienfonds

## Scope-Analyse: Renditedifferenz zur Staatsanleihe auf Rekordniveau

Offene Immobilienpublikumsfonds verzeichnen in diesem Jahr Rekordzuflüsse. **Ein wichtiger Grund für die hohen Netto-Mittelzuflüsse ist die große Renditedifferenz zu deutschen Staatsanleihen.** Mit 3,8 Prozentpunkten ist sie auf einem sehr hohen Niveau. Das schreibt die Ratingagentur **Scope** nach einer aktuellen Analyse der jeweiligen Märkte. Laut Studie ist die Renditedifferenz seit 2013 stetig angestiegen. Die Gründe: Zum einen sind die Renditen deutscher Staatsanleihen fortlaufend gesunken und rentieren seit 2015 sogar im negativen Bereich. Zum anderen haben sich die Renditen der offenen Immobilienfonds - vor allem getrieben durch Wertzuwächse der Bestandsimmobilien - sukzessive erhöht. **Mit Stand Ende September 2019 befindet sich die Renditedifferenz mit 3,8 Prozentpunkten laut Analyse nahezu auf dem höchsten Wert der vergangenen 15 Jahre.** Die Frage ist nun, ob sich die hohen Mittelzuflüsse mit der Höhe der Überrendite offener Immobilienfonds erklären lassen. Ergebnis:

**Es besteht eine hohe Korrelation zwischen der Renditedifferenz zur Staatsanleihe und den jährlich zufließenden Mitteln.** Die Überrendite der offenen Immobilienfonds ist zwar nicht die einzige, aber anscheinend eine gewichtige Determinante für die Höhe der Mittelzuflüsse. Scope geht davon aus, dass die Renditedifferenz in nächster Zeit stabil bis leicht rückläufig sein wird. Aus Sicht von Scope ist kurzfristig nicht von einem steigenden Zinsniveau auszugehen. Die Renditen deutscher Staatsanleihen werden aller Voraussicht nach weiter im negativen Bereich verharren. Auch das Renditeniveau offener Immobilienfonds wird sich nicht sprunghaft verändern. **Scope erwartet mittelfristig stabile bis leicht rückläufige Renditen für offene Immobilienfonds.** Die Gründe dafür: Das Potenzial durch Wertzuwächsen für Bestandsobjekte ist nahezu ausgeschöpft. Hinzu kommt, dass neu angekaufte Objekte zu hohen Preisen und damit auf einem vergleichsweise niedrigen Renditeniveau angekauft werden. (DFPA/TH) ♦

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

## Edelmetalle

## Studie: World Gold Council sieht erhebliche Chancen für Gold

Die Marktentwicklungsorganisation der Goldindustrie, das **World Gold Council**, beleuchtet mit der Verbraucherstudie „Retail gold, A world of opportunity“ die Chancen von Gold für Retail-Investoren und den Schmuckmarkt. Die Studie basiert auf der Befragung von 18.000 Teilnehmern und betrachtet die Märkte in China, Indien, USA, Deutschland, Russland und Kanada. **Der Studie**

**zufolge ist in Gold zu investieren mittlerweile eine gängige Wahl: 46 Prozent der Retail-Investoren weltweit entscheiden sich für Goldprodukte.** Der Goldkauf ist somit die dritthäufigste Investitionsart, hinter Sparkonten (78 Prozent) und Lebensversicherungen (54 Prozent). Bei der näheren Betrachtung von Schmuckkäufen geben 56 Prozent der Verbraucher an, hochwertigen Goldschmuck

## Anleihenmarkt

## „Zuflüsse in Spread-Produkte dürften sich fortsetzen“

Zu den Ereignissen, die das makroökonomische Umfeld im Jahr 2020 beeinflussen können, zählen die US-Präsidentenwahlen, der Wechsel bei der EZB, der Brexit und die Zollstreitigkeiten. **Obwohl diese Ereignisse die Volatilität an den Finanzmärkten vermutlich erhöhen werden, bleiben die Spread-Märkte nach Ansicht des Asset Managers NN Investment Partners (NN IP) attraktiv, da die Risikobereitschaft durch die globale Liquidität unterstützt wird.**

In einem Umfeld, das angesichts der großen Menge an negativ verzinslichen Anlagen von der Suche nach Rendite geprägt ist, werden sich nach Überzeugung von **Edith Siermann**, Head of Fixed Income & Responsible Investing bei NN IP, die Zuflüsse in Spread-Produkte voraussichtlich fortsetzen. Chancen sieht NN IP unter anderem in grünen Anleihen. Diese werden nächstes Jahr nach Meinung von Siermann vermutlich besser abschneiden als der breite Anleihemarkt. Dies liege vor allem daran, dass Investitionen in grüne Anleihen eine Möglichkeit dar-



Edith Siermann

stellen, Unternehmen auszuwählen, die zukunftsorientiert agieren und weniger anfällig für ESG-Risiken sind. Das starke Wachstum des Marktes für grüne Anleihen bietet viele Möglichkeiten, von Neuemissionen zu profitieren. **Auch Schwellenländeranleihen hält NN IP für aussichtsreich.** Angesichts der relativ hohen Realrenditen und des günstigen inflationären Umfelds ist der Asset Manager der Meinung, dass die Zentralbanken der Schwellenländer Spielraum für eine Lockerung ihrer Geldpolitik haben, was das Wirtschaftswachstum ankurbeln könnte. **„Wir mögen auch US-Hochzinsanleihen, da sie bessere Wachstumsaussichten haben als europäische Papiere. Insgesamt haben wir zuletzt unseren Ausblick für Unternehmensanleihen nach unten korrigiert, für 2020 erwarten wir eine Stabilisierung. Wir bevorzugen nach wie vor liquide Anleihen größerer Unternehmen, da das Liquiditätsrisiko bei kleineren Emissionen häufig unzureichend kompensiert wird“**, so Siermann. (DFPA/TH) ♦ [www.nnip.com](http://www.nnip.com)

## Immobilien

## Umfrage: Immobilien als Schutz vor Minus-Zinsen

Die überwiegende Mehrheit der Deutschen hält Investitionen in Immobilien für sehr wertstabil und für eine gute Maßnahme, sich vor einer Minderung des Geldwertes zu schützen. Das sind Ergebnisse einer Online-Umfrage des Hamburger Fintechs **Exporo** zum Thema „Anlageverhalten in der Niedrigzinsphase“, zu der im November dieses Jahres 1.000 Bundesbürger befragt wurden. **Viele Menschen fürchteten sich vor einer Verminderung des Geldwertes durch stetig sinkende Zinsen.** Es verwunderte daher nicht, dass mehr als 75 Prozent aller Bundesbürger Immobilien für sehr wertstabil halten. Allerdings empfinden sie die nötigen Anlagesummen, um in „Betongold“ investieren zu können, als sehr hoch. **Über 70 Prozent der Befragten halten Investitionen in Immobilien darüber hinaus auch für einen guten Schutz vor den aktuellen Niedrig- beziehungsweise Minuszinsen.** Allerdings nimmt dieses Vertrauen in Immobilien mit zunehmendem Alter

ab: Bei den 18- bis 30-Jährigen sind es 76,2 Prozent, bei den 31 bis 45-Jährigen noch 70,7 Prozent und bei den über 45-Jährigen nur noch 68,2 Prozent. **Sparen dagegen werde in allen Altersklassen immer unbeliebter: 65 Prozent der Deutschen sind der Meinung, dass Sparen sie nicht vor einer Verminderung des Geldwertes schützt.** Gewisse Anlagerisiken eingehen will die Mehrheit (51,9 Prozent) der Befragten jedoch nicht. Das gelte auch für Risiken, die die Befragten selber einschätzen und beurteilen können. Ein ähnliches Bild zeichne sich auch bei der Frage an die Interviewpartner, ob sie generell erwägen, in Sachwerte zu investieren. **Nur 46 Prozent der Umfrageteilnehmer überlegen, aktiv in Sachwerte zu investieren, um ihr Ersparnis vor Minuszinsen zu schützen.** Auch wenn Investitionen in Sachwerte schon zu geringen Anlagesummen ab 500 Euro zu tätigen sind, bleiben 54 Prozent skeptisch. (DFPA/MB) ♦ [www.exporo.de](http://www.exporo.de)

fürher des World Gold Council: **„Der Goldmarkt für Retail-Investoren ist in guter Verfassung, da Gold als gängige Wahl angesehen wird. Was mich an den Ergebnissen unserer Studie am meisten begeistert, ist das vielversprechende Potenzial, das sich im unerschlossenen Teil des Marktes verbirgt: Anleger, die bislang kein Gold gekauft haben, aber künftigen Käufen aufgeschlossen gegenüberstehen.“** (DFPA/TH) ♦ [www.gold.org](http://www.gold.org)

zu bevorzugen, wohingegen 34 Prozent Platinschmuck kaufen. **Mehr als ein Drittel der Retail-Investoren und Modefans (38 Prozent) haben bis heute noch nie Gold gekauft, stehen dem Thema aber aufgeschlossen gegenüber.** Diese und andere bislang unerschlossene Nachfragequellen bieten laut dem World Gold Council ein enormes Wachstumspotenzial für den Goldmarkt. **David Tait**, Geschäfts-

## Globale Dividenden steigen, doch das Wachstum verliert an Schwung



Das globale Dividendenwachstum verliert an Schwung, wie aus dem aktuellen „Global Dividend Index“ (JHGDI) des Vermögensverwalters **Janus Henderson** hervorgeht. Dieser Trend begann im zweiten Quartal und setzte sich im dritten Quartal fort. **Der nachlassenden Dynamik zum Trotz sei das Dividendenwachstum jedoch immer noch passabel. Die Ausschüttungen legten auf absoluter Basis um 2,8 Prozent zu und waren mit 355,3 Milliarden US-Dollar so hoch wie noch nie in einem dritten Quartal. Das bereinigte Wachstum, das den stärkeren Dollar sowie einige weniger bedeutsame technische Faktoren berücksichtigt, betrug 5,3 Prozent.** Dies entspreche dem langfristigen Trend und der Vorhersage von Janus Henderson. Der „Janus Henderson Global Dividend Index“ kletterte auf 193,1 – ein neuer Rekordstand. **Ein neues Allzeithoch erreichten im dritten Quartal nur die US-Dividenden. Mit 8,0 Prozent lag das bereinigte Wachstum in den USA deutlich über dem globalen Durchschnitt.** Größter Dividendenzahler den USA wird in diesem Jahr AT&T sein. Das Unternehmen zieht damit an Apple, Exxon Mobil und Microsoft vorbei. AT&T verdankt die Rückkehr auf den Spitzenplatz in den USA, erstmals seit 2012, der Übernahme von Time Warner im Jahr 2018. Das fusionierte Unternehmen wird fast 14,9 Milliarden ausschütten. Dieser Betrag ist allerdings nicht hoch genug, um Shell den Rang als weltgrößter Dividendenzahler (im vierten Jahr in Folge) streitig zu machen. **In Europa ist das dritte Quartal im Jahresverlauf der Zeitraum mit den geringsten Ausschüttungen. In Deutschland, Italien und der Schweiz zahlte nur eine sehr kleine Zahl von Firmen im dritten Quartal eine Dividende, doch in allen Fällen erhielten die Aktionäre mehr als im Vorjahr. Auf bereinigter Basis stiegen die Dividenden um 7,0 Prozent, was allerdings zum großen Teil auf positive Entwicklungen bei nur einer Handvoll von Unternehmen zurückzuführen war.** Der Energiesektor verzeichnete im dritten Quartal das stärkste Wachstum: Die Ausschüttungen legten auf bereinigter Basis um gut ein Fünftel zu. Am meis-

ten steuerten russische Ölunternehmen dazu bei, aber auch China und Hongkong, Kanada und die USA leisteten wichtige Beiträge. Im Grundstoffsektor stärkten Sonderdividenden das unebene Wachstum, wohingegen Telekommunikationsunternehmen in allen Teilen der Welt unter Kürzungen litten. Die größten negativen Beiträge kamen von Vodafone im Vereinigten Königreich, China Mobile und Telstra in Australien. Nur gut die Hälfte der Telekommunikationsunternehmen im Index erhöhten ihre Ausschüttungen gegenüber dem Vorjahr. Janus Henderson belässt seine Dividendenprognose für 2019 bei unverändert 1,43 Billionen US-Dollar. Das entspricht einem absoluten Anstieg von 3,9 Prozent und einem bereinigten Wachstum von 5,4 Prozent. Im Jahr 2018 war das bereinigte Wachstum mit 8,5 Prozent deutlich höher. Die bereinigten Dividenden werden 2019 im zehnten Jahr in Folge steigen. (DFPA/MB) ♦

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

## Digitalwährungen sind keine Alternative



Vor rund zehn Jahren wurde mit dem Bitcoin die erste bekannte Kryptowährung auf den Markt gebracht. Neben ihm existieren heute zahlreiche ähnliche Konstruktionen. Digitalwährungen galten nicht wenigen als die Zukunft von Zahlungsverkehr und Geldanlage. Eine neue repräsentative Umfrage des Bankhauses **ING** in 13 europäischen Ländern sowie Australien und den USA zeigt allerdings, dass Digitalwährungen für die Verbraucher noch keine Alternative sind. **Weniger als ein Drittel der europäischen Verbraucher teilt die Einschätzung, dass digitale Währungen die Zukunft beim Bezahlen im Internet sind – in Deutschland sogar nur weniger als ein Viertel. Zudem weist die Einstellung gegenüber digitalen Währungen ein deutliches Altersgefälle auf: in ganz Europa stehen jüngere Konsumenten dem Thema deutlich aufgeschlossener gegenüber.** Europäische Verbraucher sehen es mehrheitlich nicht als Aufgabe von Banken an, Zahlungsverkehrskonten in Kryptowährungen anzubieten. In Deutschland ist die Skepsis mit rund 85 Prozent besonders hoch. Aber auch Anbieter aus dem Technologiesektor werden von den Verbrauchern nicht als vertrauenswürdige Partner für die

Abwicklung des Zahlungsverkehrs angesehen. Zwei Drittel der europäischen Verbraucher können sich nicht vorstellen, beispielsweise Freunden oder Verwandten Geld über Social Media zukommen zu lassen. **Ein weiteres Ergebnis der Studie: Das Wissen über Kryptowährungen ist mangelhaft. Nur ein Viertel der Befragten konnte mindestens vier von fünf Fragen zu Kryptowährungen richtig beantworten.** Das Altersgefälle beim Wissen ist dabei weniger stark ausgeprägt als bei den Einstellungen zum digitalen Geld – laut Studie ist es nicht zwangsläufig eine größere Vertrautheit mit neuen Technologien, sondern eher eine größere Offenheit dafür, die bei jüngeren Befragten für positivere Einstellungen zu digitalem Geld sorgt. (DFPA/JF) ♦

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

## Fintech-Wachstum nimmt laut Comdirect wieder Fahrt auf



Nach dem Dämpfer im Jahr 2017 nimmt das Fintech-Wachstum in Deutschland wieder Fahrt auf. 127 Finanz-Startups wurden 2018 gegründet, ein Jahr zuvor waren es lediglich 118. Insgesamt gibt es in Deutschland aktuell 898 Fintechs (Stand Ende September 2019). Zu diesen Ergebnissen kommt die Fintech-Studie der Direktbank **Comdirect**, die gemeinsam mit **Barkow Consulting** durchgeführt wurde. **Auch 2019 setzt sich der Wachstumstrend fort. In den ersten neun Monaten wurden bereits 53 Gründungen von Finanz-Startups registriert, das sind elf mehr als zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Der Grund für die vergleichsweise geringe Zahl liegt im sogenannten Tarnkappen-Modus. Hiermit wird die übliche Praxis vieler Start-ups bezeichnet, aus Sorge vor potenziellen Nachahmern erst unmittelbar vor der Produktreife an die Öffentlichkeit zu gehen.** Eine endgültige Bewertung für 2019 sei daher frühestens im kommenden Jahr möglich. Wie schon in den Vorjahren dominieren Unternehmen die Szene, die sich mit den Themen Proptech (Immobilien, 202 Start-ups) und Finanzierungen (172 Start-ups) beschäftigen. Erstmals unter den Top fünf findet sich der Bereich Blockchain mit 76 Start-ups. Seit 2017 ist dieser Sektor um 111 Prozent gewachsen. Zum Vergleich: Über alle Bereiche hinweg hat die Zahl der in Deutschland ansässigen Fintechs seit Ende 2017 um 25 Prozent zugenommen. **„Wir sehen in allen Bereichen ein konstantes Wachstum – auch wenn die jüngsten Meldungen über Fusionen und Übernahmen etwas Anderes vermuten lassen“**, sagt **Arno Walter**, Vorstandsvorsitzender der Comdirect Bank. Einen neuen Rekord gibt es bei der Vergabe von Risikokapital: 1,289 Milliarden Euro haben Investoren in den ersten neun Monaten dieses Jahres in deutsche Fintechs investiert. Damit wurden die Investitionen des Gesamtjahres 2018 von 1,158 Milliar-

den Euro bereits überschritten. Nicht berücksichtigt wurden Investitionen durch Übernahmen und Fremdkapital. **„Die Fintech-Branche ist die treibende Kraft des deutschen Venture Capital-Marktes. Mit 36 Prozent entfällt mehr als jeder dritte Euro, den Investoren in heimische Start-ups stecken, auf den Finanzbereich“**, sagt Walter. **Mit 23 Prozent des seit 2018 investierten Risikokapitals liegt erstmals die Finanzaggregations-Kategorie mit deutlichem Abstand auf Platz eins. Dort haben sehr wenige, sehr hohe Finanzierungsrunden zum positiven Abschneiden der nach Start-up-Anzahl kleinsten Fintech-Kategorie beigetragen.** Es folgen die Bereiche Insurtech (17 Prozent) und Investment (16 Prozent). Proptech, der nach Anzahl der Start-ups größte Bereich, landet beim Risikokapital mit einem Anteil von 15 Prozent nur auf Platz vier. Ebenfalls überraschend: Mit lediglich elf Prozent belegt die Finanzierungs-Kategorie Platz fünf. In den vergangenen drei Jahren konnten Jungunternehmen aus diesem Bereich noch das meiste Risikokapital einsammeln. Blockchain-Start-ups spielten mit einem Anteil von zwei Prozent unter den großen Kategorien nur eine untergeordnete Rolle. (DFPA/MB) ♦

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

## Anleger erwarten Zinserhöhung in frühestens fünf Jahren



Deutsche Privatanleger stellen sich mittel- bis langfristig auf ein Andauern der Niedrigzinsphase ein und erwarten eine Anhebung der Leitzinsen mehrheitlich erst im Jahr 2025 oder später. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage des **Deutschen Derivate Verbands (DDV)** in Zusammenarbeit mit mehreren großen Finanzportalen. **Von den rund 5.000 teilnehmenden Selbstentscheidern erwarten 20 Prozent den ersten Zinsschritt im Jahr 2025. 56 Prozent rechnen damit, dass die Zinsen sogar erst nach 2025 angehoben werden. 16 Prozent erwarten 2023 ein Handeln der Notenbank.** Nur acht Prozent der Anleger gehen von einem Zinsschritt im Jahr 2020 aus. **„Bei dem andauernden Niedrigzinsumfeld haben wir es mit einem Umbruch in gesamtgesellschaftlicher Dimension zu tun“**, sagt **Dr. Henning Bergmann**, geschäftsführender Vorstand des DDV. **„Je länger die Phase anhält, so schwerwiegender sind die Konsequenzen. Daher ist es wichtig, dosiert auch etwas risikoreichere Anlagen ins Depot zu nehmen.“** **Strukturierte Wertpapiere sind ein geeignetes Vehikel, um während der Niedrigzinsphase Vermögen aufzubauen. In dem Segment gebe es für jedes Risikoprofil eine geeignete Produktkategorie.** Dabei haben mehr als 95 Prozent der Papiere – gemessen am Volumen – ein geringeres Risiko als Aktien. Die jährlichen Kosten der Anlage liegen bei durchschnittlich rund 0,7 Prozent, die Vertriebsvergütung ist dort bereits enthalten. (DFPA/MB) ♦

[www.derivateverband.de](http://www.derivateverband.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](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), Leo J. Heintz (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Nina Roth

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

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: 16. Dezember 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.

## Nachhaltigkeit

## DAX-Unternehmen auf dem Weg zu mehr Diversität

Klimaschutz dominiert zumindest medial derzeit das Thema Nachhaltigkeit. Eine nachhaltige Kapitalanlage zielt jedoch auf mehr ab als eine bessere Umwelt. Neben ökologischen Bewertungskriterien spielen soziale Faktoren eine nicht unerhebliche Rolle für ein wirklich nachhaltig agierendes Unternehmen. Hier hat das Thema Diversität zuletzt an Bedeutung gewonnen. Auch wir sind überzeugt, dass eine Mitarbeiterschaft und ein Führungsteam, die sich durch eine hohe Vielfalt auszeichnen, die Geschäftsentwicklung langfristig positiv beeinflussen.

Dabei geht es nicht nur um die stärkere Berücksichtigung von Frauen, sondern auch andere Bereiche wie soziale Herkunft, kultureller Hintergrund, Ausbildung oder sexuelle Orientierung machen Diversität aus. Gut durchmischte Teams erlangen bessere Entscheidungen, weil sie Lösungsoptionen aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten. Sie können die Bedürfnisse einer breiteren Kundenbasis erkennen und diese besser bedienen.

Da Diversität zum Unternehmenserfolg beitragen kann, spielt das Thema im Rahmen unseres Engagements mit Unternehmen und Abstimmungsverhalten auf deren Hauptversammlungen schon seit Jahren eine zentrale Rolle. Uns ist es wichtig, dass Diversität der Belegschaft in der Geschäftsstrategie verankert ist. Die Ziele und die Maßnahmen, um diese zu erreichen, sollten offengelegt werden. Für entscheidend erachten wir ebenfalls flexible Arbeitsmöglich-



**Nina Roth**  
Director Responsible Investing bei BMO  
Global Asset Management, London  
<https://www.linkedin.com/in/nina-roth-6453a145>

keiten wie Homeoffice oder Teilzeit, aber auch Sabbatjahre oder Elternzeiten für Mütter und Väter. Solche Angebote erleichtern Angestellten, eine bessere Vereinbarung von Arbeit und Familie oder anderen außerberuflichen Verpflichtungen und ermöglichen es so erst, die Diversität im Unternehmen tatsächlich zu erhöhen. Zudem dringen wir darauf, dass Firmen Gehaltsunterschiede zwischen den Geschlechtern untersuchen und die Ergebnisse transparent machen. Ebenso sollten sie regelmäßige Mitarbeiterumfragen durchführen und deren Ergebnisse veröffentlichen. Investoren können hieraus eventuell potenzielle Risiken frühzeitig erkennen.

In einer aktuellen Untersuchung haben wir die Unternehmen des deutschen Aktienindex DAX30 hinsichtlich Diversität unter die Lupe genommen. Dabei haben wir uns auf die Geschlechterdiversität fokussiert. Der deutsche Gesetzgeber hat hier in

den vergangenen Jahren bereits einiges auf den Weg gebracht. 2016 etwa wurde beschlossen, dass in den Aufsichtsräten deutscher Unternehmen das unterrepräsentierte Geschlecht – das sind in der Regel die Frauen – mindestens 30 Prozent ausmachen muss. Dies hatten zum Ende der Hauptversammlungssaison 2019 alle DAX30-Unternehmen umgesetzt. Den höchsten Frauenanteil haben die Munich Re mit 45 Prozent, Deutsche Börse mit 43 Prozent und Fresenius Medical Care mit 40 Prozent. Seit 2017 müssen die Unternehmen in ihren Jahresberichten nicht nur Zielquoten für den Frauenanteil im Aufsichtsrat, sondern auch im Vorstand und den höheren Managementebenen veröffentlichen. Zwei Unternehmen, Heidelberg Cement und RWE, haben ein Null-Prozent-Ziel für Frauen im Vorstand. Dies ist für uns als Investoren nicht akzeptabel.

Bei unserer Studie, die auch Gespräche mit den Unternehmen umfasst, haben wir festgestellt, dass einige weiter im Bereich Diversität sind, als ihre Berichte vermuten lassen. Für etwa die Hälfte der Unternehmen waren es die ersten Gespräche mit Investoren zur Diversität der Belegschaft. In unserer Analyse konnten wir einige vorbildliche Verhaltensweisen und Maßnahmen von Unternehmen ausmachen.

Beispielsweise hat DHL ein Dashboard aufgesetzt, über das die Entwicklung der Diversitätsbestrebungen beobachtet werden kann und so eventuell erforderliche Nachbesserungen eingeleitet werden können. Ein gutes Beispiel im Bereich der flexiblen

Arbeitsmöglichkeiten liefert Merck. Der Pharmakonzern bietet global eine bezahlte Elternzeit für männliche Mitarbeiter an. Daimler hat einen wichtigen Schritt in Richtung gerechtere Bezahlung für Frauen gemacht. Schon bevor das Entgelttransparenzgesetz in Deutschland 2017 in Kraft getreten ist, hat der Autobauer eine App entwickelt, über die alle Mitarbeitenden erkennen können, wie sich ihr Gehalt gemessen an ihrer Erfahrungsstufe im globalen Unternehmensvergleich darstellt. Eine unterdurchschnittliche Bezahlung kann als Diskussionsgrundlage für Gehaltsanpassungen dienen. Allerdings hat Daimler hier bislang wenig Anfragen gesehen. Auch andere Unternehmen berichten, dass das Entgelttransparenzgesetz kaum zu Gehaltsdiskussionen geführt hat. Das ist allerdings alles andere als ein Zeichen, dass die Geschlechtergleichstellung bereits funktioniert. Auch wenn wir in unseren Engagement-Bemühungen viele gute Ansätze in Richtung Diversität erkennen konnten, so haben die DAX30-Unternehmen noch einen langen Weg vor sich, bis sie sich die Diversity30 nennen können. ♦

## Das ist BMO GAM:

BMO Global Asset Management (BMO GAM) ist ein weltweit tätiger Anlageverwalter mit Investmentzentren in Toronto, Chicago, London und Hongkong. Das Unternehmen ist Teil der kanadischen BMO Financial Group, die 1817 als Bank of Montreal gegründet wurde. BMO GAM beschäftigt über 1.200 Mitarbeiter und verwaltet ein Vermögen in Höhe von 263 Milliarden US-Dollar. (Stand: 31. Juli 2019) [www.bmogam.com](http://www.bmogam.com)

## Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS



### Die Hanseatische ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft der IMMAC group.

Sie steht für: Professionelles Assetmanagement für mehr als 80 Fonds mit über 7.800 Anlegern. Die Hanseatische verfügt über langjährig ausgebauten Expertise für Investments in Sozial- und Hotelimmobilien. Die hohe Professionalität ist

durch externe Ratings und Analysen bestätigt. Mit dem eigenen Risikomanagement-System FRAM ist die Hanseatische Ihr Fondsspezialist für single-tenant Immobilien.

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

**Hanseatische**  
Kapitalverwaltung AG

**IMMAC** group



Hanseatische  
Kapitalverwaltung AG

