

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Haftpflicht

Höhe der Deckungssumme und der Selbstbehalte für eine KVG. Ein Autorenbeitrag von **Harald Schaaff**.

Vertriebe

Brenneisen Capital geht auf **eFonds** über.

Sachwertinvestments

Autorenbeitrag von **Michael Denk**, Geschäftsführer der **Doric Investment GmbH**: Geschlossene Publikums-AIF als Blindpool – Ist ein Paradigmenwechsel möglich?

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Asset Manager **Hannover Leasing** lanciert Immobilien-AIF.

Solvium Capital bringt weiteres Container-Direktinvestment.

Investmentfonds

Nordea startet flexiblen Fixed-Income-Fonds.

Sauren erweitert Absolute-Return-Angebot.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Asuco und **Green City Energy** – Mit der Platzierung zufrieden.

Maklerpool **BCA**: Unternehmensgründer **Wüstenbecker** steigt aus.

KVGen

Weitere Portraits von Risk- und Assetmanagern: **Adrealis Service KVG** und **IWF Fondsconsult GmbH**

Karriere

Neue Aufgaben für **Dr. Jürgen Voß**, **Julia Wiens** und **Wolfgang Marx**.

Märkte – Seite 6

Aktien/Anleihen

Sal. Oppenheim-Jahresausblick: „Aktien mit größtem Potenzial“.

Immobilien Deutschland

Markt für Pflegeimmobilien erreicht Rekordergebnis, berichtet **CBRE**.

Büromärkte: Rekord aus 2007 übertroffen, meint **German Property Partners**.

Für Sie gelesen – Seite 7

Demografische Entwicklung bedroht Versicherer, ermittelt **IMWF**.

Umfrage von PwC: Interesse ausländischer Investoren bei Unternehmensankäufen nimmt zu.

Globale Investitionen in erneuerbare Energien gehen 2016 spürbar zurück, so das **Internationale Wirtschaftsforum Regenerative Energien (IWR)**.

Umfrage des **Bankenverbandes** zur Geldanlage: „Niedrigzinsen schrecken Anleger ab“.

From the Desk – Seite 8

Unsere Autorin **Gabriele Volz**, Geschäftsführerin der **WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**, über die fünfte Immobilien-Trendstudie: Was erwartet der Markt?

*** TOP STORIES

Haftpflicht

Höhe der Deckungssumme und der Selbstbehalte für eine KVG

Ein Fondsmanager muss stets über finanzielle Mittel verfügen, die dem für ihn ermittelten Risikoprofil auch in der Berufshaftpflicht angemessen sind. Das fordert § 25 Abs. 6 und 8 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Verbindung mit § 13 Abs. 7 AIFM-Level-2-Verordnung (Delegierte Verordnung Nr. 231/2013).

Die Absätze 1 bis 6 regeln, dass die KVG das selbst ermitteln muss. In der Schweiz ist das einfacher, regelt doch Art. 32 Kollektivanlagengesetz, dass zwischen den eigenen Mitteln der Fondsleitung und dem Gesamtvermögen der von ihr verwalteten kollektiven Kapitalanlagen ein angemessenes Verhältnis bestehen muss und dass der Bundesrat dies näher regelt. Bleibt die Frage wie das Risiko selbst ermittelt werden muss.

Sicherlich nicht zielführend ist der Verweis auf die Regelungen des § 14 Abs. 2 Level-2-Verordnung

zum zusätzlichen Eigenkapital in Höhe von 0,01 Prozent der Assets unter Management oder des § 15 Abs. 4 Level-2-Verordnung über eine Versicherungssumme von 0,9 Prozent pro Jahr. Denn beide Beträge sind nicht das Ergebnis eigener Ermittlung. Zudem fällt auf, dass sie sich auch in der Höhe in Bezug auf das identische abzusichernde Risiko eklatant widersprechen. Bleibt also die Frage zum Ansatz der Selbstermittlung. Sicherlich muss dabei berücksichtigt werden, was den Anlegern im Prospekt mitgeteilt wird. Wenn das Maximalrisiko laut Prospekt ein Totalverlust des Eigenkapitals ist, dann wäre es widersprüchlich, bei 40 Prozent Eigenkapital nur 0,01 Prozent Risiko zu sehen, da im Falle eines Prospektmangels

nebst Insolvenz des Fonds ein Schadenersatzanspruch aller Anleger in Höhe des Eigenkapitals zuzüglich Mindestverzinsung droht. Gleiches gilt natürlich auch bei dem Risiko des Fondsgründers, der mit einem mangelhaften Hauptvertriebspartner kooperiert. Und ergänzend ist zu beachten, dass sich Haftungsrisiken auch aus geänderter höchstrichterlicher Rechtsprechung ergeben können oder bei Branchenlastigkeit eines Emittenten auch das Risiko zu bedenken ist, dass mehr als ein Fonds gleichzeitig Probleme entwickelt.

Andererseits aber kann argumentiert werden, dass zumeist nicht alle Anleger einen Rechtsanwalt beauftragen. Und auch Branche und Fondsstruktur spielen eine Rolle. Und nicht zu-

letzt gilt es auch zu bewerten, dass Ausschlüsse greifen oder welche Ausschlüsse greifen könnten oder dass das Risiko eintritt, dass mehrfach ein Selbstbehalt zum Tragen kommt, weswegen auch die Formulierung des Schadensfalls (Serienschadenklausel) und die Höhe des tragbaren Selbstbehalts eine Rolle spielen sollte. Natürlich sind obige Punkte nur ein kleiner Teil einer guten sachgerechten Beratung, die ein Profi leisten kann, neben der Betreuung im Schadensfall. ♦



Harald Schaaff

Foto: Unternehmen

Unser Autor:

Harald Schaaff ist geschäftsführender Gesellschafter der Manager Assekuranz Compagnie GmbH Assekuradeur, München, und Versicherungsspezialist für Manager, die beruflich mit dem Vermögen anderer zu tun haben. In **EXXECNEWS** berichtet er in loser Folge über Fragen der Haftung von Verwaltern fremder Vermögen.

www.mac-mail.de

Vertriebe

Brenneisen Capital geht auf eFonds über

Der Gründer und Geschäftsführer der **Brenneisen Capital GmbH**, **Manfred Brenneisen**, überträgt die Geschäftsbeziehungen im Geschäftsbereich Business-to-Business-Vertrieb und die Marke Brenneisen Capital zum 1. April 2017 an die Münchener **eFonds-Gruppe**. Bereits seit April 2016 erfolgen die technische Abwicklung der Zeichnungen und die Provisionsabrechnung über die Plattform



Manfred Brenneisen

Foto: Unternehmen

von **eFonds24**. Personelle Kontinuität bleibe dadurch gewahrt, dass der Vertriebsdirektor der Brenneisen Capital GmbH, **Holger Künne**, zum 1. April in gleicher Position zu **eFonds** wechseln werde, erläutert Brenneisen in einem Gespräch mit **EXXECNEWS**. **Er werde auch persönlich bis auf weiteres mit seinem Team beratend zur Verfügung stehen.** Die bisherige Brenneisen Capital

GmbH wird umfirmieren und unter anderem einige Direktkunden in der Region weiterbetreuen. Dabei setzt Brenneisen auch auf die von **eFonds** initiierte vollständig digitalisierte Online-Zeichnung. Brenneisen sieht im derzeitigen Marktumfeld anhaltend niedriger Zinsen **gute Chancen für eine Belebung des Marktes für Geschlossene Publikumsfonds**. Die zusammengelegten Business-to-Business-Aktivitäten von Brenneisen Capital und **eFonds** werden seiner Einschätzung nach dann eine bedeutende Rolle am Markt spie-

len. Denn Direktanbindungen von Vermittlern an die Emissionshäuser dürften, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der fortschreitenden Vertriebsregulierung, zukünftig an Bedeutung verlieren, prognostiziert Brenneisen. Zudem verlangten Fondsanleger heute anbieterübergreifende Depotreportings, die eine aufwendige IT-Infrastruktur voraussetzen. Die **eFonds-Plattform** sei in der Lage, den angebotenen Vertrieben die erforderlichen Daten zu liefern. (DFPA/JJPW) ♦ www.brenneisen-capital.de www.efonds.com

Sachwertinvestments

Geschlossene Publikums-AIF als Blindpool – Ist ein Paradigmenwechsel möglich?

Die Inhalte von Emissionsprospekten sind seit Einführung des KAGB vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Diese sollten eigentlich branchenuniform gestaltet sein. Zum Wohle des Kunden und zur Vereinfachung des Beratergesprächs. Da hat die Branche noch großes Entwicklungspotenzial. Darüber hinaus gibt es weitere Fragestellungen: 1. Prognose-Rechnungen. Wie haben diese auszusehen? 2. Blindpools. Soll es diese bei AIF Beteiligungen geben? 3. Strategische Anlagepolitik. Reicht diese für einen AIF als Basis? In der Doppelausgabe 01-02/2017 hat EXXECNEWS drei Thesen zum Vertrieb Geschlossener Publikumsfonds vorgestellt. These I: Andreas Heibroek „Detaillierte Prognose-Rechnungen gehören nicht in einen Emissionsprospekt.“ These II: Michael Denk „Ein strategischer Ansatz das reicht für einen AIF aus.“ These III: Manfred Brenneisen „Blindpools sind nicht platzierbar.“

In dieser Ausgabe schreibt Michael Denk, Geschäftsführer der Doric Investment GmbH, zur Akzeptanz von Blindpools bei Anlegern und Vertrieben.

HEUTE THESE II:

Die Vertriebszulassung neuer Geschlossener Publikumsfonds kommt auch drei Jahre nach Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) nicht so recht in Gang. Ziel der neuen Regulierung ist es, das Vertrauen in die Produktkategorie zurückzubringen. Vertrauen, das durch die Misere der Schiffsfonds, Untreuetatbestände sowie durch die teilweise hohen Verluste mancher Immobilienfonds sowohl bei Investoren als auch Vertrieben massiv erschüttert wurde. Die Regulierung durch das KAGB stellt die Branche allerdings vor neue Herausforderungen. Zuvor wurde ein geeignetes Fondsobjekt identifiziert, gesichert und begleitend ein Prospekt erstellt. Damit konnte die Akquisition für das zum Ankauf der Immobilie benötigte Eigenkapital beginnen. Nach neuer Rechtslage muss der Vertrieb vorab durch die BaFin zugelassen werden. Eine Anforderung, die häufig im Ankaufsprozess zu viel Zeit kostet. So muss das benötigte Eigenkapital entweder von der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) zwischenfinanziert werden oder der Ankauf der Immo-

bilie wird vertraglich gesichert, bis das benötigte Eigenkapital vorliegt. Das Problem dabei ist zum einen, dass das der KVG zur Verfügung stehende Eigenkapital für größere Objekte oftmals nicht ausreicht und Platzierungsgarantien nahezu nicht mehr erhältlich sind. Zum anderen erlaubt es der derzeitige Verkäufermarkt nicht, attraktive Immobilien vertraglich langfristig zu sichern, ohne eine entsprechende Finanzierungsbestätigung vorlegen zu können. Aufgrund der starken Immobiliennachfrage

stehen Käufer in einem extrem hohen Wettbewerb zueinander. Neben Anbietern von Geschlossenen Publikumsfonds buhlen etliche hundert Milliarden Eigenkapital von Staatsfonds, Family Offices, professionellen Direktinvestoren und Offenen Spezial- und Publikumsfonds um geeignete Investmentobjekte, die oftmals in Bieterverfahren angeboten werden. Für Geschlossene Publikumsfonds,

ohne im Ankaufsprozess bereitstehendes Eigenkapital, wird es nahezu unmöglich, sich bei interessanten Objekten gegen diese Konkurrenz durchzusetzen.



Foto: Unternehmens

Michael Denk

Geschäftsführer der Doric Investment GmbH, Offenbach am Main
michael.denk@doric.com

Gerade Offene Spezialfonds investieren als Blindpools nach einer festgelegten Anlagestrategie und verfügen über erhebliche Eigenkapitalzusagen ihrer Investoren. Diese Anlagestrategie wird dabei zusammen mit den Investoren entwickelt oder der jeweilige Asset Manager genießt das Vertrau-

en, die Anlagestrategie in der vereinbarten Zeit umsetzen zu können. Die immobilienwirtschaftlichen Fähigkeiten des Asset Managers sind dabei gleichrangig mit dessen regulatorischer Kompetenz. Die Vertriebe von Spezialfonds, sogenannte Placement Agents, haben wenig Mühe, Blindpools zu platzieren, wenn die Qualität des Asset Managers eine erfolgreiche Umsetzung der Anlagestrategie er-

warten lässt. Der Track Record ist dabei ausschlaggebend.

Jeder Offene Publikumsfonds startet ebenfalls als Blindpool. Ein Objektankauf ohne entsprechendes Eigenkapital ist schon regulatorisch nicht möglich. Obwohl er in seinem Ausgestaltungsspielraum dem Geschlossenen Fonds meist unterlegen ist, erfreut er sich hoher Akzeptanz und Beliebtheit bei Bankvertrieben und Investoren. Prognoserechnungen sind bei beiden Varianten nicht üblich und möglich; in der Strategie wird eine Zielrendite angegeben.

Das derzeitige Zinsumfeld, die fehlenden Anlagealternativen verbunden mit dem neuen Anlegerschutz durch das KAGB, sorgen für zunehmende Nachfrage nach Sachwertanlagen. Mit Blindpool-Konzepten dürfte es für die Manager Geschlossener Immobilienfonds einfacher sein, sich im Wettbewerb um geeignete Objekte gegen eigenkapitalstarke Käufer durchzusetzen. Ein Paradigmenwechsel ist nötig und möglich. ♦

www.doric.com

Die These III folgt in einer unserer nächsten Ausgaben.

SIND INVESTMENTS IN SACHWERTE HEUTE NOCH PROFITABEL?

YES

Dr. Peters ist seit 40 Jahren Ihr vertrauensvoller Partner, wenn es um ein professionelles, hausinternes Asset-Management und nachhaltiges Vermögenswachstum geht.

Mit unserer Erfahrung aus Finanzierung und technischem Verständnis sind wir heute ein führender Anbieter in Realwert-Investitionen. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie erfolgreich in Sachwerte investieren wollen: +49 231 55 71 73-0

dr-peters.de

Dr. Peters
GROUP



Sauren erweitert Absolute-Return-Angebot

Der Kölner Dachfondsmanager **Sauren** hat Ende 2016 gemeinsam mit der Luxemburger Verwaltungsgesellschaft **IPConcept** den „**Sauren Stable Absolute Return**“ aufgelegt. Der konservative vermögensverwaltende Absolute-Return-Dachfonds soll die Dachfondspalette in diesem Bereich abrunden. Er eignet sich nach Angaben von Sauren für Anleger, die sich im Absolute-Return-Bereich bei grundsätzlich längerfristigen Anlagehorizonten insbesondere auf Strategien fokussieren möchten, bei denen eine vergleichsweise niedrigere Schwankungsbreite zu erwarten ist. Der „Sauren Stable Absolute Return“ strebt die Erzielung eines **langfristig positiven Ertrags von über 2,0 Prozent** per annum relativ unabhängig von der Marktentwicklung bei niedriger Volatilität an. Dazu



Eckhard Sauren

investiert Fondsmanager **Eckhard Sauren** mit breiter Diversifikation in Absolute-Return-Fonds unterschiedlicher Anlageklassen und Strategien. Im Mittelpunkt stehen dabei die Person des Fondsmanagers und dessen qualitative Beurteilung.

Sauren wird das Fondsportfolio vor allem auf Anlageideen konzentrieren, die ein bewusst moderates Ertrags/Risiko-Profil aufweisen. Dazu gehören auch Zielfonds, die bisher noch nicht in den Portfolios der Sauren Absolute-Return-Dachfonds zu finden waren, wie zum Beispiel der „**Exane Ceres Fund**“ der französischen Investmentboutique **Exane Asset Management**. Insgesamt wird das Fondsportfolio kein strategisches Marktexposure aufweisen. (DFPA/JPW) ♦
www.sauren.de

Nordea startet flexiblen Fixed-Income-Fonds

Die skandinavische Investmentgesellschaft **Nordea Asset Management** stellt mit dem „**Nordea 1 - Flexible Fixed Income Plus Fund**“ ein neues Produkt an, das konservativen Anlegern im derzeitigen Niedrigzinsumfeld eine Wertentwicklung im historischen Bereich traditioneller Fixed-Income-Produkte liefern soll. Angelehnt an die Portfoliokonstruktion der Flaggschifffonds „**Nordea 1 - Flexible Fixed Income Fund**“ und „**Nordea 1 - Stable Return Fund**“ verfolgt der neue Fonds das Ziel, langfristig stabile Erträge zu erwirtschaften, indem er Risiken ausbalanciert und die individuellen Renditetreiber in Phasen des Marktaufschwungs oder -abschwungs gezielt nutzt. Um bei dauerhaft niedrigen Zinsen die angestrebten Renditen zu erzielen, kann das Fondsmanagement in das breite Anlagespektrum



Dan Sauer

an Anleihen sowie in einem Umfang von bis zu 15 Prozent in Aktien investieren. Diese zusätzliche Flexibilität **hebt das Risiko-Rendite-Profil des liquiden und global anlegenden Fonds leicht an**. Gleichzeitig werden das Durations-, Kredit- und Aktienrisiko flexibel gesteuert.

„*Mit dem ‚Nordea 1 - Flexible Fixed Income Plus Fund‘ hat Nordeas Multi-Asset-Team eine echte Alternative zu traditionellen Fixed-Income-Portfolios entwickelt. Der Fonds hat das Potenzial, Renditen in einer Höhe zu erwirtschaften, die vor der Niedrigzinsphase in diesem Segment üblich war. Damit spricht er konservative Investoren an, die bereit sind, eingeschränkte und kontrollierte Risiken einzugehen*“, sagt **Dan Sauer**, Geschäftsführer der Nordea Fonds Service GmbH. (DFPA/JF) ♦
www.nordea.de

Solvium bringt weiteres Container-Direktinvestment

Der Hamburger Anbieter von Direktinvestments **Solvium Capital** bringt mit „**Container Select Plus Nr. 2**“ eine neue Vermögensanlage in den Vertrieb. Das Mindestvolumen beträgt **rund 15 Millionen Euro**. Anleger werden **Eigentümer einzelner 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer**. Der Kaufpreis je Container liegt bei 2.465 Euro. „*Es ist mittlerweile das vierte Angebot nach der Änderung des Vermögensanlagengesetzes. Mit dem Vorgänger haben wir schon im Dezember 2015 den ersten Prospekt für eine Vermögensanlage in Container in den deutschen Markt gebracht*“, so Geschäftsführer **André Wreth**. Das Angebot sieht eine Mietlaufzeit von 36 Monaten vor, die Anleger zweimal um jeweils 24 Monate

verlängern können. Bei maximaler Laufzeit und guter Geschäftslage ist eine Rendite von jährlich 5,05 Prozent (nach IRR-Methode) erzielbar. Die laufenden Auszahlungen betragen 10,40 Prozent pro Jahr und werden monatlich anteilig ausgezahlt. Am Ende der Mietlaufzeit von drei Jahren winkt ein Bonus von einmalig zwei Prozent des Kaufpreises, abhängig vom Geschäftsverlauf. In der Vergangenheit hatte Solvium angekündigte Boni nach eigenen Angaben stets in voller Höhe gezahlt. **Die Container werden zu festgelegten Preisen von Solvium zurückgekauft**. Abhängig von der Laufzeit liegen sie bei rund 80 bis rund 50 Prozent des Kaufpreises. (DFPA/TH) ♦
www.solvium-capital.de

Hannover Leasing lanciert Immobilien-AIF

Der Asset Manager und Anbieter von Sachwertanlagen **Hannover Leasing** hat einen Geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt, der in eine **Büro- und Hotelimmobilie in der Universitätsstadt Freiburg investiert**. Die Büroimmobilie wurde plangemäß im August 2016 fertiggestellt und abgenommen. Die Fertigstellung der Hotelimmobilie ist für Mai 2017 geplant. Die Gesamtfinanzierung umfasst rund 47,31 Millionen Euro, davon sollen **rund 24 Millionen Euro Eigenkapital** eingeworben werden. Der Vertrieb erfolgt über Banken und freie Vertriebe. Die Büroimmobilie hat einen Vermietungsstand von 94 Prozent. Hauptmieter ist die Straumann GmbH mit 62 Prozent der Bürofläche. Für den aktuellen Leerstand in der Büroimmobilie von sechs Prozent besteht eine Mietgarantie des Verkäufers für einen Zeitraum von 18 Monaten ab Übergabe des

Objekts. Die gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge beträgt rund neun Jahre. Die Hotelimmobilie ist zu 100 Prozent an den Hotelbetreiber **Foremost Hospitality HIEX GmbH** vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit ab Mietbeginn von 20 Jahren. Anleger können sich an dem AIF mit mindestens 10.000 Euro beteiligen. Die prognostizierten Auszahlungen betragen 4,5 Prozent per annum (zeitanteilig, erstmalig geplant für März 2017). Innerhalb der geplanten Fondslaufzeit (bis 31. Oktober 2027) sind Gesamtauszahlungen in Höhe von 146 Prozent (49,8 Prozent laufende Auszahlungen zuzüglich 96,2 Prozent aus Verkauf) vorgesehen. Als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) wurde die **Hannover Leasing Investment** bestellt. Die Funktion der Verwahrstelle übernimmt **State Street Bank International** (München). (DFPA/TH) ♦
www.hannover-leasing.de

GASTBEITRAG

Antje Montag ist Vorstand der CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG, die auf den Vertrieb von Direktinvestments spezialisiert ist.



Photo: Unternehmen

Container-Direktinvestments: CH2 zieht positive Bilanz nach erstem Jahr Vertrieb der Vermögensanlage

Seit 2008 vertreibt die CH2 AG Direktinvestments in Logistik-Equipment wie Container und Wechselkoffer für ausgewählte Partner. Als deren Generalvertrieb hat das Unternehmen mittlerweile 225 der beliebtesten Sachwertanlagen und ein Gesamtvolumen von über 380 Millionen Euro platziert. Inzwischen sind über ein Viertel der Angebote ausgelaufen und mehr als 180 Millionen Euro planmäßig an die Anleger zurückbezahlt worden.

Für die CH2 AG ist mit 2016 das bislang erfolgreichste Geschäftsjahr zu Ende gegangen. Dabei war das Umfeld für Container-Direktinvestments 2016 denkbar schwierig, sorgte doch die Insolvenz des Container-Direktinvestment-Anbieters Magellan und die Pleite einer der weltweit führenden Containerreedereien (Hanjin Shipping) für eine vorübergehende Verunsicherung auf Vermittler- und Anlegerseite.

Direktinvestments fallen mittlerweile unter das Vermögensanlagengesetz. Seit dem 1.1.2016 ist ein Vermögensanlagenprospekt obligatorisch. Im August 2016 hat die BoxDirect Vermögensanlagen AG aus Hamburg mit den Container-Direktinvestment Angeboten No. 184 und No. 185 die ersten Direktinvestments nach Vermögensanlagengesetz, welche von der CH2 AG vertrieben werden, auf den Markt gebracht. Der zugehörige Verkaufsprospekt stellt die bislang wohl umfassendste Dokumentation eines Direktinvestments dar.

Dank der Prospektspflicht haben Direktinvestments endlich den grauen Kapitalmarkt hinter sich gelassen und Banken und qualifizierte Finanzdienstleister können die Sachwertanlagen nun klassifizieren und ins Sortiment aufnehmen. Auf Transparenz legt die CH2 AG schon immer großen Wert: Jahr für Jahr veröffentlicht sie sämtliche Leistungsdaten aller Direktinvestments in einer lückenlosen, gedruckten Leistungsbilanz. Die Leistungsbilanz für das Geschäftsjahr 2015 ist gerade erschienen, die 2016er Ausgabe wird sie pünktlich zu ihrem 10. Geburtstag Mitte September 2017 publizieren.

Die CH2 AG blickt auf einen sehr erfreulichen Vertriebsstart der Vermögensanlage zurück. Das Angebot No. 184 war bis Jahresende ausplatziert. Im Vertrieb befindet sich derzeit das Angebot No. 185, welches aktuell zu rund 60 Prozent platziert ist. Aufgrund der großen Nachfrage ist eine prospektgemäße Erhöhung der beiden Angebote geplant. Außerdem beabsichtigt die BoxDirect Gruppe, Emittentin der beiden Vermögensanlagen, im März den Verkaufsprospekt einer weiteren Vermögensanlage bei der BaFin zur Billigung einzureichen. Voraussichtlich im zweiten Quartal 2017 wird die CH2 AG einen Self Storage Park im westfälischen Münster als grundpfandrechtlich gesichertes Immobilieninvestment in den Vertrieb nehmen.

Gerade ist die CH2 AG vom Fondskongress in Mannheim zurückgekehrt, wo sie nach 2016 nun auch in diesem Jahr vom Veranstalter mit dem Service-Award geehrt worden ist. Der Verleihung vorausgegangen war eine Umfrage unter Finanzberatern und Vermittlern, die die Servicequalität der Sachwertinvestment-Anbieter beurteilen sollten. Die CH2 AG wurde mit dem Prädikat „herausragend“ ausgezeichnet.

www.ch2-ag.de

KVGen

Weitere Portraits von Risk- und Assetmanagern

EXXECNEWS veröffentlichte in der Doppelausgabe 16/17-2016 die Portraits von 90 Risk- und Assetmanagern, die in 26 Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen) tätig sind. Nachträglich sind bei uns weitere Portraits eingetroffen. Diese präsentieren wir in dieser und der kommenden Ausgabe.

Adrealis Service KVG



Die Adrealis Service KVG, vormals Reconcept Vermögensmanagement, ist eine von der BaFin seit 2014 zugelassene Kapitalverwaltungsgesellschaft für alternative Investmentvermögen. Sie konzipiert und verwaltet als Service KVG alternative Investmentfonds (AIF) in den Segmenten erneuerbare Energien, Immobilien und Schiffe. Gesellschafter sind seit Anfang 2016 die Xolaris GmbH, Konstanz, und die Xpecto AG, Landshut.

Dr. Kristoffer Blydt-Hansen, Risikomanagement

verantwortet seit Anfang Dezember 2016 als Geschäftsführer das Risikomanagement und die Compliance der Adrealis Service KVG. Seine Karriere begann er nach Bankausbildung und Jura-Studium in Hamburg und Kiel beim juristischen Arm einer der Big5-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Nach weiteren Jahren als Corporate Lawyer und späterer Partner einer multidisziplinären M&A-Boutique mit einem Schwerpunkt auf Immo-



Dr. Kristoffer Blydt-Hansen

bilienunternehmen wechselte er als Vorstand zur Meridian 10 Holding, wo er unter anderem die Bereiche Recht, Compliance und Personal verantwortete. Er zählt zu den Gründungsgesellschaftern der Naves Corporate Finance GmbH, eines auf die maritime Wirtschaft spezialisierten Beratungsunternehmens, und war zuletzt Geschäftsführer der Naves Family Office GmbH, einem Finanzdienstleistungsinstitut mit einer Lizenz nach § 32 KWG.

Adrealis Service KVG

Sitz:	Hamburg	Drehbahn 7
Kapital:	125.000 Euro	20354 Hamburg
HR-Nummer:	HRB 127488	Tel.: 040/ 22 86 60 9-0
Zulassung:	26.11.2014	Fax: 040/ 22 86 60 9-99
		Internet: www.adrealis-kvg.de
		E-Mail: info@adrealis-kvg.de

IWF Fondsconsult GmbH



Die IWF Fondsconsult ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft der Fidura-Gruppe. Seit 2004 initiiert Fidura Geschlossene Private-Equity-Publikumsfonds. Bis heute konnte das Münchner Emissionshaus drei Fonds mit einem Gesamtvolumen von rund 110 Millionen Euro platzieren.

Dr. Uwe Albrecht, Portfoliomanagement

Nach seinem Physikstudium an der University of Washington, Seattle, USA, und an der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz promovierte Dr. Uwe Albrecht an der Universität Konstanz im Bereich Oberflächenphysik. Von 1993 an war er viele Jahre im Innovationsmanagement und in der Technologieberatung bei Mannesmann und Siemens tätig. Über acht Jahre war Albrecht bei Siemens Venture Capital mitverantwortlich für die Entwicklung des Beteiligungsgeschäftes



Dr. Uwe Albrecht

des Siemens-Konzerns, zuletzt als Managing Partner. Hierbei konzentrierte er sich auf internationale Investments in junge Technologieunternehmen in den Sektoren Industrie und Energie. Seine umfassende unternehmerische Erfahrung konnte er durch seine Tätigkeit als Geschäftsführer der Ludwig-Bölkow-Systemtechnik GmbH, einem auf Beratungsleistungen im Energie- und Umweltbereich spezialisierten Unternehmen, erweitern. Albrecht ist seit 2008 bei Fidura als Fondsmanager tätig.

Tomas Meinen, Portfoliomanagement

Tomas Meinen startete seine berufliche Karriere nach dem Studium der Geowissenschaften, der Elektrotechnik und der Physik an der Ludwig-Maximilians-Universität in München in der Halbleiter- und Laserindustrie. 1984 gründete er sein erstes eigenes Unternehmen, das sich auf Industrieentwicklungsprojekte im Bereich der Elektronik und des Anlagenbaus spezialisierte. Im Zuge der Expansion gründete er 1988 die Meinen, Ziegel & Co. GmbH. Das Unternehmen entwickelte sich in kürzester Zeit zum



Tomas Meinen

weltweiten Marktführer im Bereich industrieller Fertigungsanlagen für Chipkarten. Im Jahr 2000 wurde das Unternehmen an die DataCard Corp. USA, ein Unternehmen der deutschen Quandt-Gruppe, veräußert. Zudem berät er junge wachstumsstarke Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsmodelle und ist Aufsichtsratsmitglied mehrerer Unternehmen aus dem Technologiebereich. Seit 2003 ist Meinen im Management der Fidura-Fonds.

Klaus Ragotzky, Portfoliomanagement

ist Gründer und Geschäftsführer des Emissionshauses Fidura Capital Consult GmbH. Darüber hinaus ist Ragotzky auch Geschäftsführer der KVG der Fonds, IWF Fondsconsult GmbH. Nach dem Studium der Mathematik und der Wirtschaftswissenschaften an der TU München war er acht Jahre lang bei einer deutschen Großbank in der Investmentanalyse tätig, zuletzt als Leiter des Analysebereiches Technologieunternehmen. Im Jahr 2001 gründete er Fidura als Beratungsunternehmen für wachstumsstarke Unternehmen sowie Fondsgesellschaften. 2004 initiierte er die Fidura Private Equity Fonds und baute Schritt für



Klaus Ragotzky

Schritt das Beteiligungsgeschäft auf. Ragotzky verfügt über tiefgreifendes Know-how auf dem Gebiet der Unternehmensanalyse und -bewertung. Zudem ist er ein Kenner der Soft- und Hardwarebranche. Durch sein Mitwirken an zahlreichen Börsengängen und Aktienemissionen wie Adidas, Puma oder cts Eventim verfügt er darüber hinaus über umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkt- und Finanzierungstransaktionen. Als Fondsmanager der Fidura-Fonds zeichnet Ragotzky federführend für die Akquisition der Beteiligungen und das laufende Beteiligungs- und Risikomanagement verantwortlich.

Ingrid Weil, Portfoliomanagement

ist seit Mai 2012 neben Klaus Ragotzky Geschäftsführerin der KVG der Fidura-Fonds und gehört dem Gründungsteam des Emissionshauses Fidura an. Nach dem Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus an der Martin-Luther-Universität Halle/Wittenberg verbrachte Weil einige Jahre bei einer deutschen Großbank, unter anderem in den Bereichen Portfoliomanagement/Research,



Ingrid Weil

Renten Sales Force und Rentenhandel International (Derivative) und anschließend im Bereich internationale Kreditsyndizierung/Kreditverwaltung. Als Geschäftsführerin der KVG der Fidura-Fonds ist Weil zuständig für die Verwaltung der Fonds, für die interne und externe Kommunikation sowie für die Portfolio-Entwicklung und Akquisition der Beteiligungen im Bereich Biotechnologie und Agrar/Food/Nutrition.

IWF Fondsconsult GmbH

Sitz:	Grünwald	Schloßstrasse 23
Kapital:	5,1 Millionen Euro	82031 Grünwald
HR-Nummer:	HRB 150 531	Tel.: 089/ 23 88 98 -10
Zulassung:	21.01.2015	Fax: 089/ 23 88 98 -19
		Internet: www.fidura.de
		E-Mail: info@fidura.de

Asuco und Green City Energy zeigen sich mit Platzierung zufrieden

Die auf die Konzeption von Zweitmarktfonds und Zweitmarktlösungen spezialisierte **Asuco-Gruppe** (München) ist mit der Platzierung ihrer Produkte im vergangenen Jahr „sehr zufrieden“. Trotz eines verspäteten Starts im August für die Privatplatzierung „ZweitmarktZins 00-2016 pro“ beziehungsweise im Oktober für die Publikumsplatzierung „ZweitmarktZins 01-2016“ konnte ein „herausragendes Ergebnis“ erzielt werden. Das teilt **Robert List**, Geschäftsführer der Asuco Vertriebs GmbH, auf Anfrage von EXXECNEWS mit. Zum 31. Dezember 2016 wurden bei der Schuldverschreibung „ZweitmarktZins 00-2016 pro“ rund 18,4 Millionen Euro und bei der Schuldverschreibung „ZweitmarktZins 01-2016“ rund 13,2 Millionen Euro platziert. Das Emissionskapital beträgt in den beiden Produkten 60 Millionen Euro (inklusive möglicher Erhöhung) beziehungsweise 50 Millionen Euro. Neu in den Vertrieb gegangen ist im Januar 2017 die nachrangige Namensschuldverschreibung mit variablen Zins- und Zusatzzinszahlungen

„ZweitmarktZins 02-2016 plus“. Am Emissionskapital von 50 Millionen Euro können sich Anleger ab 100.000 Euro zuzüglich vier Prozent Agio beteiligen. Der Energiedienstleister **Green City Energy** ist mit dem Vertrieb und der Platzierung seiner ökologischen Kapitalanlagen in 2016 „zufrieden“. Das teilt das Münchner Unternehmen auf Anfrage von EXXECNEWS mit. Im Jahr 2017 erwartet Green City Energy ein Platzierungsvolumen von circa 50 Millionen Euro. Geplant ist, die Produktpalette im Bereich Wertpapiere fortzuschreiben. Aktuell befinden sich die festverzinslichen nachrangigen Inhaberschuldverschreibungen „**Kraftwerkspark III**“, mit denen ein Projektportfolio im Bereich Wind, Wasser, Photovoltaikanlagen in Deutschland, Italien und Frankreich finanziert wird, sowie die „**Bürgeraktie**“ im Vertrieb. Zum 31. Dezember 2016 waren beim „Kraftwerkspark III“ circa 25 Millionen Euro und bei der „Bürgeraktie“ circa vier Millionen Euro platziert. (DFPA/TH) ♦

www.asuco.de; www.greencity-energy.de

BCA: Unternehmensgründer Wüstenbecker steigt aus

Die Bayreuther **bbg**, Veranstalter der Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche DKM und Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, **übernimmt sämtliche Aktien des Unternehmensgründers Jens Wüstenbecker** sowie der Wüstenbecker GmbH & Co. KG am Maklerpool BCA (Oberursel). **Der Einstieg der bbg soll vorübergehend erfolgen.** Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der **Bundesanstalt für Finanzdienst-**

leistungsaufsicht (BaFin) und des Bundeskartellamtes. Die bbg hält damit 46,54 Prozent am Aktienkapital des Maklerpools, den Rest halten im Wesentlichen fünf Versicherer mit jeweils zehn Prozent abzüglich einer Aktie. Es ist laut Pressemitteilung geplant, das Aktienpaket der bbg mittelfristig an weitere Unternehmen aus der Versicherungs- und Investmentbranche weiter zu veräußern. (DFPA/TH) ♦

www.bca.de

Wolfgang Marx wurde zum Jahreswechsel in die Geschäftsführung der Frankfurt-Trust Investment-Gesellschaft berufen. Marx ist seit mehr als sechs Jahren für den Asset Manager tätig und übernimmt die Aufgabe des COO. Frank-Peter Martin ist Mitte Januar aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Karl Stäcker übernimmt von Martin das Portfoliomanagement. ♦



Wolfgang Marx



Julia Wiens

Julia Wiens wird zum 1. Februar 2017 in den Vorstand der Basler Versicherungen berufen. Sie wird das Ressort Finanzen/Kapitalanlagen leiten. Bislang verantwortete sie den Bereich Risikosteuerung der Basler Versicherungen. Zuvor war Wiens von Januar 2014 bis März 2016 verantwortliche Aktuarin bei der Basler Sachversicherungs-AG. ♦

Dr. Jürgen Voß hat zum Jahresanfang 2017 den Bereich Kapitalanlage im Vorstand der Nürnberger Beteiligungs-AG, der Dachgesellschaft der Nürnberger-Versicherungsgruppe, übernommen. Dieser wurde bisher von Dr. Wolf-Rüdiger Knocke verantwortet. Voß ist seit 2006 in verschiedenen Positionen für den Nürnberger-Konzern tätig, unter anderem als Vorstandssprecher für die Nürnberger Lebensversicherung AG. ♦



Dr. Jürgen Voß

GASTBEITRAG

Robert Vitye, Geschäftsführer der SOLIT Gruppe, Wiesbaden, ist Experte für Investments in Edelmetalle. Er schreibt über die Investition in physisch hinterlegte Sachwerte.

Reale Vermögenssicherung in Zeiten überbordender Schulden und historischer Niedrigzinsen

Die Welt spielt verrückt. Die EU, „der Kapitalismus“, „die Marktwirtschaft“ und „die Weltwirtschaft“ stecken in ihrer historisch schwersten und dauerhaftesten Krise. Die Krise von 2008 wurde nicht gelöst, sondern lediglich mit viel Geld in die Zukunft verschoben. Diejenigen, die dies besonders zu spüren bekommen, sind Steuerzahler und Sparer. Sie werden tagtäglich schlechend enteignet. Weltweite Schuldenorgien, Bargeldflut, Nullzinsen, Investment-Blasen, Bankencrashes und Inflationsgefahren bedrohen das Vermögen und die Altersrücklagen eines jeden. Das historisch einmalige Notenbankexperiment wird scheitern. Ebenso ist das Ende des Euro – ein rein politisch und wirtschaftlich motiviertes Währungsexperiment – absehbar. Das Zeitalter hoher Renditen ist vorbei und das wird auch noch lange so bleiben. Daher muss in Zeiten wie diesen Vermögenssicherung an erster Stelle stehen. Für diese Konservierung von Vermögen sind Papierwerte jedoch nicht geeignet. Vielmehr hat das Zeitalter der Sachwerte begonnen. Warum? Wir können unendlich viel Geld und andere Papierwerte drucken – jedoch keinen einzigen Sachwert. Sachwerte sind kein bloßes Versprechen, können niemals wertlos werden und waren Papierwerten, in Zeiten wirtschaftlicher Verwerfungen, immer deutlich überlegen. Ohne ein neues Denken in Fragen der Geldanlage – besser: des nachhaltigen Investierens – werden Wirtschaft und Gesellschaft an die Wand fahren.

Deutschlands erster offener Sachwertfonds

Um nicht nur institutionellen Anlegern, sondern auch Kleinanlegern mit niedrigeren Anlagebeträgen die breite Investition in physische Sachwerte zu ermöglichen, haben wir – die SOLIT Gruppe – gemeinsam mit den beiden **Bestsellerautoren**

Marc Friedrich und Matthias Weik den „Friedrich & Weik Wertefonds“ (WKN: A2AQ95) – Deutschlands ersten, physisch hinterlegten Investmentfonds – initiiert. Mit dem „Friedrich & Weik Wertefonds“ haben wir einen Offenen Investmentfonds aufgelegt, der ausschließlich und breit gestreut in über Jahrhunderte bewährte Sachwerte



Marc Friedrich (links) und Matthias Weik

investiert und zudem auf täglicher Basis handelbar ist. Einen Fonds, der nachhaltig und langfristig in Sachwerte investiert, der seinen Anlegern keine unrealistischen Renditen verspricht und der darum auch nicht gezwungen ist, risikoreiche Investments zu tätigen, um kurzfristige Gewinne zu erzielen. Das Anlageuniversum ist vollgepackt mit echten Werten: Physisches Gold, Minenaktien und Aktien. Auch Cash spielt eine wesentliche Rolle, um stets flexibel und liquide auf (Nach-)Kaufchancen reagieren zu können. Mit steigendem Fondsvolumen wird der „Friedrich & Weik Wertefonds“ in weitere Sachwerte wie physisches Silber, Immobilien, Wald, Ackerland sowie Anlegediamanten investieren. Der „Friedrich & Weik Wertefonds“ ist ein vollkommen transparent agierender Fonds, der verständlich darlegt, in was er investiert und in was nicht, und der sich an ethische und moralische Standards hält.

www.fw-fonds.de

Wir bitten um Entschuldigung:

In der Doppelausgabe **01-02/2017** ist es leider zur Verwechslung von Bildern auf den Seiten 4 und 6 gekommen. Hierfür bitten wir um Entschuldigung. Die korrekten Personen sind:



Hans-Jörg Naumer
Allianz GI



Karl Stäcker,
Frankfurt Trust



Jörg von Nostitz-Wallwitz,
Plansecur



Gerhard Schaaf,
FG Finanz

Aktien/Anleihen

Jahresausblick: „Aktien mit größtem Potenzial“

Aktieninvestments werden im laufenden Jahr die wichtigste Performancequelle sein. **Die Börsen der entwickelten Volkswirtschaften dürften Anlegern 2017 einen Ertrag von 5,0 Prozent einbringen.** In den Schwellenländern rechnet **Dr. Lars Edler**, Co-Chief Investment Officer von Sal. Oppenheim, mit einer Aktien-Performance von 3,4 Prozent. Grundlage für die Prognose bildet ein Szenario von **Dr. Martin Moryson**, Chefvolkswirt von Sal. Oppenheim, nach dem die Weltwirtschaft in diesem Jahr um 3,4 Prozent wächst. Dabei werde die Konjunktur von zunehmender Antiglobalisierung sowie durch aufkommende Inflation geprägt sein. „Wir erwarten fürs kommende Jahr eine Inflationsrate von deutlich über zwei Prozent“, so Moryson. Trotzdem werde die Fed keinen steilen Zinspfad einschlagen. Insgesamt rechnet der Chefvolkswirt für die USA mit einem Wirtschafts-

wachstum von 1,5 Prozent und mit einem Wechselkurs von 1,07 US-Dollar/Euro zum Jahresende 2017. **Renteninvestoren sollten umdenken, da mit Anleihen im nächsten Jahr kaum etwas zu verdienen sein werde.** „Bei zehnjährigen Bundesanleihen gehen wir von einer negativen Gesamtrendite von etwa 1,0 Prozent aus“, sagt Edler.

Wenig besser dürfte es Anlegern mit US-Staatsanleihen ergehen: Dort ist lediglich eine Nullrendite zu erwarten. Anleger sollten Anlagealternativen daher offen gegenüberstehen. **Unter den liquiden Anlageklassen entwickelten sich Absolute-Return-Konzepte immer mehr zu wichtigen Rentensubstituten.** Eine umsichtige Auswahl vorausgesetzt, könnten diese bieten, was Renteninvestments zuletzt vermiesen ließen: attraktive Renditen bei geringem Risiko. (DFPA/TH) ♦ www.oppenheim.de

Immobilien Deutschland

Markt für Pflegeobjekte erreicht Rekordergebnis

Bereits nach den ersten drei Quartalen 2016 wurde am deutschen Investmentmarkt für Pflegeimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von 2,4 Milliarden Euro das Rekordergebnis aus dem Jahr 2006 verdoppelt. **Aufgrund eines starken Jahresendgeschäfts beläuft sich das Gesamtjahresergebnis auf einen neuen Rekordwert von drei Milliarden Euro.** Mit 2,6 Milliarden Euro beträgt der Portfolioanteil am gesamten Transaktionsvolumen rund 87 Prozent. **Verglichen mit dem Transaktionsvolumen des Vorjahres 2015 entspricht das Ergebnis einer Steigerung von rund 255 Prozent**, so die Analyse des Immobilienberatungsunternehmens CBRE. Die im Vergleich zu anderen Ländern stark fragmentierte Marktstruktur mache deutsche Pflegeimmobilien besonders für Investoren aus Ländern mit bereits entwickelten Märkten interessant. Denn in Deutschland sei eine Vielzahl an Betreibern mit einer sehr geringen Anzahl an Pflegeheimen vorhanden, die im fortschreitenden Konsolidierungsprozess als Übernahmekandidaten gelten. **Daher sei nicht überraschend, dass mit 1,8 Milliarden Euro oder 61 Prozent der überwiegende Teil des investierten Kapitals aus dem Ausland stamme.** Mit einem Anteil von 46 Prozent haben französische Investoren den größten Anteil am gesamten Transaktionsvolumen. Auf dem zweiten Platz folgen Investoren aus Belgien mit neun Prozent. **Offene Immobilien- und Spezialfonds waren mit einer Quote von rund 46 Prozent die mit Abstand stärkste Käufergruppe im Jahr 2016.** Dahinter folgen Immobilienunternehmen und REITs

mit rund 21 Prozent sowie Asset- und Fondsmanager mit rund zwölf Prozent.

Trotz des erneuten Renditerückgangs um 25 Basispunkte verfügbaren erstklassigen Pflegeheime mit 5,50 Prozent nach wie vor über einen hohen Renditevorsprung im Vergleich zu traditionellen Assetklassen. So liege die Spitzenrendite für moderne Pflegeheime in den Investmentzentren rund 190 Basispunkte über der Spitzenrendite für Büroimmobilien in vergleichbaren Lagen sowie 210 Basispunkte über der Spitzenrendite für Einzelhandelsimmobilien. **Auch in den kommenden Jahren wird sich der deutsche Pflegemarkt laut CBRE aufgrund des vorliegenden demografischen Wandels als Wachstumsmarkt präsentieren.** „Allein der bis zum Jahr 2030 erwartete Anstieg um eine Million pflegebedürftige Personen würde das aktuell vorhandene Angebot an Pflegeplätzen deutlich übersteigen. In Anbetracht der zusätzlich umzusetzenden Gesetzesänderungen, die die Anpassung einer Vielzahl an Pflegeheimen erfordern wird und im Zuge dessen auch bereits bestehende Pflegeplätze entfallen werden, wird es auch weiterhin einen hohen Investitionsbedarf im Bereich der Pflegeimmobilien geben“, sagt **Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE in Deutschland. (DFPA/MB) ♦ www.cbre.de



Jan Linsin

Foto: Unternehmens

ZUKUNFTSENERGIE
DEUTSCHLAND 4

JETZT WIEDER VERFÜGBAR!

Für §6b Abs. 10 EStG-
Rücklagen geeignetInvestitionen in deutsche Photovoltaik-Anlagen
und Blockheizkraftwerke

- Geplante Laufzeit – Nur neun Jahre (bis 2025)
- Auszahlungen – von 6% auf 8% p. a. ansteigend
- Hohe Investitionsquote von ca. 93%

www.neitzel-cie.deNEITZEL & CIE.
GREEN INVESTMENTS

Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen. Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Maßgeblich ist der alleinverbindliche Verkaufsprospekt.

Immobilien Deutschland

Top-7-Büromärkte: Rekord aus 2007 übertroffen

Der Büroflächenumsatz an den deutschen Top-7-Standorten erreichte im Jahr 2016 mit insgesamt 3,9 Millionen Quadratmetern ein neues Rekordergebnis. **Damit wurde der bisherige Spitzenwert von 3,5 Millionen Quadratmetern aus dem Jahr 2007 deutlich übertroffen.** Das sind Ergebnisse einer Analyse von **German Property Partners (GPP)**, einem deutschlandweiten Zusammenschluss von Immobilienunternehmen. Gegenüber dem Jahr 2015 legte das Ergebnis um zehn Prozent zu. „Viele deutsche Großunternehmen wie Daimler Benz, Deutsche Bahn, Axel Springer, BMW und Robert Bosch haben sich 2016 für neue Büroflächen entschieden und damit den starken Jahresabschluss getragen“, sagt **Björn Holzwarth**, Sprecher von GPP. **Der Leerstand an den Top-7-Standorten reduzierte sich um sieben Prozent und lag zum Jahresende 2016 bei 4,9 Millionen Quadratmetern.** Bei einem Gesamtbüroflächenbestand von 90,5 Millionen Quadratmetern entspricht dies einer Leerstandsquote von 5,4 Prozent.

Auch die Fertigstellungen in 2017 und 2018 (2,3 Millionen Quadratmeter) könnten die Flächenverknappung an den Top-7-Standorten kaum entspannen, da die Mehrheit der Flächen bereits vor Baustart vermietet ist. Am meisten gebaut wird in Berlin (464.000 Quadratmeter), Hamburg (418.000 Quadratmeter) und Frankfurt (410.400 Quadratmeter). „Die Angebotsknappheit kurbelt auch die spekulative Bautätigkeit wieder an. Doch selbst dies kann den Büromarkt nicht nachhaltig entlasten“, meint Holzwarth. Auf die Büromärkte der Top-7-Standorte werde sich die derzeitige Unsicherheit aufgrund des weiterhin starken deutschen Arbeitsmarktes voraussichtlich kaum auswirken. **German Property Partners prognostiziert für 2017 einen Büroflächenumsatz von rund 3,5 Millionen Quadratmetern, der leicht unter dem sehr starken Jahresergebnis von 2016 liegen dürfte.** Insbesondere die anhaltende Flächenverknappung könne die Flächenumsätze beeinträchtigen. (DFPA/MB) ♦ www.germanpropertypartners.de

Demografische Entwicklung bedroht Versicherer



Die Versicherer in Deutschland stehen vor einer großen Herausforderung: Bis ins Jahr 2050 wird die Zahl ihrer Kunden massiv einbrechen. So werden zum Beispiel 4,61 Millionen Deutsche weniger privat haftpflichtversichert sein als heute. Der Grund: Die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland bedroht die Versicherungswirtschaft in ihren Grundfesten. Längeres Leben und wenig Nachwuchs führen dazu, dass immer weniger Menschen unter 60 im Bundesgebiet leben. Demgegenüber stehen immer mehr über 60-Jährige. Die Folge: Steigende Schadenquoten durch versicherte Risiken, die im Alter zunehmen - und wenig Potenzial für Neugeschäft. Das sind Ergebnisse der Studie „Auswirkung der demografischen Entwicklung auf die Marktpotenziale von Versicherungen und Kreditinstituten“ des **IMWF Instituts für Management und Wirtschaftsforschung.**

Bei den meisten untersuchten Versicherungsprodukten weist die Altersgruppe der 50- bis 59-jährigen die höchste Zahl an Versicherten auf. Bis ins Jahr 2050 wird diese Alterskohorte in Deutschland um fast ein Viertel schrumpfen – von derzeit 13,2 Millionen auf 9,9 Millionen. Die meisten potenziellen Neukunden für Versicherungsprodukte seien demgegenüber zwischen 20 und 29 Jahren alt. Diese Altersgruppe werde im gleichen Zeitraum um fast ein Fünftel von aktuell 9,7 auf dann 7,8 Millionen Twens abnehmen. Anders sieht das bei den über 60-jährigen aus: Die Gruppe der 60- bis 69-jährigen wird um 6,1 Prozent von heute 9,9 auf 10,5 Millionen zulegen.

Mit der Bevölkerung verändert sich auch die Struktur der Versicherten in Deutschland: Bei allen untersuchten Versicherungsprodukten wird die Anzahl der Versicherten - also der Kunden und damit Beitragszahler - bis ins Jahr 2050 abnehmen. Insgesamt weniger Versi-

cherte, aber im Verhältnis mehr ältere - dies führe zu steigenden Schadenquoten bei versicherten Risiken, die im Alter zunehmen. Zum Ausgleich müssten die Beiträge steigen. Doch das werde wiederum die Schwierigkeiten bei der Neugeschäftsakquise verschärfen. „Dieser Spirale der Risikoverschlechterung sollten Versicherer frühzeitig begegnen, denn die Basis für die zukünftige Versichertenstruktur wird schon heute gelegt“, mahnt **Wilhelm Alms**, Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats des IMWF. (DFPA/MB) ◆

www.imwf.de

Interesse ausländischer Investoren bei Unternehmensankäufen nimmt zu



Ausländische Investoren haben 2016 mehr deutsche Unternehmen übernommen als je zuvor. **Allein bis Mitte November zählte die Unternehmensberatung PwC 756 Deals - womit der Rekordwert aus dem Vorjahr (728 Transaktionen) bereits nach zehneinhalb Monaten übertroffen war.** Auch wenn für das restliche Jahr noch keine finalen Daten vorliegen, rechnen die M&A-Experten von PwC für 2016 insgesamt mit deutlich mehr als 850 Übernahmen. Das entspräche einer Steigerung von rund 20 Prozent.

„Bemerkenswert ist, dass deutsche Unternehmen auch für Investoren aus Schwellenländern immer interessanter werden. So kamen 2015 noch 60 Prozent aller Käufer aus einer der sieben großen Industrieländer – dagegen waren es 2016 nur noch 45 Prozent“, sagt **Steve Roberts**, Partner und Leiter Private Equity bei PwC.

Aus Sicht von PwC entwickelte sich die Zahl der Übernahmen in der Technologiebranche besonders spektakulär. Bis Mitte November waren bereits 141 Transaktionen vollzogen oder wenigstens angekündigt – was ungefähr einer Verdopplung binnen drei Jahren gleichkommt (2013 waren es insgesamt 78 Übernahmen). Generell stieg die Zahl der Private-Equity-Deals 2016 überproportional an. So zeichneten Finanzinvestoren bis Mitte November für 266 Übernahmen verantwortlich - eine Zahl, die nach PwC-Schätzungen bis zum Jahresende auf mehr als 300 gestiegen sein dürfte. Im Vergleich zum Vorjahr wäre das ein Plus von rund 25 Prozent. Damit liegt der Private-Equity-Anteil gemessen an sämtlichen Übernahmen deutscher Unternehmen durch ausländische Investoren mittlerweile bei 35 Prozent. Genau wie in den Vorjahren stemmten US-Investoren auch 2016 die mit Abstand meisten Deals in Deutschland; bis Mitte November waren es 136. Allerdings ging ihr Anteil von 25 Prozent auf 18 Prozent zurück. Auf den Plätzen zwei und drei folgten die Schweiz (78 Deals)

und Frankreich (71 Deals). China liegt mit 70 Transaktionen auf Rang vier, während Großbritannien mit nur noch 68 Übernahmen von Rang zwei auf Rang fünf abrutschte. **Mit 188 Deals standen Unternehmen aus der industriellen Produktion ganz oben auf dem Kaufzettel der ausländischen Investoren.** Dagegen schlitterte die Handels- und Konsumgüterbranche mit lediglich 142 Deals auf Platz zwei, knapp nur noch vor der Technologieindustrie. Den deutlichsten Rückschlag musste der Immobiliensektor hinnehmen, der es bis Mitte November auf 54 Deals brachte und damit hinter 2015 (insgesamt 72 Deals) zurückbleiben dürfte. Auch wenn die Zahl der Übernahmen 2016 deutlich anstieg, blieb der durchschnittliche Transaktionswert mit 213 Millionen Euro hinter dem Vorjahr (280 Millionen Euro) zurück. (DFPA/MB) ◆

www.pwc.de

Globale Investitionen in erneuerbare Energien gehen 2016 spürbar zurück



Die Höhe der globalen Investitionen in die erneuerbaren Energien (EE) ist 2016 spürbar zurückgegangen. Die Hauptgründe für die Entwicklung sind eine Kombination aus sinkenden Anlagenkosten und politischen Maßnahmen. **Nach dem Rekordjahr 2015 sind die weltweiten Investitionen in die erneuerbaren Energien in 2016 um 18 Prozent auf 288 Milliarden US-Dollar eingebrochen (2015: 348,5 Milliarden US-Dollar), so zitiert das Internationale Wirtschaftsforum Regenerative Energien (IWR) das Analyseunternehmen Bloomberg New Energy Finance (BNEF).** Der Rückgang der EE-Investitionen sei auf zwei Faktoren zurückzuführen: Zum einen seien die Anlagenpreise im vergangenen Jahr weiter gefallen, besonders im Solarsektor. Zum anderen gab es aber einen Marktrückgang beim Marktführer China sowie im wichtigen japanischen Markt. So sanken die Regenerativ-Investitionen im Reich der Mitte um 26 Prozent auf 87,8 Milliarden US-Dollar (2015: 119,1 Milliarden US-Dollar). Der japanische Markt bricht um 43 Prozent auf 22,8 Milliarden US-Dollar ein (2015: rund 40 Milliarden US-Dollar). **Nach jahrelangem Rekord-Zubau hätten die Länder ihre lukrativen Einspeise-Tarife zurückgefahren und konzentrierten sich auf die Netz-Integration der errichteten regenerativen Kapazitäten, erläutert Justin Wu, BNEF-Chef für Asien.** Diese Investitionsverschiebung können die weiteren Märkte nicht auffangen. Auch im US-Markt sinken die Investitionen um sieben Prozent auf 58,6 Milliarden US-Dollar (2015: rund 63 Milliarden US-Dollar). Einzig in Europa seien die Investitionen 2016 gewachsen,

wenn auch nur um drei Prozent auf 70,9 Milliarden US-Dollar (2015: rund 73 Milliarden US-Dollar). **In Deutschland gingen die Investitionen nach BNEF-Auswertung um 16 Prozent auf 15,2 Milliarden US-Dollar zurück (2015: rund 18 Milliarden US-Dollar).** Das kleine Wachstums-Plus in Europa sei auf wenige Großprojekte zurückzuführen, darunter vor allem auf den weltgrößten Offshore-Windpark Hornsea vor der Küste Großbritanniens (5,7 Milliarden US-Dollar) mit einer Leistung von 1.200 MW. (DFPA/MB) ◆

www.iwr.de, www.bloomberg.com

Umfrage zur Geldanlage: „Niedrigzinsen schrecken Anleger ab“



Nur knapp jeder Zweite ist mit der Wertentwicklung seiner Geldanlagen im Jahr 2016 zufrieden (47 Prozent) - im Vorjahr war es noch mehr als die Hälfte (53 Prozent). Dies zeigt die Umfrage „Geldanlage 2016/2017“ des **Bankenverbands.** **Michael Kemmer**, Hauptgeschäftsführer des Verbandes, sieht darin eine unmittelbare Folge der anhaltenden Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank: „Die Sparer und Anleger zeigen sich angesichts der Minizinsen zunehmend entmutigt und geben ihr Geld vermehrt aus, anstatt es anzulegen.“ **Der Anteil derjenigen, die ihr Geld anlegen, ist im dritten Jahr in Folge zurückgegangen: von 57 Prozent (2014) auf 45 Prozent (2016). Vor allem die 18- bis 29-Jährigen und die Senioren (ab 60 Jahre) haben nach Ergebnissen der Studie 2016 weniger investiert.** Während 2015 noch 31 Prozent der Befragten das Sparkonto als bevorzugtes Anlageprodukt nannten, sind es aktuell 22 Prozent.

Damit liegt das Sparkonto gleichauf mit dem Tagesgeld, Fondsanteile (20 Prozent), Immobilien (17 Prozent), Aktien (16 Prozent), Gold (sechs Prozent) und andere Edelmetalle (zwei Prozent) sind in der Gunst der Anleger konstant geblieben. An Beliebtheit abgenommen haben auch Festgeld (von 18 Prozent auf elf Prozent) und festverzinsliche Wertpapiere (von neun Prozent auf sechs Prozent). Für das Jahr 2017 stehen Immobilien ganz oben auf der Wunschliste der Anleger. **Für 38 Prozent der Anleger wäre „Beton-gold“ die erste Wahl, wenn sie einen größeren Geldbetrag für eine Investition zur Verfügung hätten. Aber auch die Anziehungskraft des Goldes (22 Prozent) und von festverzinslichen Wertpapieren (18 Prozent) ist gestiegen.** Fondsanteile (26 Prozent), Sparkonto/-plan, Tagesgeld und Aktien (jeweils 23 Prozent) und Festgeld (20 Prozent) werden ebenfalls häufig genannt (Mehrfachnennungen möglich). (DFPA/JF) ◆

www.bankenverband.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), Thomas Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Michael Denk, Harald Schaff, Gabriele Volz

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier,

Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 13. Februar 2017

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 01.01.2017

Sachwerte

Fünf Jahre Immobilitätstudie – Was erwartet der Markt?

Bereits seit über 30 Jahren legt WealthCap Immobilienfonds auf. Immerhin zum fünften Mal haben wir unsere Studie zu Anforderungen von Vertrieben und Produkteinkäufern an Geschlossene Immobilienfonds durchgeführt. Wieder haben fast 100 Vertriebspartner teilgenommen, die zusammen für ein Absatzvolumen von rund 600 Millionen Euro stehen. Erstmals konnten wir nun die zentralen Entwicklungen einer halben Dekade ableiten und so Aussagen treffen, was bei der Auswahl Geschlossener Immobilienfonds wirklich wichtig ist.

Dabei haben sich fünf Trends besonders herauskristallisiert. Gemeinsam haben sie, dass Vertriebe und Produkteinkäufer deutlich mehr Wert auf Qualität legen, denn auf überhöhte Renditeerwartungen. Vielmehr spielen Kriterien wie Diversifikation über Objekte, Standorte und auch Währungen eine immer größere Rolle. Ein klares Votum für den Portfoliogedanken und damit der Streuung in einem Produkt. Und die Entwicklungen zeigen, dass Eigenschaften, die früher noch als Hemmnisse wahrgenommen wurden, heute schon ein Wert an sich sind. Beispielsweise das Thema Laufzeit und Fungibilität. Denn heute ist klar, dass im lange währenden Niedrigzinsumfeld die Aussicht auf vier Prozent Rendite über mehr als zehn Jahre durchaus lukrativ ist. Dass Immobilieninvestments weiter wichtig bleiben, ist für die Studienteilnehmer indes klar: Knapp die Hälfte erwartet im bereits umkämpften Markt eine weitere Zunahme der Bedeutung. Das ist der höchste Wert



Foto: Unternehmen

Gabriele Volz

Geschäftsführerin der WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, München
presse@wealthcap.com

im Fünf-Jahresvergleich, mit Ausnahme des Vorjahres (60,5 Prozent). Die auffälligsten Trends aus fünf Jahren Immobilitätstudie ergeben folgende Erkenntnisse:

1. Produktausgestaltung: Sinkende Renditeerwartung bei gleichbleibender Laufzeit

Die vier ist die neue fünf – die Renditeerwartungen der Studienteilnehmer sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Im Jahr 2012 wurde von einem Fünftel der Teilnehmer sechs Prozent Ausschüttung und mehr gefordert, heute erwartet das anspruchsvollste Fünftel lediglich fünf Prozent und mehr. Der überwiegende Teil gibt sich mit realistischen vier Prozent zufrieden – selbst die sind mit aktuellen Anlagekonzepten bereits sehr ambitioniert. Die Kosten für Core-Immobilien in A-Städten und guten Lagen steigen weiter an. Eine große Herausforderung für Initiatoren bei der Beschaffung. Gleichzeitig wird die Laufzeit immer weniger als An-

legerhindernis gesehen. Die Kapitalbindung von zehn bis 15 Jahren hat ihren Schrecken verloren, bietet sich doch im Gegenzug die Chance auf eine mehr als auskömmliche Rendite über die gesamte Laufzeit.

2. Nutzungsarten: Büro stets vorn, Wohnen trotz Renditerückgangs im Aufwind

Büro ist und bleibt die favorisierte Nutzungsart über die gesamten fünf Jahre. In jeder Untersuchung lagen Office-Objekte in der Gunst der Studienteilnehmer an der Spitze. Das gilt für den Untersuchungsschwerpunkt Deutschland und auch für die USA, die in den vergangenen drei Jahren mit analysiert wurden. Und die Nachfrage, insbesondere in den Großstädten und Innovationszentren, steigt weiter an. Ein anhaltender Aufwärtstrend ist bei der Nutzungsart Wohnen festzustellen: Die Bedeutung hat sich in Deutschland seit dem Jahr 2012 nahezu verdoppelt. Eine bemerkenswerte Entwicklung, wenn man den starken Kostenanstieg in vielen beliebten Märkten einkalkuliert. Nutzungsarten wie Hotel oder Logistik hingegen bleiben eine Nische, die nur für vergleichsweise wenige Vertriebe und Produkteinkäufer in Betracht kommt.

3. Standorte: Deutschland bleibt hoch relevant, USA gewinnt weiter an Bedeutung

Auch wenn es nicht überrascht: Die deutsche Immobilie ist und bleibt das Maß der Dinge. Nahezu alle Vertriebe interessieren sich für deutsche Immobilienbeteiligungen. Mehr als drei Viertel fragen aber auch US-Dollar-Produkte nach, aufgrund aufstrebender Märkte in Innovationszentren,

aber auch aufgrund der Währung als Diversifikationskomponente. Am Ende bleibt unabhängig vom Land die Zukunftsperspektive der Immobilie und des Standorts entscheidend.

4. Prämissen: Qualität wichtiger als hohe Renditeversprechen

Hochwertige Objekte, Top-Mieter und nicht zuletzt ein Qualitätsanbieter sind zentrale Anreize für eine Investition. Objekt- und Standortqualität waren immer das wichtigste Kriterium. Diversifikation über mehrere Ebenen, wie Objekte, Mieter, Standorte, aber auch Währungen. Quantitative Kriterien, wie Ausschüttung und Rendite sind Hygienefaktoren, die stimmen müssen.

5. Studienteilnehmer: Breite Abdeckung des Markts

Fünf Jahre lang gelang es uns stets, einen relevanten Teil des Marktes abzubilden und so aussagekräftige Trends über den Markt für deutsche und US-amerikanische Immobilienbeteiligungen abzuleiten. Es nahmen Partner aus allen Vertriebskanälen, von Geschäfts- und Privatbanken über Sparkassen und Raiffeisenbanken bis zu freien Finanzdienstleistern, teil. ♦

Das ist Wealthcap:

WealthCap zählt zu den führenden Anbietern Geschlossener Sachwertfonds in Deutschland und verwaltet Assets in Höhe von 9,7 Milliarden Euro. WealthCap entwickelt Produkte sowohl für Privatanleger als auch Strukturierungslösungen für die besonderen Bedürfnisse professioneller Investoren. Bisher wurden rund 229.000 Anteile in 150 Beteiligungen gezeichnet. Insgesamt beläuft sich das platzierte Eigenkapital auf rund 8,2 Milliarden Euro.
www.wealthcap.com

500 tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht DFPA jeden Monat.

Können Sie es sich leisten,
eine davon nicht zu kennen?

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

SO PROFITIERT IHR UNTERNEHMEN VON DER DFPA:

Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

Der DFPA-Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche veröffentlicht laufend aktuelle Fach-Informationen zur privaten und institutionellen Kapitalanlage - über Märkte und Recht bis hin zu Produkten und Akteuren.

Nutzen Sie diese wichtige Informationsquelle der Finanzdienstleister, um Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihr Angebot bekannter zu machen. Mit Bannern und Advertorials auf dfpa.info, im täglichen DFPA-Newsletter oder in der neuen App.



DFPA Deutsche Finanz Presse Agentur GmbH ■ Alsterdorfer Straße 245 ■ 22297 Hamburg
E-Mail: info@dfpa.info ■ www.dfpa.info