

### NEWS DIGEST

**Top Stories – Seiten 1 und 2**  
**Ein Jahresrückblick von Herausgeber Dr. Dieter E. Jansen.**

**Regulierung**  
Rechtsanwalt **Peter Mattil** sieht die Sprachenregelung in der **EU-Prospektverordnung** kritisch.

**Sachwertinvestments**  
Neuer CEO bei der **Dr. Peters Group**: Salamon folgt auf Gehling.

**Produkte – Seite 3**  
**Sachwertinvestments**  
Weiterer Publikums-AIF der **Deutsche Fondsvermögen** ist gestartet.

**HEP** bringt Solar-AIF an den Start.

**Investmentfonds**  
**Hansainvest** legt Multi-Asset-Fonds für **Absolute Asset Management** auf.

**Catana Capital** lanciert „Data Intelligence Fund“.

**Unternehmen – Seiten 4 und 5**  
**5 x 5 KVG-Portrait**  
**derigo GmbH & Co. KG**

**HEH-Flybe-Fonds** behalten Ausschüttungen vorläufig ein.

**Joachim Herz Stiftung** wird Mitgesellschafter von **Intreal**.

**Lloyd Fonds** erwirbt Hamburger Vermögensverwaltung.

**Karriere**  
Neue Aufgaben für **Marcel Renné**, **Torsten Uhlig** und **Gareth Whiley**.

**Märkte – Seite 6**  
**Aktien- und Anleihenmarkt**  
Ausblick 2019: Märkte in spätzyklischem Umfeld, meint **Union Investment**.

**Immobilien Deutschland**  
Immobilien dienstleister **Colliers International** erwartet Ausnahmejahr 2018.

**Private Equity (PE)**  
**Fondsexperten:** „Private-Equity-Fonds liefern oft bessere Renditen als Aktien“.

**Aktienmarkt**  
Vermögensverwalter **GAM** sieht Europa-Werte vor Aufholjagd.

**Für Sie gelesen – Seite 7**  
**Bain & Company** und **HSBC**: Blockchain eröffnet globalem Handel Billionenchance.

Anleger erhoffen laut **Schroders** „Mindestertrag“ von 10,1 Prozent.

**From the Desk – Seite 8**  
Unser Autor **Dr. Oliver Zander**, Rechtsanwalt und Partner bei **Weitnauer Rechtsanwälte**, zu den Haftungsrisiken für Anlageberater und Anlagevermittler im Insolvenzfall **P&R Container**.

### \*\*\* TOP STORIES

**Was war das für ein Jahr... Frage – oder Ausrufezeichen – was wäre das richtige Satzzeichen für diese Aussage? Ich entschieße mich für ein, nein, besser zwei Ausrufezeichen!!**

## Was für ein Jahr!!

Die Platzierungsdaten der Emittenten waren gut wie nie, die Berater konnten zufriedener sein als in den Jahren zuvor. Es hätte noch viel besser kommen können, wenn vor allem auf den Immobilienmärkten mehr Angebote für Emissionen zur Verfügung gestanden hätten. Warum ich zwei Ausrufezeichen gesetzt habe, hat zwei Gründe:

Ich notiere mehr Kommunikation unter den Protagonisten. Es mehren sich Zeichen, dass ein Branchenfeeling dabei ist, sich einzustellen. Vertriebsvorstände zwingen zu mehr Transparenz bei der Vermögensanlage – Initiatoren, sogar KVG-Chefs sprechen mit diesen noch (gelegentlich) ungeliebten Anlageanbietern über sachliche Gleichschaltung der Informationsbereitstellung.

Der Informationsdurchbruch allerdings findet auf der Ebene der freien



Foto: Shutterstock

Vermittler statt. Das ist Grund für Ausrufezeichen zwei. Sie nehmen offenbar das Angebot (unter anderem durch die **PROBERATER-Initiative**) an, sich über die Regulierung zu informieren.

Unglaubliche **40.000 Mal** sind die **DFPA-Erklärvideos** zur Regulie-

rung angesehen worden, die die **PROBERATER-Initiative** durch **DFPA** produzieren ließ.

**In statu nascendi** ist noch die Sachwert-Initiative. Dieser Plan von 18 KVGen, langfristig den Ruf der Branche zu verbessern und über die

zweifelsfrei erheblich bessere Qualität der Beteiligungsangebote breiter zu informieren, wird intern intensiv vorangetrieben. Überlegungen, Gesprächskreise zu bilden, die die Klärung von Rechtsthemen zentralisiert, sind ebenfalls weit fortgeschritten.

Somit blicken wir alle – jeder aus seiner Perspektive – auf ein erfolgreiches Jahr zurück – und erwarten ein noch besseres. Meine Kollegen und ich waren für Sie mit großer Begeisterung tätig. Wir danken für Ihr Interesse an unserer Berichterstattung. Auch diese wird sich 2019 für Sie weiterentwickeln.

*Frohe Weihnachten und ein gesundes, erfolgreiches 2019 wünscht*

Dr. Dieter E. Jansen



## REICHWEITENZUWACHS

VERZEICHNET **120.000** ZUGRIFFE IN EINEM MONAT

### SO KÖNNEN SIE DFPA-NACHRICHTEN ERHALTEN

#### ► DIE TÄGLICHE LIEFERUNG

**DFPA-Nachrichten** können auch regelmäßig bezogen werden.

Jeder Interessent kann (kostenfrei) **DFPA-Nachrichten** per E-Mail zugestellt erhalten. Die Nachrichten können nach Frequenz und Rubriken ausgewählt werden.

Bestellen Sie den 24 h-Service (www.dfpa.info): Zu einer gewünschten Uhrzeit mailt **DFPA** Ihnen täglich die News der letzten 24 Stunden zu.

#### ► DIE DFPA-APP

**Kostenfrei** zu installieren.

Dort sind alle aktuellen **DFPA-Nachrichten** zu verfolgen.



## Regulierung

## EU-Prospektverordnung benachteiligt Anleger bei grenzüberschreitender Prospektverwendung

Unser Autor Peter Mattil, Rechtsanwalt und Gründer der Münchener Kanzlei Mattil – Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht, beleuchtet im Folgenden einen Aspekt der neuen EU-Prospektverordnung, der Anleger gegenüber Emittenten im Falle eines Rechtsstreits benachteiligt.

Zum Hintergrund: Am 20. Juli 2017 ist die Verordnung (EU) 2017/1129 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Juni 2017 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt zu veröffentlichen ist und zur Aufhebung der Richtlinie 2003/71/EG („EU-Prospektverordnung“) in Kraft getreten. Sie ist Teil des Aktionsplans der Europäischen Union zur Schaffung einer Kapitalmarktunion und gilt – mit wenigen Ausnahmen – erst ab dem 21. Juli 2019. Die EU-Prospektverordnung soll „dafür sorgen, dass Wertpapierprospekte einfacher und nutzerfreundlicher gestaltet werden, damit Anleger fundierte Anlageentscheidungen treffen können, und zugleich Unternehmen den Zugang zum Kapitalmarkt zu erleichtern“, so die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in ihrem Jahresbericht. Für den Fall grenzüberschreitender Prospektverwendung fordert Mattil, den Emittenten zur Übersetzung seines Prospektes in die Sprache des jeweiligen Ziellandes zu verpflichten:

Die EU-Prospektverordnung ersetzt die EU-Prospektrichtlinie 2003/71 und reguliert die Wertpapier-Prospektspflicht, den Inhalt von Prospekten, deren Sprachfassung, die Billigung, Schwellen für die Prospektfreiheit, den grenzüberschreitenden Vertrieb und anderes.

Schon in der EU-Prospektrichtlinie, dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG) und jetzt auch in der EU-Prospektverordnung verwunderte die Sprachenregelung bei grenzüberschreitender Prospektverwendung. Sowohl in der Richtlinie als auch in dem deutschen WpPG war geregelt, dass der Prospekt im Heimatland gebilligt und in jedem anderen EU-Staat ohne Übersetzung in die Sprache des Ziellandes verwendet werden kann, wenn der Prospekt in einer von der BaFin anerkannten Sprache oder in einer in „internationalen Finanzkreisen gebräuchlichen Sprache“ erstellt wurde (vergleiche Artikel 19 der EU-Prospektrichtlinie und § 19 WpPG). Der Emittent kann also den Prospekt zum Beispiel in Luxemburg oder Litauen billigen lassen und sodann in Deutschland verwenden, ohne diesen nochmals übersetzen zu müssen. Jeder, der schon einmal einen Zivilprozess geführt hat, weiß, dass er im Falle eines Rechtsstreites den gesamten Inhalt des Prospektes darstellen muss. Kein Anleger dürfte dazu bereit oder in der Lage sein, zigtausende Euro für die Übersetzung eines mehrere hundert Seiten dicken Prospektes zu



Foto: Unternehmen

**Peter Mattil**, Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht  
Mattil & Kollegen, München  
mattil@mattil.de

bezahlen. Der Emittent ist dazu nicht verpflichtet!

Selbst wenn ein Anleger diese finanzielle Belastung auf sich nimmt, wird der Erfahrung nach der Emittent die Richtigkeit der Übersetzung bestreiten. Eine absurde Regelung; der Emittent ist nicht für den Inhalt (in diesem Falle die sprachliche Fassung) seines Prospektes verantwortlich. Außerdem: Was ist die „in internationalen Finanzkreisen gebräuchliche“ Sprache?

Weder in der EU-Prospektrichtlinie, noch im WpPG, noch in der EU-Prospektverordnung ist die Rede von „Englisch“, wie man vielleicht meinen könnte. In Deutschland waren schon Wertpapierprospekte auf dem Markt, die überwiegend in Französisch verfasst waren. Offensichtlich war der Emittent aus Frankreich der Meinung, dass Französisch eine internationale Finanzsprache ist. Die Sprachenregelung steht im Widerspruch zu Aussagen der EU-Prospektrichtlinie und auch der EU-Prospektverordnung, die stets davon ausgehen, dass sich der Anleger bei der Entscheidung auf den Prospekt als Ganzes stützen sollte. Dies ist nicht möglich, wenn er in seiner Heimatsprache nur eine sieben-seitige Zusammenfassung erhält.

In dem seit Mitte November vorliegenden Referentenentwurf eines Gesetzes zur weiteren Ausführung der EU-Prospektverordnung und zur Änderung von Finanzmarktgesetzen wurde das Sprachproblem zwar aufgegriffen, aber nicht gelöst. In § 21 WpPG wird nur klargestellt, dass die anerkannten Sprachen im Sinne des Artikel 27 der Verordnung Deutsch und Englisch sind. Allerdings: Zwar wird es demzufolge keine französisch- oder spanischsprachigen Prospekte bei uns geben, zumindest aber englische, die noch immer der Anleger im Streitfall auf seine Kosten übersetzen lassen müsste. Eine Regulierung, mit der ein Verbraucher nicht leben kann. Es wäre so einfach und logisch, den Emittenten zur Übersetzung seines Prospektes zu verpflichten. ♦

## Kanzlei Mattil:

Die Kanzlei Mattil & Kollegen - Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht mit Sitz in München ist seit mehr als 20 Jahren im Bank- und Kapitalmarktrecht tätig. Sie gehört zu den führenden Anlegerschutzkanzleien Deutschlands.  
[www.mattil.de](http://www.mattil.de)

## Sachwertinvestments

## Neuer CEO bei der Dr. Peters Group: Salomon folgt auf Gehling

**Anselm Gehling**, Chief Executive Officer der **Dr. Peters Group**, verlässt am Jahresende 2018 das Unternehmen und gibt zeitgleich alle Geschäftsführungspositionen innerhalb der Unternehmensgruppe ab. Gehling scheidet nach sieben Jahren als Geschäftsführer und CEO auf eigenen Wunsch aus, um sich in Zukunft einer neuen Herausforderung zu widmen. Zukünftig wird **Kristina Salomon** (31) als Sprecherin der Geschäftsführung zusammen mit den Geschäftsführern **Markus Koch** und **Dr. Albert Tillmann** die Gruppe leiten. Nach sechs Jahren rückt somit wieder ein Mitglied der Eigentümerfamilie an die Spitze des Unternehmens.

Der Jurist Gehling wechselte 2011 von der Rechtsanwaltsgesellschaft Luther als COO zu Dr. Peters und übernahm 2012 die Unternehmensführung als CEO. Er steuerte die



Foto: EXXECNEWS

Anselm Gehling

Unternehmensgruppe mit mehr als 20 Tochtergesellschaften durch die weltweite Schifffahrtskrise und initiierte die umfangreiche und komplexe Transformation des Investmenthauses zu einem vollregulierten Investmentmanager mit eigener Kapitalverwaltungsgesellschaft. (DFPA/JF) ♦

[www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de)



SUNRISE CAPITAL

## Bitcoin Farming Investment für professionelle Investoren

- Geschlossener Spezial-AIF gemäß KAGB
- Finanzierung des Ausbaus einer bereits profitablen Bitcoin Mining Farm in Schweden
- Mindestbeteiligungssumme: 250.000 EUR
- 100% Eigenkapital
- Laufzeit 4 Jahre

Sunrise Capital GmbH • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München  
Tel. +49 (0) 89 2154 7099-0 • E-Mail: [info@sr-capital.de](mailto:info@sr-capital.de)

[www.bitcoin-farming-invest.de](http://www.bitcoin-farming-invest.de)

Die in dieser Werbeanzeige dargestellten Informationen sind nicht vollständig und stellen kein Angebot oder Aufforderung zur Zeichnung des Fonds dar.

## Catana Capital lanciert „Data Intelligence Fund“

Der Frankfurter Asset Manager **Catana Capital** startet mit dem „Data Intelligence Fund“ einen Fonds, der vollständig auf Big Data und künstliche Intelligenz (KI) setzt. „Ziel des Fonds ist die Erzielung einer positiven Rendite, die im langjährigen Durchschnitt die Rendite des DAX übertrifft. Gleichzeitig wird angestrebt, keine negativen Jahresrenditen zu realisieren“, sagt **Bastian Lechner**, Geschäftsführer von Catana Capital. Als Basis für jede Anlageentscheidung werden in sieben Ländern und in drei Sprachen Internetdaten zu Wertpapieren und Finanzmärkten automatisiert gesammelt, gefiltert, gewichtet und analysiert. **Pro Tag werden so in Echtzeit knapp zwei Millionen kapitalmarktbezogene Nachrichten ausgewertet.** Mit Hilfe eines Algorithmus werden Kauf- und Verkaufsempfehlungen für europäische Large-Cap-Aktien und Index-Futures erzeugt.

Mit dieser Big-Data-Analyse werden in Echtzeit mehr als 45.000 Titel beobachtet. „Die Schlüsselfrage bei uns lautet: Wer sagt was zu welcher Aktie? Im ersten Schritt werden monatlich über fünf Terrabyte an Informationen gesammelt. [...] Im zweiten Schritt analysiert der Algorithmus dann die Daten“, so Lechner. **Das System gibt jedem Titel auf Basis der gesammelten Daten ein vorläufiges positives oder negatives Signal.** Bevor daraus eine Handelsentscheidung entsteht, analysiert es, wie sich die Aktie in der Vergangenheit nach einem positiven oder negativen Signal entwickelt hat. Stuft die KI die Erfolgswahrscheinlichkeit auf Basis der aktuellen Nachrichtenlage als besonders hoch ein, generiert sie ein Handelssignal. Die getroffenen Entscheidungen und ihre Ergebnisse fließen in zukünftige Anlageempfehlungen mit ein – das System lernt damit automatisiert dazu. (DFPA/JF) ♦ [www.catanacapital.de](http://www.catanacapital.de)

## DFV startet weiteren Publikums-AIF

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat die Vertriebsgenehmigung für den geschlossenen Publikums-AIF „DFV Hotel Oberursel“ der Hamburger Investmentgesellschaft **Deutsche Fondsvmögen (DFV)** erteilt, einer Tochter der **Immac Group**. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft fungiert die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung**

mit der ein unkündbarer Pachtvertrag bis Dezember 2037 zuzüglich zweier Verlängerungsoptionen seitens der Mieterin um jeweils fünf Jahre geschlossen wurde. Die Pächterin hat sich zur Durchführung umfangreicher Modernisierungs- und Renovierungsmaßnahmen verpflichtet, die von der Fondsgesellschaft bezuschusst werden und bis Ende 2020 abgeschlossen sein



Fondsobjekt „The Rilano Frankfurt Oberursel“

(Hanseatische), als Verwahrstelle die **Dehmel Rechtsanwalts-gesellschaft**. Der „DFV Hotel Oberursel“ investiert in das Business- und Tagungshotel „The Rilano Frankfurt Oberursel“ mit einer Nutzfläche von 11.148 Quadratmetern. Das 1999 errichtete Vier-Sterne-Hotel in Oberursel bei Frankfurt am Main verfügt über 220 Gästezimmer, zwölf Tagungsräume für bis zu 720 Personen und 176 PKW-Stellplätze. Betrieben wird das Hotel von der **Rilano Group** (München),

sollen. **Das Gesamtinvestitionsvolumen des „DFV Hotel Oberursel“ beträgt rund 27,154 Millionen Euro** bei einem Kommanditkapital von rund 13,48 Millionen Euro. Die Mindestbeteiligung beträgt 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Die prognostizierte monatliche Ausschüttung beläuft sich auf fünf Prozent per annum bei einer voraussichtlichen Fondslaufzeit bis zum Jahr 2033. (DFPA/JF/JPW) ♦ [www.dfv-invest.com](http://www.dfv-invest.com), [www.diehanseatische.com](http://www.diehanseatische.com)

## Hansainvest legt Fonds für Absolute Asset Management auf

Der Frankfurter Fondsadvisor **Absolute Asset Management** hat in Kooperation mit der Hamburger Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** den „Absolute Fund-Absolute Multi Asset“ auf den Markt gebracht. Das Anlageziel des Multi-Asset-Fonds ist die Erwirtschaftung einer positiven und vom vorherrschenden Konjunktur- und Zinszyklus unabhängigen Performance.

**Der Fonds folgt in seiner Strategie neuesten, wissenschaftlich und ökonomisch fundierten Forschungsergebnissen.** Er diversifiziert über verschiedene, speziell für diesen Fonds entwickelte Derivatstra-

tegien und kann gleichermaßen von steigenden wie von fallenden Preisen der zugrunde liegenden Basiswerte profitieren (Absolute Return). Eine systematische und intelligente Kombination klassischer und innovativer alternativer Risikoprämien steht im Fokus. **Der Investmentprozess zur Bestimmung der Asset-Allokation ist quantitativ fundiert.** Die Umsetzung erfolgt dynamisch auf täglicher Basis. Dabei werden im Wesentlichen liquide derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise börsengehandelte Index-Futures und -Optionen eingesetzt. (DFPA/JPW) ♦ [www.absolute-am.com](http://www.absolute-am.com), [www.hansainvest.com](http://www.hansainvest.com)

## HEP bringt Solar-AIF an den Start

Die **HEP Kapitalverwaltung** hat den Vertrieb des alternativen Investmentfonds „HEP – Solar Portfolio 1“ gestartet. Der Publikums-AIF investiert weltweit in Photovoltaikprojekte an ertragreichen Standorten. Der Investmentfokus liegt auf den USA, Kanada, Japan, Australien, Europa und Taiwan. „In diesen Zielländern ist das Umfeld für die Einspeisung von Strom aus Photovoltaikanlagen optimal – ein politisch stabiles Umfeld und gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen“, so **Thorsten Eitle**, CEO der HEP. Neben diesen Rahmenbedingungen achtet HEP auch auf eine positive Due Diligence, auf die Vorlage aller Genehmigungen und Verträge, auf Ertragsgutachten der einzelnen

Standorte sowie auf langfristige Wartungs-, Service- und Versicherungsverträge.

Mit einem anvisierten Fondskapital in Höhe von 30 Millionen Euro soll der neue Solar-AIF die bisher volumenstärkste Beteiligung der HEP-Unternehmensgruppe werden. Die prognostizierte Gesamtausschüttung beträgt 213 Prozent (bezogen auf das Kommanditkapital). **Die geplante Zielrendite liegt bei über sechs Prozent per annum vor Steuern** (nach MIRR-Methode, bezogen auf das Kommanditkapital). Privatanleger können sich ab 20.000 Euro zuzüglich drei Prozent Agio an dem Eigenkapitalfonds beteiligen. (DFPA/JF) ♦ [www.hep.global](http://www.hep.global)

### HAUSMITTEILUNG: DNL

#### Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG informiert:

**Büromärkte in den USA zu teuer? Deshalb nicht mehr interessant? Nein, Büroimmobilien sind nach wie vor gute Investitionsmöglichkeiten. Aber: Know How ist gefragt. In dieser Ausgabe EXXECNEWS die dritte Folge meiner Erläuterungen. Heute zum Thema Einkaufszentren.**



Foto: Unternehmen

Kürzlich hat jemand gefragt: „Wieder ist in den USA ein großes Kaufhaus pleite gegangen, weil die Macht von Amazon hier zugeschlagen hat. In diesem Zusammenhang wird immer wieder betont, dass dadurch auch Investitionen in Malls und Shoppingcenter nicht nur kritisch sind, sondern zum Bankrott verurteilt sind. Inwieweit trifft dieses Risiko auf die Investition bei Ihnen zu?“

Meine Antwort: Viele große Einkaufszentren haben die letzten 15 Jahre verschlafen, sich dem modernen Markt anzupassen und werden dafür heute bestraft. Es ist auch korrekt, dass große Kaufhäuser, die draußen auf der Wiese liegen, heute nicht mehr gefragt sind [die Bestellung von Ware über das Internet ist einfacher und günstiger]. Malls werden aber auch nicht grundsätzlich verschwinden, sondern diejenigen werden verschwinden, die keine besondere Lage oder Produkte anbieten.

Ein gutes Beispiel hierfür ist unsere Lenox Mall in Atlanta, die jedes Wochenende von Donnerstag bis Sonntag stark frequentiert wird und hohe Flächenumsätze bietet. Der Grund hierfür ist die Tatsache, dass man nach Atlanta kommt, nicht nur um in der Lenox Mall zu shoppen und zu essen, sondern auch, um neue Produktangebote anzuschauen und auch, um selber gesehen zu werden. Ein Punkt dafür, dass dieses unsere Investitionen nicht tangiert, ist die Tatsache, dass wir nicht in Malls investieren, sondern, wenn überhaupt, in Neighborhood Shoppingcenter oder Outletcenter.

Es gibt aber auch eine andere, bemerkenswerte Tendenz: Die großen Internet-Anbieter suchen und mieten große Flächen, besonders gewünscht in Zentrumsnähe, um Auslieferungsfächen für die bestellten Artikel zu schaffen. Der Druck der Amazons dieser Welt, so schnell wie möglich – vielleicht sogar am gleichen Tag – zu liefern, schafft eine enorme Nachfrage nach diesen Flächen.



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •  
Tel.: 0211-52 28 71 10 • [www.dnl-invest.com](http://www.dnl-invest.com) •  
Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung: [w.kunz@dnl-invest.de](mailto:w.kunz@dnl-invest.de)



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die derigo GmbH & Co. KG erhielt am 3. Juni 2014 die KVG-Zulassung von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im August 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

## derigo GmbH & Co. KG

Sitz: München

Kapitalausstattung: 125.000 Euro

Handelsregister: HRA 100884

Eintragung ins Handelsregister: 27.06.2013

Geschäftsführer:

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf (Portfoliomanagement),

Dr. Werner Bauer (Portfoliomanagement),

Claudia Bader (Risikomanagement, Rechnungswesen, interne Revision),

Günter Renz (Finanzen und Controlling)



### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die derigo ist ein Gemeinschaftsunternehmen von BVT Holding GmbH & Co. KG und Dr. Werner Bauer, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Top Select Management GmbH.

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

**Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf**, Diplom-Betriebswirt Herr von Wiedebach-Nostitz ist seit 1996 in der BVT Unternehmensgruppe, seit 2002 als Geschäftsführer und COO in Verantwortung für die kaufmännische Steuerung und strategische Ausrichtung. Als Geschäftsführer der derigo Verwaltungs GmbH verantwortet er gemeinsam mit Dr. Bauer das Portfoliomanagement für die Assetklassen Immobilien sowie für die alternativen Anlagen in Öffentlich-Privaten Partnerschaften, Energie und Private Equity.

**Dr. Werner Bauer**, Diplom-Mathematiker

Dr. Bauer konzipiert und verwaltet seit 2005 als geschäftsführender Gesellschafter des Gemeinschaftsunternehmens Top Select Management GmbH die Top Select Fund Serie. Als Geschäftsführer der derigo Verwaltungs GmbH verantwortet er gemeinsam mit Herrn Tibor von Wiedebach-Nostitz das Portfoliomanagement und betreut den Bereich Dach- und Portfoliofonds. **Claudia Bader**, Betriebswirt/Steuerberater

Claudia Bader verantwortet seit Juli 2018 als Geschäftsführer und CRO der derigo Verwaltungs GmbH die Bereiche Risikomanagement, Rechnungswesen und interne Revision. Frau Bader ist seit 2010 bei der BVT-Unternehmensgruppe tätig und verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Rechnungswesen und Risikomanagement sowie der Implementierung von Prozessen. Sie war mehrere Jahre in der Wirtschaftsprüfung und beratend in den Bereichen interne Kontrollsysteme, Prozessoptimierung sowie interne Revision tätig.

**Günter Renz**, Diplomkaufmann Günter Renz verantwortet seit Juli 2018 als Geschäftsführer und CFO

der derigo Verwaltungs GmbH die Bereiche Finanzen und Controlling. Daneben ist er CFO bei der BVT Holding GmbH & Co. KG. Er ist seit 1998 in der BVT Unternehmensgruppe tätig und verfügt über mehr als 20 Jahre Führungserfahrung, insbesondere in den Bereichen Controlling, Risikomanagement und Rechnungswesen. Bevor er zur BVT Gruppe wechselte, war er im Finanzbereich sowie im Bereich Operations diverser Konzerne tätig.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie Ihre Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Der Beirat der derigo GmbH & Co. KG setzt sich zusammen aus **Harald von Scharfenberg** (Vorsitzender), **Alfred Kübler** und **Achim Lutterbeck**. Als geschäftsführender Gründungsgesellschafter der BVT Holding GmbH & Co. KG gestaltet **Harald von Scharfenberg** die strategische Ausrichtung der derigo auf Gesellschafterebene entscheidend mit. Er ist zugleich Beiratsvorsitzender der derigo GmbH & Co. KG.

**Alfred Kübler**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Geschäftsführer der SOFIS GmbH Steuerberatungsgesellschaft und der SFI Treuconsult GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München. Herr Kübler absolvierte ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Stuttgart und der Ludwigs-Maximilians-Universität in München.

**Achim Lutterbeck**, Volljurist, ist Geschäftsführer der TCF Team Corporate Finance Consult GmbH, München. Die TCF ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die Themen „Corporate Finance“ (unter anderem Finanzplanung, Kapitalzufuhr, Nachfolgeregelung, Business Development oder strategische Partnerschaften) und „Neues Europa“ (zum Beispiel Standort- oder Vertriebsstrategien) fokussiert.

### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen/geschlossen, OGAW/AIF, Assetklassen)? Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Im Fokus stehen derzeit geschlossene Spezial-AIF in den Assetklassen Immobilien, Energie und Private Equity sowie Publikums-AIF in den Assetklassen Immobilien und im Bereich Multi-Asset. Wir streben mittelfristig ein stetig wachsendes Platzierungsvolumen von deutlich über 120 Millionen Euro jährlich an.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/Fondsstrukturen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

Wir setzen auf bewährte Fondsstrategien in unseren Kernkompetenzfeldern. [...]

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungslösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Die derigo GmbH & CO KG bietet als zugelassene KVG ausschließlich Publikums- und Spezial-AIF gemäß KAGB an.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit Ihren Fonds- und Finanzierungslösungen bedienen? Bieten Sie beispielsweise auch interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Unser Angebot richtet sich sowohl an Privatanleger als auch semiprofessionelle und professionelle Anleger.

### III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise Revisionskompetenz von Schwes-

## Neuer Mitgesellschafter von Intreal

Die Service-KVG **Intreal** ist weiter auf Wachstumskurs und hat zukünftig zwei starke Gesellschafter. Die Hamburger **Joachim Herz Stiftung** beteiligt sich mit **49 Prozent** an **Intreal**, dem deutschen Marktführer im institutionellen Immobilienfondsgeschäft. **Mit der Aufnahme der Joachim Herz Stiftung** in den Gesellschafterkreis **stärkte die HIH-Gruppe die Kapitalbasis und die langfristige Neutralität und Unabhängigkeit von Intreal als Immobilien-Service-KVG**. Mehrheitsgesellschafter bleibt weiterhin die HIH-Tochtergesellschaft **Warburg-HIH Invest Real Estate**. **Ulrich Müller**, Finanzvorstand der Joachim Herz Stiftung: „Wir sind von dem nachhaltigen Geschäftsmodell der Intreal überzeugt und sehen darin auch in Zukunft wei-

teres Entwicklungspotenzial. Unser Stiftungskapital ist nach dem Willen des Stifters überwiegend unternehmerisch investiert, und wir sind in unserer Anlagestrategie langfristig ausgerichtet.“



Michael Schneider

Foto: Unternehmen

Die Stiftung fördert Bildung, Wissenschaft und Forschung in den Natur- und Wirtschaftswissenschaften sowie die Persönlichkeitsbildung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen. **Michael Schneider**, Geschäftsführer der Intreal, kommentiert: „Wir freuen uns, mit der Joachim Herz Stiftung einen neuen Mitgesellschafter gefunden zu haben, der unseren Wachstumskurs langfristig begleiten möchte. So können wir unsere unabhängige und interessenkonfliktfreie Geschäftspolitik für unsere Kunden unverändert fortsetzen.“ (DFPA/JF) ♦

www.intreal.de

## HEH-Flybe-Fonds: Veränderungen bei Leasingnehmer

Das Hamburger Emissionshaus **HEH** hat den Anlegern seiner Flybe-Flugzeugfonds mitgeteilt, dass die Flugzeuggesellschaft **Flybe** im Rahmen ihrer Bilanzpressekonferenz zum Halbjahresergebnis über eine unbefriedigende Geschäftsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr berichtet hat. An das britische Unternehmen haben dreizehn Flugzeugfondsgesellschaften von HEH ihre Regionalflugzeuge verleast. In dem Zwischenbericht von HEH an die Anleger der betroffenen Flugzeugfonds heißt es, dass **Flybe trotz der unbefriedigenden Geschäftsentwicklung die Leasingraten für alle Flugzeuge der HEH Flybe-Fonds unverändert punktlich in vereinbarter Höhe zahle**. Für das am 31. März 2019 endende laufende Geschäftsjahr erwartet die börsennotierte Flybe Group PLC aufgrund hoher Kerosinpreise, der Abwertung des Pfund Sterling und des harten Wettbewerbs in der Luftverkehrsbranche einen Verlust in der Größenordnung von zwölf Millionen

Pfund Sterling (rund 13,5 Millionen Euro). **Weiterhin wurde mitgeteilt, dass das Unternehmen insgesamt veräußert werden könnte** und dass bereits mit mehreren strategischen Interessenten gesprochen werde. Verschiedenen Medienberichten zufolge gelten die Fluggesellschaften **IAG** (International Consolidated Airlines Group) und **Virgin Atlantic** als Interessenten. Nach Rücksprache mit den Fondsbeiräten habe die Geschäftsführung entschieden, die in diesem Jahr noch **anstehende vierte Quartalsauszahlung in Höhe von 2,0 Prozent auszusetzen und die Auszahlungen wieder aufzunehmen, sobald eine Stabilisierung bei Flybe erfolgt ist** beziehungsweise für die Flugzeuge wieder eine gesicherte Beschäftigungssituation besteht. Damit stehe die Liquidität der Fondsgesellschaft für den Fall einer eventuell erforderlichen Positionierung zu einem anderen Leasingnehmer zur Verfügung. (DFPA/JPW) ♦

www.heh-fonds.de

KARRIERE

**tergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern? Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emissionshaus) hierzu herangezogen?**

Die derigo GmbH & Co. KG wurde als neue Gesellschaft gegründet und ist seit 1. Juli 2013 operativ tätig. Die Bereiche Compliance, Datenschutz, Anlegerbetreuung, Geldwäscheprävention und IT wurden ausgelagert, mit der Verwahrstellenfunktion wurde eine Depotbank beauftragt.

**(5) Welches Rendite-/Risikoprofil verfolgen Sie mit Ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten?**

Im Sinne des KAGB orientieren wir uns bei der Konzeption von AIF an der jeweiligen Investoren-Zielgruppe. Im Bereich der Spezial-AIF bedeutet das die Ausnutzung von Marktchancen, verbunden mit dem Anspruch, Risiken zu reduzieren. Dies betrifft vor allem die Assetklassen Immobilien-Projektentwicklungen, insbesondere in den USA. Im Bereich der Publikums-AIF stehen für uns konservative Strategien im Vordergrund. Ausdruck dieser Philosophie sind die speziell hierfür entwickelten, Risiko-diversifizierenden Multi-Asset-Fonds.

**IV. Vertrieb und Geschäftspartner**

**(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?**

Privatanleger, semiprofessionelle/professionelle Anleger wollen wir über ein breites Vertriebsnetz aus Banken, Vermögensverwaltern und IFAs mit § 34f-Zulassung erreichen, letztere aber auch über Direktansprachen.

**(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Ver-**

**wahrstelle“ entschieden?**

Verwahrstelle der von derigo verwalteten AIF ist die Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG.

**(5) Bieten Sie Ihre Leistungen auch – als Master-KVG – Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an?**

Unsere KVG-Erlaubnis deckt die Anlageklassen Immobilien, Energie und Öffentlich-Private Partnerschaften, Luftfahrzeuge, Private Equity sowie Multi-Asset-Fonds ab und bietet der derigo GmbH & Co. KG ein sehr breites Tätigkeitsfeld. derigo ist offen, diese Leistungen auch ausgewählten Kooperationspartnern als Service-KVG anzubieten.

**V. Transparenz und Haftung**

**(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperspektive und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?**

Wir informieren Anleger und Vertriebe mit regelmäßigen Rundschreiben und ausführlichen Geschäftsberichten. Die Bereitstellung erfolgt per Post und/oder über ein passwortgeschütztes Online-Portal. Aktuelle AIF werden mit entsprechender Zugangsbeschränkung online auf der derigo-Website vorgestellt. Informationen zur Performance enthalten der Performance-Bericht sowie der Verkaufsprospekt.

**(3) Werden Sie auch in Zukunft Leistungsbilanzen für die von Ihnen verwalteten Fonds erstellen? Als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft orientiert sich die derigo an dem Performancebericht-Standard des ZIA.**

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.  
Nicht wiedergegeben: II,4; II 3; III 2,3,4; IV 2,3; V 2,4,5  
Alle Frage/Antworten demnächst unter: [www.dfpa.info](http://www.dfpa.info).

**Lloyd Fonds erwirbt Hamburger Vermögensverwaltung**

Der Vermögensverwalter **Lloyd Fonds** hat im Zuge der weiteren Umsetzung seiner „Strategie 2019+“ den mehrheitlichen Erwerb der Lange Assets & Consulting GmbH beschlossen. Der Erwerb erfolgt im Wege einer gemischten Sacheinlage von 90 Prozent der Geschäftsanteile von Lange Assets & Consulting gegen Ausgabe neuer Aktien von Lloyd Fonds und Zahlung einer zusätzlichen Barkomponente. Die Kaufpreiszahlungen erfolgen über sieben Jahre. Die Höhe des Kaufpreises wird im oberen einstelligen Millionen-Euro-Bereich erwartet. Die Lange Assets & Consulting GmbH wurde Ende 2005 unter der Firmierung **AVG Vermögensverwaltungs-GmbH** gegründet und hat die Erlaubnis zum Erbringen von Finanzdienstleistungen gemäß § 32 Kreditwesengesetz (KWG). **Mittlerweile verwaltet die Hamburger Vermögensverwaltung rund 350 Millionen Euro.** Geschäftsführender Gesellschafter ist **Thomas Lange**. **Achim Plate**, Vorsitzender des Auf-

sichtsrats von Lloyd Fonds: „*Ich freue mich sehr, dass wir mit Thomas Lange und seinem Team einen erfahrenen Vermögensverwalter an unsere Seite holen konnten, der in der Branche einen erstklassigen Ruf genießt. Damit bieten wir zukünftig als Vermögensverwalter ein einzigartiges Leistungsangebot in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld: Lloyd-Fonds-Publikumsfonds mit aktivem Asset-Management, einem digitalen Portfolio-Management und eine individuelle, direkte Vermögensverwaltung für vermögende und institutionelle Kunden sowie Family Offices.*“ Lange: „*Dass wir uns verändern müssen, war mir spätestens mit der letzten MiFID-II-Novelle bewusst geworden. Dass wir eine Hamburger Lösung für unsere Zukunft und ein so starkes Team im Hintergrund gefunden haben, freut mich umso mehr.*“ Das Wachstum der Assets unter Management (AuM) soll der wesentliche Treiber der zukünftigen Ergebnisse von Lloyd Fonds sein. (DFPA/JF) ♦

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

**Marcel Renné** übernimmt zum Juli 2019 den Vorstandsvorsitz des Investmenthauses Feri. Er folgt auf Arnd Thorn. Renné ist seit Januar 2017 Mitglied des Vorstands und hatte bislang die Funktion des Chief Operating Officers inne. Zuvor war er seit 2001 in verschiedenen Management-Positionen für Feri tätig, unter anderem als Vorsitzender des Vorstands der Feri Trust (Luxembourg) S.A., die er seit 2007 mit aufgebaut und zum Erfolg geführt hat. ♦



Marcel Renné

Foto: Unternehmen



Foto: Unternehmen

Torsten Uhlig

**Torsten Uhlig** übernimmt zum 1. Juli 2019 das Vorstandressort Vertrieb und Marketing bei der Signal-Iduna-Gruppe. Uhlig folgt auf Michael Johnnigk. Uhlig ist seit 1991 in verschiedenen Aufgabenbereichen des Signal-Iduna-Vertriebes tätig. Er ist seit 2012 Mitglied des Vorstandes der PVAG Polizeiversicherungs-AG und der Adler Versicherung AG. ♦

**Gareth Whiley** übernimmt ab dem 1. April 2019 die Rolle des Managing Partners beim Private-Equity-Investor Silverfleet Capital. Whiley folgt auf Neil MacDougall. Whiley kam 1997 ins Unternehmen, wurde 2002 Partner und verantwortete eine Vielzahl an Investments in Europa. Zuletzt leitete er die Investmentaktivitäten in Großbritannien und Skandinavien sowie im Sektor Konsumgüter. ♦



Gareth Whiley

Foto: Unternehmen

GASTBEITRAG

**Antje Montag ist Vorstand der CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG.**

**Rendite auf Schienen: Investments im Eisenbahn-Sektor**



Foto: Unternehmen

Diversifikation ist für die Rendite-Risiko-Optimierung eines Portfolios unerlässlich. Deshalb stellt die CH2 AG im Interesse ihrer Kunden ihr Angebot breiter auf. Nachdem in den vergangenen Jahren schwerpunktmäßig Container und Wechselkoffer finanziert wurden, entwickelt die CH2 AG zurzeit Investitionsmöglichkeiten im Schienenverkehr. In diesem Markt eignen sich Güterwaggons besonders gut für Anleger.

Die CH2-Muttergesellschaft Aves One verwaltet aktuell rund 9.000 Güter- und Kesselwagen und ist damit einer der größten privaten Eigentümer in der europäischen Eisenbahn-Wirtschaft. Sie arbeitet nur mit erfahrenen und renommierten Assetmanagern zusammen. Das ist ein entscheidender Faktor für ein erfolgreiches Investment im Güterverkehr auf der Schiene.

Einer der Managementpartner ist die in der Schweiz ansässige Wascosa AG. Sie ist nach eigenen Angaben der viertgrößte Assetmanager für Eisenbahngüterwagen in Europa. Mit dem Manager ERR European Rail Rent arbeitet Aves One exklusiv zusammen. Die Gesellschaft ist aktuell der siebtgrößte Vermieter in Europa. Zu den Mietern beider Manager zählen unter anderem die Deutsche Bahn, die Österreichische Bundesbahn, BASF, BP und VTG. Bei der Vermietung konzentriert sich die Aves Gruppe auf die DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz), Frankreich und die Benelux-Länder.

In und auf den Güter- und Kesselwagen werden unterschiedlichste Rohstoffe und Produkte transportiert. Am häufigsten handelt es sich beim Ladegut um Container, land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse, Automobilprodukte, chemische- und Mineralerzeugnisse, Stahl- und Metallerzeugnisse sowie Kohle. Die größten Märkte in Europa sind gemessen am Volumen der transportierten Lasten Deutschland, Polen, Österreich und Frankreich. Die Nachfrage soll aktuellen Analysen zufolge bis 2030 jährlich um 1,8 Prozent steigen.

Allerdings ist das Durchschnittsalter der europäischen Güterwagen mit 24 Jahren relativ hoch. Deshalb besteht ein zwingender Ersatz- und Investitionsbedarf in Milliardenhöhe, den seit dem Beginn der Eisenbahn-Liberalisierung in den 1990er Jahren zunehmend private Eigentümer übernehmen. Denn die staatlichen beziehungsweise staatsnahen Bahngesellschaften müssen ihre Investitionen auf den Personenverkehr und auf die Infrastruktur konzentrieren.

Vor diesem Hintergrund heißt es in der „Branchenstudie Rail“ eines überregionalen privaten Kreditinstituts, die im Mai 2017 auf den Markt kam, dass die Branche im Niedrigzinsumfeld vergleichsweise stabile und attraktive Finanzierungs- und Anlagemöglichkeiten bietet. In den vergangenen beiden Jahren haben viele Investoren, so die Studie, den Bahnsektor bereits für sich entdeckt.

[www.ch2-ag.de](http://www.ch2-ag.de)

**Private Equity (PE)**
**„PE-Fonds liefern oft bessere Renditen als Aktien“**

Die zum Teil signifikant überdurchschnittlichen Renditen, die Private Equity (PE) im Vergleich zum Aktienmarkt liefert, sind auch unter Privatanlegern längst kein Geheimnis mehr. **Fondsexperten wie der Finanzdienstleister Quantum Leben schätzen, dass außerbörsliches Beteiligungskapital in den vergangenen 15 Jahren eine durchschnittliche Jahresrendite von 14,4 Prozent erbrachte.** Im selben Zeitraum erfuhr der MSCI-World-Index vergleichsweise eine jährliche Wertsteigerung von 8,8 Prozent. Der MSCI-World gilt als einer der weltweit wichtigsten Aktienindizes und bildet den Kursverlauf von über 1.600 Aktien aus 23 Industrieländern ab. **Weniger bekannt ist das verminderte Abwärtsrisiko der außerbörslichen Beteiligungen.** Eine jüngere Studie mehrerer US-Finanzinstitute zeigt laut Quantum Leben, dass zwei Fünftel der börsenhandelnden Dividendenpapiere einen Wertverlust von 70 Prozent und mehr gegenüber ihrem Spitzenwert erfahren. Hingegen erleben weniger als drei Prozent der Private-Equity-

Fonds ähnlich massive Verluste. **In dieser Hinsicht, so die Experten der Quantum Leben, haben PE-Beteiligungen gegenüber Aktien in der Vergangenheit ein mehr als 13-mal geringeres Abwärtsrisiko aufgewiesen, zeigen also regelmäßig mehr Krisenresistenz.** Ursprünglich war die Möglichkeit, sich mittels Private Equity an Unternehmen, die nicht an der Börse gelistet sind, zu beteiligen, professionellen Großinvestoren vorbehalten. Doch dank wachsender Nachfrage hat die renditeträchtige Anlageklasse ihr Nischendasein hinter sich gelassen. **Seit einigen Jahren sind außerbörsliche Beteiligungen ein wichtiger Bestandteil der Portfolios zahlreicher institutioneller Investoren und eben auch Privatanleger.** Und mittlerweile, so betonen die Liechtensteiner Finanzdienstleister, können auch deutsche Anleger mittels PE-Publikumsfonds im Rahmen einer breit gestreuten Investmentstrategie in diese chancenreiche alternative Anlageklasse investieren. (DFPA/TH) ◆

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

**Aktien- und Anleihenmarkt**
**Ausblick 2019: Märkte in spätzyklischem Umfeld**

Aktivität und Selektion sind die Schlüsselfaktoren zum Anlageerfolg 2019. Zu diesem Fazit kommt **Jens Wilhelm**, Vorstand bei Union Investment, mit Blick auf das kommende Jahr. Insgesamt rechnet Wilhelm mit einem unruhigen Umfeld. **„In relativ vielen Bereichen wie Konjunktur, Geld- oder Geopolitik haben sich die Rahmenbedingungen geändert. Diese Umbrüche werden die Kapitalmärkte auch 2019 prägen“**, sagt er. **Daher geht er von schwankungsstarken Börsen aus, sieht aber durchaus Investmentchancen.** Das Börsenjahr 2019 werde maßgeblich durch die spätzyklische Konjunkturphase geprägt. **„Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern sich. Wir erwarten zwar keine Rezession, aber es wird volatil an den Börsen“**, so Wilhelm. **Anlegern empfiehlt der Kapitalmarktstratege, sich darauf einzustellen.** Ein wesentlicher Treiber für die Börsen im Jahr 2019 werde nach Einschätzung Wilhelms die Frage nach der Tragfähigkeit des US-Konjunkturzyklus sein: **„Die Weltwirtschaft wächst zwar auch nächstes Jahr, aber wir befinden uns in einer späten Zyklusphase. In den USA, der Leitökonomie der Weltwirtschaft, erleben wir den zweitlängsten Aufschwung der letzten 70 Jahre.“** Damit werde eine wirtschaftliche Verlangsamung wahrscheinlicher, was sich auf die Stimmung an den Kapitalmärkten auswirken dürfte. **Die Notenbanken sieht Wilhelm vor schwierigen Herausforderungen.** Demnach möchte die US-Zentralbank ihren Kurs in einem fragiler gewordenen Wachstumsumfeld strafen. **„Es besteht die Gefahr, dass US-Konjunktur und Geldpolitik im Jahresverlauf auf einen Konfrontationskurs**

**einschwenken“**, warnt Wilhelm. Seiner Auffassung nach dürften die Kapitalmärkte im Jahresverlauf zunehmend diese Frage bewegen. **„Damit hält die Fed einen wichtigen Schlüssel für das Börsenjahr 2019 in der Hand“**, meint er. **„Wir rechnen in den USA mit vier Zinsschritten in den kommenden zwölf Monaten.“** **In Europa wird die Europäische Zentralbank (EZB) erst in der zweiten Jahreshälfte 2019 ihre Zinspolitik ändern.** **„Zuerst wird die EZB die Zinsen beim Einlagesatz ändern und den Negativzins in Richtung der Nullmarke verschieben“**, meint Wilhelm. Mit einer Anhebung der Leitzinsen rechnet er nicht vor Ende 2019. **Für sichere Rentenpapiere wie US-amerikanische Treasuries oder deutsche Bundesanleihen stehen die Vorzeichen auf weiter steigenden Renditen.** Konkret rechnet er für zehnjährige US-Staatsanleihen mit einer Rendite von 3,4 Prozent in der Spitze, bevor der Wert bis zum Jahresende 2019 wieder nachgeben dürfte. Bei laufzeitengleichen deutschen Titeln sollte die Rendite bis Ende 2019 auf 0,8 Prozent ansteigen. Das sind keine großen Sprünge, aber sie zeigen eine klare Tendenz. **Mit Blick auf die Aktienmärkte sieht Wilhelm weiter Potenzial**, schränkt aber ein: **„Kurssteigerungen an den Aktienmärkten müssen gewinnseitig unterfüttert sein.“** Die Voraussetzungen dafür sind allerdings gut, denn die Gewinnlage bleibt solide. **„Wir trauen den Unternehmen ein Gewinnwachstum von rund sechs Prozent zu“**, konkretisiert er. Raum für steigende Bewertungen sieht der Kapitalmarktstratege hingegen wie bereits im Vorjahr nicht mehr. (DFPA/TH) ◆

[www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

**Aktienmarkt**
**„Europa-Werte vor Aufholjagd“**

Europäische Aktien werden von vielen Anlegern missverstanden und haben mehr zu bieten, als auf den ersten Blick ersichtlich ist – so lautet eine aktuelle Einschätzung von **Niall Gallagher**, Investment Director bei GAM Investments. Seit der globalen Finanzkrise im Jahr 2008 haben sich europäische Aktien schwächer entwickelt als US-Titel.

**Während der US-Markt rund 50 Prozent über seinem Hoch des Jahres 2007 notiert, liegt Europa immer noch etwa 20 Prozent unter seinem letzten Höchststand.** Doch jetzt könnten europäische Aktien vor einer besseren Kursentwicklung stehen. **„Wir sind der Auffassung, dass sich die Eurozone nun endgültig auf dem Weg der Besserung befindet und - getragen von den Gewinnen - wahrscheinlich zu einer Aufholjagd gegenüber US-Aktien ansetzen wird. Das zugrunde liegende Gewinnwachstum in Europa liegt aktuell bei acht Prozent bis zehn Prozent pro Jahr, und wir erwarten, dass dies so bleiben wird“**, sagt Gallagher. Dass europäische Aktien ausschließlich von der

Entwicklung der Volkswirtschaften in Europa beeinflusst würden, hält der Experte für einen Irrglauben.

**„Tatsächlich werden fast 40 Prozent der Umsätze außerhalb Europas erwirtschaftet, nämlich in Schwellenländern. Europäische Aktien ermöglichen den Anlegern daher ein Engagement in einigen der dynamischsten und wachstumsstärksten Teilen der Weltwirtschaft, die nach unserer Einschätzung in den nächsten zehn Jahren als treibende Kraft für das Gewinnwachstum fungieren werden“**, so Gallagher.

**Die Kombination aus der Erholung in Europa, der überfälligen Aufholjagd gegenüber US-Aktien und dem langfristigen Wachstum in den Schwellenländern zeige, dass europäische Aktien sehr viel mehr zu bieten haben, als häufig angenommen werde.** **„Wir sind davon überzeugt, dass die langfristigen Aussichten für die Volkswirtschaften und Unternehmen in der Region gut sind und erwarten, dass die europäischen Märkte florieren werden“**, schließt Gallagher. (DFPA/TH) ◆

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



Niall Gallagher

Foto: Unternehmen

**Immobilien Deutschland**
**Immobilien dienstleister Colliers International erwartet Ausnahmejahr 2018**

Das global tätige Immobilienberatungsunternehmen Colliers International hat in seinem Jahresausblick „Was kommt 2019?“ die **Assetklassen Wohnen, Einzelhandel, Logistik, Vermietung und Investment** mit ihren jeweiligen Trends beleuchtet und zudem Prognosen für dieses und nächstes Jahr veröffentlicht. Für 2018 prognostizieren die Immobilienexperten ein Ausnahmejahr für den deutschen Markt mit einem gewerblichen Transaktionsvolumen von 60 Milliarden Euro. **„Wir gehen 2019 weiterhin von einem Wachstum aus, das allerdings etwas moderater ausfallen wird als dieses Jahr, so dass wir ein Transaktionsvolumen von 58 Milliarden Euro erwarten“**, sagt CEO **Matthias Leube**. Was die Trends 2019 anbelangt, so rechnet **Felix von Saucken**, Head of Residential, mit keinen weiteren massiven Preisaufschlägen im Bereich Wohnen. Die Spitze im Eigennutzerebereich sei erreicht. Im Einzelhandel sind nach Einschätzung von **Michael Bräutigam**, Head of Retail, erhebliche Restrukturierungen und Anpassungsstrategien vor allem für Flächen in weniger attraktiven B&C-Standorten und gering frequentierten Shopping Centern zu erwarten. An schwachen Standorten müsse mit

Mietreduktionen gerechnet werden. Die Flächenknappheit bremse den Logistikmarkt aus bei gleichzeitig weiter steigender Nachfrage, meint

**Peter Kunz**, Head of Industrial & Logistics. Unternehmensimmobilien und Gewerbeparks würden als alternative Anlageklasse in den Fokus der Investoren geraten.

**Wolfgang Speer**, Head of Office & Occupier Services, geht davon aus, dass sich das dynamische Vermietungsgeschehen mit sinkenden Leerständen und steigenden Spitzenmieten aufgrund nur leicht anziehender Neubauvolumina fortsetzen wird. Mit einer ungebremsten Fortführung der Investmentdynamik mit Fokus auf die TOP-7-Städte rechnet **Christian Kadel**, Head of Capital Markets. Kadels Fazit: **„Produktmangel wirkt sich limitierend aus, Nachfrage bleibt konstant hoch, Prognose 2019: 58 Milliarden Euro Transaktionsvolumen, Renditekompression wird sich nicht weiter fortsetzen.“** Makroökonomisch gesehen bleibe der solide Wirtschaftsaufschwung intakt. Die deutsche Wirtschaft werde nach Meinung von **Susanne Kiese**, Head of Research, auch im kommenden Jahr mit 1,8 Prozent über Potenzial wachsen. (DFPA/TH) ◆

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



Matthias Leube

Foto: Unternehmen

## Blockchain eröffnet globalem Handel Billionenchance



Eine Ladung Sojabohnen auf dem Weg von Argentinien nach Malaysia hat im Mai 2018 eine neue Ära im Welthandel eingeläutet. Erstmals erfolgte die gesamte Abwicklung und Bezahlung auf einer Blockchain-Plattform. Der Zeitaufwand für die Ausstellung und Verarbeitung sämtlicher Dokumente verringerte sich so auf weniger als 24 Stunden – von bis dahin fünf bis zehn Tagen. Der Einsatz dieser Technologie könnte dem Welthandel, der zunehmend unter Druck gerät, neuen Schwung verleihen. Zu diesem Ergebnis kommen die internationale Managementberatung **Bain & Company** und das Finanzinstitut **HSBC** in der Studie „Rebooting a Digital Solution to Trade Finance“. **In konkreten Zahlen heißt das: Durch Blockchain könnte das globale Handelsvolumen bis 2026 um rund 1,1 Billionen US-Dollar steigen.** „Die konsequente Digitalisierung der Import- und Exportprozesse kann einen Wachstumsschub auslösen“, betont Bain-Partner **Dr. Dirk Vater**, der die Praxisgruppe Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz leitet. In einer Blockchain haben alle Beteiligten jederzeit Zugriff auf sämtliche Informationen – seien es Käufer, Verkäufer, Logistikunternehmen, Behörden oder Banken. **Das verkürzt Abwicklungs- und Entscheidungszeiten, senkt die Risiken und erhöht die Transparenz. Auch die Transaktionskosten – und damit die Finanzierung – lassen sich so optimieren.** Die Distributed-Ledger-Technologie dürfte zu einer Renaissance der Akkreditive führen. Der Marktanteil der dokumentenbasierten Abwicklung von Handelsfinanzierungen ist vor allem aufgrund des manuellen Aufwands seit den 1970er-Jahren von 50 Prozent auf zuletzt 15 Prozent gesunken. Bei einem Akkreditiv verpflichtet sich eine Bank, nach Weisung ihres Kunden bei Vorlage bestimmter Dokumente dessen Lieferanten zu bezahlen. Dies minimiere das Risiko von Zahlungsausfällen für Exporteure. „In der Blockchain erkaufen sich Exporteure diese Sicherheit nicht länger mit vergleichsweise hohen Kosten und einer Flut von Papierdokumenten“, erklärt Bain-Partner und Finanzierungsexperte **Dr. Christian Graf**. „Das erleichtert

es vor allem kleinen und mittleren Unternehmen, sich stärker am Welthandel zu beteiligen.“ Den Banken eröffnet sich eine attraktive Ertragsquelle. Bis 2026 könnten die weltweiten Erträge in der dokumentenbasierten Handelsfinanzierung durch den Blockchain-Einsatz um rund zwei Milliarden US-Dollar steigen – und zwar zusätzlich zu den acht Milliarden US-Dollar, die ohne diese Technologie realisierbar sind. „Mit Blockchain-Lösungen können Banken die digitale Revolution im Welthandel entscheidend vorantreiben und gleichzeitig finanziell profitieren“, so Graf. **Um diese Potenziale zu nutzen, müssten sich Banken und andere Marktteilnehmer laut Studie von ihren digitalen Insellösungen verabschieden. Es sei absehbar, dass sich für verschiedene Branchen eigenständige Netzwerke bilden werden. Sogenannte Superconnectors werden den netzwerkübergreifenden Informationsaustausch gewährleisten.** Das können sowohl Banken sein als auch staatliche Institutionen oder andere von allen Beteiligten als vertrauenswürdig eingestufte Organisationen. Bain-Partner Vater stellt fest: „Die Blockchain bietet Banken die einmalige Chance, verlorenes Terrain zurückzugewinnen und eine Schlüsselrolle im globalen Handel einzunehmen.“ (DFPA/JF) ♦

[www.bain.de](http://www.bain.de)  
[www.hsbc.de](http://www.hsbc.de)

## Anleger erhoffen „Mindestertrag“ von 10,1 Prozent



Laut der „Global Investor Study (GIS) 2018“ des Vermögensverwalters **Schroders**, bei der mehr als 22.000 Anleger in 30 Ländern weltweit befragt wurden, hoffen Investoren, mit ihren Anlagen im Durchschnitt einen Mindestertrag von 10,1 Prozent zu erzielen. Diese Zahl, die Erträge aus Dividenden- und Zinsinkünften auf Anlagen umfasst, liegt damit über den vor zwei Jahren angegebenen 9,1 Prozent. Sie liegt auch höher als die Erträge, die ein typisches Portfolio bietet. **Auf regionaler Ebene war der durchschnittliche angestrebte Ertrag von Anlegern in Nord- und Südamerika mit 11,5 Prozent am höchsten, gefolgt von Asien mit 10,9 Prozent und Europa mit 9,0 Prozent.** Anlageerträge können helfen,

den Lebensstil, ob im Arbeitsleben oder im Ruhestand, zu finanzieren. Unrealistische Erwartungen können indes derartige Pläne durchkreuzen. Die gewünschten Erträge erschienen optimistisch, denn das aktuell von globalen Aktien gebotene Ertragsniveau beträgt laut MSCI World Index 2,4 Prozent. **Rupert Rucker**, Head of Income bei Schroders, erläutert: „Die Kluft zwischen Ertrags Erwartungen und den heutzutage tatsächlich möglichen Erträgen ist groß, und gelinde gesagt besorgniserregend. Anleger hegen große Hoffnungen für ihre Ersparnisse. Sie planen für die Zukunft und hoffen, dass ihre Anlagen wachsen werden, damit sie diese Pläne umsetzen können. Wenn jedoch ihre Ertragsschätzungen zu hoch angesetzt sind, können sich diese Ambitionen schnell in Luft auflösen.“ **Im Rahmen der Befragung gaben die Anleger Aufschluss über die von ihnen gehaltenen Anlagen. Das durchschnittliche Portfolio ist zu 33,2 Prozent an den Aktienmärkten, zu 18,4 Prozent in Anleihen, zu 12,0 Prozent in Immobilien und zu 11,1 Prozent in alternativen Anlagen wie Rohstoffen investiert.** Darüber hinaus hält der typische Anleger über ein Viertel seines Portfolios (25,3 Prozent) in Barmitteln. Ein großer Barbestand könnte den Ertrag, der sich durch ein Portfolio erzielen lässt, reduzieren, denn derzeit sind die Zinsen extrem niedrig. Andererseits

seien liquide Mittel weniger riskant als andere Anlagen wie Aktien. **Der durchschnittliche US-Anleger ist zu 35 Prozent in Aktien, 20 Prozent in Anleihen, 20 Prozent in Barmitteln, zwölf Prozent in Immobilienfonds und zwölf Prozent in alternativen Anlagen investiert.** Analysen der Experten von Schroders für ertragsorientierte Anlagen ergaben, dass ein solches Portfolio heutzutage 2,9 Prozent an Erträgen erzielen würde. Dies deutet auf eine immense Kluft zwischen Ertrags Erwartungen und aktuell verfügbaren Renditen hin. **Die Erwartungen fielen je nach Altersgruppe unterschiedlich aus. Die Erwartungen der Mitglieder der Generation X (37 bis 50 Jahre) entsprachen dem globalen Durchschnitt von 10,2 Prozent. Die Millennials waren mit Ertrags Erwartungen von 11,3 Prozent am ehrgeizigsten. Die Befragten ab 71 Jahren würden sich mit 7,2 Prozent zufrieden geben.** Die Ertrags Erwartungen sind in Ländern, in denen die Lebenshaltungskosten (Inflation) höher sind, darunter Brasilien (4,2 Prozent Inflation) und Südafrika (5,1 Prozent Inflation), am höchsten. Eine höhere Inflation ziehe in der Regel höhere Zinsen nach sich und damit auch höhere Renditen auf Ersparnisse und Anlagen, wobei das allerdings nicht immer der Fall sei. (DFPA/MB) ♦

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

## GASTBEITRAG

**Thorsten Eitle, Gründer und CEO von hep, dem Spezialisten für Konzeption, Finanzierung, Service und Projektmanagement von Photovoltaikanlagen**



Foto: Unternehmen

## HEP-Solarfonds – ein echtes Impact Investment

Immer mehr Anleger legen darauf Wert, nicht nur eine finanzielle Rendite zu erwirtschaften, sondern mit ihrer Investition auch Gutes für Umwelt und Gesellschaft zu tun. Klimaschutz und Energiewende sind eine der zentralen Aufgaben unserer Zeit. Es müssen immense Mittel in den Ausbau Erneuerbarer Energien investiert werden – weltweit. Dieser enorme Kapitalbedarf muss zum Großteil durch private und durch institutionelle Investoren gedeckt werden – dessen sind sich immer mehr Anleger bewusst. Es fehlen vor allem aber entsprechende Angebote und Möglichkeiten, direkt in den Ausbau Erneuerbarer Energien zu investieren.

**hep** bietet Anlegern die Möglichkeit, Rendite zu erwirtschaften und gleichzeitig Gutes zu tun – und das in den attraktivsten Photovoltaik-Märkten weltweit. Genau genommen öffnet **hep** eine Tür, die ansonsten nur wenigen Großinvestoren vorbehalten ist. Mit ihrem neuen Publikums-AIF „HEP-Solar Portfolio I“ bietet **hep** Anlegern ein internationales Photovoltaikinvestment mit dem Fokus auf den USA, Japan, Europa und Kanada. Dank langfristiger Planungssicherheit und Ertragsstabilität, sowie der geringen Korrelation zu anderen Assetklassen, ist ein Investment in Photovoltaik ideal zur Portfolio-Optimierung. Die Zielrendite beträgt 6 % jährlich (IRR). Der „USP“ der **hep** liegt in den umfassenden Kernkompetenzen – von der Projektentwicklung über den Bau bis zum laufenden Betrieb eines Solarkraftwerks kommt alles aus einer Hand. Darüber hinaus wird nur in Ländern mit wirtschaftlicher, rechtlicher und politischer Stabilität investiert.

Bereits seit 2008 setzt **hep** gemäß ihrer Unternehmensphilosophie „there is no planet b“ erfolgreich Solarprojekte für private und institutionelle Investoren um. Mehr als 40 Solarprojekte mit einem Investitionsvolumen von rund 450 Millionen Euro wurden bereits realisiert. Alle bisher aufgelegten **hep-Solarfonds** erzielen überzeugende Ergebnisse und liegen durchweg im beziehungsweise über Plan – auch für 2018 wurden wieder zwischen 7,0 % und 9,0 % ausgeschüttet. Interessant sind auch Investments in HEP-Projektentwicklungsfonds. Im Jahr 2018 schüttete der „Projektentwicklungsfonds V“ 52 % an seine Anleger aus – nach 77 % im Jahr 2017 – somit hat auch dieser Fonds die Renditehürde von 10 % jährlich (IRR) überschritten, so wie alle vier Vorgängerfonds in diesem Segment. Aktuell befindet sich der Spezial-AIF „HEP-Projektentwicklung VI“ im Vertrieb. Dieser Fonds ist allerdings bereits „in den letzten Zügen“ und wird zum 31. Dezember 2018 geschlossen. Im Jahr 2019 wird es zeitnah ein Nachfolgeprodukt geben.

## IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:  
EXXECNEWS Verlags GmbH  
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)  
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Peter Mattil, Dr. Oliver Zander  
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)  
Anzeigen: Ines Fengler

E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
Grafik & Reizeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf  
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 14. Januar 2019

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018

## P&amp;R Container

## Haftungsrisiken für Anlageberater und Anlagevermittler

**Nach der Insolvenz der P&R Container Gesellschaften und dem geschätzten Verlust von mehr als 1,5 Milliarden Euro Anlegergelder stellt sich die Frage, wie der Schaden unter den Beteiligten verteilt wird. Da bei P&R und den agierenden Personen nichts oder nur wenig zu holen ist und eine D&O-Versicherung der Geschäftsführer nicht besteht, erweitert sich der haftungsrechtliche Blick auf all die anderen Akteure im Umfeld von P&R.**

Zunächst fällt der Blick der Anlegerschutzanwälte auf die Vertriebe der P&R-Vermögensanlagen. Damit stehen Banken, Sparkassen und freie Vertriebe im Feuer. Auch wenn ein Großteil der Vermögensanlagen direkt von den P&R-Gesellschaften an Anleger vertrieben wurde, bleibt eine immer noch gewaltige Summe übrig, die von diesen Vertrieben vermittelt wurde. Auf den ersten Blick erscheint eine mögliche Haftung der Vertriebe nicht ganz unwahrscheinlich zu sein. Vor der Einführung der Prospektpflicht für Container gab P&R als Verkaufsunterlage lediglich einen drei- bis sechsseitigen Flyer heraus. Diese Unterlage wurde den Interessenten quasi als Prospekt und einzige Informationsquelle an die Hand gegeben. Es ist durchaus möglich, dass die Gerichte diese Unterlage als Prospekt ansehen und daran die bürgerlich-rechtliche Prospekthaftung knüpfen. Allein der geringe Umfang der Unterlage lässt vermuten, dass dort nicht alle relevanten Informationen enthalten und auch nicht alle relevanten Risiken der Anlage in der gebotenen Breite und Tiefe abgehandelt sind. Diese Unterlage dürfte daher kaum „vollständig“



Foto: Unternehmen

Dr. Oliver Zander, Rechtsanwalt  
Partner bei Weitnauer Rechtsanwälte,  
München  
oliver.zander@weitnauer.net

im prospekthaftungsrechtlichen Sinn sein. Überdies warb P&R damit, dass der Anleger Eigentümer eines Containers würde und damit sein Investment abgesichert sei. Dass dies in aller Regel nicht der Fall war, wissen wir jetzt. Die Aussage, dass der Anleger Eigentümer eines Containers würde, war daher in dieser Allgemeinheit falsch.

Auf den ersten Blick liegt damit in den meisten Fällen ein Prospektfehler vor. Eine nur auf der Grundlage des Flyers erfolgte Anlageberatung dürfte daher oftmals unrichtig gewesen sein. Die Anwendbarkeit der Regeln der bürgerlich-rechtlichen Prospekthaftung und der Haftung aus fehlerhafter Anlageberatung scheinen eröffnet. Die zentrale Frage ist nun: trifft den konkreten Vertrieb ein Verschulden?

Man kann davon ausgehen, dass P&R die Vertriebe vorsätzlich getäuscht hat und dass die Vertriebe keine Kenntnis von den wahren Verhältnissen hatten oder hätten haben können. Für eine Haftung eines Vertriebs stellt sich damit die Frage, was der konkrete

Vertrieb hätte tun müssen, um die P&R-Vermögensanlagen zu prüfen. Die Rechtsprechung unterscheidet bei der Festlegung des konkreten Pflichtenkreises zwischen den Anlagevermittlern und den Anlageberatern:

**Haftung der Anlagevermittler**

Der Anlagevermittler ist zu einer eingeschränkten Plausibilitätsprüfung der Kapitalanlage verpflichtet. Er hat anhand des Verkaufsprospekts insbesondere die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Anlagekonzepts zu prüfen. Zu eigenen Nachforschungen ist der Anlagevermittler nur dann verpflichtet, wenn konkrete Anhaltspunkte dafür bestehen, dass die Tragfähigkeit des wirtschaftlichen Konzepts zweifelhaft ist oder wenn sich Zweifel an der Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben im Prospekt ergeben. Nachdem P&R die Anleger und die Vertriebe offenbar vorsätzlich getäuscht hat und die P&R-Vermögensanlagen zuvor über Jahrzehnte beanstandungsfrei liefen, könnte es Vertrieben bei Vorliegen der entsprechenden Dokumentation durchaus gelingen nachzuweisen, dass sie ihre Prüfungspflichten erfüllt haben und ihnen die Aufdeckung des P&R-Schneeballsystems unmöglich war.

**Haftung der Anlageberater**

Der Anlageberater ist zu einer vollen Plausibilitätsprüfung verpflichtet. Er muss die aktuelle Wirtschaftspresse im Hinblick auf das Anlageobjekt auswerten. Dem Anlageberater vorliegenden Informationen, die Zweifel an der Seriosität oder der Bonität des Anbieters aufkommen lassen, muss er nachgehen. Auch hier stellt sich für jeden Vertrieb die Frage, inwieweit dokumentiert werden kann, dass die empfohlene P&R-Anlage geprüft wurde und ob es für

den Vertrieb erkennbar war, dass es sich um eine Betrugsmasche handelte. Die ersten kritischen Presseberichte über P&R tauchten - soweit derzeit ersichtlich - erst im Jahre 2016 auf. Ab diesem Zeitpunkt dürfte eine Haftungsfreizeichnung für anlageberatende Vertriebe schwierig werden, für die Zeit davor mag dies allerdings gelingen.

**Was können Vertriebe jetzt tun?**

Jeder Vertrieb von P&R-Vermögensanlagen sollte sich auf etwaige Anlegerklagen dadurch vorbereiten, dass geprüft wird, welche Sorgfaltsmaßnahmen ergriffen wurden: Wer hat die Anlagen geprüft? Gab es externe oder interne Gutachten? Was genau wurde geprüft? Welche Informationen wurden von P&R angefordert? Welche zusätzlichen Informationen hat P&R dem Vertrieb gegeben? Dies sollte sorgfältig ermittelt und dokumentiert werden. Soweit ein Vertrieb von Anlegern in die Haftung genommen wird, sollte auch überlegt werden, wie man eine etwaige Haftung auf weitere Dritte verteilen kann.

**Fazit:** Auch wenn auf den ersten Blick eine mögliche Haftung der P&R-Vertriebe nicht ohne Weiteres von der Hand gewiesen werden kann, wird die Haftungsexposition im Einzelfall sehr unterschiedlich zu beurteilen sein. Je nach intern geübter Sorgfalt bei der Prüfung der Vermögensanlage und der genauen Dokumentation dieser Prüfung wird es den Vertrieben möglich sein, eine Haftung abzuwehren. ♦

**Weitnauer:**

Weitnauer Rechtsanwälte ist eine in den Bereichen Finance, Technology und Transactions tätige Anwaltskanzlei mit Sitz in München.  
[www.weitnauer.net](http://www.weitnauer.net)

## REICHWEITENZUWACHS

DEUTSCHE FINANZ PRESSE AGENTUR VERZEICHNET

# 120.000

ZUGRIFFE  
IN EINEM MONAT

IHR UNTERNEHMEN PROFITIERT 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.

DEUTSCHE FINANZ  
**DFPA**  
PRESSE AGENTUR