

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Regulierung

Die Schatten von MiFID II: Was Initiatoren bei der Konzeption von Produkten im Jahr 2017 beachten müssen.

Veranstaltung

Real Assets als Bausteine für die Kapitalanlage.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

BVT setzt Ertragswertfonds-Serie fort.

Hahn-Gruppe bringt weiteren „Pluswertfonds“ auf den Markt.

HEH startet Vertrieb für Flugzeugfonds Nr. 20.

Patrizia legt sechsten Publikums-AIF auf.

Investmentfonds

Frankfurt-Trust erweitert marktneutrale Aktienfondspalette.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Gothaer bekennt sich zum Maklervertrieb.

Ernst Russ und Pareto gründen Investmentunternehmen für den deutschen Markt.

Condor Versicherungen wachsen stärker als der Markt.

W&W prüft Zukunftsoptionen für Wüstenrot Bank.

Rickmers beantragt Insolvenz.

Vertriebsgesellschaft LHI Capital Management erhält KWG-Erlaubnis.

TSO-DNL-Fonds mit zwei erfolgreichen Exits.

A.S.I. steigert Umsatz und Ergebnis.

Karriere

Neue Aufgaben für Dirk Hasselbring, Henning Koch und Wolfgang Strobel.

Märkte – Seite 6

Alternative Investments

CMS-Umfrage: Private-Equity-Häuser denken an Gewinnmitnahmen.

Aktienmarkt

J.P. Morgan sieht Chancen bei US-Aktien.

Edelmetalle

Solit: „Geduld beim Gold-Investment dürfte sich lohnen“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Fortschreitende Akzeptanz von Crowdfunding, analysiert das Informationsportal **Crowdfunding.de**.

Fintechs im Bankengeschäft: Gegner oder Helfer, so fragt die Anwaltssozietät CMS.

Legg Mason: Deutsche Anleger laut einer weltweiten Umfrage konservativ, aber zufrieden.

Nachhaltige Kapitalanlage gewinnt laut **Union Investment** weiter an Bedeutung.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Dietmar Fischer**, Partner bei **Ernst & Young Real Estate**, berichtet über steigende Anforderungen an Immobilien-Asset-Manager.

*** TOP STORIES

Regulierung

Die Schatten von MiFID II: Was Initiatoren bei der Konzeption von Produkten im Jahr 2017 beachten müssen

Ab dem 3. Januar 2018 müssen Wertpapierdienstleistungsunternehmen beim Vertrieb von Finanzinstrumenten die Regelungen der Finanzmarkttrichtlinie MiFID II beachten. Die neuen Vertriebsregelungen gelten für sämtliche Finanzinstrumente, unabhängig davon, wann diese Finanzinstrumente emittiert oder zum Vertrieb freigegeben worden sind. Sofern Initiatoren von geschlossenen Investmentvermögen oder Vermögensanlagen davon ausgehen, dass ihre Produkte auch noch im nächsten Jahr vertrieben werden sollen, müssen sie daher bei der Konzeption bereits die auf MiFID II beruhenden Erwartungen ihrer Vertriebspartner berücksichtigen.

Produktfreigabeverfahren und Zielmarktbestimmung

Wertpapierdienstleistungsunternehmen, die Finanzinstrumente emittieren, müssen im Rahmen der Konzeption zukünftig ein internes Produktfreigabeverfahren durchführen, bei dem unter anderem bestimmte Szenarioanalysen erstellt und Interessenkonflikte identifiziert werden müssen. Ein wesentliches Element des Produktfreigabeverfahrens ist die Bestimmung eines Zielmarktes aus der Perspektive des „Herstellers“ des Finanzinstruments. Obwohl Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) und Initiatoren von Vermögensanlagen nicht unmittelbar von der MiFID II-Regulierung betroffen sind, ist davon auszugehen, dass die Vertriebspartner zukünftig die Durchführung vergleichbarer Produktfreigabeverfahren und Bereitstellung der Informationen darüber von ihnen erwarten.

In diesem Zusammenhang sollten auch entsprechende Anforderungen der europäischen Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products, kurz PRIIPs) beachtet werden. PRIIPs gilt ab dem 1. Januar 2018 ohne Einschränkung auch für KVG und fordert, dass für Publikums-AIF, für die die KVG freiwillig



Foto: Unternehmen

Reinhard Kühn ist Manager im Expertenteam Asset Management beim Beratungsunternehmen d-fine in Frankfurt am Main. www.d-fine.com

kein Produktinformationsblatt nach der UCITS-Richtlinie (UCITS-KIID) erstellt, bereits ab dem 1. Januar 2018 ein PRIIPs-Basisinformationsblatt (PRIIPs-KID) inklusive Zielmarkt zu erstellen ist. **Es sollte daher beachtet werden, dass die Zielmärkte nach PRIIPs und MiFID II konsistent zueinander sind.** In ihrem Consultation Paper „Draft guidelines on MiFID II product governance requirements“ hat die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) ausgeführt, dass bei Finanzinstrumenten, die vor dem 3. Januar 2018 emittiert

worden sind und auch danach weiterhin vertrieben werden, der Hersteller erst im Rahmen des regelmäßigen Product-Review-Prozesses – und somit zu einem Zeitpunkt nach dem 3. Januar 2018 – einen Zielmarkt bestimmen muss. Dagegen müssen vertreibende Wertpapierdienstleistungsunternehmen unmittelbar ab dem 3. Januar 2018 für diese Produkte einen Zielmarkt bestimmen. ESMA verlangt nicht, dass das herstellende



Foto: Unternehmen

Dr. Gunter Reiff ist Rechtsanwalt und Steuerberater bei der RP Asset Finance Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in München. www.rpwp.de

Wertpapierdienstleistungsunternehmen bereits im Jahr 2017 im Rahmen eines Produktfreigabeverfahrens eine Zielmarktdefinition entsprechend den neuen Regelungen durchführt. Auf Grund dieser Aussage von ESMA ist zu erwarten, dass die Vertriebspartner von Initiatoren von geschlossenen Investmentvermögen und Vermögensanlagen nicht die Durchführung eines Produktfreigabeverfahrens für im Jahr 2017 emittierte Produkte verlangen. Wie dagegen solche Produkte von Vertriebspartnern bewertet werden, deren Konzeption zwar im Jahr 2017 abge-

schlossen ist und deren Vertrieb auf Grund langwieriger BaFin-Verfahren jedoch im Jahr 2018 erstmals zulässig sein wird, ist derzeit noch ungewiss. Auf Grund der nur schwer kalkulierbaren Bearbeitungszeiten der BaFin sollten Initiatoren im zweiten Halbjahr 2017 daher frühzeitig die Erwartungen ihrer Vertriebspartner abfragen, um gegebenenfalls noch rechtzeitig geeignete Prozesse einführen zu können.

Auf jeden Fall erscheint es ratsam, dass Initiatoren frühzeitig ihre Vertriebspartner durch eigene Zielmarktbestimmungen unterstützen, selbst wenn sie hierzu nicht verpflichtet sein sollten. Da die Vertriebspartner ab dem 3. Januar 2018 für sämtliche Finanzinstrumente Zielmärkte definieren müssen, ist davon auszugehen, dass sie konstruktive Unterstützung durch die Hersteller sehr positiv bewerten werden. Nach unserer Einschätzung ist es nicht notwendig, die exakte, an die Vertriebspartner kommunizierte Zielmarktbestimmung im Verkaufsprospekt abzudrucken. Daher können Initiatoren auch nach Veröffentlichung des Verkaufsprospektes für ihre Zielmarktbestimmung die weitere Entwicklung im Jahr 2017 abwarten, bis größere Klarheit herrscht, an Hand welcher Dimensionen und Eigenschaften der Zielmarkt letztendlich bestimmt werden wird.

Vermittlungsprovisionen

Bei der Festlegung der Vertriebsprovisionen müssen Initiatoren die verschärften Anforderungen an die Zulässigkeit von Zuwendungen beachten. Bislang waren Zuwendungen zulässig, wenn sie „darauf ausgelegt sind, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern“. Zu-

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

künftig müssen Zuwendungen dazu „bestimmt sein, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden zu verbessern“. Es wird also ein engerer Zusammenhang zwischen der Zuwendung und der Qualitätsverbesserung der Dienstleistung, für die die Zuwendung gewährt wird, verlangt. ESMA geht davon aus, dass eine konkrete Qualitätsverbesserung einer Anlageberatung oder -vermittlung vorliegt, wenn dem Kunden Zugang zu einer breiten Palette geeigneter Finanzinstrumente einschließlich einer angemessenen Zahl von Instrumenten dritter Produktanbieter angeboten wird. Geschlossene Investmentvermögen und Vermögensanlagen von unabhängigen Initiatoren eignen sich ideal zur Erweiterung der Produktpalette eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens,

so dass der Nachweis der Qualitätsverbesserung beim Vertrieb dieser Produkte gelingen sollte.

Fraglich ist jedoch, ob zukünftig Bestandsprovisionen von Vertriebspartnern noch gewünscht werden. Denn diese können nur noch durch zusätzliche laufende Dienstleistungen, beispielsweise jährliche Bestandsanalysen und Gespräche gerechtfertigt werden. Sofern ein Kunde die Bank wechselt, könnte es bei Bestandsprovisionen zukünftig zu größeren Schwierigkeiten kommen. Der Kunde wird sehr wahrscheinlich nicht mehr bereit sein, eine zuwendungs-rechtfertigende Bestandsanalyse mit seiner ehemaligen Bank durchzuführen. Das bloße Angebot zu einem Gespräch wird bei einem ehemaligen Kunden nicht als ausreichend angesehen werden, um Provisionszahlungen an die Alt-Bank zu rechtfertigen.

Die neue Bank dagegen kann bereit und in der Lage sein, eine Bestandsanalyse mit ihrem neuen Kunden durchzuführen. Um eine Bestandsprovision zu erhalten, müsste sie jedoch unter Umständen erst eine entsprechende nachträgliche Vertriebsvereinbarung mit dem Initiator abschließen, sofern sie nicht zu den bestehenden Vertriebspartnern gehört. Es ist derzeit noch ungewiss, ob und in welchem Umfang Initiatoren bereit sein werden, Bestandsprovisionen auch an Banken zu leisten, die ursprünglich nicht am Vertrieb des jeweiligen Produktes beteiligt waren.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass MiFID II bereits bei Konzeptionen in diesem Jahr von Initiatoren berücksichtigt werden sollte. Wesentlich ist, dass Initiatoren die Erwartungen und Anforderungen ihrer Vertriebspartner kennen. Daher ist ein frühzeitiger Dialog, auch über MiFID-II-spezifische Detailfragen, notwendig, um einen reibungslosen Übergang in die neue Vertriebswelt im Jahr 2018 gewährleisten zu können. Weitere Fragen rund um die MiFID-II-Umsetzung beantworten die Autoren und weitere Experten unter anderem von der **BWEquity** und der **Deutschen Bank** im Rahmen des halbtägigen Seminars „Herausforderungen für den Fondsvertrieb 2018“ am 29. Juni 2017 in Hamburg. Weitere Informationen und eine Anmelde-möglichkeit stehen auf der Homepage der Veranstaltung zur Verfügung: <http://mifid2.cefin.de>

Zusammenfassend ist festzustellen, dass MiFID II bereits bei Konzeptionen in diesem Jahr von Initiatoren

berücksichtigt werden sollte. Wesentlich ist, dass Initiatoren die Erwartungen und Anforderungen ihrer Vertriebspartner kennen. Daher ist ein frühzeitiger Dialog, auch über MiFID-II-spezifische Detailfragen, notwendig, um einen reibungslosen Übergang in die neue Vertriebswelt im Jahr 2018 gewährleisten zu können. Weitere Fragen rund um die MiFID-II-Umsetzung beantworten die Autoren und weitere Experten unter anderem von der **BWEquity** und der **Deutschen Bank** im Rahmen des halbtägigen Seminars „Herausforderungen für den Fondsvertrieb 2018“ am 29. Juni 2017 in Hamburg. Weitere Informationen und eine Anmelde-möglichkeit stehen auf der Homepage der Veranstaltung zur Verfügung: <http://mifid2.cefin.de>

Veranstaltung

Real Assets als Bausteine für die Kapitalanlage

Aktienmärkte auf Höchstständen, leicht anziehende Zinsen und weiterhin politische Unwägbarkeiten stellen für jeden Investor hohe Ansprüche an die Kapital-Allokation. Gefragt sind neue Ideen, mehr Vielfalt und renditestarke Investment-Bausteine. Real Assets korrelieren kaum mit klassischen Anlagen und bieten ein interessantes Chance-Risiko-Profil. Im Rahmen der Investoren-Konferenz „Real Assets“, die am 22. Juni 2017 in Frankfurt am Main stattfindet, stellen Unternehmen aus unterschiedlichen Segmenten der „Real-Asset-Welt“ ihre Investmentlösungen vor.

Thomas Bargl, Mitglied des Management Committees des Schweizer Investment Advisors **SUSI Partners**

AG, bezeichnet Energiespeicher als Schlüssel zur Energiewende und als Chance für institutionelle Investoren.

„Die heutige Netzinfrastruktur ist den Anforderungen variabler und dezentraler Stromproduktion nur bedingt gewachsen, was zu hohen jährlichen Netzkosten, Brownouts und schlimmstenfalls Blackouts führt. Da sich die Erzeugung der Erneuerbaren nicht optimal mit der Nachfrage der Stromverbraucher deckt, können CO₂-intensive, fossil befeuerte Kraftwerke noch nicht im nötigen Ausmaß vom Netz genommen werden. Energiespeicher schlagen die Brücke zwischen Angebot und Nachfrage im Stromnetz und sind damit der Schlüssel zur Stabilisierung des Netzes und der Grundlastfähigkeit der Erneuerbaren“, so Bargl. Energie-

speicherinfrastruktur weise deshalb heute und in den kommenden Jahren einen sehr hohen Investitionsbedarf auf. SUSI Partners erwartet, dass die Branche zwischen 2014 und 2019 im Jahresdurchschnitt um 79 Prozent wachsen wird. Dies entspreche einem Investitionsbedarf von fast neun Milliarden Euro allein im Jahr 2019. Bargl: „Energiespeicher können mehr als eine Anwendung unabhängig von ihrem Standort bieten. Die optimale Kombination möglicher Anwendungen wird Anlagebesitzern und damit auch Investoren eine ausgewogene Mischung aus fixierten und marktbasieren Cashflows und damit die optimale Rendite eröffnen. Klassische Stromversorger werden aus regulatorischen und bilanziellen Gründen eine zurückhaltende

Rolle einnehmen müssen. Die entstehende Finanzierungslücke eröffnet Investoren mit langfristigem Anlagehorizont interessante Opportunitäten.“

Weitere Investmentlösungen präsentieren **Bruce Timm**, President und Gründer der **ICM Realty Group**, **Dr. Roman Rocke**, Executive Board Member der **MPC Capital AG** und **Dirk Schuldes**, Bereichsleiter Real Estate Markets Hospitality bei der **Commerz Real AG**. Die Moderation wird **Markus Gotzi**, Chefredakteur von „Der Fondsbrief“, übernehmen. Weitere Informationen und eine Anmelde-möglichkeit stehen auf der Homepage des Veranstalters Finanzmarkt-Veranstaltungen zur Verfügung: www.finanzmarkt-veranstaltungen.de

Nur noch bis 21.7.2017: BoxDirect-Container- Direktinvestment No. 185



- **4,90% p.a. (IRR) vor Steuern**
- **5 Jahre Laufzeit, vorzeitige Rückgabe möglich**
- **regelmäßige Rückflüsse, ¼-jährliche Auszahlungen**
- **reines Euro-Investment**
- **tadellose Leistungsbilanz***

*per 31.5.2017:

Platziertes DI-Volumen	418 Mio. Euro
Kumulierte Auszahlungen	247 Mio. Euro
Auszahlung per 31.7.2017	rd. 25 Mio. Euro

www.ch2-ag.de

CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG

Für dieses Angebot wurde ein Verkaufsprospekt nach § 6 Vermögensanlagengesetz veröffentlicht. Der Verkaufsprospekt, eventuelle Nachträge und das Vermögensanlagen-Informationsblatt stehen unter www.boxdirect.de und www.ch2-ag.de zum Download bereit und sind bei der BoxDirect Vermögensanlagen AG, Große Elbstraße 45, D-22767 Hamburg, kostenfrei erhältlich.

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

Hahn-Gruppe bringt weiteren „Pluswertfonds“

Der Investment- und Asset-Manager **Hahn-Gruppe** hat über seine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **DeWert** einen Geschlossenen Immobilien-AIF aufgelegt. Das Beteiligungsangebot „Hahn Pluswertfonds 168“ investiert mit einem **Gesamtvolumen von 17 Millionen Euro** in ein SB-Warenhaus in Kitzingen (Bayern). Als Verwahrstelle fungiert Caceis. Das Eigenkapital des „Pluswertfonds 168“ beläuft sich auf 10,5 Millionen Euro. Qualifizierte Privatanleger können sich mit einer Mindestbeteiligungssumme von 20.000 Euro zuzüglich fünf Pro-

zent Agio an dem Publikums-AIF beteiligen. Ein langfristiger Mietvertrag mit Verlängerungsoptionen stellt laut Hahn-Gruppe ein nachhaltig attraktives Renditeniveau in Aussicht. **Die anfängliche jährliche Ausschüttung liegt bei 5,25 Prozent.** Die Laufzeit der Beteiligung ist bis zum 31. Dezember 2030 befristet. Die Handelsimmobilie in Kitzingen verfügt über eine Mietfläche von rund 6.700 Quadratmetern und wird seit ihrer Errichtung im Jahr 1999 durch die Kaufland-Gruppe betrieben. (DFPA/JF) ♦ www.habmag.de

Patrizia legt sechsten Publikums-AIF auf

Mit dem „Patrizia Grundinvest Mainz Rheinufer“ weitet **Patrizia Immobilien** das Angebot für Privatanleger weiter aus. Ihre Tochtergesellschaft, die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Patrizia Grundinvest**, nimmt damit ihren sechsten Publikums-AIF in den Vertrieb. **Das Emissionskapital des Fonds beläuft sich auf voraussichtlich rund 62,4 Millionen Euro** (zuzüglich Agio). Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Die Zeichnungsfrist endet bei Vollplatzierung, spätestens zum 30. Dezember 2018, wobei die



Anlageobjekt Mainz Malakoff Passage

KVG die Platzierungsfrist bis zum 31. Dezember 2019 verlängern kann. Als Verwahrstelle fungiert **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers**. Während der geplanten Haltedauer des Anlageobjekts **über einen Zeitraum von rund zehn Jahren** wird laut Produktinformation eine durchschnittliche Auszahlung von 5,0 Prozent per annum vor Steuern angestrebt. Im Rahmen der Veräußerung des Anlageobjekts sollen zusätzliche Erträge für die Anleger generiert werden. (DFPA/JF) ♦ www.patrizia.ag

HEH startet Vertrieb für Flugzeugfonds Nr. 20

HEH Hamburger Emissionshaus setzt die im Jahr 2008 gestartete Flugzeugfondsserie mit dem Publikums-AIF „HEH Malaga“ fort. Er investiert laut aktuellem Vertriebsrundschreiben in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000, das die Investmentgesellschaft am 19. Mai 2017 übernommen hat. **Der Kaufpreis beträgt 26 Millionen US-Dollar** beziehungsweise 23,5 Millionen Euro. Verwaltet wird der 20. HEH-Flugzeugfonds von der **Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft**. Zur Verwahrstelle wurde die **Cordes Treuhand** bestellt. Der abgeschlossene

Leasingvertrag mit **Iberia regional/Air Nostrum** hat eine Laufzeit von zehn Jahren. Bei Anlegern soll ein **Kommanditkapital in Höhe von 14,54 Millionen Euro** platziert werden. Die prospektierten Auszahlungen betragen anfänglich **7,5 Prozent** per annum. Nach Rückführung des Fremdkapitals ist ein Anstieg auf zwölf Prozent (2027 bis 2029) beziehungsweise 15 Prozent (2030 bis 2031) vorgesehen. Insgesamt sieht die Prognoserechnung Auszahlungen vor Steuern in Höhe von 192 Prozent der Kommanditeinlage über die geplante Fondslaufzeit (bis 31. Dezember 2031) vor. (DFPA/TH) ♦ www.heh-fonds.de

BVT setzt Ertragswertfonds-Serie fort

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Derigo**, die die Geschlossenen Alternativen Investmentfonds (AIF) der **BVT-Unternehmensgruppe** sowie der Top Select Fund-Serie verwaltet, hat den „BVT Ertragswertfonds Nr. 6“ aufgelegt. **Der Publikums-AIF investiert nach dem Grundsatz der Risikomischung in deutsche Immobilien.** Gemäß den Anlagebedingungen müssen mindestens 60 Prozent des Kapitals in Objekte mit überwiegend gewerblicher Nutzung angelegt werden. Für die Anlage der verbleibenden 40 Prozent sind keine Mindestquoten festgelegt. Insoweit kann der AIF auch Anteile an Spezial-AIF mit vergleich-

barer Anlagepolitik, Wertpapiere und Geldmarktinstrumente erwerben. Der „BVT Ertragswertfonds Nr. 6“ hat bereits in ein voll vermietetes Bürogebäude in Langenfeld und in ein Nahversorgungszentrum in Blankenheim investiert. Anleger können sich an dem AIF mit mindestens 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen. Innerhalb der geplanten Fondslaufzeit (bis zum 31. Dezember 2029) ist eine Gesamtausschüttung im Basis-Szenario in Höhe von 148 Prozent der Kommanditeinlage prognostiziert. Als Verwahrstelle des Fonds ist **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers** beauftragt. (DFPA/TH) ♦ www.bvt.de, www.derigo.de

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO-DNL Fonds, informiert:



Foto: Unternehmen

„43 Prozent pro Jahr – USA-Immobilien machen es möglich!“

Der fünfte Verkauf eines Objektes von insgesamt **19 USA-Immobilien** des TSO-DNL Fund IV, LP erbrachte ein herausragendes Ergebnis: **43 Prozent Ertrag pro Jahr.**

Das jetzt zum Preis von **12 Millionen US-Dollar** verkaufte Fondsobjekt wurde 2014 für **7,45 Millionen Dollar** erworben. Die Haltedauer betrug **31 Monate**. Die Gesamtrendite pro Jahr **43 Prozent**. Wegen dieses Verkaufs erhalten die Gesellschafter eine Sonderausschüttung. Neben dieser Sonderausschüttung erhalten sie regelmäßige Ausschüttungen auf das noch investierte Eigenkapital von **8 Prozent p.a.** aus erwirtschafteten Erträgen.

Unser Angebot für Anleger ab 200.000 Euro

Beteiligung an einer Gesellschaft, die seit dem **15. Juni 2017** Investoren ab **200.000 Euro** wieder **8 Prozent** Vorzugsausschüttungen p.a. bietet. Da drei Ertrag bringende Gewerbeimmobilien bereits gesichert wurden, handelt es sich um keinen Blindpool.

Seit Jahren konfigurieren wir auch Einzelinvestments für Privatanleger und Family Offices.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com

(ANZEIGE)

Frankfurt-Trust erweitert marktneutrale Aktienfondspalette

Anlegern, die ihr Portfolio möglichst breit diversifizieren möchten, bietet der Assetmanager **Frankfurt-Trust** seit Ende 2011 die FT Alpha-Strategie an. Ziel ist es, unter Ausschaltung des Marktrisikos eine attraktive absolute Rendite zu erwirtschaften. Nach der Implementierung von Strategien für die Regionen Europa, Euroland, USA, Japan und Deutschland in institutionellen Mandaten und einem Publikumsfonds gibt es nun auch eine global diversifizierte Variante. **Mitte Mai wurde der „FT Alpha Global Market Neutral“ als Publikumsfonds mit drei Tranchen aufgelegt.** Der neue Fonds kombiniert die drei regionalen Strategien für Europa, USA und Japan, wodurch die Diversifikation gesteigert und das Risiko vermindert wird. Die Auswahl der Werte erfolgt auf Basis eines quantitativen Multi-Strategie-Modells, das insgesamt bis zu 150 attraktive Aktien selektiert. Da die je nach Region teilweise unterschiedlichen Strategien weitgehend unkorreliert sind, ist das

Portfolio nicht nur regional, sondern auch in Hinblick auf das Modellrisiko breit diversifiziert. Das Marktrisiko wird abgesichert, so dass als Ertrag das Alpha aus der Titelselektion übrig bleibt. Fondsmanager **Marc Ospald**, Leiter Liquid Alternatives von Frankfurt-Trust: *„Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenz: die quantitative Aktienselektion.“* *„Mit der globalen Variante von FT Alpha bieten wir Investoren die ideale Beimischung für ihr Portfolio: Aufgrund der niedrigen Korrelation mit traditionellen Anlagen kann risikoadjustiert im Gesamtportfolio eine wesentlich höhere Rendite erzielt werden“*, erläutert **Sebastian Hofmann-Werther**, in der Geschäftsleitung verantwortlich für das institutionelle Geschäft und den Publikumsfondsvertrieb von Frankfurt-Trust. *„Die Strategie eignet sich außerdem für Investoren, die aus regulatorischen Gründen auf niedrige Kapitalanforderungen achten müssen.“* (DFPA/JF) ♦ www.frankfurt-trust.de



Condor Versicherungen wachsen stärker als der Markt

Der Maklerversicherer **Condor** meldet Wachstum: Die gebuchten Bruttobeiträge der beiden Condor-Gesellschaften (**Condor Lebensversicherungs-AG** und **Condor Allgemeine Versicherungs-AG**) stiegen im Geschäftsjahr 2016 um 4,4 Prozent auf 474 Millionen Euro. Die Condor Versicherungen gehören zum genossenschaftlichen Versicherer **R+V** und vertreiben ihre Produkte ausschließlich über unabhängige Vermittler (Makler, Mehrfachagenten und Assekuradeure). **Die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung erhöhten sich um 2,7 Prozent auf 271 Millionen Euro.** Damit konnte sich Condor dem rückläu-

figen Branchentrend widersetzen. Dieser Anstieg war getrieben vom Einmalbeitragsgeschäft, das um 13,9 Prozent auf 66 Millionen Euro zulegen. Die laufenden Beiträge blieben stabil bei 205 Millionen Euro. Mit 35 Prozent hatten fondsgebundene Rentenversicherungen den größten Anteil an den gebuchten laufenden Beiträgen, gefolgt von Kapitalversicherungen (29 Prozent) und klassischen Rentenversicherungen (21 Prozent). **Der Neubeitrag wuchs um 10,4 Prozent** auf 79 Millionen Euro. Die Zahl der Verträge lag mit rund 220.000 auf dem Niveau des Vorjahres. (DFPA/MB) ♦
www.condor-versicherungen.de

A.S.I. steigert Umsatz und Ergebnis

Die **A.S.I. Wirtschaftsberatung** hat 2016 ein **Umsatzwachstum von 14 Prozent** erzielt. Die aus Courtagen und Beratungshonoraren generierten Erträge stiegen von 21,6 Millionen Euro auf 24,6 Millionen Euro. Das operative Ergebnis vor Steuern kletterte von 2,2 Millionen Euro auf 2,4 Millionen Euro. **Besonders stark stieg das vermittelte Geschäft im Bereich Vorsorge mit einem Zuwachs um 28,5 Prozent.** Starke Steigerungen gab es auch in den Schwerpunktbereichen Immobilienvermittlung (plus 20,5 Prozent) und im Finanzierungsgeschäft (plus neun Prozent). „*Dank unseres umfassenden und auf Langfristigkeit ausgerichteten Ansatzes schaffen*

die A.S.I. Wirtschaftsberater ihren Mandanten auch in Zeiten der Niedrigzinsen kontinuierlich Mehrwerte. Das stärkt dauerhaft Vertrauen und spiegelt sich in der dynamischen Entwicklung in wichtigen Fokusbranchen wider“, sagt A.S.I.-Vorstand **Franz-Josef Rosemeyer**. Die Anzahl der A.S.I.-Wirtschaftsberater hat sich im abgelaufenen Jahr auf 151 erhöht. Zu den Gründen für das anhaltende Wachstum gehört laut Unternehmen neben den langfristigen Karriereöglichkeiten das Ausbildungskonzept. Darin werden den Trainees unter anderem provisionsunabhängige Festbezüge während der Ausbildung garantiert. (DFPA/MB) ♦
www.asi-online.de

Ernst Russ und Pareto gründen Investment-Unternehmen für den deutschen Markt

Der Hamburger Asset Manager **Ernst Russ** und der norwegische Finanzdienstleister **Pareto Securities AS** haben mit der **Pareto Securities GmbH** ein unabhängiges Investmenthaus gegründet. Unter dem Dach der **Pareto Holding GmbH** wird sie mit der **Pareto Alternative Investments GmbH & Co. KG** und der **Pareto Restructuring Advisors GmbH** zusammengefasst. Pareto bietet deutschen Kunden und Emittenten Investmentprodukte einschließlich Angeboten zur Projekt- und Anleihefinanzierung vor allem im Bereich Schifffahrt und Immobilien. **Darüber hinaus wird Pareto insbesondere für deutsche institutionelle Investoren Anlagemöglichkeiten wie etwa festverzinsliche Produkte (zum Beispiel skandinavische Anleihen) und strukturierte Produkte (zum Beispiel AIF) anbieten.** Zum Spektrum der Corporate Finance Services der Pareto gehören Unternehmensfinanzierungs- und Beratungsdienstleistungen inklusive Restrukturierungsmandaten für Banken, Eigentümer und Investoren auf dem deutschen Seeschifffahrtsmarkt. Pareto verbindet den lokalen



Jens Mahnke

deutschen Marktzugang von Ernst Russ mit den internationalen Investoren- und Geschäftskontakten der Pareto-Gruppe. Sie eröffnet internationale Investitionsmöglichkeiten für den institutionellen deutschen Markt und bietet deutschen Emittenten Zugang zu internationalen Geldgebern. Geschäftsführer der Pareto Holding GmbH sowie der Pareto Securities GmbH sind **Jan Eike Schuldt** und **Rolf Darboven Zapffe**. Die Pareto Restructuring Unit wird von **Kai Afflerbach** geleitet. **Jens Mahnke**, Sprecher des Vorstands bei Ernst Russ: „*Wir sind überzeugt, dass unser Engagement in die gesamte Pareto Holding GmbH ein Erfolg werden wird. Im deutschen Markt gibt es großen Bedarf für ein neues, unabhängiges Investmentunternehmen. Die Kombination aus der internationalen Reichweite und Platzierungsstärke der Pareto-Gruppe mit den lokalen Kenntnissen und der tiefen Expertise des Schifffahrtsmarktes der Ernst-Russ-Gruppe wird im deutschen Markt auf großes Interesse stoßen.*“ (DFPA/JF) ♦
www.ernst-russ.de
www.paretosec.com

Gothaer bekennt sich zum Maklervertrieb

Der Konzernjahresüberschuss der **Gothaer Versicherung** stieg im Geschäftsjahr 2016 um 17,4 Prozent auf **162 Millionen Euro**. Ein Teil des Überschusses floss in die Stärkung der Eigenkapitalbasis. Das Konzerneigenkapital wuchs um 8,8 Prozent und lag zum Jahresende 2016 bei 2.004 Millionen Euro. Die gebuchten Bruttobeiträge waren 2016 mit 4,411 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr bedingt durch den eingeleiteten Konsolidierungsprozess rückläufig (minus 2,3 Prozent). **Der Umsatz im Geschäftsfeld Windenergie stieg um 7,2 Prozent.** Weltweit hat die Gothaer etwa 17.000 Windenergieanlagen versichert. Bis Ende 2017 sollen insgesamt eine Milliarde Euro in erneuerbare Energien investiert sein. Die Bruttobeiträge der Gothaer Lebensversicherung beliefen sich 2016 auf 1.196 Millionen Euro und sanken damit um 5,9 Prozent. Das Neugeschäft konnte um 12,4 Prozent auf 1.697 Millionen Euro gesteigert werden. „*Sehr erfolgreich verlief die Einführung der neuen Altersvorsorgeprodukte Gothaer ZukunftsVorsorge im Juli 2016: Der Neugeschäftsanteil lag bei über 90 Prozent. Damit wurde unser Produktionsziel deutlich übertroffen – knapp ein Viertel der gesamten Altersvorsorge-Neugeschäftsproduktion entfiel auf diese neue Altersvorsorge-Lösung*“, so **Michael Kurtenbach**, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung und der Gothaer

Krankenversicherung. „*Darüber hinaus arbeiten wir hart an der Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells, die plangemäß voranschreitet. Für 2017 streben wir einen Ausbau des Kollektivgeschäftes in der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung an. Dies wollen wir unter anderem durch Cross-Selling-Aktivitäten mit der betrieblichen Krankenversicherung erreichen*“, so Kurtenbach. **Im Herbst 2017 sei zudem die Einführung eines neuen, kapitaleffizienten Einmalbeitragsproduktes geplant.** Auch in Zukunft will der Versicherer Gothaer die **Makler als wichtige Vertriebschiene nutzen** und bietet diesen dafür entsprechende Unterstützung an. Besonders zu komplexen Themen wie die betriebliche Altersvorsorge will die Gothaer Maklern die Basis für eine umfassende Information und Beratung ihrer Kunden zur Verfügung stellen. „*Besonders in der betrieblichen Altersversorgung sehen wir erheblichen Beratungsbedarf*“, betonte Vertriebsvorstand **Oliver Brüß**. Trotz attraktiver Fördermöglichkeiten gebe es nur eine katastrophale Durchdringungsquote von 15 Prozent. Mit intensiver Beratung sieht der Gothaer Vertriebsvorstand ein erhebliches Neugeschäftspotenzial. Kurtenbach betont wie sein Kollege, dass „*der Gothaer Vorstand Wert darauf legt, besonders nah am Vertrieb zu sein, um die Sinne für das tägliche Geschäft zu schärfen.*“ (DFPA/MB/JF) ♦
www.gothaer.de



Oliver Brüß

Foto: Unternehmen

TSO-DNL-Fonds mit zwei Exits

Die von der Fondsgesellschaft **TSO Europe Funds** betreute Vermögensanlage „**TSO-DNL Fund IV**“ hat sich vom „**Marietta Plaza**“ und der Büroimmobilie „**Edwards Mill Road**“ getrennt. Das 200.000 Quadratfuß große Einkaufszentrum „**Marietta Plaza**“, das sich im Stadtgebiet Atlanta (Georgia) befindet, wurde zu einem **Bruttoverkaufspreis von zwölf Millionen US-Dollar an einen privaten Investor veräußert**. TSO erwarb die Immobilie für die Vermögensanlage im Oktober 2014 für 7,45 Millionen US-Dollar. Die Haltedauer betrug 31 Monate. **Die Eigenkapitalrendite aus der Objektbewirtschaftung und den Verkaufsgewinnen des „Marietta Plaza“ betrug für die Kommanditisten 43 Prozent** per annum vor Steuern bezogen auf die Haltedauer, so TSO Europe Funds. Käufer des 45.692 Quadratfuß großen Objekts „**Edwards Mill Road**“ im Stadtgebiet Raleigh, North Carolina, ist ein nicht an TSO gebundenes Family Office. **Der Bruttoverkaufspreis beträgt 8,3 Millionen US-Dollar.** Der TSO-Fonds erwarb die Immobilie im Oktober 2014 für 6,45 Millionen US-Dollar. Die Haltedauer

betrug 31 Monate. Die Eigenkapitalrendite aus der Objektbewirtschaftung und den Verkaufsgewinnen von „**Edwards Mill Road**“ betrug für die Limited Partner 17 Prozent per annum vor Steuern, bezogen auf die Haltedauer. Die Vermögensanlage wird in Bezug auf den Verkauf von „**Edwards Mill Road**“ innerhalb von 90 Tagen eine **Sonderausschüttung** gemäß dem Gesellschaftsvertrag vornehmen. Die Vermögensanlage hat zusätzlich zu der Sonderausschüttung regelmäßige vierteljährliche Ausschüttungen **in Höhe von insgesamt acht Prozent per annum** aus erwirtschafteten Erträgen vorgenommen. Der „**TSO-DNL Fund IV**“ warb 125 Millionen US-Dollar Eigenkapital auf dem deutschen Markt ein und investierte dieses in 19 Immobilien. Bislang wurden, einschließlich „**Edwards Mill Road**“, sechs Immobilien veräußert. Die gesamten Anschaffungskosten der sechs bisher veräußerten Immobilien belaufen sich auf rund 40,8 Millionen US-Dollar. Der gesamte Verkaufspreis dieser Immobilien beträgt rund 56,6 Millionen US-Dollar. (DFPA/JF) ♦
www.dnl-invest.com

W&W prüft Zukunftsoptionen für Wüstenrot Bank

Der Finanzkonzern **Wüstenrot & Württembergische (W&W)** möchte der **Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank** größere Wachstumschancen ermöglichen. Dazu prüft W&W derzeit Zukunftsoptionen, die von einer weiteren Fokussierung der Geschäftstätigkeit über Kooperationen bis hin zu einem Verkauf der Bank, an der die W&W 100 Prozent der Anteile hält, reichen. **Die Produkte der Bank würden in jedem Fall weiterhin im W&W-Konzern angeboten** – und durch neue Angebote ergänzt. Die Wüstenrot Bank ist die Schwestergesellschaft der **Wüstenrot Bausparkasse**. Diese bleibt von einer möglichen Transaktion unberührt. Die Analyse der strategischen Optionen findet ausdrücklich ergebnisoffen statt. **Sie hängt wesentlich zusammen mit der 2017 vorgenommenen Verlagerung des Baufinanzierungsgeschäfts auf die Wüstenrot Bausparkasse, die jetzt auch Pfandbriefe begibt.** Beide Aktivitäten hat das neue Bausparkassengesetz ermöglicht. Dadurch hat die zweitgrößte deutsche Bausparkasse ihre Geschäftstätigkeit weiter ausgebaut. Die Bilanzsumme der 150 Stellen umfassenden

Wüstenrot Bank wurde bereits von einstmals mehr als zehn Milliarden Euro auf derzeit rund 1,6 Milliarden Euro zurückgeführt. Unabhängig von einem eventuellen Verkauf der Bank werden im Zuge der weiteren Fokussierung auch die bislang in der Bank angesiedelten digitalen Aktivitäten **in das neue Digital-Geschäftsfeld der W&W-Gruppe übergehen.** Dieses wird derzeit aufgebaut und soll künftig unter anderem auch das Engagement bei dem digitalen Finanzassistenten Treefin sowie die neue Digitalmarke umfassen. Die Finanzdienstleistungsgruppe W&W besteht aus den beiden Geschäftsfeldern Wüstenrot (Bauspar- und Bankprodukte sowie Immobilien) sowie Württembergische (Versicherungen). Mitte Mai wurden die Kennzahlen für das erste Quartal 2017 vorgelegt, wonach der **Konzernüberschuss um rund elf Prozent auf 69,5 Millionen Euro gestiegen ist.** Für das Gesamtjahr 2017 rechnet die W&W-Gruppe weiterhin mit einem Konzernüberschuss in der Größenordnung des Vorjahrs, in dem rund 235 Millionen Euro erwirtschaftet wurden. (DFPA/JF) ♦

www.ww-ag.com

LHI Capital Management erhält KWG-Erlaubnis

Die **LHI Capital Management GmbH** hat im März 2017 die **Erlaubnis nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG)** von der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** erhalten. Die Vertriebsgesellschaft der **LHI-Gruppe** unterliegt damit dem im Bereich der Anlagevermittlung und Anlageberatung geltenden, höchsten Regulierungsstandard. LHI Capital Management hat am 1. Juni 2017 ihre Geschäfte auf Basis dieser Erlaubnis aufgenommen. Die Vertriebsgesellschaft beabsichtigt insbesondere **als Wertpapier ausgestaltete Schuldverschreibungen sowie Genussscheine für professionelle Investoren** zu strukturieren und anzubieten. Aufgrund

der gestiegenen regulatorischen Anforderungen institutioneller Investoren, beispielsweise durch die Einführung von Solvency II und die seit 2015 geltende neue Anlageverordnung für VAG-Investoren, **sieht LHI Capital Management in diesem Geschäftsfeld weitere Wachstumsmöglichkeiten.** Die bereits gute Marktpositionierung der LHI-Gruppe kann damit weiter ausgebaut werden. Daneben plant LHI Capital Management ihre Dienstleistungen künftig auch ausländischen Investoren, insbesondere in der DACH-Region - also in Deutschland, Österreich und der Schweiz -, anzubieten. (DFPA/JF) ♦

www.lhi.de

Rickmers beantragt Insolvenz

Die **Rickmers Holding AG** hat sich am 19. April 2017 unter anderem mit der **HSH Nordbank** auf ein Term Sheet zur Restrukturierung wesentlicher Finanzverbindlichkeiten der Rickmers-Gruppe verständigt. Das Term Sheet stand unter dem Gremienvorbehalt der HSH Nordbank und unter der Bedingung der Restrukturierung der Anleihe 2013/2018 der Rickmers Holding (Rickmers-Anleihe). Die HSH Nordbank teilte der Rickmers Holding jedoch **„sehr überraschend und ohne weitere Verhandlungsbereitschaft“** mit, **dass der Vorstand der HSH Nordbank die Kreditanträge der Rickmers-Gruppe abgelehnt und die Zustimmung zum Term Sheet vom 19. April 2017 nicht erteilt hat.** Damit kann das Term Sheet vom 19.

April 2017, auf dessen Basis zur zweiten Anleihegläubigerversammlung am 1. Juni 2017 eingeladen wurde, nicht mehr umgesetzt werden. Nach Einschätzung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Rickmers Holding ist damit die positive Fortführungsprognose der Rickmers Holding entfallen. Der Vorstand der Rickmers Holding hat ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung unter Fortsetzung des Geschäfts- und Schiffsbetriebs an beantragt. Der Aufsichtsrat hat den Restrukturierungsexperten **Dr. Christoph Morgen** zum Vorstandsmitglied und Chief Insolvency Officer bestellt. Rechtsanwalt **Dr. Jens-Sören Schröder** wurde vom Amtsgericht Hamburg zum vorläufigen Sachwalter bestellt. (DFPA/JF) ♦

www.rickmers.com

Dirk Hasselbring wurde zum 1. Juni 2017 zum Vorsitzenden der Geschäftsführung (CEO) der DIC Fund Balance GmbH, der operativen Fondsmangement-Gesellschaft des Immobilienunternehmens DIC Asset, bestellt. Hasselbring war zuvor Vorsitzender der Geschäftsführung der Hamburg Trust, welche er zum Anbieter institutioneller Immobilienfonds weiterentwickelte. ♦



Dirk Hasselbring



Henning Koch

Henning Koch wird zum 1. September 2017 Leiter des neu geschaffenen Bereichs Transactions bei der Fondsgesellschaft Commerz Real. In seiner Funktion als Global Head verantwortet und koordiniert er künftig alle internationalen Immobilien an- und -verkaufsaktivitäten. Koch war zuvor seit 2013 als Head of Acquisition & Sales Europe bei der Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft in Frankfurt am Main tätig. ♦

Wolfgang Strobel wird ab November 2017 als Mitglied der Geschäftsleitung bei der Privatbank Hauck & Aufhäuser tätig sein. Er wird dort die Aufgabenbereiche Finanzen, Risikomanagement, Marktfolge Kredit, Bankbetrieb & IT sowie Compliance verantworten. Strobel ist gegenwärtig Mitglied des Vorstands bei der Fidior Bank in München und leitet unter anderem die Vorstandsressorts Finanzen und Risikomanagement. ♦



Wolfgang Strobel

GASTBEITRAG

Autor Klaus Wolfermann, geschäftsführender Gesellschafter PI Pro-Investor GmbH & Co. KG



Foto: Unternehmens

Wohnimmobilien - Wann kaufen?

Wann ist der „richtige“ Zeitpunkt um in Wohnimmobilien zu investieren?
Welche Rolle spielt Market-Timing?

Wann ist der „richtige“ Zeitpunkt um in Wohnimmobilien zu investieren? Welche Rolle spielt Market-Timing? Diese Fragen können nur auf Basis einer festgelegten Strategie beantwortet werden. Will der Investor beispielsweise einen gerade fertiggestellten Neubau erwerben und lange halten, um laufende Erträge zu generieren (Buy and Hold), oder will er in eine leerstehende Immobilie an einem Problem-Standort investieren. Letzteres steht selten im Fokus der Anleger, bietet aber ein Maximum an Wertschöpfung, die auch schnell realisiert werden kann (Re-Development, Sanierung, opportunistische Investitionsstrategie).

Die praktische Erfahrung zeigt, je näher man sich an der klassischen Buy-and-Hold-Strategie bewegt, desto ausschlaggebender ist das allgemeine Preisniveau als Erfolgsfaktor. Ausgedrückt in Ertragswertmultiplikatoren kosten Neubauten (bei einem unterstellten Kaufpreis von 3.600 Euro pro Quadratmeter) im Wohnimmobiliensektor rund das 25-fache der Jahresnettokaltemiete und führen so, häufig bei Quadratmeter-Monatsmieten von zwölf Euro, zu rund vier Prozent jährlich Cashflow vor Bewirtschaftungskosten. Je nachgefragter die Lage ist, desto teurer wird der Kaufpreis und desto höher muss die Miete sein, um vier Prozent zu erreichen. Beim Verkauf muss man dann auf einen noch höheren Exitpreis spekulieren, um insgesamt auf auskömmliche Ergebnisse zu kommen.

Im anderen Extrem, der Strategie „Re-Development“, sind wegen der erforderlichen Expertise, den notwendigen Ressourcen, dem anfallenden Arbeitsaufwand für den Investor und der vermeintlich schlechteren Lage, verbunden mit der geringeren Nachfrage, auch im aktuellen Marktumfeld nachhaltig günstige Kaufpreise vorzufinden. Die fehlenden Mieteinnahmen, die auch in der unbestimmten Sanierungsphase ausbleiben, sowie eine gewisse Kostenunsicherheit, machen Rentabilitätsprognosen schwierig. Mietrenditen von acht bis zehn Prozent jährlich sind aber nach erfolgreichem Abschluss der Maßnahmen keine Ausnahme.

Unter Risiko-/Ertragsgesichtspunkten halten wir für unsere Investoren mit Ambitionen im Bestands-Wohnimmobiliensegment bereits seit Jahren den „goldenen Mittelweg“ für die attraktivste Lösung. Vermietete Wohnimmobilien in Mittel- und Oberzentren, die ein Wertschöpfungspotenzial von zehn bis 20 Prozent aus Leerstand und oder Managementpotenzial bieten, schaffen die Basis für sofort laufende Mietcashflows (häufig über sieben Prozent jährlich) und die Chance, durch Investition von Geld und Zeit, nachhaltig die laufenden Mietertragspotenziale zu verbreitern. Gelingt dann der Verkauf in einem günstigen Marktumfeld, zahlt sich die deutlich bessere Einkaufsbasis an B- oder C-Standorten mit Perspektiven doppelt aus. Solche Objekte gibt es in praktisch jeder Marktphase. Daher kommen wir zu der Erkenntnis, dass „der richtige Zeitpunkt“ dafür immer gegeben ist, wenn Strategie, Ressourcen und der notwendige Zugang zu geeigneten Immobilien stimmen.

PI Pro-Investor GmbH & Co. KG • Am Gewerbepark 4
90552 Röthenbach a.d. Pegnitz
Tel.: +49 (911) 91 99 60
www.pi-gruppe.de

Edelmetalle
„Geduld beim Gold-Investment dürfte sich lohnen“

Die **Solit Gruppe**, ein Anbieter von Edelmetall-Investments, empfiehlt Anlegern, ihr Portfolio frühzeitig durch Gold- und Silber-Investments abzusichern. **Denn vor dem Hintergrund der Ära des billigen Geldes stehe Geldwerten „das dicke Ende noch bevor“.** Jedem rationalen Investor dürfte bewusst sein, dass die Zentralbanken in den letzten Jahren das Problem der Überschuldung nicht gelöst haben. **Vielmehr hätten sie es vergrößert und lediglich Zeit erkaufte.** Kein Wunder also, dass Gold und Silber seit 2001 reüssieren. Die Preiskorrektur von 2011 bis 2015 sei für diejenigen Anleger kurzfristig schmerzhaft, die zum Höchstkurs im Jahre 2011 zugegriffen haben. **Allerdings dürfte sich die Geduld auch diesmal mehr als lohnen.** Für die immer wieder auftauchende Behauptung,

steigende Zinsen wären schädlich für die Preisentwicklung von Gold, findet Solit keine Bestätigung. Der Faktencheck ergibt folgendes Bild: *„Seit Dezember 2015 sind die Leitzinsen in den USA immerhin bereits drei Mal erhöht worden, wenn auch nur in homöopathischen Dosen von je 0,25 Prozent - ausgehend von der Nulllinie, wo die Zinsen seit Ende 2008 verbarren. Auf alle drei Zinsschritte - durchgeführt im Dezember 2015, Dezember 2016 sowie März 2017 - reagierte der Goldpreis ausgesprochen positiv. Zufall? Geben wir mal zurück zur letzten Zinserhöhungs-Phase im Euro-Land - diese datiert bereits zurück auf die Jahre 2005 bis 2008. Lang, lang ist es her. Auch dieser Zeitraum will so gar nicht zu dem Argument fallender Goldpreise im Umfeld steigender Zinsen passen.“* (DFPA/TH) ♦ www.solit-kapital.de

Aktienmarkt
J.P. Morgan sieht Chancen bei US-Aktien

Die gute Entwicklung von US-Aktien ist nach Überzeugung der Fondsgesellschaft J.P. Morgan Asset Management nicht auf einen „Trump-Effekt“ zurückzuführen, sondern vielmehr auf die positive Entwicklung der US-Unternehmensgewinne. Anleger sollten daher auch weiterhin eher auf Quartalszahlen anstatt auf Tweets aus dem Weißen Haus achten. Fallen die Ergebnisse der amerikanischen Unternehmen auch in Zukunft zufriedenstellend aus, so dürfte sich an den Bewertungen nur wenig ändern. *„US-Aktien befinden sich seit 2010 im Höhenflug und entwickeln sich besser als andere Märkte“*, sagt **Tilmann Galler**, Kapitalmarktstrategie bei J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt. *„Doch dieser Trend kommt nicht von ungefähr. Blickt man auf die Entwicklung der weltweiten Unternehmensgewinne, haben US-Unternehmen*

im selben Zeitraum ein starkes Wachstum gezeigt und Märkte, wie beispielsweise Europa, hinter sich gelassen.“

Eine Steuerreform in den USA könnte dem US-Aktienmarkt weitere Impulse geben. Dem US-Präsidenten Donald Trump stehen diesbezüglich einige Handlungsoptionen offen. So ist der Gesamtsteuersatz in den USA während der letzten zehn Jahre konstant geblieben, während andere Industrienationen ihre Wettbewerbsfähigkeit mittels Steuersenkungen gesteigert haben. Auch im Bereich des Bürokratieabbaus bestehen für die USA Potenziale. Wie Zahlen der Weltbank zeigen, ist es in vielen Ländern deutlich leichter, Unternehmen zu gründen als in den USA. Für Anleger birgt diese Situation immer noch Chancen, so J.P. Morgan. (DFPA/TH) ♦ www.jpmorganassetmanagement.de

Alternative Investments
CMS Deutschland-Umfrage: Private-Equity-Häuser denken an Gewinnmitnahmen

Den deutschen Private-Equity (PE)-Managern sind die hohen Kaufpreise für Unternehmen nicht geheuer. Die Konsequenz: **70 Prozent der Befragten in Deutschland tätigen Mittelstandsfonds sehen sich derzeit am M&A-Markt (Mergers & Acquisitions) eher als Verkäufer denn als Käufer.** Dies ist der höchste Wert seit Auflage des Private Equity Panels vor sieben Jahren, für das **CMS Deutschland** und das Magazin **„Finance“** dreimal jährlich rund 50 Private-Equity-Häuser anonym befragen. *„Nachdem sich die Bewertungen schon fast auf historischen Höchstständen bewegen, ist es*

verständlich, wenn PE-Häuser damit liebäugeln, Kasse zu machen. Wenn es wieder abwärtsgeht, möchte sich niemand nachher vorwerfen lassen, den richtigen Zeitpunkt versäumt zu haben“, sagt **Dr. Jacob Siebert**, Partner der Wirtschaftskanzlei CMS. **In den Augen der Private-Equity-Investoren wird der Markt teurer und teurer.** Sie bewerten die Kaufpreise auf einer Skala von eins (extrem teuer) bis zehn (extrem günstig) aktuell mit einem Wert von 2,87. Die Einschätzung der Unternehmensbewertungen erreicht damit einen neuen Tiefstand, seit 2010 ist der Wert stetig gesunken. *„Diese Entwicklung*

ist natürlich zweischneidig, denn dadurch verkleinert sich der Kreis der möglichen Käufer“, so Siebert. Grund dafür sei unter anderem die Konkurrenz auf der Finanzierungsseite: Banken versuchten dem Vormarsch von Private-Debt-Fonds durch schulnerfreundliche Kreditkonditionen entgegenzuwirken. Der Wettbewerb zeige sich für die Panelisten in günstigen Konditionen sowohl von Buy-out-Finanzierungen (7,65 Punkte; 10,0 = sehr gute Aussichten) als auch von Buy-out-Krediten (8,09 Punkte). *„Banken und Debt-Fonds steigern sich immer weiter gegenseitig hoch“*, warnt **Dr. Tobias Schneider**, Partner bei

CMS. *„Man kann sich schon die Frage stellen, ob die Finanzierungen auch in unruhigerem Fahrwasser tragfähig sein werden.“* Insgesamt werden die Private-Debt-Fonds von 85 Prozent der Befragten Private-Equity-Manager als Bereicherung angesehen. **Fast jeder zweite Panelist geht davon aus, dass der Marktanteil der alternativen Financier in den nächsten zwei Jahren weiter steigen wird.** Aktuell liegt ihr Marktanteil bei 20 bis 25 Prozent, er ist nach einem Zwischenhoch von über 30 Prozent im Jahr 2015 zuletzt gesunken. (DFPA/TH) ♦ www.cms.law.de


**Direktinvestment
in bereits vermietete
Wechselkoffer mit
Eigentumszertifikat**

- Monatliche Miete in Höhe von 11,60 % p. a.¹
- Kurze Mietlaufzeit von 5 Jahren
- Solvium-Härtefallschutz
- Sonderkündigungsrecht nach 36 Mietmonaten
- IRR-Rendite von 4,41%¹
- Reines Euro-Investment bereits ab 10.200 EUR

Jetzt Infos anfordern www.solvium-capital.de

Aktuelle Termine unter:

www.datemitsolvium.de

**Höhere
IRR-Rendite
durch Rabatt
möglich**

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie den im Zusammenhang mit dieser Vermögensanlage abzuschließenden Vertrag enthält. Der Verkaufsprospekt und der mit der Emittentin abzuschließende Vertrag sind Grundlage für den Erwerb dieser Vermögensanlage. Der Anleger kann den veröffentlichten Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt auf der Internetseite der Anbieter in Solvium Capital GmbH, www.solvium-capital.de, abrufen oder kostenlos bei der Solvium Capital GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

¹bezogen auf den Gesamtkaufpreis, das heißt ohne Berücksichtigung eines Agios

Fintechs im Bankengeschäft: Gegner oder Helfer?



In Deutschland haben 103 von insgesamt 544 Fintechs das Firmenkundengeschäft der Banken als Zielgruppe. Knapp zwei Drittel der B2B-Fintechs (Business-to-Business, also eine Geschäftsbeziehung zwischen mindestens zwei Unternehmen) konzentrieren sich auf Finanzierungen, etwa ein Drittel auf den Zahlungsverkehr. Zu diesem Ergebnis kommt die Fintech-Studie „Gegner, Helfer, Partner. Fintechs und das Firmenkundengeschäft der Banken“, die die **Anwaltssozietät CMS** zusammen mit **Deloitte, ING Wholesale Banking und Finance-Research** aufgelegt haben. **In der Studie wird zum ersten Mal das deutsche B2B-Fintech-Segment analysiert; damit nehme die Studie einen Benchmark-Charakter ein.** Berlin sei nicht nur die Hauptstadt der Startups, sondern auch der Fintechs. Die Anzahl der ansässigen B2B-Fintechs sei in Berlin deutlich höher als in den beiden nächstplatzierten Städten – München und Frankfurt. Der Anteil der B2B-Fintechs mit jeweils knapp zwei Dritteln ist laut Studie an den beiden größten deutschen Finanzplätzen Frankfurt und München jedoch noch höher als in Berlin (knapp die Hälfte). Fintechs mit Fokus auf B2B und B2C sind in Deutschland etwa gleich verteilt. Mit 52 Prozent ist das B2B-Segment sogar etwas stärker vertreten – dort werden allerdings auch die Fintechs berücksichtigt, die Banken in ihrem Privatkundengeschäft unterstützen (B2B2C). *„Egal in welchem Segment sich ein Fintech befindet: Zentraler Faktor für den Erfolg ist, die zunehmende Regulierung im Blick zu behalten. Der Trend im Finanzdienstleistungssektor ist nicht weniger, sondern mehr Regulierung“*, sagt **Andrea München**, Rechtsanwältin bei CMS in Deutschland. **Die interessantesten Themenfelder im Firmenkundengeschäft von Banken seien Payments und Alternative Finance. Dort liege der B2B-Anteil deutlich über 50 Prozent.** Über ein Viertel der 284 deutschen B2B-Fintechs bietet Finanzierungsleistungen

an. Fast ein Fünftel der B2B-Fintechs konzentriert sich auf die Immobilienwirtschaft. Weitere Schwerpunkte sind Accounting-Lösungen und Zahlungsverkehr. Aus Sicht der Banken lassen sich die B2B-Fintechs in drei Kategorien unterteilen: Herausforderer, Freunde und Neutrale. Fast drei Viertel aller B2B-Fintechs mit Relevanz für das Firmenkundengeschäft forderten mit ihrem Geschäftsmodell die Banken heraus. *„Banken müssen ihre internen Strukturen in Richtung einer agilen Organisation verändern“*, sagt **Swen Möllmann**, Head of Digital Strategy & Innovation bei der ING-DiBa. *„Wir müssen dennoch nicht alles selbst machen. Mithilfe von Kooperationen mit Fintechs können wir unseren Kunden innovative Services anbieten, gemeinsam ein hohes Innovationstempo vorlegen und künftig die Chancen von Standardisierung und Effizienzsteigerung nutzen.“* Nur 13 Firmenkunden-Fintechs (von 103) sind laut Studie aufgrund der Ausrichtung ihres Geschäftsmodells als Freunde der Banken einzustufen. Nur vier davon sind Helfer, die Banken in ihren Prozessen unterstützen oder White-Label-Lösungen anbieten. (DFPA/MB) ♦ www.cms.law.de

Deutsche Anleger konservativ, aber zufrieden



Die Mehrheit der deutschen Anleger (55 Prozent) bereut Investitionsentscheidungen nicht - auch wenn die eher konservativ ausfallen. Das ist eine der Kernaussagen der diesjährigen „Global Investor Survey“ des internationalen Vermögensverwalters **Legg Mason**. Für die jährlich durchgeführte Umfrage wurden insgesamt 15.300 Anleger in 17 Ländern befragt, darunter 900 deutsche Investoren. Mit dieser Zufriedenheit heben sich die Investoren hierzulande deutlich von den weltweit befragten Anlegern ab, denn in keinem anderen Land sind die Ergebnisse so deutlich. Global bereuen lediglich 32 Prozent der Befragten keine ihrer Anlageentscheidungen. Der Rest ärgert sich beispielsweise über ein falsches Markt-timing (17 Prozent), verpasste Chancen am Aktienmarkt (16 Prozent) oder eine zu geringe Diversifikation (zwölf Prozent). Es gibt aber noch einen weiteren Aspekt, bei dem sich die befragten Anleger in Deutschland stark abheben: ihre Risikobereitschaft. *„Weltweit, das zeigt unsere aktuelle Studie, scheinen Anleger langsam zu verstehen, dass in Zeiten mit einem risikolosen Zins von Null die logische Konsequenz für Anleger auf Renditesuche darin bestehen muss, den nächsten Schritt auf der Risikoleiter jenseits der sicheren Häfen zu nehmen“*, kommentiert **Klaus Dahmann**, Niederlassungsleiter und Country Head Deutschland & Österreich bei Legg Mason, die Ergebnisse der „Global Investor Survey“. Im Jahr 2017 sind 37 Prozent der weltweit befragten Anleger bereit, höhere Risiken einzugehen, acht Prozent davon wollen deutlich höhere Risiken auf sich nehmen. In Deutsch-

land sieht das Bild anders aus. Dort sind 15 Prozent der Anleger bereit, das Risiko im Portfolio zu erhöhen, und nur zwei Prozent davon würden deutlich höhere Risiken eingehen. *„Interessant ist, dass die befragten Investoren in Deutschland trotz ihrer konservativen Herangehensweise am zufriedensten mit ihrer Geldanlage sind. Das zeigt, dass man sich hierzulande sehr bewusst für diese vorsichtige Haltung entscheidet“*, glaubt der Deutschland-Chef von Legg Mason. Und das bestätigt auch die Studie: **78 Prozent der deutschen Anleger beschreiben sich als konservative oder etwas konservative Investoren. Die im weltweiten Vergleich sehr hohe Risikoaversion der Deutschen scheint tiefer in der Gesellschaft verwurzelt. Denn an der globalen Finanzkrise und ihren Auswirkungen kann es nicht liegen, wie 46 Prozent der Befragten Investoren in Deutschland bestätigen. Sie sagen, die Auswirkungen der Finanzkrise würden ihre Spar- und Investitionsentscheidungen in keiner Weise mehr beeinflussen.** Nur in Schweden ist der Anteil mit 56 Prozent noch höher. (DFPA/JF) ♦ www.leggmason.de

Nachhaltige Kapitalanlage gewinnt weiter an Bedeutung



Die Einstellung institutioneller Anleger in Deutschland gegenüber nachhaltigen Investments hat sich in diesem Jahr weiter positiv entwickelt. Der von **Union Investment** in Zusammenarbeit mit Professor **Henry Schäfer** von der **Universität Stuttgart** erstellte Stimmungsindeks zur nachhaltigen Kapitalanlage stieg im Vorjahresvergleich um 1,9 auf 19,4 Punkte. **Der Anteil der Großanleger, die nachhaltige Strategien in der Kapitalanlage nutzen, erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um vier Prozentpunkte auf 64 Prozent. Der Stimmungsindeks basiert auf den Daten einer jährlich von Union Investment durchgeführten Befragung institutioneller Investoren zu verschiedenen Aspekten der nachhaltigen Kapitalanlage.** Die Skala des Index reicht von minus 100 bis plus 100. In diesem Jahr nahmen 204 Großanleger wie Versicherungen, Pensionskassen, Banken, Unternehmen und Stiftungen mit einem verwalteten Gesamtvermögen von fast fünf Billionen Euro an der Befragung teil. Lag der Stimmungswert im Jahr 2013 noch bei plus 5,4 Punkten, so erhöhte sich dieser in den vergangenen Jahren beständig auf aktuell fast plus 20 Punkte. **Alexander Schindler**, im Vorstand von Union Investment zuständig für institutionelle Kunden, sieht darin ein klares Signal: *„Nachhaltige Investments sind längst kein Feigenblatt mehr, sondern gehören für viele Großanleger zum Alltag.“* Diese Einschätzung spiegelt auch der Anteil von 64 Prozent der Investoren wider, die nachhaltige Strategien in der Kapitalanlage nutzen. Vor fünf Jahren lag dieser Wert noch

bei 48 Prozent. In den Anfangsjahren der nachhaltigen Kapitalanlage wurden vor allem ethische, soziale und ökologische Aspekte als relevant erachtet, danach rückte zunehmend die ökonomische Dimension in den Blick. **War diese im Jahr 2013 noch für 42 Prozent der Befragten wichtig, so stehen ökonomische Aspekte in der aktuellen Befragung für 64 Prozent der Investoren im Vordergrund. Ein weiterer signifikanter Wandel ist mit Blick auf die Asset Allocation nachhaltiger Anlagen zu beobachten. Mittlerweile wird diese nicht mehr von der Anlageklasse Renten dominiert.** Lag der Rentenanteil im Jahr 2013 noch bei 45 Prozent, so beträgt er in der aktuellen Befragung 30 Prozent. Deutlich zulegen konnten demgegenüber Aktien, deren Anteil vor fünf Jahren nur bei 14 Prozent lag und inzwischen auf 30 Prozent angewachsen ist. Renten und Aktien bilden damit die bevorzugten Asset-Klassen für nachhaltige Strategien, gefolgt von Immobilien mit 22 Prozent und Infrastruktur mit acht Prozent. *„Der Blick ins Gesamtportfolio zeigt bei deutschen Investoren aber immer noch ein erhebliches Potenzial für Nachhaltigkeit, denn sie haben erst 37 Prozent ihrer Assets nachhaltig angelegt“*, unterstreicht Schäfer. Sich verändernde regulatorische Anforderungen sind der jüngsten Befragung von Union Investment zufolge der mit Abstand wichtigste Impuls für institutionelle Investoren, sich stärker mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen. 52 Prozent der Befragten äußerten sich in diesem Sinne. 2013 lag der Anteil noch bei 32 Prozent. (DFPA/JF) ♦ www.union-investment.de

Fortschreitende Akzeptanz von Crowdfunding



Das Informationsportal **Crowdfunding.de** hat eine Untersuchung zur gesellschaftlichen Akzeptanz dieser Finanzierungsform veröffentlicht. **Das „Crowdfunding Barometer 2017“ zeigt, dass sich Crowdfunding fortschreitend etabliert. Seit 2015, als die Umfrage erstmalig durchgeführt wurde, haben sich die untersuchten Werte „Bekanntheit“, „Verständnis“ und „Beteiligung“ deutlich gesteigert.** Bei den 18- bis 29-jährigen trifft das Thema Crowdfunding auf überdurchschnittliche Akzeptanz: Über 86 Prozent der Befragten in dieser Altersgruppe haben von Crowdfunding gehört, 21 Prozent haben sich schon finanziell an einem Projekt beteiligt. Insgesamt haben sich bisher rund zwölf Prozent der Befragten finanziell bei einem Crowdfunding-Projekt engagiert. **Um weitere Potenziale in Deutschland zu erschließen, benötigt es nach Ansicht von Crowdfunding.de verstärkte Öffentlichkeitsarbeit, Aufklärung und konsequente Transparenz.** Für die Umfrage wurden 1.000 für Deutschland repräsentative Internetnutzer ab 18 Jahren befragt. (DFPA/MB) ♦ www.crowdfunding.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 Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Dietmar Fischer, Reinhard Kühn, Dr. Gunter Reiff
Chefv. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Anastasia Subow
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow
Layout/Design: helledesign, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 03. Juli 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

Immobilien

Real Estate Asset Management: Dienstleister im Wandel

Für Immobilienanleger kommt es nach dem Einstieg immer mehr darauf an, mit ihren Objekten zu arbeiten. Eine Aufgabe, die häufig von externen Asset Managern übernommen wird. Eine Umfrage von Ernst & Young zeigt: Die Anforderungen an die Dienstleister steigen. Viele setzen auf mehr und auch auf neue Eigenleistungen, um dem gerecht zu werden.

Näher am Neu- und Umbau

Insgesamt haben 35 Asset Manager an unserer Umfrage teilgenommen: Demnach werden zunehmend Leistungen in Eigenregie erbracht, die bislang nicht zwangsläufig zum Standardrepertoire gehören. Das gilt vor allem für strategische Aufgaben einschließlich des An- und Verkaufs von Portfolios, Objekten oder Projekten beziehungsweise Forward Deals – also Investments in noch nicht fertiggestellte Immobilien. Entsprechend sind auch die Projektentwicklung sowie das Baumanagement attraktive Ergänzungsfelder, die Schnittstellen liegen auf der Hand: Es geht darum, die Risiken von Forward Deals zu managen. Der Asset Manager ist demnach näher am Bau und an der Baustelle als früher. Dafür spricht auch, dass das Refurbishment als Aufgabe wichtiger wird. Finanzierung, Compliance und Rechnungswesen sind weitere Felder, die zunehmend in Eigenleistung erbracht werden.

Nicht mehr nur strategisch

Außerdem möchte über die Hälfte der Befragten künftig Property und Facility Management inhouse darstellen. Spätestens hier deutet sich



Dietmar Fischer
Partner Ernst & Young Real Estate
GmbH, Eschborn
dietmar.fischer@de.ey.com

ein Paradigmenwechsel an: Asset Manager sehen sich künftig auch auf solchen Ebenen in der Eigenverantwortung, die weniger strategischen Charakter haben. Der Trend geht folglich in Richtung Full-Service. Dazu gehört auch, dass das bisherige Spektrum weiter bespielt wird - von der Budgetierung über das Controlling bis zum Reporting.

Leistungsausweitung durch M&A
Die Ausweitung der Leistung wird nicht allein durch organisches Wachstum möglich sein. Zumal rund 65 Prozent der Befragten in der Gewinnung qualifizierter Mitarbeitern eine große Hürde sehen. Der War for Talents ist in der deutschen Wirtschaft längst angekommen, und der demografische Wandel macht sich auch im immobilienbezogenen Asset Management bemerkbar. Der Zukauf von Unternehmen inklusive Mitarbeitern ist hier nach unserer Beobachtung zwar nicht immer der favorisierte Weg – aber gerade für größeres Wachstum mehr oder weniger al-

ternativlos. Folgerichtig rechnen rund 80 Prozent der Befragten mit einer fortschreitenden Konsolidierung der Dienstleister. Der Trend hatte sich schon in unserer Vorjahresstudie mehr als nur angekündigt: Jeder dritte befragte Asset Manager hatte von Mitte 2015 bis Mitte 2016 mindestens ein konkretes Übernahmeangebot erhalten.

Vernetzung nur im Ansatz

Ziel der Übernahmen dürften in den meisten Fällen entweder andere Asset Manager oder sonstige klassische Dienstleister entlang der immobilienbezogenen Wertschöpfungskette sein. PropTechs, also technologieaffine Unternehmen mit Immobilienbezug, sind der Umfrage zufolge bei M&A gegenwärtig eher zweite Wahl: Für 40 Prozent der Asset Manager steht das Sondieren des PropTech-Marktes im Vordergrund, und weitere 40 Prozent möchten sich grundsätzlich nicht an Start-ups beteiligen. Auch das Netzwerken beispielsweise mit Forschungseinrichtungen aus dem digitalen Bereich scheint kein Favorit der Asset Manager zu sein. Nur knapp 20 Prozent der befragten Unternehmen sind bereits solche Kooperationen eingegangen oder planen dies.

Mögliches Umsetzungsdilemma

Dabei sind nahezu alle befragten Asset Manager überzeugt, dass die Digitalisierung großen Einfluss auf das jeweilige Geschäftsmodell haben wird. Mehr als 40 Prozent der befragten Unternehmen arbeiten zumindest in ausgewählten Bereichen bereits an dem Thema. Kein einziger der Befragten plant, in den kommenden drei Jahren das Budget für

die jeweiligen Digitalisierungsmaßnahmen zu kürzen. Im Gegenteil – rund 70 Prozent der Unternehmen wollen ihr Digitalisierungsbudget für die kommenden drei Jahre erhöhen. Aber: Gleichzeitig werden die oft unklaren Verantwortlichkeiten und ein mangelnder Fokus des Top-Managements kritisiert. Es gibt folglich kein Erkenntnis-, sondern ein Umsetzungsdilemma. Eine übergreifende digitale Strategie wird der Umfrage zufolge nur in jedem fünften Unternehmen verfolgt.

Schwerpunkt Mieter- und Objektdaten

Die bisherigen Schwerpunkte liegen in der digitalen Datenverwaltung und im Reporting. Auch das Objektmanagement steht im Fokus. Mit der Prozessdokumentation, aber auch mit den Feldern Transaktionen und Personalmanagement sind zudem neue Bereiche hinzugekommen, in denen die Prozesse zukünftig noch stärker digital optimiert werden sollen. Insgesamt gilt aber: Die mit Abstand höchste Dringlichkeit und gleichzeitig größte Auswirkung auf ihr Geschäftsmodell sehen die Asset Manager weiterhin in der Mieter- und Objektdatenverwaltung. ♦

Das ist EY:

EY (Ernst & Young) ist ein weltweites Netzwerk rechtlich selbstständiger und unabhängiger Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung sowie Managementberatung. In Deutschland beschäftigt EY rund 9.400 Mitarbeiter an 21 Standorten. Im Immobilienbereich begleitet EY jede Phase des Immobilienkreislaufs (Kaufen, Bewahren, Optimieren, Verkaufen).
www.ey.com

HEH
Hamburger EmissionsHaus

Flugzeugfonds 20
HEH Malaga

- Sachwertinvestition in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000
- Marktumfeld für Regionalflugzeuge seit 40 Jahren wachstumsstark
- Der Leasingnehmer – IBERIA regional/Air Nostrum – eine der größten Regionalairlines Europas
- Vollständige Darlehenstilgung innerhalb des 10-jährigen Erstleasingvertrages geplant
- Schneller Kapitalrückfluss in Euro: 7,5 % p. a. – Gesamtauszahlung 192 % inkl. Veräußerungserlös (Prognose vor Steuern)
- Alle 19 HEH Flugzeugfonds überzeugen mit attraktiven Auszahlungen und einer schnellen Darlehensrückführung

WICHTIGE HINWEISE:

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemittelung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die eine erhöhte Volatilität aufweist und die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann.

Sie allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 19. Mai 2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei der KVG Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Große Elbstraße 14, 22767 Hamburg, Tel.: +49 (0) 40 300 846 240 angefordert oder unter www.hh-asset.de abgerufen werden.

HEH Hamburger EmissionsHaus

www.heh-fonds.de · Telefon: 040/300 846 - 0