

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
In eigener Sache
Dr. Jansen Newsmedia AG annouciert Kapitalerhöhung.

Regulierung
Finanzanlagenvermittler: Bundesregierung beschließt Aufsichtswechsel – Verbände kritisieren.

Produkte – Seite 3
Versicherung
Degenia expandiert in den Bereich Lebensversicherung.

Sachwertinvestments
Habona Invest bringt „Einzelhandelsfonds 07“.

Deutschlands **erste tokenisierte Vermögensanlage** geht an den Start.

Investmentfonds
Monega und **Guliver** lancieren weiteren Demografie-Fonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
KGAL meldet erfolgreiches Jahr im Asset Management.

Deutsche Finance Group kann verwaltetes Vermögen erneut steigern.

Feri weiter auf Wachstumskurs.

HTB mit neuer Geschäftsführung.

Ninety One etabliert neue Marke.

Thomas Lloyd akquiriert Kundengelder im Umfang von über 330 Millionen Euro.

5 x 5 Vermögensanlage
Luana Capital New Energy Concepts GmbH.

Karriere
Neue Aufgaben für **Reiner Dietz**, **Thomas Rodermann** und **Wendelin Schmitt**.

Märkte – Seite 6
Aktienmarkt
Fidelity: Corona-Krise erinnert mehr an 1918 als an 2008.

Immobilien
CBRE Global Outlook 2030: Transformation der Immobilienbranche.

Kapitalmarkt
Börsengänge in Deutschland liegen auf Eis.

Für Sie gelesen – Seite 7
Corona lässt Neugeschäftszahlen der Lebensversicherer in anderem Licht erscheinen, so analysiert **Assekurata**.

Savills: Starke Auswirkungen von Covid-19 auf deutsche Immobilienmärkte erwartet.

Zinsentwicklung führt laut Beratungsunternehmen **Mercer** zu neuen Höchstständen bei Pensionsverpflichtungen.

Paris und London laut **JLL** teuerste Einkaufsstädte in Europa.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Dr. Julian Kauffeldt**, Mitgründer der **Alpora AG**, über die Identifizierung innovativer Unternehmen auf Basis quantitativer Modelle.

*** TOP STORIES

In eigener Sache **Liebe EXXECNEWS-LESER,**

ich möchte Ihnen vorstellen, was unsere Mediengruppe mit Ihrer Hilfe plant. In diesen Zeiten mutet es fast anachronistisch an, über Künftiges zu sprechen oder auch nur darüber nachzudenken, aber ich tue es dennoch.

Wir leiden zwar ebenso wie fast alle Unternehmen in unserem Land unter Liquiditätsproblemen und werden uns auch um staatliche Finanzhilfen bemühen, aber wir versuchen dennoch, unseren Job zu machen. Sie, unsere Leser, sind auf Nachrichten, auch geschäftliche, angewiesen. Anlageberater, „der Vertrieb“, hat es bei Ausgangssperren schwer, Beratungen zu realisieren, Emittenten können sich nicht wie notwendig austauschen, Anleger haben Ausgaben eingefroren. Die Börsenerlebnisse haben vielerorts Schockstarre verursacht. Aber: Kapitalanlage ist lebenswichtig, wenn auch

nicht heute, aber wieder in hoffentlich absehbarer Zeit. Unsere Branche ist stark, stark bei der Erwirtschaftung von Renditen. Ohne Nachrichten geht das aber nicht.



Wir, unsere Mediengruppe, werden unsere Aufgaben wahrnehmen. Ich mache hiermit mit diesem Bericht öffentlich, dass auch wir unsere Kunden weiter und jetzt eher verstärkt brauchen. So wie diese uns.

Wir planen seit Monaten eine öffentliche Platzierung unserer Kapitalerhöhung, diese ist jetzt von der Finanzaufsicht gestattet worden. Werden

wir damit erfolgreich sein? Haben Sie, haben Anleger Interesse Partner unserer Mediengruppe in diesen Zeiten zu werden? Ich sage dazu dieses: Unsere Branche wird sehr stark aus dieser Krise hervorgehen, weil wir großartige Produktanbieter haben und die Regulierung unserer Branche Früchte trägt. Die Notwendigkeit sich zu informieren, wird nach der Corona-Krise zunehmen, damit unsere Marktchancen. Also dann: Unsere Mediengruppe hat weitreichende Pläne. **Deshalb haben wir in diesen Tagen die Platzierung einer Kapitalerhöhung gestartet.**

Was wollen wir mit diesem Kapital machen? Auf breiter Front den Service für die EXXECNEWS-Leser stark verbessern sowie das Nachrichtenangebot bei **DFPA Deutsche Finanz Presse Agentur** noch schneller machen und

noch breiter aufstellen. Unsere beiden Medien werden sich mit einem aufzubauenden Team von Werbe-Beratern und Akquisiteuren noch intensiver um Anzeigen- und Banner-Aufträge bewerben. Wir wollen die Reichweite der **DFPA-News** weit in die „große“ Tages-, Wochen- und Monatspresse hineinbringen. Vor allem aber wollen wir unseren Bekanntheitsgrad bei institutionellen Investoren (Versicherungen, Investmentfondsgesellschaften, Family Offices) ausbauen. **Wir wollen weiter die Nummer eins der Medien sein oder werden, die Sachwert-Themen und alles was dazugehört, behandeln.**

EXXECNEWS wird weitere redaktionelle Themen aufnehmen, vor allem werden wir Themen intensiver nachbearbeiten und zu Ende recherchieren. Dazu ist die Redaktion zu verstärken.

Fortsetzung auf Seite 2

AUFLEGEN MIT BESTEN AUSSICHTEN

IMMOBILIENFONDS MIT EINER SERVICE-KVG

Sie sind Asset Manager, Projektentwickler oder ein Family Office und möchten einen eigenen Fonds auflegen? Egal ob offene oder geschlossene Fonds, Publikums- oder Spezialfonds, in Deutschland oder Luxemburg – wir haben als Service-KVG die Erfahrung und Expertise, Sie auf diesem Weg erfolgreich zu begleiten!

SPRECHEN SIE UNS AN!

LUDDER WIBBEKE
Geschäftsführer Service-KVG Real Assets

✉ luedger.wibbeke@hansainvest.de
☎ +49 40 300 57-61 44

HANSAINVEST

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

EXXECNEWS INSTITUTIONAL wird wieder herausgegeben. Wir werden dazu personelle Verstärkung benötigen und vor allem die Anzeigenakquisition mit dem neuen Team realisieren. Dieser Plan ist seit längerem in Vorbereitung. Es bestehen vielversprechende Kontakte zu institutionellen Investoren und Anbietern von Spezial-AIF. Die Themenvielfalt dieses Marktsegmentes ist fast uner-

schöpflich. Wir sind im Besitz einer exklusiven Adress-Datei mit weit über 2.000 Führungskräften dieser Marktgruppe, diese potenziellen Leser werden derzeit nur sehr unvollkommen über aktuelle Entwicklungen auf diesem Markt informiert. Die Deutsche Finanz Presse Agentur hat sich seit 2016 bereits einen hervorragenden Namen gemacht. Die Verbreitungszahlen unseres Nachrichtenangebo-

tes sind mit 100.000 Seitenaufrufen/Monat und mehr (in vielen Monaten 2019) ohne Beispiel. Dennoch bestehen erhebliche Ausbaumöglichkeiten.

Redaktionell: Auch **DFPA** kann und sollte Nachrichten nach- und weiter recherchieren. Es können mehr aktuelle Umfragen und Ermittlungen stattfinden. **DFPA** kann Entwicklungen der Assetklassen-Märkte intensiver recherchieren. Die Berichterstattung kann auch per Video erfolgen, dazu sind Reporter-Teams einzusetzen, soweit finanzierbar. **Unser wichtigstes Anliegen ist der Ausbau unserer Anlegerschutz-Plattform „Informations-Pools“.** Dort werden alle öffentlich verfügbaren Informationen über Anlageanbieter (nach KAGB und Vermögensanlagengesetz und andere) angeboten. Dazu gehören Lageberichte (auch solche der AIF), Managerportraits, Performanceberichte, alle Anlage-Angebote, Presseveröffentlichungen. Die Vorbereitungen der **DFPA**-Website zu dieser ausgeweiteten Berichterstattung sind bereits erfolgt. Angebot von Werbeflächen:



Dr. Dieter E. Jansen

DFPA soll das am Weitesten verbreitete Nachrichten-Medium unserer Branche werden, sofern dieses nicht bereits so erfolgt ist. Damit schaffen wir die schnellste und geradezu ideale Werbemöglichkeit für Anlage- und Branchenservices-Anbieter. Alle Vermittler und Berater finden bei **DFPA** perfekte, vollständige Nachrichten- und Informationsmöglichkeiten über sämtliche Produktpartner des Vertriebes. Das bedeutet, dass das **DFPA**-Informationsangebot dazu beiträgt, Berater und die Vermittler von Risiko-Informationen, die die Partner des Vertriebes kennen sollten, zu befreien oder dieses Risiko zu minimieren.

Alle diese Vorhaben werden die Ertragskraft unserer Medien-Gruppe stärken. Die gestärkte Ertragskraft ihrerseits verbessert den Nutzen unserer Medien für unsere Leser und Nutzer. Schließlich sorgen unsere Medien durch ihre (künftige) erheblich bessere Verbreitung für eine starke Verbesserung des Images unserer Branche und damit auch aller Marktpartner. ♦

Dr. Dieter E. Jansen

Unsere Emissionspartner



Foto: Unternehmen

Elias Haddad, Head of Sales

Durch unsere digitalen eProcessing Investment-as-a-Service (IaaS) Zeichnungsprozesse verschiedener Finanzinstrumente und den Multi-Channel-Marketing-Konzepten werden Unternehmen bei ihrer Kapitalgewinnung zur Verwirklichung ihrer Projekte und Expansionspläne unterstützt. Wir freuen uns mit unserem Kunden, der Dr. Jansen News Media AG, einen innovativen Zeichnungsprozess von Inhaberaktien anbieten zu können. Unter newsmedia-aag.de haben Investoren bereits ab 1.000 Euro die einzigartige und profitabile Möglichkeit, sich an einer Finanznachrichtenspresseagentur zu beteiligen.

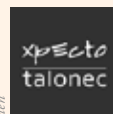


Foto: Unternehmen

Christian Schaupp, Leiter Vertrieb

Das Thema Online-Abschluss/Online-Zeichnung für erklärungsbedürftige Finanzprodukte wie AIF oder Wertpapiere, wie bei der Emission der Dr. Jansen Newsmedia AG, ist heute am Markt komplett etabliert und bei vielen unserer Kunden erfolgreich im Einsatz. Die Vorteile liegen gerade bei den heutigen Herausforderungen mehr denn je auf der Hand: Ein voll digitalisierter Vertragsabschluss, der unabhängig von Ort und Zeit sowie ohne großen Zeitaufwand getätigt werden kann. Zugleich reduziert die digitale Zeichnung die Bearbeitung beim Emittenten auf ein Minimum. Ein weiterer Vorteil dabei ist, dass die bestehenden Vertriebswege ebenso wie neue Wege umgesetzt werden können. Die bisherigen Erfahrungen unserer Kunden sind ausnahmslos positiv.

Hinweis für Kaufinteressierte unserer Aktie (Dr. Jansen Newsmedia AG):

Das Wertpapier-Informationsblatt (gemäß § 4 Wertpapierprospektgesetz) steht unter www.newsmediaag.de zur Einsicht zur Verfügung.

„Der Erwerb dieses Wertpapiers ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.“

Regulierung

Finanzanlagenvermittler: Bundesregierung beschließt Aufsichtswechsel – Verbände kritisieren

Das Bundeskabinett hat am 11. März 2020 den Gesetzentwurf zur Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beschlossen. Mit dem neuen Gesetz wird die Aufsicht ab dem 1. Januar 2021 schrittweise von den derzeit in Abhängigkeit vom Sitz der jeweiligen Finanzanlagenvermittler zuständigen Gewerbeämtern beziehungsweise Industrie- und Handelskammern auf die BaFin übertragen.

Staatssekretär **Dr. Jörg Kukies**: „Mit der Übertragung der Aufsicht über die Finanzanlagenvermittler auf die BaFin beseitigen wir die bisherige zersplitterte Aufsichtsstruktur. Im Einklang mit den Vorgaben des Koalitionsvertrages schaffen wir eine einheitliche, spezialisierte und wirksame Aufsicht, die auch der zunehmenden Komplexität des Aufsichtsrechts gerecht wird. Dadurch, dass die Aufsichtsaufgaben bei der BaFin gebündelt werden, steigern wir die Qualität und Effektivität der Aufsicht insgesamt. Dabei wird dem Proportionalitätsgedanken Rechnung getragen und die Aufsicht risikoorientiert unter Nutzung digitaler Verfahren ausgestaltet, so dass im Ergebnis ein kostenschonender Aufsichtsansatz verwirklicht wird.“

Mit dem Gesetzentwurf werden die bisher geltenden Vorschriften in der Gewerbeordnung und der Finanzanlagenvermittlungsverordnung aufgehoben und inhaltlich weitgehend unverändert in das Wertpapierhandelsgesetz überführt. Erlaubnisse, die nach Gewerbeordnung bereits bestehen, gelten grundsätzlich weiter, vorbehaltlich eines Überprüfungsverfahrens (Nachweisverfahren) durch die BaFin.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW kritisiert den Kabinettsbeschluss auf das Schärfste. Insbesondere nehme der AfW „mit erheblichem Befremden zur Kenntnis, dass sich mit dem heutigen Beschluss auch über die klare Kritik des Nationalen Normenkontrollrats hinweggesetzt wird“. Dieser hatte erklärt, dass die Notwendigkeit der geplanten Aufsichtsübertragung nicht erkennbar sei und die mit dem Vorhaben verbundenen Kosten zum Teil nicht methodengerecht ermittelt und nachvollziehbar dargestellt seien. Kritik, die der AfW

so bereits seit längerem äußere.

Aus Sicht von Rechtsanwalt **Norman Wirth**, geschäftsführender Vorstand des AfW, gibt es keine nachvollziehbare Begründung für einen Aufsichtswechsel. „Nur weil etwas im Koalitionsvertrag steht, muss es nicht richtig sein. Wir begrüßen insofern ausdrücklich die heutige Erklärung der finanzpolitischen Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Antje Tillmann, und des Berichterstatters der Fraktion, Dr. Carsten Brodeser“, so Wirth. Den dort geäußerten praxistauglichen Vorschlag – länder einheitliche IHK-Aufsicht bei einer Art Fachaufsicht seitens der BaFin durch Setzen und Überwachen von Qualitätsstandards - würde der AfW grundsätzlich unterstützen. Wirth: „Wir bleiben weiter optimistisch, dass sich der gesunde Menschenverstand im Gesetzgebungsverfahren im Bundestag durchsetzt und wir mit unseren Argumenten auch bei den Genossen noch durchdringen werden.“

Diese Hoffnung teilt auch Votum-Verband, in dessen Stellungnahme

zum Kabinettsbeschluss es heißt:

„Es bleibt zu hoffen, dass die Finanz- und Wirtschaftspolitik in der CDU/CSU-Fraktion ihren Widerstand gegen das Gesetzgebungsvorhaben, den sie im Vorfeld bekundet haben, beibehalten. Die heutige Pressemeldung der Bundestagsfraktion, in der betont wird, dass man die Kritik an den Gesetzesentwurf sehr ernst nimmt, berechtigt zu dieser Hoffnung. Gesetze werden im Parlament gemacht und zum Glück auch häufig genug verhindert!“

Wie alle Vermittler-Verbände erwartet auch die Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler (VSAV) einen massiven Kostenanstieg und langwierigere Zulassungsverfahren für die Vermittler. Dies würde, so VSAV-Vorstand **Ralf Werner Barth**, zu einer weiteren Ausdünnung des Beratungsangebotes führen. Profitieren würde nur der konzernabhängige und der rein elektronisch gesteuerte Vertrieb. „Der freie Vertrieb konnte sich bislang sehr gut mit persönlicher Qualitätsberatung im Markt behaupten. Der Gesetzgeber beschädigt nun genau diesen notwendigen Wettbewerb und die Vielfalt in der Finanzberatung. Darunter kann die Beratungsqualität letztlich nur leiden“, so Barth. (DFPA/JPW/JF) ♦

www.bundesfinanzministerium.de



Habona Invest bringt „Einzelhandelsfonds 07“

Der Frankfurter Fondsiniciator **Habona Invest** hat gemeinsam mit der Hamburger Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** den Immobilien-Publikums-AIF „**Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07**“ aufgelegt. Der Fonds ist laut Verkaufsprospekt als Blind-Pool konzipiert und soll mit einem **Zielvolumen von 95 Millionen Euro** in rund 20 primär neuwertige Immobilien für den Lebensmitteleinzelhandel investieren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Discountern, Vollversorgern sowie Nahversorgungszentren. Habona möchte für den „Habona Einzelhandelsfonds 07“ **mindestens**

50 Millionen Euro bei deutschen Privatanlegern einwerben. Eine Beteiligung ist ab einer Mindestanlage von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio möglich. Die angestrebte jährliche Auszahlung beträgt 4,5 Prozent (vor Steuern). Der prognostizierte Gesamtmittelrückfluss beläuft sich auf 155 Prozent (vor Steuern) inklusive Eigenkapitalrückzahlung. Die Fondslaufzeit beträgt elf Jahre nach Fondsschließung und endet spätestens am 30. Juni 2032. Als Verwahrstelle fungiert **Hauk & Aufhäuser Privatbankiers**. (DFPA/JF) ♦

www.habona.de, www.hansainvest.de

Deutschlands erste tokenisierte Vermögensanlage geht an den Start

Raay Real Estate, ein Joint Venture der Digitalisierungs- und Immobilienunternehmen **Datarella GmbH**, **Hammer AG** und **Wertgrund Immobilien AG**, emittiert mit dem „**Connex Coin**“ Deutschlands erste tokenisierte Vermögensanlage. Der von Raay Real Estate entwickelte sogenannte Security-Token basiert auf einer Blockchain und funktioniert technisch gesehen ähnlich wie eine Kryptowährung. Der „Connex Coin“ verkörpert Ansprüche gegen eine Immobilienobjektgesell-

schafft, die das Büro- und Gewerbeobjekt „Connex“ hält. Dieses befindet sich am Frankfurter Ring 81 in München und verfügt über rund 21.500 Quadratmeter Mietfläche. Das „Connex“ befindet sich seit der Fertigstellung 2015 im Bestand der Hammer-Gruppe, ist langfristig vermietet und hat einen aktuellen Wert von circa 100 Millionen Euro. In den „Connex Coin“ kann bereits ab einem Mindestanlagevolumen von zehn Euro investiert werden.

schaft, die das Büro- und Gewerbeobjekt „Connex“ hält. Dieses befindet sich am Frankfurter Ring 81 in München und verfügt über rund 21.500 Quadratmeter Mietfläche. Das „Connex“ befindet sich seit der Fertigstellung 2015 im Bestand der Hammer-Gruppe, ist langfristig vermietet und hat einen aktuellen Wert von circa 100 Millionen Euro. In den „Connex Coin“ kann bereits ab einem Mindestanlagevolumen von zehn Euro investiert werden.

„Mit Raay Real Estate vereinen wir die Digitalisierungs- und Immobilienexpertise aller Beteiligten, so ist uns eine wirkliche Innovation am Immobilienmarkt gelungen. Der ‚Connex Coin‘ basiert auf einer sicheren Technologie, private Immobilieninvestoren profitieren von der transparenten und fälschungssiche-

ren Blockchain-Technologie. Anstatt langwieriger Prozesse können Anleger Investments über eine App tätigen. Im Gegensatz zu klassischen Kryptowährungen stehen hinter dem ‚Connex Coin‘

Immobilienwerte, welche die Wertentwicklung maßgeblich beeinflussen“, erläutert Yuktaka Nezu, CEO der Raay Real Estate.



Yuktaka Nezu

Foto: Unternehmen

Mit der Billigung des zum „Connex Coin“ gehörenden Vermögensanlagen-Informationsblatts Ende Februar 2020 ist die Grundlage geschaffen worden, Token mit hinterlegten Immobilienwerten als Vermögensanlage für private Anleger zu emittieren. „Blockchain wird sich als Basis für Immobilienanlageprodukte in fünf bis zehn Jahren als Standard durchgesetzt haben. Dieses volldigitalisierte Verfahren bietet ein hohes Maß an Transparenz und benötigt im Vergleich zu konventionellen Investmentmethoden weniger Verwaltungsaufwand. Investoren können die Security-Token genau wie Kryptowährungen in der eigenen digitalen Wallet verwahren. Eine höhere Effizienz ermöglicht zudem schlankere Verwaltungsstrukturen beziehungsweise niedrigere Kosten und ermöglicht letztlich eine höhere Performance des Anlageprodukts selbst“, ergänzt Nezu. (DFPA/JF) ♦

www.raay.estate

Degenia expandiert in den Bereich Lebensversicherung

Der **Degenia Versicherungsdienst**, bisher im deutschen Maklermarkt ausschließlich bekannt als Anbieter von Deckungskonzepten im privaten Schaden-, Haftpflicht, Unfall- und Kfz-Versicherungsbereich (SHUK), **expandiert in den Bereich Lebensversicherung.** In Kooperation mit dem White-Label-Lebensversicherer **iptiQ Life** bringt Degenia eine voll digitalisierte und auf die Bedürfnisse von Versicherungsmaklern zugeschnittene Risikolebensversicherung auf den deutschen Markt. Die Risikolebensversicherung der Degenia sei die erste, die komplett online durch den Makler im Degenia-Maklerportal abgeschlossen und verwaltet werden kann. Die Besonderheit dabei sei, dass auch die gesamte Risikoprüfung in Echtzeit und voll online - auf Wunsch anonymisiert - durchgeführt wird. **Die Risikolebensversicherung kann in zwei Varianten, als „classic“ und als „optimum“, mit je drei verschiedenen Deckungsverläufen abgeschlossen**

werden; die Variante „optimum“ auch mit drei frei hinzuwählbaren Zusatzversicherungen. Die Versicherung bietet zusätzlich auch Erhöhungsoptionen, falls sich die Lebensverhältnisse des Kunden ändern sollten, etwa durch Heirat oder die Geburt eines Kindes. Diese Anpassungen erfolgen ohne neuerliche Risikoprüfung. „Damit bieten wir exklusiv unseren Maklerinnen und Maklern den schnellsten voll-digitalen Risikolebensversicherung-Abschluss im deutschen Maklermarkt“, sagt Halime Koppius, Vorstand des Degenia Versicherungsdienstes. Die in Partnerschaft mit iptiQ angebotene Risikolebensversicherung führe die Stärken beider Unternehmen zusammen: Degenia wird den Maklervertrieb und die Endkundenbetreuung übernehmen. iptiQ bringt seine Produkt-, Underwriting- und Technologieexpertise im Lebensversicherungsbereich ein. Planungen für den Vertrieb weiterer Lebensversicherungsprodukte seien bereits angedacht. (DFPA/MB) ♦ www.degenia.de

Monega und Guliver Anlageberatung lancieren weiteren Demografie-Fonds

Die Kölner Kapitalverwaltungsgesellschaft **Monega** hat ihre Partnerfondspalette weiter ausgebaut und den „**Guliver Demografie Sicherheit GL (T)**“ aufgelegt.

Der weltweit anlegende Mischfonds, der von dem Demografie-Experten **Guido Lingnau**, Gründer der **Guliver Anlageberatung**, beraten wird, nutzt die großen demografischen Trends ausgewählter Länder und Branchen als Grundlage für die Auswahl seiner Anlagen. Ziel ist eine hohe jährliche Ausschüttung. Dafür investiert Lingnau überwiegend in festverzinsliche Wertpapiere mit hoher Bonität sowie in Rentenfonds, Aktien, Aktienfonds, Edelmetalle und Rohstoffe.

Demografische Kriterien sind die wesentliche Grundlage für die Auswahl der festverzinslichen Anlagen und Laufzeiten der Anleihen, die derzeit circa 60 Prozent des Fondsvermögens ausmachen. Die Aktienquote des Fonds beträgt maximal 25 Prozent. Die Aktientitel Selektion erfolgt dabei auf Basis eines mehrstufigen Investmentpro-

zesses. Das erste Auswahlkriterium ist ein Länderfilter, der auf einem über viele Jahre erprobten, demografischen Modell beruht. Optimal für den Aktienteil des Fonds sind Volkswirtschaften mit einem hohen Bevölkerungsanteil im Alter zwischen 20 und 40 Jahren, da diesen in der Regel eine längere Phase hoher Performance an den Aktienmärkten bevorsteht. „Derzeit befindet sich zum Beispiel die USA in einem solchen demografischen Superzyklus, denn die Generation Y ist dort zahlenmäßig stärker als die Generation der Babyboomer, die nach wie vor in Europa dominiert“, erläutert Lingnau, der sich seit fast 20 Jahren mit den Zusammenhängen zwischen Demografie und Finanzmärkten beschäftigt. Der zweite Auswahlfilter ist eine Bewertung der verschiedenen Branchen. Auch bei der Auswahl der Anleihen und Währungen sind demografische Trends ausschlaggebend. Der Fonds investiert bis zu zehn Prozent des Anlagevermögens in Gold. (DFPA/JF) ♦

www.guliver.de, www.monega.de

3. ZInsO-Praktikertagung

Kapitalmarktrecht in Krise, Sanierung und Insolvenz

9. und 10. November 2020
Rheinhotel Dreesen, Bonn (Bad Godesberg)

Zwischen Bankenpolitik und Insolvenzabwicklung –
Kapitalmarktrecht zwischen neuen Finanzinstrumenten und alten Problemen

Anmeldung über www.kmr-praktikertagung.de

Achtung:
Termin-
verschiebung!



EXXECNEWS hat in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly für Anbieter von Vermögensanlagen einen 5x5-Fragebogen entwickelt. Vorbild ist der Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Dieser ist seit 2014 zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden.

Luana Capital New Energy Concepts GmbH

Sitz: Hamburg

Kapitalausstattung: 100.000 Euro
gezeichnetes Kapital bei der Initiatorin
Handelsregister:

Amtsgericht Hamburg HRB 106696

Eintragung ins Handelsregister: 2008

Geschäftsführer: Marc Banasiak und Marcus Florek



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Hundertprozentige Tochter der Luana AG und diese wiederum hundertprozentige Tochter der M&M Holding GmbH, welche Marc Banasiak und Marcus Florek jeweils hälftig zugehörig ist.

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

Marc Banasiak, Diplom-Kaufmann Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim war Marc Banasiak dreieinhalb Jahre bei Deloitte in Frankfurt am Main im Bereich Wirtschaftsprüfung und Corporate Finance tätig. Vor der Gründung der Luana zeigte er sich

bei einem Hamburger Emissionshaus für die Projektentwicklung, die Beteiligungskonzeption sowie das Controlling der Beteiligungsgesellschaften verantwortlich

Marcus Florek, Finanzfachwirt (IHK)

Bereits seit 1998 ist Marcus Florek in der Investmentbranche tätig und fungierte sieben Jahre für ein in Hamburg ansässiges Beratungsunternehmen. Dort strukturierte er unter anderem Finanzierungskonzepte für Immobilientransaktionen. Seit 2017 ehrenamtlich im Beirat des Bundesverbandes der Kraft-Wärme-Kopplung e.V. (B.KWK) tätig, wurde er im Oktober 2018 in den Vorstand einberufen. Er ist darüber hinaus Mitglied der Bundesfachkommission Energieeffizienz des Wirtschaftsrates Deutschland.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der Gesellschaft

oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Geschäftsführer partizipieren (langfristig) am Erfolg der Gesellschaft.

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

Luana AG hat einen Aufsichtsrat: **Stefan Behrendt** (Vorsitzender des Aufsichtsrates), **Peter Ehlers**, **Tobias Gravert**.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genusscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)? KG-Beteiligungen, Partiarische Nachrangdarlehen, Anleihen.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen? 12,5 Millionen Euro in 2020 (sachwertbasiert).

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

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

Wird ebenfalls angeboten.

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

Private und institutionelle Anleger.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Wie beobachten Sie den Markt/

die Märkte des von Ihnen angebotenen Produktportfolios um zielgruppengerecht anbieten zu können?

Vertriebskollegen, Projektpartner, persönliche Kontakte, Fachliteratur, Messen.

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

Jährliche Leistungsbilanz, Referenzen auf der Website.

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

Controlling der Performancedaten der einzelnen Assets innerhalb der Investments.

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

Die genannten Punkte passen aufgrund der Struktur der Kapitalprodukte nicht spezifisch. Aufgrund der umfangreichen Zielmarktbestimmung nach MiFID II sieht die Luana aber ausreichend Informationsgehalt in den eigenen Risikoeinstufungen.

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

Luana hat als Gruppe für sich intern und für ihre Partner Complianceverfahren.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Über langjährige Partner und Plattformen.

(2) Unterstützen Sie Ihre Ver-

KGAL meldet erfolgreiches Jahr im Asset Management

Der Investment- und Asset Manager **KGAL Investment Management** hat im vergangenen Jahr Transaktionen mit 24 Objekten im Wert von einer Milliarde Euro getätigt und das erste Objekt in der Tsche-

Investment Management und verantwortlich für die Assetklasse Immobilien. „Unsere Kunden haben uns knapp 1,2 Milliarden Euro Eigenkapital bereitgestellt, mit dem wir auch in Immobilien unsere internationale

Investmentaktivität deutlich vorantreiben. Das freut uns besonders, ist dies doch ein klarer Vertrauensbeweis in unsere Immobilienkompetenz.“

so **Florian Martin**, der für das Kundengeschäft verantwortliche Geschäftsführer der KGAL Investment Management. Mit fast 100 neuen Abschlüssen und 92.146

Quadratmetern vermieteter Fläche war 2019 eines der erfolgreichsten Jahre des Asset Managements der KGAL. Die Vermietungsquote beträgt 99,4 Prozent. Der vor rund einem Jahr aufgelegte offene Immobilien-Publikumsfonds „KGAL Immosubstanz“ erzielte zum 31. Dezember 2019 mit 3,8 Prozent BVI-Rendite einen Wert deutlich über dem Marktdurchschnitt (3,2 Prozent). Im international angelegten Portfolio befinden sich derzeit zwei Gewerbeimmobilien in Deutschland und ein Bürogebäude in Österreich. (DFPA/JF) ♦ www.kgal.de

Feri weiter auf Wachstumskurs

Das Bad Homburger Investmenthaus **Feri** konnte im Geschäftsjahr 2019 zum sechsten Mal in Folge in den wichtigsten Kerngeschäftsfeldern seine Ergebnisse steigern. Das betreute Vermögen im Konzernverbund mit dem Finanzdienstleister **MLP** stieg im Vergleich zum Vorjahr von 34,5 auf 39,2 Milliarden Euro. Die Gesamterlöse legten 2019 um knapp zehn Prozent auf 166,5 Millionen Euro zu (IFRS-Zahlen).

Zu diesem Wachstum trugen vor allem der Bereich Alternatives beziehungsweise die Feri-eigenen Investmentlösungen und Konzepte bei. Sowohl bei den privaten als auch bei den institutionellen Kunden konnte Feri im Berichtszeitraum neue Mandate gewinnen und bestehende Geschäftsbeziehungen ausbauen. Auch die Feri-Tochtergesellschaften in Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz haben sich erfolgreich entwickelt. Insgesamt betreut Feri 300 Privatvermögen (Familien) sowie 200 institutionelle Kunden. Eine anhaltend starke Nachfrage verzeichnete Feri im Bereich

Alternative Investments. Diese stiegen im Berichtsjahr von 8,0 auf 8,5 Milliarden Euro, die höchsten Zuwächse entfielen dabei auf Investmentlösungen mit Volatilitätsstrategien und Private Equity.

„Bei unseren Mandanten sehen wir außerdem ein wachsendes Interesse am Thema Nachhaltigkeit. Daher haben wir unsere Aktivitäten in diesem Bereich deutlich ausgebaut und mit dem ‚Feri SDG Office‘ im vergangenen Jahr ein eigenes Kompetenzzentrum eingerichtet“, sagt **Marcel Renné**, Vorsitzender des

Vorstands von Feri. Das SDG Office koordiniert sämtliche Nachhaltigkeitsaktivitäten von FERi und entwickelt spezielle Beratungskonzepte und Investmentlösungen. Dabei stehen die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDG) im Vordergrund – und nicht, wie bei vielen anderen Marktteilnehmern, die ESG-Kriterien. „Damit gehen wir in unserer Nachhaltigkeits-Systematik bewusst über die bekannten Ansätze im Markt hinaus“, betont Renné. (DFPA/JF)

www.feri.de



André Zücker

Foto: Unternehmen



Florian Martin

Foto: Unternehmen



Marcel Renné

Foto: Unternehmen

chischen Republik erworben. Der Investmentmanager ist nun in acht europäischen Ländern aktiv investiert. Die Vermietungsquote über das Gesamtportfolio stieg auf 99,4 Prozent (Vorjahr: 98,4 Prozent). Zum 31. Dezember 2019 hatte das Segment Immobilien ein verwaltetes Investitionsvolumen von knapp sieben Milliarden Euro. „Einige Off-Market-Transaktionen in allen Segmenten – Office, Retail, Mixed use und Residential – untermauern eindrucksvoll unseren hervorragenden Marktzugang“, berichtet **André Zücker**, Geschäftsführer der KGAL

KARRIERE

triedspartner ausreichend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Ja.

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

Referenzen, Vertragswerk zu Grundsätzen der Vermittlung.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Teilweise in Anwendung.

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

Der Prozess wird aller Voraussicht nach in der Zukunft digital erfolgen. Diesen Weg bereiten wir sukzessive vor; natürlich ohne die „alten“ Vertriebswege aufzugeben.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondspersormance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an? Über die jährliche Leistungsbilanz allgemein und natürlich mit geprüften Jahresabschlüssen sowie Geschäftsberichten, die über die Performance und die Strategien ausführlich informieren. Dazu Treffen an den Standorten bei den jeweiligen Assets.

(2) Gibt es einen Beherrschungsoder Ergebnisabführungsvertrag? Nein.

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

Haftungsrisiken lassen sich nicht grundsätzlich vermeiden, Prospekte werden grundsätzlich zusammen mit erfahrenen Fachanwälten erstellt, D&O Versicherung liegt für die Entscheidungsträger vor.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

Transparenz gegenüber dem Anleger, offene Kommunikation und Dokumentation, auf Risiken wird zudem im Vorfeld ausführlich hingewiesen.

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

Ja, jährliche Leistungsbilanz.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Ja, diesen Bereich gibt es auf der Homepage. Wir kommunizieren darüber hinaus vor allem über unsere Treuhand mit den Anlegern bei wichtigen Informationen und/oder Newsletter.

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

Ja.

Reiner Dietz steigt in die Geschäftsführung von HQ Trust auf, dem Multi Family Office der Familie Harald Quandt. Er ist dort für institutionelle Kunden zuständig. Dietz wechselte 2013 zu HQ Trust, um das institutionelle Beratungsgeschäft aufzubauen. Er stand zuvor fünfzehn Jahre in den Diensten der Feri-Gruppe. ♦



Reiner Dietz



Thomas Rodermann

Thomas Rodermann wurde als Mitglied des Group Executive Committee der Quintet Private Bank berufen, der Muttergesellschaft der Privatbank Merck Finck. Rodermann soll darüber hinaus die Rolle des CEO von Merck Fink übernehmen und damit auf Matthias Schellenberg folgen. Zuletzt war er als Vorsitzender des Vorstands von UBS Europe SE für die Vermögensverwaltungsaktivitäten in einer Reihe von Märkten verantwortlich. ♦

Wendelin Schmitt wurde in den Vorstand der Hauck & Aufhäuser Fund Services in Luxemburg berufen. Das Unternehmen ist eine Tochter der Privatbank Hauck & Aufhäuser. Bei der Hauck & Aufhäuser Fund Services wird Schmitt die Kundenbereiche für Financial Assets sowie das Fund Management und Fund Setup für liquide Assets verantworten. Schmitt war zuletzt bei der DZ Privatbank als Abteilungsleiter für Investmentfondskunden im Geschäftsfeld Fondsdienstleistungen mit dem Schwerpunkt liquide Assets verantwortlich. ♦



Wendelin Schmitt

Ergänzungsfrage:

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

- Imagebroschüre und Qualitätssicherungsrichtlinien der Luana
- Prospekte, Kurzexposés
- Informationen zu Projekten
- Newsletter für Vertrieb
- Fachartikel in Magazinen
- Interviews

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet. Nicht wiedergegeben: Frage I 1 Alle Fragen/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

HTB übernimmt WI-KVG und verkündet Wechsel in der Geschäftsführung

Die Bremer HTB-Gruppe, Spezialist für Sachwertinvestments, baut ihr Geschäft mit Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften (Service-KVGen) und Dienstleistungsangeboten aus. Zu diesem Zweck hat HTB die WI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG (Wi-KVG) erworben. Die Geschäftsführer der WI-KVG, Dr. Peter Lesniczak und Andreas Gollan, sind zusätzlich in die Geschäftsführung der HTB-KVG HTB Hanseatische Fondshaus gewechselt. Die bisherigen Geschäftsführer

der HTB-KVG, Christian Averbeck und René Trost, haben das Unter-



Dr. Peter Lesniczak



Andreas Gollan

nehmen auf eigenen Wunsch verlassen, um sich anderen unternehmerischen Aufgaben zu widmen. (DFPA/JF) ♦ www.htb-fondshaus.de

Deutsche Finance Group kann verwaltetes Vermögen erneut steigern

Die internationale Investmentgesellschaft Deutsche Finance Group konnte mit weiteren internationalen Investments das verwaltete Vermögen auf Gruppenebene im laufenden Quartal auf rund 6,3 Milliarden Euro steigern (Stand 15. März 2020). Haupttreiber des weiterhin dynamischen Wachstums sind neben einem expansivem Privatkundengeschäft vor allem institutionelle Club Deals in den USA und Europa. Dort

konnte zuletzt mit der Immobilie „530 Broadway“ eine Prime-Immobilie im New Yorker SoHo-District akquiriert werden. „Auf die positive Entwicklung der verwalteten Vermögen sind wir sehr stolz. Wir bedanken uns bei allen unseren Partnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen“, so Symon Hardy Godl, Geschäftsführer von DF Deutsche Finance Asset Management. (DFPA/JF) ♦ www.deutsche-finance-blog.de

Thomas Lloyd akquiriert Kundengelder im Umfang von über 330 Millionen Euro

Der Impact-Investor und Klimafinanzierer Thomas Lloyd hat im Geschäftsjahr 2019 mit seinen nachhaltigen Anlagelösungen Kundengelder im Umfang von 339 Millionen Euro akquiriert, was im Vorjahresvergleich (2018: 209 Millionen Euro) einem Plus von 63 Prozent entspricht. Die akquirierten Kundengelder flossen dem Unternehmen dabei überwiegend aus seinen europäischen Kernmärkten zu. Thomas Lloyd führt damit die in der deutschen Fachpresse alljährlich veröffentlichten Rankings der Anbieter von Sachwertinvestments im zweiten Jahr in Folge auf Platz eins an. Die in diese Auswertung

eingeflossenen Umsätze beinhalten Infrastruktur-Anleihen („Green Bonds“) sowie geschlossene und offene Infrastrukturfonds (AIF), die in Liechtenstein respektive Luxemburg emittiert beziehungsweise aufgelegt wurden, sowie strukturierte nachhaltige Anlagelösungen. „Nachhaltige Investment-Themen mit Fokus auf klimafreundliche Infrastrukturprojekte in ausgesuchten Schwellenländern werden sowohl von privaten als auch von institutionellen Anlegern immer stärker gewichtet“, kommentiert T.U. Michael Sieg, Chairman und Group CEO der Thomas Lloyd Group, den Akquisitionserfolg. (DFPA/JF) ♦ www.thomas-lloyd.de

Ninety One schließt Abspaltungsprozess ab und etabliert neue Marke

Der Vermögensverwalter Ninety One, vormals Investec Asset Management, hat die erfolgreiche Abspaltung von der Investec-Gruppe und die offizielle Einführung der Marke Ninety One bekanntgegeben - der letzte Schritt auf dem Weg zu einem unabhängigen, globalen Vermögensverwalter. Im Zuge der Ausgliederung wurden die Aktien von Ninety One am 16. März 2020 an der Londoner Börse und an der Börse von Johannesburg notiert, wodurch die

südafrikanischen und britischen Wurzeln des Unternehmens erhalten bleiben. Hendrik du Toit, Gründer und CEO von Ninety One, sagt: „Heute beginnen wir eine neue, spannende Phase als unabhängiges, börsennotiertes Unternehmen. Trotz der derzeitigen Marktvolatilität blicken wir mit Begeisterung in die Zukunft. Unser Ziel, für eine bessere Zukunft zu investieren, ist jetzt so relevant wie selten zuvor.“ (DFPA/JF) ♦ www.investecassetmanagement.com

Aktienmarkt
Corona-Krise erinnert mehr an 1918 als an 2008

Die aktuelle Krise an den Kapitalmärkten wird oft mit der Situation im Jahr 2008 verglichen, die vielen Anlegern noch präsent ist. **Carsten Roemheld**, Kapitalmarktstrategie von **Fidelity International**, ist überzeugt, dass nicht zwölf, sondern 102 Jahre zurückgeblendet werden sollte, um Anhaltspunkte für die kommenden Monate abzuleiten. Im Epizentrum stehe aktuell die Tourismus- und nicht die Bankenbranche.

Der Ausbruch des Corona-Virus sei wie die Grippepandemie von 1918/19 eine ereignisbezogene Krise. Damals dauerte die Rezession sieben Monate, obwohl der zweiten Infektionswelle im Herbst 1918 mehr Menschen zum Opfer fielen als der ersten. **Die Finanzkrise 2008 war hingegen eine Bilanzrezession**, die durch den Zusammenbruch des Immobiliensektors und den Vertrauensverlust in den Finanzsektor ausgelöst wurde. Auch wenn sich die Zahl der Neuinfizierten in China seit Anfang März verlangsamt, sei noch unklar, wie schnell das Virus global eingedämmt werden kann. Dennoch ließen Vergleiche mit früheren ereignisbezogenen Krisen Rückschlüsse auf die Folgen für einzelne Branchen zu: Wie zunächst in China und anschließend weltweit wurde die Reise- und Tourismusbranche schnell und heftig getroffen. Da der Sektor 10,4 Prozent zur globalen Wirtschaftsleistung beisteuert und auf ihn weltweit zehn Prozent aller Beschäftigten entfallen, werde der Dominoeffekt

erheblich sein. Laut World Travel and Tourism Council benötige die Branche im Durchschnitt 19,4 Monate, um sich von Epidemien zu erholen. Ihre Lage wird sich wohl erst Sommer 2021 wieder normalisieren. Auch den stationären Einzelhandel trifft die Krise hart. Er werde gegenüber dem Internethandel weiter an Boden verlieren. Mit dem schwindenden Vertrauen der Konsumenten und der angespannten Lage an den Kreditmärkten sei zu befürchten, dass etliche Einzelhändler die Krise nicht überstehen werden, so Roemheld. Wie in der Finanzkrise haben Investoren Bankaktien reflexartig abgestoßen. Europäische und amerikanische Banken sind heute jedoch deutlich besser mit Kapital ausgestattet und widerstandsfähiger als im Jahr 2008. **Derzeit entfallen vor allem in den USA der Großteil des Kreditrisikos nicht auf Banken, sondern auf Private-Equity- und Risikokapitalgesellschaften, Hedgefonds und Versicherer. Sie werden aus Sicht von Roemheld die größten Verluste erleiden.** Da die Konjunktur in China langsam wieder anspringt und die Lager vielfach leer sind, dürften sich Industrieunternehmen in den nächsten sechs Monaten schneller erholen als die Konsumgüterbranche. Zudem bieten mehr als 75 Prozent aller Industrietitel, und damit so viele wie noch nie, Dividendenrenditen, die über den Renditen von US-Staatsanleihen liegen, so Roemheld. (DFPA/JF) ♦

www.fidelity.com

Kapitalmarkt
Börsengänge in Deutschland liegen auf Eis

Im ersten Quartal 2020 hat sich kein einziges Unternehmen in Deutschland aufs Börsenparkett gewagt. Die Frankfurter Börse erlebt damit zum ersten Mal seit dem Jahr 2009 zwei aufeinanderfolgende Quartale ohne einen einzigen Börsengang im regulierten Markt. Zu diesem Ergebnis kommt die Analyse „**Emissionsmarkt Deutschland**“, für die das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen **PwC** vierteljährlich die Aktienneuemissionen sowie Kapitalerhöhungen an der Börse Frankfurt erfasst.

„Durch die rapide Ausbreitung des Corona-Virus und den darauffolgenden Markteinbruch mussten geplante und bereits kurz vor der Vermarktung stehende Kapitalmarkttransaktionen auf unbestimmte Zeit verschoben werden“, kommentiert **Nadja Picard**, Capital Markets Leader für PwC Europe. „Und auch die aktuelle Pipeline von IPO-Kandidaten hat für die kommenden Monate nur geringe Erfolgsaussichten“, so die IPO-Expertin weiter. Einzig die von langer Hand geplanten Abspaltungen großer Industriekonzerne scheinen aktuell denkbar. Siemens etwa hält vorerst am Zeitplan für den Börsengang seiner Energiesparte in diesem Herbst fest. Dabei sah das Umfeld für Börsengänge Anfang des Jahres noch vielversprechend aus: „Bis Ende Januar deuteten die makroökonomischen Indikatoren auf eine Verbesserung der Emissionsbedingungen hin – diese

Hoffnungen wurden dann innerhalb kürzester Zeit und in extremer Weise zunichte gemacht“, so **Carsten Stäcker**, Leiter Equity Advisory bei PwC Deutschland. Seitdem sich COVID-19 auch in der westlichen Welt rasant ausbreitet, brechen die Aktienmärkte massiv ein, die Volatilität erreicht Rekordniveau und spiegelt die große Verunsicherung bei den Investoren wider.

In dieser Abwärtsspirale waren positive Gegenbewegungen der Märkte bislang nur von kurzer Dauer. Stäcker: „*Fundamentale Kriterien für die Bewertung der Asset-Preise wurden in den vergangenen Tagen immer wieder außer Kraft gesetzt. Eine klare Bodenbildung ist noch nicht zu erkennen.*“

„Wie lange der Stillstand in Folge der Corona-Pandemie anhält, ist völlig offen. Sicher ist, dass sich die Märkte erholen werden, die Frage ist nur wann. Für das zweite Quartal 2020 rechnen wir definitiv noch nicht mit einer Wiederbelebung der IPO-Aktivitäten“, so Picard. „Mittelfristig geben wir von einem Anstieg der Kapitalerhöhungen zur Refinanzierung von Unternehmen aus, so wie wir dies in den Krisenjahren 2008 und 2009 erlebt haben“, prognostiziert Stäcker. „Insbesondere in Branchen, in denen der Cash Flow nun massiv einbreche, ergebe sich vermutlich ein erhöhter Refinanzierungsbedarf“, so der PwC-Experte. (DFPA/JF) ♦

www.pwc.de

Immobilien
CBRE Global Outlook 2030: Transformation der Immobilienbranche

Der Immobiliendienstleister **CBRE** hat mit dem „**CBRE Global Outlook 2030: The Age of Responsive Real Estate**“ einen umfassenden Ausblick auf die fundamentalen Veränderungen veröffentlicht, die die weltweite Immobilienbranche und die Gesellschaft bis 2030 maßgeblich prägen werden.

Dr. Jan Linsin, Head of Research Germany: „*Im digitalen Zeitalter sind Menschen, Orte und Unternehmen stärker miteinander verbunden als je zuvor in der Geschichte der Menschheit. Bereits jetzt schon und zukünftig in einem noch viel stärkeren Ausmaß werden jahrzehntelang unveränderte Muster der Immobiliennutzung aufgebrochen, und wir treten in ein neues Zeitalter der anpassungsfähigen Immobilien ein. Wir erwarten, dass bis zum Jahr 2030 Gebäude, Quartiere und damit die Städte selbst viel schneller und flexibler auf die sich ständig wandelnden Anforderungen derer reagieren, die sie bewohnen, erleben und nutzen. Immobilien werden für die Nutzer und deren Bedürfnisse intuitiver sein, wobei der Mensch wieder verstärkt in den Fokus rückt.*“

CBRE hat zehn Megatrends identifiziert, welche die größten bevorstehenden weltweiten Transformationen in der Immobilienbranche abbilden:

1. Das Ende der festen Anwesenheit am Arbeitsplatz wird Produktivitätswachstum und persönliche Kreativität freisetzen. Bereits heute wird von überall und jederzeit gearbeitet. Aber bis 2030 könnte sogar das Auto zum Arbeitsplatz werden.

2. Die Unternehmen stehen vor großen Herausforderungen im Hinblick auf die Zusammensetzung ihrer Belegschaft und den technischen Fortschritt. Zum ersten Mal in der Geschichte werden vier Generationen gleichzeitig am Arbeitsplatz tätig sein. Bis 2030 wird die Generation Z (die nach 1997 geborenen) ein Drittel der Belegschaft stellen. Während die Millennials und die Generation X noch in ihrer beruflichen Blütezeit sein werden, werden sie alle durch den Kollegen KI ergänzt – ein Szenario, das CBRE „5G+“ nennt.

3. Da die Flexibilität und Komplexität von Arbeitsplätzen zunehmen wird, werden Unternehmen neue Führungspositionen benötigen, um die Arbeitsplätze optimal und entsprechend den steigenden Anforderungen der Nutzer zu managen.

4. Bis 2030 wird sich der Trend zur

„Hotelifikation“ unter den größeren Global Players verstärken. Zukünftig werden noch mehr Marken- und maßgeschneiderte Immobilien für eine zunehmend mobile Bevölkerung

internationaler Wissensarbeiter angeboten, die sich Flächen wünschen, die eine Vielzahl kurzfristiger Funktionen und Annehmlichkeiten anbieten, von Wohnen und Arbeiten bis hin zu Veranstaltungen, gemeinsamen Essen und vielem mehr.

5. Da der Onlinehandel immer mehr an Bedeutung gewinnt, werden traditionelle Einzelhandelsgeschäfte wichtiger für das Erleben von Produkten und Dienstleistungen. Das Einzelhandelsgeschäft, so die Prognose von CBRE, wird - wie im physischen und digitalen Bereich - in ein einziges Modell namens „Phygital“ konvergieren, in dem Online- und stationärer Handel zusammengeführt werden.

6. Die Generation Z beeinflusst bereits heute die Wirtschaft. Bis 2030 wird sie über eine Milliarde der Weltbevölkerung und 31 Prozent der Personen im erwerbsfähigen Alter ausmachen. Entsprechend, werden bis 2030 an den Orten, an denen diese

Generation lebt, neue Wirtschaftszentren entstehen.

7. 2030 wird Asien 4,75 Milliarden Menschen und eine aufstrebende Wirtschaft aufweisen, was beispiellose Möglichkeiten schaffen wird. Mehrere wirtschaftliche, technologische und demographische Trends haben den asiatisch-pazifischen Raum in die Lage versetzt, bis 2030 an die Spitze der Weltwirtschaft zu springen.

8. Bis 2030 wird es mit Hilfe von KI-gestützter Datenerfassung, -berechnung und -bewertung einfacher denn je sein, erfolgreich in Immobilien zu investieren.

9. Big Data und KI werden neue Möglichkeiten bei der Bewertung von Immobilien bieten. In zehn Jahren wird es neue Bewertungsmethoden für alle Immobilientypen geben, da die Nutzungen in gemischten, digitalen und anpassungsfähigen Quartieren zusammenwachsen.

10. In vielen Ländern wird das Bevölkerungswachstum in den Städten die verfügbaren Flächen immer knapper werden lassen, **was zu einem größeren Bedarf an Mehrfamilienhäusern führen wird.** Dabei werden die Städte bestrebt sein, die Wohnverhältnisse, das Verkehrsaufkommen und die ökologische Nachhaltigkeit zu verbessern. (DFPA/JF) ♦

www.cbre.us



Dr. Jan Linsin

Foto: Unternehmen

Corona lässt Neugeschäftszahlen der Lebensversicherer in anderem Licht erscheinen



Zu Jahresbeginn hat die Ratingagentur Assekurata die Teilnehmer ihrer Marktstudie zu Überschussbeteiligungen und Garantien zu ihren Einschätzungen der Geschäftslage und -erwartung befragt. **Diesmal hat sich – allen Marktwidrigkeiten zum Trotz – das Stimmungsbarometer erneut verbessert. Auf einer Skala von minus zwei (sehr negativ) bis plus zwei (sehr positiv) pendelt sich die aktuelle Geschäftslage im Schnitt bei plus 0,63 Punkten ein. Damit liege sie nicht nur über der vorjährigen Erwartung (0,33), sondern sogar auf dem höchsten Wert seit zehn Jahren.** Zum Vergleich: 2015 hegte die Branche insgesamt noch eine negative Geschäftserwartung von minus 0,36 Punkten. Diese optimistische Branchenwahrnehmung korrespondiere mit den hohen Wachstumsraten für das zurückliegende Geschäftsjahr 2019. So vermeldete der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) jüngst auf seiner Jahresmedienkonferenz in Berlin ein „überraschend hohes Wachstum in der Lebensversicherung“. Zum Beitragsplus von rund elf Prozent hätten dabei vor allem die Verträge mit modifizierten Garantien beigetragen, die inzwischen mehr als 60 Prozent des Neugeschäfts ausmachten. Generell bestätigten die Zahlen einen Trend, der bereits seit einigen Jahren an Dynamik gewonnen habe. Die Anbieter reagierten mit neuen Produktofferten auf die Zinsmisere am Kapitalmarkt, indem sie ihren Kunden Alternativen zur klassischen Lebensversicherung bereitstellen. Offenbar finden die neuen Produkte auf Kundenseite laut Assekurata vermehrt Abnehmer. **Im Zuge der dramatischen Auswirkungen von Corona sei allerdings aktuell davon auszugehen, dass die zu Jahresanfang geäußerten Geschäftserwartungen der Versicherer schon nach wenigen Wochen Makulatur geworden sind.** Aus Sorge um Ansteckung werden die meisten Menschen derzeit Kontakte möglichst meiden, was insbesondere die Arbeit der Versicherungsvermittler deutlich erschweren dürfte, zumal die tagesaktuelle Berichterstattung die Auseinandersetzung mit der eigenen Altersvorsorge in den Hintergrund rücken dürfte. Für die Erfolgsrechnungen der

Lebensversicherer bedeute dies nichts Gutes. Corona werde die Wachstumspotenziale mindestens in diesem Jahr deutlich schmälern. In Anbetracht der heftigen Verwerfungen an den Zins- und Aktienmärkten gelte dies zugleich auch für die Ertragspotenziale aus der Kapitalanlage. (DFPA/MB) ♦
www.assekurata.de

Zinsentwicklung führt zu neuen Höchstständen bei Pensionsverpflichtungen



Der Wert der Pensionsverpflichtungen der DAX-30-Unternehmen ist im Jahr 2019 von 365,3 Milliarden Euro gestiegen. Im gleichen Zeitraum stieg das Pensionsvermögen im IFRS-Abschluss von 245,6 Milliarden Euro auf etwa 274 Milliarden Euro. Der Deckungsgrad der Pensionsverpflichtungen liegt wie im Vorjahr bei etwa 67 Prozent. **Die Auswirkungen des Corona-Virus führen jedoch zu erheblichen Belastungen im gerade begonnenen Geschäftsjahr 2020. Die Verpflichtungen erreichen neue Rekordhöhen, während das Vermögen an Wert verloren hat. Dies sind die Ergebnisse einer Hochrechnung und Schätzung des Beratungsunternehmens Mercer auf Basis der bereits veröffentlichten Geschäftsberichte der DAX 30-Unternehmen sowie aktueller Kapitalmarktinformationen.** Die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen werde vor allem durch die Zinsentwicklung belastet. Der Rechnungszins nach der Mercer Yield Curve, einem Verfahren zur Herleitung des Rechnungszinssatzes nach IAS 19, ist im Jahr 2019 für eine Duration von 15 Jahren von etwa 2,0 auf etwa 1,3 Prozent und für eine Duration von 20 Jahren von circa 2,2 auf circa 1,5 Prozent deutlich gesunken. **Werden die Erkenntnisse aus den bereits veröffentlichten Geschäftsberichten auf alle Unternehmen im DAX 30 hochgerechnet, so werde ein neuer Höchststand von etwa 409 Milliarden Euro erzielt – gegenüber 365,3 Milliarden Euro im Vorjahr.** „Damit ist das Ende der Fahnenstange leider noch nicht erreicht. Allein die Marktentwicklungen aufgrund des Corona-Virus seit Anfang des Jahres haben das Zinsniveau mittlerweile um bis zu 0,4 Prozentpunkte sinken lassen. Sofern sich diese Entwicklung nicht wieder entspannt, würde das im Verpflichtungsvolumen weitere 25

Milliarden Euro bedeuten“, erläutert **Thomas Hagemann**, Chefaktuar von Mercer Deutschland. Zu beachten sei, dass es sich bei dem Anstieg der Pensionsverpflichtungen zunächst nur um eine rein bilanzielle Bewertung handelt. (DFPA/MB) ♦
www.mercerprivatemarkets.com

Starke Auswirkungen von Covid-19 auf deutsche Immobilienmärkte erwartet



Die Corona-Virus-Pandemie hat nicht nur die Finanzmärkte, sondern auch das öffentliche Leben in vielen Teilen der Welt fest im Griff. Zweifellos wird das Virus auch an den deutschen Immobilienmärkten seine Spuren hinterlassen, so heißt es in der Analyse „Market in Minutes“ des Immobiliendienstleisters **Savills**. Erste Auswirkungen konnten bereits beobachtet werden, etwa in Form verschobener Transaktionen. Angesichts der Trägheit der Märkte und der geringen Datendichte dürften die meisten Folgen aber erst langsam und mit zum Teil erheblicher zeitlicher Verzögerung sichtbar werden. **Am frühesten und nach jetzigem Stand der Dinge auch bislang am stärksten betroffen ist laut Bericht der Hotelsektor. Die Auslastungsquoten seien vor allem an Messestandorten deutlich rückläufig und angesichts der in den meisten Bundesländern erlassenen Verbote von Veranstaltungen ab einer gewissen Teilnehmerzahl erscheine eine baldige Erholung unwahrscheinlich.** Selbst bei „mildem“ Verlauf seien erhebliche Umsatzeinbußen und ohne staatliche Unterstützung auch Insolvenzen zu erwarten. Selbiges gelte für den Einzelhandel, vor allem in touristischen Lagen. **An den Vermietungsmärkten geht Savills davon aus, dass Anmietungsentscheidungen wegen der Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung sowie bestehender Reisebeschränkungen teilweise verzögert werden. Messbar niederschlagen werde sich das aber wohl erst in den Umsatzzahlen für das zweite Quartal. Auch am Investmentmarkt dürften sich Transaktionen aufgrund eventueller Reisebeschränkungen der Vertragspartner sowie erhöhter Unsicherheit verzögern.** Die Verwerfungen an den Finanzmärkten hätten gegenläufige Effekte auf die Immobilieninvestmentmärkte. Einerseits seien Anleiherenditen und Zinsen gesunken, wodurch Immobilien nochmals an relativer Attraktivität gewonnen haben. Andererseits habe der Kursrutsch an den Börsen die Immobilienquote in Multi-Asset-Portfolios steigen lassen – möglicherweise über die Zielquote hinaus. Savills rechnet jedoch nicht damit, dass dadurch kurzfristig Immobilienverkäufe ausgelöst werden. Vielmehr dürften die Investoren zunächst abwarten, wie sich die Märkte in den kommenden Monaten entwickeln. Für den weiteren Jahresverlauf gebe es im Wesentlichen zwei Szenarien. Im günstigeren Szenario erreicht die Zahl der weltweit Infizierten in den kommenden Wochen ihren Gipfel, um dann abzufallen. Für die Kon-

junktur ergäbe sich dann ein U-Verlauf, das heißt ein rasches Einbrechen der wirtschaftlichen Aktivität, gefolgt von einer kurzen Talsohle und einer zügigen Erholung inklusive Nachholeffekten. In diesem Fall wären die Auswirkungen auf die deutschen Immobilienmärkte begrenzt. Im zweiten, ungünstigeren Szenario steigt die Zahl der Infizierten auch in den nächsten Monaten weiter an und erreicht erst in der zweiten Jahreshälfte ihren Gipfel. Eine weltweite Rezession wäre dann kaum zu vermeiden. Für die Immobilienmärkte würde dies in allen Segmenten voraussichtlich deutlich sinkende Nachfrage, Flächenumsätze und Mieten sowie steigende Leerstände bedeuten. (DFPA/MB) ♦
www.savills.de

Paris und London teuerste Einkaufsstädte in Europa



Paris und London sind die Hochburgen des Einzelhandels in Europa. In keiner anderen Metropole werden so hohe Spitzenmieten bezahlt wie in der französischen Hauptstadt (1.958 Euro je Quadratmeter im Monat) und dem britischen Pendant (1.584 Euro). Das ergeben Analysen des internationalen Beratungsunternehmens für Immobilien **JLL**. **Alle Städte der deutschen Big 7 sind auf den ersten 17 Plätzen der teuersten Handelsplätze Europas zu finden – angeführt von München mit 360 Euro auf Platz vier. Dirk Wichner**, Head of Retail Leasing JLL Germany: „Die extreme Kluft zwischen London und Paris auf der einen und dem Verfolgerfeld auf der anderen Seite, geht zu einem großen Teil auf die zentralistische Struktur in Großbritannien und Frankreich zurück. Die Hauptstadtmärkte sind mit riesigem Abstand vor den weiteren Märkten in diesen beiden Ländern. In Deutschland sieht das durch unsere dezentrale Struktur anders aus. Der Umsatz verteilt sich besser auf mehrere Städte und Regionen.“ Auf den ersten Blick überraschend sei, dass alle sieben deutschen Vertreter vor populären Trendstädten wie Amsterdam (240 Euro), Stockholm (186 Euro) und Oslo (169 Euro) landen. „Zu einem großen Teil hängt dies von der Kombination aus Einwohner, Tourismus und den daraus resultierenden Handelsumsätzen ab. Hierbei darf aber nicht die Stadt allein gesehen, sondern auch das direkte Einzugsgebiet berücksichtigt werden. Deshalb können es auch Städte wie Stuttgart mit den skandinavischen Hauptstädten aufnehmen“, erklärt Wichner das gute Abschneiden der deutschen Städte. Mit Blick auf die Zukunft gelte es zu differenzieren: „Die Spitzenmieten in Europa werden mindestens stabil bleiben, wahrscheinlich sogar noch weiter steigen. Das gilt aber nur für die absoluten Toplagen in allen Städten. Auch wo hohe Spitzenmieten gezahlt werden, haben es Nebenlagen und B-Lagen zunehmend schwerer, die Aufmerksamkeit der Kunden und damit Umsätze auf sich zu ziehen. Das gilt für deutsche wie andere europäische Städte“, so Wichner abschließend. (DFPA/TH) ♦
www.jll.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: Dr. Julian Kauffeldt

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer

Versand: Renate Peschel

Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 14. April 2020

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.

Kapitalanlage

Innovative Unternehmen sind erfolgreicher

Innovative Unternehmen haben eine nachweislich bessere Aktienperformance. Dieser Zusammenhang wurde in wissenschaftlichen Studien klar und einwandfrei nachgewiesen. Diese Top-Innovatoren verfügen über besonders innovative Produkte, Dienstleistungen, Prozesse und/oder Geschäftsmodelle.

Aufgrund ihrer hohen Innovationsleistung differenzieren sich diese Unternehmen vom Wettbewerb und weisen einen tendenziell größeren Markterfolg auf. Innovative Unternehmen nutzen gemäß unserem Verständnis überdurchschnittlich häufig fortschrittliche Methoden und Techniken zur Realisierung einer Balance zwischen dem Market Pull (zukünftige Kundenanforderungen) und dem Technology Push (technologiegetriebene Innovationen). Dazu setzen Top Innovatoren besonders häufig Methoden wie Design Thinking, SCRUM ein, in dem Bewusstsein, dass ihre Innovationspipeline kontinuierlich erneuert werden muss.

Eine Vielzahl an wissenschaftlichen Studien hat bereits den Zusammenhang zwischen der Innovationskraft von Unternehmen und ihrem finanziellen Erfolg untersucht. Dabei konnte bestätigt werden, dass innovative Unternehmen im Schnitt über einen größeren Geschäftserfolg verfügen als die nicht innovativen Unternehmen. Diese Vorteile wirken sich sowohl auf der Top Line (zum Beispiel durch höhere Neuproduktumsätze) aber auch auf der Bottom Line (zum Beispiel Kostenreduktionen durch kürzere Time to Market) aus. Im Zusammenhang mit der Aktienkursentwicklung



Dr. Julian Kauffeldt

Mitgründer der Alpora AG, Zug
julian.kauffeldt@alpora.com

innovativer Unternehmen konnte beispielsweise die Harvard University in einer Langzeitstudie aufzeigen, dass innovative Unternehmen auch über eine überdurchschnittlich gute Aktienkursentwicklung verfügen (siehe Cohen, Diether und Malloy: „Misvaluing Innovation“ in: Review of Financial Studies 26, Nr. 3 (März 2013)). Gleichzeitig kam der Studienautor Christopher Malloy zu der Erkenntnis, dass genau diese Charakteristik innovativer Unternehmen von vielen Analysten noch nicht ausreichend berücksichtigt wird, da die Messung der Innovationskraft eine große Herausforderung darstellt.

Innovation messen

Das Schweizer Investment-Analytics-Unternehmen Alpora misst diese Innovationskraft mittels einer einzigartigen quantitativen Messmethode. Die sogenannte ICA-Methode (ICA=Innovation Capability Analytics) berechnet das Verhältnis aus Innovationsinputs (zum Beispiel F&E-Budget/für Radikalinnovati-

onen) und Innovationsoutputs des Unternehmens (zum Beispiel Patente, EBIT-Anteil neuer Produkte) im Rahmen eines quantitativen Maximierungsverfahrens. Dabei werden die Inputs und Outputs sämtlicher Unternehmen im Sample durch den Algorithmus miteinander verglichen und daraus die Innovationskraft jedes Unternehmens bestimmt. Damit ist es erstmals möglich, die Innovationskraft eines Unternehmens mit einem Wert ähnlich dem EVA zu belegen. Das Ergebnis der Berechnungen ist die sogenannte „Efficient Frontier“: Unternehmen auf der Efficient Frontier stellen die Top-Innovatoren mit der höchsten Innovationskraft dar. In einem zweiten Schritt wird untersucht, inwieweit diese Unternehmen zukünftig relevante Innovationstrends erkannt und adaptiert haben. Zu diesem Zweck werden tausende wissenschaftliche Publikationen für die jeweiligen Themengebiete und Branchen der potentiellen Portfoliounternehmen mittels eines Big-Data-Algorithmus ausgewertet. Auf diese Weise wird objektiv ermittelt, welche Innovations- und Technologiefelder für die jeweiligen Unternehmen existieren und relevant sind. Diese Innovations- und Technologiefelder werden dann mit dem aktuellen Produktportfolio und den F&E-Aktivitäten des potentiellen Portfoliounternehmens abgeglichen, um zu bewerten, inwieweit das Unternehmen auch zukünftig auf die relevanten Innovations- und Technologiefelder setzt. Auf diese Weise wird zum einen die aktuelle Innovationskraft der Unternehmen objektiv bestimmt und zum anderen ermittelt, inwieweit das Un-

ternehmen die jeweils für die Zukunft relevanten Innovations- und Technologiefelder erkannt und in eigene F&E-Projekte überführt hat.

Investments in besonders innovative Unternehmen

Die Ergebnisse dieser Analyse bilden die Basis für das Portfolio des „Alpora Innovation Europa Fonds“, das aus den 30 innovationseffizientesten Unternehmen gemäß der Alpora-Analyse besteht. Dieses Portfolio wird einmal jährlich neu zusammengesetzt. Einmal pro Quartal erfolgt zudem ein Rebalancing, um die ursprünglichen Gewichtungen wiederherzustellen. Mit diesem einzigartigen Selektionsprozess bildet der „Alpora Innovation Europa Fonds“ die 30 Top-Innovatoren innerhalb verschiedenster Branchen in Westeuropa ab.

Im bisherigen Verlauf hat sich zudem gezeigt, dass die Top-Innovatoren nach Krisen über kürzere Recovery-Zeiten verfügen und sich somit schneller erholen als der Markt. Im Jahr 2019 konnte damit eine Rendite in Höhe von 42,7 Prozent erzielt werden. Mit diesem Ergebnis hat der „Alpora Innovation Europa Fonds“ einmal mehr den Durchschnitt seiner Peergroup weit hinter sich gelassen. ♦

Das ist Alpora:

Die Alpora AG ist ein Investment-Analytics-Unternehmen mit Sitz in Zug (Schweiz), das für Anlageprodukte auf Basis quantitativer Modelle besonders innovative und effiziente Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und Regionen identifiziert.
www.alpora.com

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

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

Immobilien Deutschland

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments



Neues
US-Beteiligungs-
angebot für
Privatanleger

Mehr unter
www.residential-usa.de



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

