

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2

##### Sachwertinvestments

Gute Stimmung auf der 16. Jahresauftakttagung der **BIT Treuhand**.

##### EXXECNEWS-Umfrage

**Alternative Investmentfonds:** Zahlreiche neue Projekte vor dem Vertriebsstart.

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

**Hannover Leasing** und **Exporo** begeben Immobilienanleihe für Privatanleger.

**Wealthcap** bringt diversifizierten Publikumsfonds „Wealthcap Portfolio 4“ auf den Markt.

**ZBI** startet weiteren Wohnimmobilien-AIF.

##### Investmentfonds

**Falcon** lanciert marktneutralen Mischfonds.

**Hansinvest** legt Aktienfonds für Frankfurter Vermögensverwalter auf.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

**Hamburg Asset Management:** „Flybe-Fonds gut gerüstet für die Zukunft“.

Allfinanzvertrieb **Bonnfinanz** mit neuem Eigentümer.

**Commerz Real** steigt bei Crowdfunding-Plattform **Bergfürst** ein.

##### 5 x 5 Vermögensanlage

Deutsche Lichtmiete AG

##### Karriere

Neue Aufgaben für **Jörg Kotzenbauer**,

**Thomas Kuhlmann, Meno Stroemer.**

#### Märkte – Seite 6

##### Immobilien Deutschland

**NAI Apollo:** Transaktionsmarkt für Wohnportfolios startet positiv ins Jahr 2019.

##### Aktienmarkt

**Robeco:** „Bei riskanten Assets sollten Anleger vorsichtiger werden“.

##### Rohstoffe

**Stabilitas-Report:** Edelmetalle weiterhin in Wartestellung.

##### Aktien Schwellenländer

**Investment-Experte:** „Emerging Markets bergen Chancen“.

##### Anleihen Schwellenländer

**Marktkommentar:** „Bond-Investoren

sollten in die Ferne schweifen“, meint der Asset Manager **Swisscanto**.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Der Klimawandel zwingt Investoren zum Handeln, so analysiert die Beratungsgesellschaft **Mercer**.

Versicherungsbestände: Werden Abwicklungsplattformen zum neuen Trend, fragt das Beratungsunternehmen **Willis Towers Watson**.

**Catella:** Boutique- und Lifestylehotels im Aufwind.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Armin Sabeur**, Vorstand und Portfolio Manager bei **Optinova**, zur Rolle von Anleihen, Aktien und Rohstoffen in einem ausbalancierten Anlegerportfolio.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Sachwertinvestments

## Gute Stimmung auf der 16. Jahresauftakttagung der BIT Treuhand

Die Uhren tickten gnadenlos. Referenten und Diskutanten mussten wehrlos dem Taktstock von **Sascha Sommer**, dem BIT-Chef, gehorchen. **Sommer** hatte am 4. April zur 16. BIT Jahresauftaktveranstaltung nach Frankfurt/Main geladen. Das Sachwert-Investment-Handelshaus stellte aktuelle Anlageprojekte vor. Der Zeitplan ist höchst anspruchsvoll. In 9,5 Stunden von 8.30 Uhr bis 18.00 Uhr müssen Reden, Diskussionen, 14 Produktpräsentationen (die jeweils 15 bis 30 Minuten Zeit hatten), die Pausen und ein sensationeller 45-minütiger Vortrag von **Folker Hellmeyer**, Ex-Chefanalyst der Bremer Landesbank, erfolgt sein. Kaum Zeit zum Luftholen. Die 211 geladenen Teilnehmer, allesamt in angemessenem Outfit, hören selektiv zu – soll heißen, dass nach jedem Vortrag munter gewechselt wurde, allerdings fast laut- und reibungslos. Die Vortragenden waren sich meist bewusst, dass **Sascha Sommer** eine



Blick in den Veranstaltungssaal

höchst veritable Gästeschar zusammengebracht hatte. Die Vorträge waren entsprechend anspruchsvoll, gelegentlich wurde zu viel vorgelesen, manche Charts konnten in den hinteren Reihen nicht verfolgt werden. Zu viele Zahlen, zu klein geschrieben. Die Zuhörercrew war nicht zum ersten Mal bei einer BIT-Auftaktveranstaltung. Fast alle Anwesenden kannten sich. Die Referenten hatten große Mühe mit ihrer Zeit klarzukommen,

aber **Sascha Sommer** passte auf, er ließ Zeitüberschreitungen nicht zu. Tagesordnung und Zeitplanung standen über Allem. Zum Wohle der Teilnehmer. Effektivität bestimmte die Inhalte der Vorträge, jeder Referent wusste, dass er an diesem Tag eine gute Chance hatte, dass seine Botschaft bei den Richtigen ankam. Wenn auf dem Podium stringent und straff argumentiert wurde, dann lag

Interesse und Spannung über dem Raum. Manche Vortragenden müssen solches Auftreten allerdings noch üben. Am Ende des Tages blieben keine Fragen offen. Außer dieser vielleicht: sind solche Veranstaltungen in Internet-Zeiten noch sinnvoll? Meine Antwort: So, wie bei BIT organisiert – ja, sind sie. Allerdings hätte ich Anregungen.

Bei der BIT-Tagung ging es um Sachwert-Präsentationen, meist um AIF, aber auch um Vermögensanlagen. Die zuhörenden Berater suchten kurze, richtige und vollständige Beschreibungen der Offerten. Die Referenten hatten meist durchstrukturierte Vorträge vorbereitet, die gut die Basis einer Beratung darstellen könnten. Warum erhielten die Zuhörer keine Handouts, die sie beim Kunden einsetzen könnten? In einer Diskussionsrunde stellten kompetente Anwälte neue Inhalte der zu erwartenden Berater-Regulierung, die auf den Namen MiFID hört, vor. Wichtig dabei, die

Fortsetzung auf Seite 2

Für jeden Fonds  
die richtige Lösung.  
Wir denken wie Sie.

HAUCK & AUFHÄUSER  
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

**Gemeinsam Zeichen setzen.** Sie benötigen einen kompetenten Partner für die Umsetzung Ihres Fondsproduktes? Wir betreuen sämtliche REAL-ASSETS-Fondsprodukte in Deutschland und Luxemburg für KVG und Asset-Manager, Versorgungswerke, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen. Dabei verfolgen wir stets einen partnerschaftlichen Ansatz. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als spezialisierter Dienstleister.  
[www.hauck-aufhaeuser.com](http://www.hauck-aufhaeuser.com)

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

**Ludger Wibbeke**  
+49 69 2161 1625  
[ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.com](mailto:ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.com)

**Marc Kriegsmann**  
+352 451314 440  
[marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com](mailto:marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com)

**Mario Warny**  
+352 451314 450  
[mario.warny@hauck-aufhaeuser.com](mailto:mario.warny@hauck-aufhaeuser.com)

**Robert Guzialowski**  
+49 69 2161 1617  
[robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com](mailto:robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com)

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

zu erwartende Pflicht, Beratungsgespräche aufzuzeichnen (Taping). Warum stand diese Diskussion unter dem Eindruck, dass Taping etwas Ungutes sei: Ich finde Taping begrüßenswert, erlaubt doch die eigene Aufzeichnung

des Gesprächs mit dem Kunden die Nachkontrolle mit der Möglichkeit der Korrektur und des Trainings der Beratungsqualität. Grundsätzlich fehlte mir bei der BIT-Tagung die intensive Thematisierung der Regulierung,

die den Berater ereilt hat oder noch ereilen wird. Denn: Die Regulierung ist eine Chance, ebenso wie es eine Chance ist, an einem Tag eine Vielzahl von meist regulierten Produkten kennenzulernen. Hier erledigen viele

Vortragende die Arbeit des Beraters sich selbst schlau zu machen, solche kompetenten Vorträge verringern das Risiko der Falschinterpretation der Produktinhalte durch den Berater. (Dieter E. Jansen) ♦

## EXXECNEWS-Umfrage

## Alternative Investmentfonds: Zahlreiche neue Projekte vor Vertriebsstart

Mit der Platzierung ihrer alternativen Investmentfonds (AIF) sind die Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) überwiegend sehr zufrieden. Das zeigt die aktuelle Quartalsumfrage von EXXECNEWS. Zum 31. März stehen mehrere AIF kurz vor der Vollplatzierung. Vor dem Hintergrund der anhaltend hohen Nachfrage der Anleger befinden sich weitere Fonds in der Planung beziehungsweise kurz vor dem Vertriebsstart. Dabei konzentrieren sich die KVG auf Immobilienprojekte, darunter US-Immobilien und zwei Hotelfonds. Nachfolgend finden Sie die Antworten der zehn KVG, die sich an der EXXECNEWS-Umfrage beteiligt haben:



**Gordon Grundler**, Geschäftsführer **Alpha Ordinatium**: Der aktuelle Fonds „ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus“ hat inzwischen einen Platzierungsstand von gut 32 Millionen Euro erreicht. Das geplante Eigenkapitalvolumen wurde auf 45 Millionen Euro erhöht. Mit der aktuellen Entwicklung sind wir zufrieden und erwarten aufgrund der bereits vollzogenen lukrativen Investments eine Erhöhung der Platzierungsgeschwindigkeit. Vor diesem Hintergrund planen wir sehr zeitnah eine erneute Erhöhung des Eigenkapitalvolumens. **Bis zum Jahresende sollte das geplante Eigenkapitalvolumen auf bis zu 100 Millionen Euro ansteigen.** Weitere Emissionen wird es in 2019 voraussichtlich nicht geben. Gleichzeitig starten aber schon die Vorbereitungen für den Nachfolger-Fonds „ICD 10“ - ein erneuter Publikums-AIF mit dem Fokus auf deutsche Wohnimmobilien.



**Tibor von Wiedebach-Nostitz**, Geschäftsführer **BVT Holding**: Details zum Quartals-Platzierungsstand der im Vertrieb befindlichen Fonds werden nicht bekanntgegeben. Wie im letzten Jahr kommuniziert, beschränkt sich die BVT/Derigo auf Jahresplatzierungszahlen. **Starkes Interesse registrieren wir insbesondere an US-Immobilienbeteiligungen.** Daher wollen wir im Bereich US-Immobilien schnellstmöglich mit dem Vertrieb eines Residential-USA-Publikumsfonds starten, sobald die Gestattung durch die BaFin erfolgt ist. Im Bereich Immobilien Deutschland arbeiten wir derzeit an der Fortsetzung der Ertragswertfonds-Serie.



**Sebastian Podwojewski**, Leiter externe Kommunikation **Dr. Peters**: Zum 31. März 2019 betrug der Platzierungsstand des „DS 142 Hotel Oberpaffenhofen“ rund 90 Prozent beziehungsweise 11,265 Millionen Euro. Mittlerweile ist der AIF ausplatziert, da genügend namentlich bekannte Zeichnungsscheine vorliegen. Dass für den mittlerweile 52. Immobilienfonds der Dr. Peters Group nur knapp vier Monate nach Vertriebsstart bereits ausreichend viele Zeichnungsscheine vorliegen, ist auch ein Erfolg der neuen strategischen Ausrichtung, bei der vor allem die Kundenzentrierung eine gewichtige Rolle spielt. **Aktuell arbeiten wir im Immobilienbereich mit Hochdruck an neuen Produkten.** Wir planen einen weiteren Hotelfonds und sind zuversichtlich, dass wir nach den Sommerferien mit dem neuen Produkt an den Markt gehen können. Genauere Details hierzu werden noch nicht veröffentlicht.



**Florian Bormann**, Geschäftsführer **Immac Immobilienfonds**: Der Platzierungsstand beim einzigen in der Platzierung befindlichen Fonds der Gruppe, dem „DFV Hotel Oberursel“, belief sich zum 31. März 2019 auf rund zehn Millionen Euro, was rund 75 Prozent entspricht. **Die Platzierung ist sehr zufriedenstellend** und zeigt deutlich die zunehmende Akzeptanz für Hotelinvestments auch im Retailmarkt. Dies bestätigt die Ausrichtung der DFV schon seit 2010 auf genau dieses Immobiliensegment. Derzeit ist der Publikums-AIF „DFV Hotelinvest 6“ in Vorbereitung, der in drei Hotelobjekte investiert und damit als risikogemischter Publikums-AIF bereits ab 10.000 Euro gezeichnet werden kann.



**Nils Harde**, Geschäftsführer **INP**: Der Platzierungsstand des „26. INP Deutsche Sozialimmobilien“ zum 31. März 2019 - zweieinhalb Wochen nach Vertriebsstart - beträgt rund 4,8 Millionen Euro (rund 15 Prozent). **Mit dem bisherigen Anlauf der Platzierungsphase sind wir sehr zufrieden.** Für die zweite Jahreshälfte 2019 ist der Vertriebsstart des zweiten offenen Spezial-AIF der INP-Gruppe für institutionelle Investoren geplant. Der Fonds

wird in Sozialimmobilien mit dem Schwerpunkt auf Pflegeeinrichtungen/Pflegewohnanlagen investieren. Das Gesamtinvestitionsvolumen soll circa 350 Millionen Euro bei einem Eigenkapital von circa 190 Millionen Euro betragen.



**Alexander Schönlé**, Geschäftsführer **LHI Capital Management** - Bereich Publikums-AIF: Der Publikums-AIF „LHI Immobilien-Portfolio Baden-Württemberg II“, dessen Platzierungsstart Mitte Dezember 2018 erfolgte, ist per Ende März 2019 zu circa 83,7 Prozent platziert (circa 14,1 Millionen Euro von insgesamt 16,85 Millionen Euro Eigenkapital). **Mit der bisherigen Platzierung sind wir sehr zufrieden.** Ziel ist es, die erfolgreiche Produktreihe „Nationale Immobilienfonds mit ausgeprägtem regionalen Fokus“ fortzusetzen. Die positive Resonanz seitens unserer Geschäftspartner und der Anleger der beiden Publikums-AIF Immobilienportfolio I und II bestätigen unsere Produktkonzeption in einer Größenordnung von circa 30 bis 40 Millionen Euro Gesamtinvestitionskosten beziehungsweise circa 15 bis 20 Millionen Euro Eigenkapital.



**Christian Blank**, Pressesprecher/Leiter Marketing Prokurist **Project Investment**: Für den „Metropolen 17“ haben wir 26,9 Millionen Euro (269 Prozent) und für den „Metropolen 18“ 36,5 Millionen Euro (73 Prozent) Eigenkapital eingesammelt. Die Eigenkapitalzunahme beider AIF verläuft plangemäß und zufriedenstellend. Zum 30. Juni 2019 schließt der Teilzahlungs-AIF „Metropolen 17“. **Ein Nachfolgefonds mit identischer Investmentstrategie ist in Vorbereitung** (Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen).



**Norman Lemke**, Vorstand und Mitgründer der **RWB Group**: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir den Platzierungsstand unterjährig nicht veröffentlichen. In 2018 haben wir über alle Produkte hinweg ein Umsatzplus von rund 30 Prozent erzielt. Das Jahr 2019 ist ebenfalls gut angelaufen. **Wir sind daher mit der bisherigen Platzierung sehr zufrieden.** Wir sind aktuell mit zwei Private-Equity-

Dachfonds in Platzierung, daher sind in den kommenden Monaten keine neuen Produkte vorgesehen. Anleger können noch bis Ende des Jahres den kürzer laufenden „RWB Direct Return II“ zeichnen. Der global investierende „RWB International VII“ ist noch bis Ende 2020 im Vertrieb. Bei beiden Anlagelösungen investieren unsere Kunden Seite an Seite mit institutionellen Investoren in hunderte Unternehmen verschiedener Länder, Branchen und Finanzierungsanlässe.



**Simon Pieperit**, Geschäftsführer **WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement**: Der „WIDe Fonds 7“ konnte erfreulicherweise zum Ende des letzten Quartals vollplatziert werden. **Ein Nachfolgefonds steht in den Startlöchern.** Wir erwarten den Erhalt der Vertriebsgenehmigung für den Immobilien-AIF in Kürze.



**Thomas Wirtz**, Vorstand Vertrieb **ZBI Immobilien**: Der Platzierungsstand des „ZBI Professional 11“ beträgt per 31. März 2019 rund 138 Millionen Euro (345 Prozent). Beim „ZBI WohnWert 1“ wurden bislang 9,64 Millionen Euro beziehungsweise 24 Prozent des geplanten Eigenkapitals eingeworben. Mit der Platzierung des „ZBI Professional 11“ sind wir überaus zufrieden. Im Ergebnis ziehen wir mit dem „ZBI Professional 10“ gleich. **Dies bedeutet für uns ein nachhaltiges Interesse der Anleger an unserer Produktphilosophie.** Die Quote der Wiederanleger liegt bei deutlich über 50 Prozent. Die erstmals am Markt geführte Produktlinie „ZBI WohnWert“ gewinnt an Fahrt. Nach der Etablierungsphase des „ZBI WohnWert“ im Vertriebsmanagement beziehungsweise Anlegerkreis wird das Produkt verstärkt nachgefragt. Am 15. April 2019 werden wir die ZBI Professional-Linie mit dem AIF Nummer 12 fortsetzen. Die bewährte Konzeption und das Asset bleiben gleich, allerdings ist das Zielvolumen mit 80 Millionen Euro angesetzt. Parallel dazu schalten wir für den offenen Spezial-AIF „ZBI Union Wohnen Plus“ sowie den offenen Publikums-AIF „UniImmo: Wohnen ZBI“ in 2019 neue Einwerbungsphasen. Die Antworten der Anbieter von Vermögensanlagen erscheinen in der kommenden EXXECNEWS-Ausgabe Nummer 10. (TH) ♦

## Wealthcap bringt diversifizierten Publikumsfonds auf den Markt

Der Münchener Real-Asset- und Investment-Manager **Wealthcap** setzt seine Reihe von Portfoliofonds mit dem mittlerweile vierten Publikums-AIF fort. Das „Wealthcap Portfolio 4“ setzt wie die Vorgängerprodukte auf einen diversifizierten Investmentansatz, der Immobilien mit Fokus auf Value Add (Zielquote 55 Prozent), Private-Equity-Unternehmensbeteiligungen (Zielquote 30 Prozent) und Energie/Infrastruktur (Zielquote 15 Prozent), mit europäischer Ausrichtung, bündelt. **Dazu investiert der neue AIF direkt oder indirekt in mehrere Zielfonds renommierter Investmentmanager**, wodurch Privatanleger Zugang zu professionellen Investmentmöglichkeiten erhalten und automatisch mehrdimensional diversifizieren – regional sowie nach Assetklasse, Zielfonds und Zeitpunkt im Investmentzyklus. Aktuell stehen die Zielfonds noch nicht fest (Blind-Pool-Struktur). „Mit unserem ‚Wealthcap Portfo-



Gabriele Volz

lio 4‘ können Privatanleger an den professionellen Investmentstrategien institutioneller Zielfonds teilhaben. *Zugleich können sie mit nur einem Investment eine Streuung über verschiedene Anlageklassen erreichen*“, sagt **Gabriele Volz**, Geschäftsführerin von Wealthcap, und fügt hinzu: „Durch unsere aktive Asset-Management-Philosophie, die konsequent Wertsteigerungspotenziale identifiziert und realisiert, können wir auch in Zukunft attraktive Renditeaussichten für unsere Anleger bieten.“ Das „Wealthcap Portfolio 4“ ist ab 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag zeichnbar. Angestrebt ist eine Rendite von circa sechs Prozent (nach IRR-Methode), bezogen auf den Zeichnungsbetrag ohne Ausgabeaufschlag und vor Steuern. Die Grundlaufzeit des Fonds endet am 30. Juni 2032, wobei die Anleger eine Verlängerung bis spätestens Ende 2037 beschließen können. (DFPA/JF) ♦ [www.wealthcap.com](http://www.wealthcap.com)

## ZBI startet weiteren Wohnimmobilien-AIF

Mit dem Publikums-AIF „ZBI Professional 12“ bietet die Erlanger **ZBI-Gruppe** Anlegern eine weitere Möglichkeit, schwerpunktmäßig in Wohnimmobilien an verschiedenen Standorten in Deutschland zu investieren. Das Kommanditkapital des Fonds beträgt 80 Millionen Euro und kann bis auf maximal 200 Millionen Euro aufgestockt werden. **Der „ZBI Professional 12“ investiert in Wohnimmobilien und Gewerbeobjekte in Deutschland.** Der Schwerpunkt (mindestens 55 Prozent) der zu erwerbenden Immobilien wird im Bereich der Wohnimmobilien liegen. Zum Zeitpunkt der Prospekterstellung stehen die Investitionsobjekte noch nicht fest (sogenanntes „Blind-Pool-Konzept“). Die Laufzeit des AIF ist befristet bis zum Ende des sechsten Geschäftsjahres nach Beendigung der Zeichnungsphase. **Geplant sind jährliche Auszahlungen an die Fondsanleger zwischen 3,0 und 5,0 Prozent.** In den wesentlichen Anlegerinformatio-

nen (wAI) prognostiziert der Fondsinitiator einen Gesamtmittelrückfluss vor Steuern in Höhe von 156,9 Prozent (im Mid-Case-Szenario). Dies entspricht einem durchschnittlichen Ertrag vor Steuern von 5,3 Prozent per annum. „Da eine verlässliche Prognose auf Grund des Blind-Pool-Charakters der Beteiligung schwierig ist, muss abhängig von den zukünftig vorzunehmenden Investitionen mit erheblichen Abweichungen der Rückzahlungen und Erträge für den Anleger gegenüber den dargestellten Szenarien und auch über diese Szenarien hinaus gerechnet werden“, heißt es in den wAI. Die Mindestbeteiligung für den „ZBI Professional 12“ beträgt 25.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Verwaltet wird der neue AIF von der Kapitalverwaltungsgesellschaft **ZBI Fondsmanagement**. Die Funktion der Verwahrstelle als Kontrollorgan übernimmt die **Asservandum Rechtsanwalts-gesellschaft** mit Sitz in Erlangen. (DFPA/JF) ♦ [www.zbi-ag.de](http://www.zbi-ag.de)

## Hansainvest legt Aktienfonds für Frankfurter Vermögensverwalter auf

Mit dem „Mainberg Special Situations Fund HI“ lanciert der Vermögensverwalter **Mainberg Asset Management** in Kooperation mit der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** einen Aktienfonds, der in Spezialsituationen mit einem attraktiven asymmetrischen Chance-Risiko-Profil investiert. Der UCITS-richtlinienkonforme Fonds richtet sich sowohl an institutionelle Investoren als auch an Privatanleger. Als Haftungsdach des Fonds fungiert **NFS Netfonds Fi-**

**nanzial Service**, die Verwahrstellenfunktion übernimmt das **Berenberg Vermögensverwalter Office**. **Rudolf Ferscha** und **Dr. Robert Hillmann**, Gründer von Mainberg Asset Management, verfügen über umfassende Kapitalmarkterfahrung. Ferscha, ehemals Mitglied der Geschäftsleitung der **Goldman Sachs Bank** in Frankfurt an Main, später CEO der Terminbörse **Eurex**, Vorsitzender der Geschäftsführung der **Frankfurter Wertpapierbörse** und Vorstand der

## Hannover Leasing und Exporo begeben Immobilienanleihe für Privatanleger

Der Asset Manager und Fondsinitiator **Hannover Leasing** und **Exporo Investment**, eine einhundertprozentige Tochter der Crowdinvesting-Plattform **Exporo**, begeben ihre erste gemeinsame Immobilienanleihe. Privatanleger können sich nun über die zwei Plattformen **Accontis** und **Exporo** an einem Bürogebäude in Pullach bei München beteiligen. Strukturierung und Emission der Anleihe sind das Ergebnis eines Joint Venture zwischen der Corestate-Tochter **Hannover Leasing** und **Exporo**, einem Anbieter für digitale Immobilieninvestments. „Die Kooperation mit **Exporo** ist eine weitere Ausbaustufe von **Corestates Digitalisierungsstrategie**, die unseren Kunden einen noch besseren Zugang zu unseren Produkten ermöglicht“, so **Lars Schnidrig**, CEO der **Corestate Capital Group**. „Privatkunden haben nach wie vor ein hohes Interesse an Anlageprodukten im Immobilienbereich mit regelmäßigen Erträgen und stabiler Wertentwicklung – entsprechend haben wir die jederzeit handelbare Anleihe strukturiert. Über die digitale Plattform **accontis.de** kann die Anleihe gezeichnet werden. Wir möchten damit unseren

Anlegern einen möglichst einfachen Zugang zu Immobilieninvestments ermöglichen“, sagt **Markus Müller**, Geschäftsführer von **Hannover Leasing**. „Das Bürogebäude in Pullach bei München ist das erste Objekt, das **Exporo** gemeinsam mit der **Hannover Leasing** ausgewählt und strukturiert hat. Wir nutzen Synergien, indem wir die jahrzehntelange Erfahrung der **Hannover Leasing** im Immobilienmanagement mit der **Digitalexpertise** von **Exporo** durch diese Kooperation verknüpfen. So gelingt es uns, das Produkt einer größeren Gruppe von Privatkunden zugänglich machen“, erklärt **Simon Brunke**, CEO von **Exporo**. Das Gesamtanleihevolumen beträgt 5,25 Millionen Euro, eine Beteiligung ist ab 1.000 Euro möglich. Die Laufzeit der Anleihe mit quartalsweiser Auszahlung der Mietüberschüsse beträgt zehn Jahre. Über die Gesamtlaufzeit liegt die erwartete jährliche Ausschüttungsrendite bei durchschnittlich 5,1 Prozent und die Gesamtrendite bei etwa 5,7 Prozent. (DFPA/JF) ♦ [www.hannover-leasing.de](http://www.hannover-leasing.de), [www.exporo.de](http://www.exporo.de)

## Falcon lanciert marktneutralen Mischfonds

Die auf die Entwicklung von alternativen Investmentprodukten spezialisierte **Falcon Vermögensverwaltung** und die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** haben den Mischfonds „Falcon Stabilität“ lanciert und bieten privaten wie institutionellen Anlegern damit einen stabilen Portfoliobaustein im aktuellen Niedrigzinsumfeld. **Der in Deutschland und der Schweiz zum Vertrieb zugelassene Fonds verfolgt eine Derivate-Arbitragestrategie**, deren Anlageziel darin besteht, durch Ausnutzung von Preisdifferenzen verschiedener Finanzderivate in allen Marktphasen Arbitrage-Gewinne zu vereinnahmen. Die Anlagestrategie ist vollkommen unkorreliert zu anderen Anlageklassen. Der „Falcon Stabilität“ strebt eine jährliche Zielrendite von mindestens vier Prozent nach Kosten an, die Zielvolatilität liegt bei maximal fünf Prozent. Eine jährliche Ertragsausschüttung ist geplant. Flankiert wird die Strategie durch einen speziell entwickelten Algo-

rithmus, der allein in Deutschland kontinuierlich die Preisbewegungen von mehr als 1,4 Millionen derivativen Finanzprodukten scannt. Dabei werden Produkte identifiziert, deren Merkmale wie Basiswert, Bezugsverhältnis und Fälligkeit identisch sind, deren Kurse jedoch aufgrund von Fehlpreisungen oder Marktineffizienzen voneinander abweichen. Durch den simultanen An- und Verkauf könne diese Preisdifferenz vereinnahmt werden. „Mittels unseres proprietären Algorithmus finden wir fortwährend attraktive Arbitrage-Möglichkeiten, die in volatilen Marktphasen tendenziell steigen“, so Fondsmanager **Roger Krüger**, Vorstand der **Falcon Vermögensverwaltung**. „Aufgrund der erwarteten niedrigen Korrelationen zum Aktien- und Rentenmarkt bei stabilen Renditen kann der ‚Falcon Stabilität‘ eine sinnvolle Portfolioeimbischung im aktuellen Niedrigzinsumfeld darstellen.“ (DFPA/JF) ♦ [www.falconinvestment.de](http://www.falconinvestment.de), [www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de)

**Deutsche Börse AG**, gehört unter anderem dem Board der Ratingagentur **Moody's Investors Services** und dem Aufsichtsrat des Wertpapierhandelsunternehmens **Flow Traders** an. Hillmann, ursprünglich in der universitären Kapitalmarktforschung tätig, hat mehr als 15 Jahre relevante Erfahrung im Bereich Spezialsituationen und Übernahmen. „Der Schwerpunkt der Anlagestrategie liegt auf europäischen Aktien, die von Events und Spezialsituationen wie ins-

besondere M&A profitieren. Besonderes Gewicht erhalten Titel aus dem deutschsprachigen Raum“, erläutert Ferscha. Im Rahmen der Investmentstrategie will das Fondsmanagement vorhandene Preisineffizienzen in strukturell weniger beachteten Situationen nutzen. Hierzu erfolgt ein systematisches Screening offizieller Ankündigungen von Ereignissen wie Übernahmeangeboten, Strukturmaßnahmen und anderen Sondersituationen. (DFPA/JF) ♦ [www.mainbergfund.de](http://www.mainbergfund.de), [www.hansainvest.com](http://www.hansainvest.com)



EXXECNEWS veröffentlicht regelmäßig den 5x5-Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Der 5x5-Fragebogen ist zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden. Nunmehr wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly auch für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt.

## Deutsche Lichtmiete AG



Sitz: Oldenburg

Kapitalausstattung: 51.327.868 Euro Grundkapital

Handelsregister: HRB 210126

Eintragung ins Handelsregister: 19.08.2015

Geschäftsführer:

Alexander Hahn, Gründer & CEO Deutsche Lichtmiete,  
Marco Hahn, Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit,  
Roman Teufl, Kapitalvertrieb und Investor Relations,  
Christian Effenberger, CFO

### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Deutsche Lichtmiete AG ist eine inhabergeführte Holding und Muttergesellschaft der verschiedenen Tochtergesellschaften, deren Kapital sie zu jeweils 100 Prozent hält. Gesellschafter der Deutsche Lichtmiete AG ist mit 99,36 Prozent die Deutsche Lichtmiete Beteiligungsgesellschaft mbH sowie ein strategischer Investor mit 0,64 Prozent. Wesentlicher Gesellschafter der Deutsche Lichtmiete Beteiligungsgesellschaft mbH ist der Gründer Alexander Hahn.

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege? Alexander Hahn seit mehr als zehn Jahren, Roman Teufl und Christian Effenberger seit über sechs Jahren, Marco Hahn seit über fünf Jahren. Alle vorgenannten Mitglieder der Geschäftsleitung verfügen jeweils über mehr als 15 Jahre Berufs- und

Managementenerfahrung in ihren jeweiligen Verantwortungsbereichen.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der Gesellschaft oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Die Mitglieder der Geschäftsführung erhalten größtenteils feste Gehälter. Für die Geschäftsleiter im Vertrieb ist ein Vergütungsanteil ist jedoch variabel und orientiert sich am Geschäftsergebnis.

Darüber hinaus sind die oben genannten Geschäftsleiter am Unternehmen selbst beteiligt. Für die Geschäftsleiter der zweiten Managementebene wird es ab 2019 ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm geben.

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

Für die Deutsche Lichtmiete AG existiert ein Aufsichtsrat.

### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten

(Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Angeboten werden Inhaberschuldverschreibungen, emittiert von der Deutsche Lichtmiete AG, sowie Direkt-Investments nach dem Vermögensanlagengesetz, angeboten über einzelne Zweckgesellschaften.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Mittelfristig 50 Millionen Euro jährlich, langfristig 100 Millionen Euro jährlich.

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

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

Wir bedienen private und institutionelle Investoren.

### III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Für die gesamte Unternehmensgruppe werden monatlich interne Berichte erstellt. Diese Berichte beschreiben die Entwicklungen der jeweiligen Unternehmensteile. Der Abschnitt bezüglich der Kapitalanlageprodukte enthält in den wesentlichen Angaben Platzierungsstand (differenziert nach Produktgattung), getätigten Zahlungen an die Anleger und Anzahl der Investoren.

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

Das Risikomanagement spielt eine wichtige Rolle. Verantwortlich für das Risikomanagement ist die Geschäftsleitung. Im Rahmen der Produktplanung, -umsetzung, -überwachung und -verbesserung erfolgen unter anderen laufende Kontrollen der Zahlungsflüsse, Prüfung der Bonität der Kunden für das Vermietgeschäft,

stetige Prüfung und Verbesserung der Produktqualität.

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

Bei der Risikoermittlung wird auf die ZIA-Risikomatrix zurückgegriffen.

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

Compliance: Das Unternehmen verfügt über einen Compliance-Bbeauftragten. Beispielsweise werden wichtige Vergabeentscheidungen im regelmäßig stattfindenden Managementmeeting zwischen Geschäftsleitung und Abteilungsleitern besprochen und transparent gemacht (Mehr-Augen-Prinzip). Compliance wird regelmäßig in der Aus-/und/oder Weiterbildung der Mitarbeiter thematisiert. [...]

### IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Im Schwerpunkt erfolgt der Kapitalvertrieb durch qualifizierte Vertriebspartner.

(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Ja, alle Vertriebsmaterialien werden vorab durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auf WpHG-Konformität geprüft.

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

Wir arbeiten nur mit ausgewählten Vertriebspartnern zusammen, die zu uns und unseren Produkten

passen und bei denen wir von einer fundierten Arbeitsweise überzeugt sind. (4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

## „Flybe-Fonds gut gerüstet für die Zukunft“

Die Gesellschafter der vom Hamburger Emissionshaus HEH aufgelegten Flybe-Flugzeugfonds haben mit großer Mehrheit für eine Änderung der bestehenden Leasingverträge gestimmt. Die Perspektiven der Flybe-Fondsgesellschaften sind damit, trotz der wirtschaftlichen Probleme, in denen die britische Fluggesellschaft Flybe steckt, weiterhin gut. Das teilt die Kapitalverwaltungsgesellschaft Hamburg Asset Management (HAM) auf Anfrage von EXXECNEWS mit. Die angepasste Leasingrate bei gleichzeitiger Verlängerung der Leasingverträge um 30 Monate ermöglicht laut HAM bei allen Flybe-Q400-Fondsgesellschaften eine vollständige Darlehensrückführung innerhalb der Laufzeit des Leasingvertrages mit Flybe. Alle Q400-Fonds haben bereits Auszahlungen zwischen 70 Prozent und 86 Prozent vorgenommen. Bis zum Jahr 2025 sollen die Gesamtauszahlungen zwischen 178 Prozent und 218 Prozent liegen. Nach der Übernahme hat Flybe in Virgin Atlantic, der Regi-

onalfluggesellschaft Stobart sowie dem Private Equity Haus Cyrus Capital starke Gesellschafter, die die Gesellschaft mit neuem Kapital in Höhe von rund 100 Millionen Pfund ausstatten. HAM erwartet, dass Flybe mit einer stark verbesserten Kostenstruktur künftig wieder ein Leasingnehmer mit einer guten Bonität sein wird. Das sind erfreuliche Nachrichten für die Fondsanleger. Zudem ist eine Wiederaufnahme der vorübergehend ausgesetzten Auszahlungen geplant. Sobald die Fondsdarlehen zurückgeführt sind, dies ist beispielsweise bei der „HEH London“ bereits im Oktober 2018 vorgesehen, sind Auszahlungen an die Anleger in Höhe von circa zehn Prozent per annum möglich. Auch bei den Gesellschaften, bei denen die vollständige Darlehensrückführung später stattfinden wird, sind Auszahlungen von zwei Prozent per

annum ab Ende dieses Jahres vorgesehen. Zudem weist HAM darauf

hin, dass die Möglichkeit besteht, einzelne Fondsflugzeuge inklusive bestehendem Leasingvertrag an andere Leasinggesellschaften zu veräußern und daraus relativ kurzfristig einen attraktiven Mittelrückfluss zu generieren. Auf dem Zweitmarkt sind im laufenden Jahr viele Übertragungen von HEH-Flugzeugfonds erfolgt. Dabei sind die Kurse nach einem Tief im Jahr 2016 wieder angestiegen. Zu berücksichtigen ist, dass bei vielen Fonds die steuerliche Spekulationsfrist nach zehn Jahren ausgelaufen ist und Anleger Kasse machen. „Wir sehen unsere Flybe-Fondsgesellschaften gut gerüstet für die Zukunft“, so Dr. Sven Kehren, Geschäftsführer der Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft. (TH) ♦

www.bb-asset.de



Dr. Sven Kehren

Foto: Unternehmen

## Bonnfinanz mit neuem Eigentümer

Der auf Wachstum spezialisierte Investor Blackfin Capital Partners hat die Übernahme des Allfinanzvertriebs Bonnfinanz von der Zurich-Gruppe Deutschland abgeschlossen. Nach dem Vertragsschluss im Dezember 2018 erfolgte am 2. April 2019 die offizielle Übergabe. Die Transaktion gilt rückwirkend zum 1. Januar 2019. „Bonnfinanz ist ein Unternehmen mit guten Wachstumsperspektiven. Wir sind davon überzeugt, dass eine persönliche, faire, nachhaltige und unabhängige Beratung rund um die Themen existenzielle Absicherung, Altersvorsorge, Finanzierungen und Kapitalanlagen für viele Menschen wichtig ist“, sagte Kai Wilhelm Franzmeyer, Managing Director von Blackfin Capital Partners für Deutschland, Österreich und die Schweiz und Aufsichtsratschef von Bonnfinanz. Martin Lütkehaus, seit 2013 Vorstandsvorsitzender der Bonnfinanz, wird das Unternehmen auch künftig leiten. (DFPA/JF) ♦

www.bonnfinanz.de

www.blackfinpc.de

KARRIERE

Wir bieten bereits heute schon für alle Produkte die Möglichkeit einer Online-Zeichnung an.

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

Es ist ein Unternehmensziel, die Platzierung der Kapitalanlagen, deren laufende Verwaltung sowie die Investorenbetreuung weitgehend Online und damit papierlos zu gestalten. Insbesondere die Entwicklung der Blockchain-Technologie sowie Entwicklungen im elektronischen Zahlungsverkehr und die Weiterentwicklung der Online-Zeichnung sind für uns wichtig. Dementsprechend beobachten wir laufend die Entwicklung neuer Technologien und die Möglichkeit der Implementierung in unsere Prozesse.

**V. Transparenz und Haftung**

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

Ein wesentliches Informationsmedium sind unsere Halbjahres- beziehungsweise Jahresberichte, die den Anlegern und Vertriebspartnern postalisch zugestellt werden. Darüber hinaus informieren wir regelmäßig über unsere Newsletter sowie sozialen Medien (zum Beispiel Instagram und Facebook). Monatlich bieten wir interessierten Investoren einen Tag der offenen Tür in unserer gläsernen Manufaktur in Oldenburg (Oldb.). [...]

**(2) [...] Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?**

In erster Linie schützen wir uns vor Klagen durch eine vertragskonforme Erfüllung unserer Versprechen. Wir achten auf eine fundierte Erstellung der Verkaufsunterlagen und deren Prüfung. Darüber hinaus bieten wir unseren Vertriebspartnern regelmäßige Aus-, und Weiterbildungen zum Thema Kapitalanlagevertrieb mit jeweils aktuellen Schwerpunkten (zum Beispiel MiFID II) an.

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

Ja, es wird ein Halbjahresbericht und ein Jahresbericht erstellt. Vgl. III Ziffer 2

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

Es gibt einen Investor-Bereich für die unterschiedlichen Produkte und individuelle Produktinformationen auf unserer Internetpräsenz. Die Halbjahres-, und Jahresberichte werden unseren Kunden und Vertriebspartnern postalisch zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus informieren wir regelmäßig über unseren Newsletter sowie soziale Medien (zum Beispiel Instagram und Facebook).

Wir stehen mit der Presse im regelmäßigen Dialog. Dieser erfolgt zum Beispiel durch Pressemitteilungen, Interviews mit der Geschäftsleitung, Analysen und Ratings der Kapitalanlageprodukte, redaktionellen Beiträgen in Print- und Online Medien. Auf unserer Internetpräsenz findet sich zudem ein Pressearchiv mit sämtlichen Pressemitteilungen.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.  
Nicht wiedergegeben: I 1; II 4; III 1; V 5; Zusatzfrage  
Alle Fragen/Antworten demnächst unter: [www.dfp.a.info](http://www.dfp.a.info).

**Commerz Real steigt bei Crowdfunding-Plattform Bergfürst ein**

Der Asset- und Investmentmanager Commerz Real wird im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit 24,9 Prozent zweitgrößter Gesellschafter der Crowdfunding-Plattform **Bergfürst** und dessen strategischer Partner. Das im Jahr 2011 gegründete Start-up Bergfürst kann aktuell auf mehr als 35.000 Investoren, über 54 Millionen Euro investiertes und 12,9 Millionen Euro zurückgezahltes Kapital, inklusive Zinsen, verweisen. Den Anlegern stehen alle Nutzungsarten von Immobilien zur Verfügung: Wohnen, Büro, Einzelhandel sowie Hotel und Pflege. Die Mindestanlagesumme beträgt zehn Euro bei jährlichen Zinsen zwischen 5,0 und 7,5 Prozent. „Für uns ist der Einstieg ein weiterer Schritt auf unserem Weg zum digitalen Assetmanager“, erläutert **Andreas Muschter**, Vorstandsvorsitzender der Commerz Real. „Dazu gehört auch das Erkennen und Erschließen alternativer, neuartiger Geschäftsmodelle.“ Crowdfunding beziehungsweise Crowdfunding hätten sich in den vergangenen Jahren als al-

ternative Anlage- und Finanzierungsmöglichkeit entwickelt und würden von immer mehr Anlegern und Projektentwicklern genutzt. **Commerz Real sieht das Vehikel als Ergänzung zum klassischen Fondsgeschäft** und erwartet, dass sich der Markt in den kommenden Jahren weiter etablieren und überproportional wachsen wird. „Kunden suchen auf einer solchen Plattform die optimale Mischung aus Rendite, Qualität, Service und Breite des Anlageangebots“, so **Florian Stadlbauer**, Head of Digitalization bei der Commerz Real. „Bergfürst bietet genau dies und ist deshalb einzigartig, weil die Gründer von Anfang an auf Kundenservice und Qualität der Projekte sowie der Plattform achteten und nicht Wachstum um jeden Preis suchten.“ Beispiele dafür seien der Zweitmarkt, die automatische Steuerabführung, aber auch die selbstentwickelte nutzer-freundliche Plattform. Auch eine Grundbuchbesicherung der Anlagen könnten viele Wettbewerber nicht anbieten. (DFPA/JF) ♦

[www.commerzreal.com](http://www.commerzreal.com); [www.bergfuerst.com](http://www.bergfuerst.com)

**Jörg Kotzenbauer** wird zum 1. September 2019 Vorsitzender der Geschäftsführung der Management Holding der ZBI Gruppe. Er übernimmt damit das operative Geschäft von Firmengründer Peter Groner. Er wird in der neu geschaffenen Position vor allem für die strategische Ausrichtung und die Steuerung des operativen Geschäfts der ZBI zuständig sein. Kotzenbauer kommt von der Union Asset Management Holding. ♦

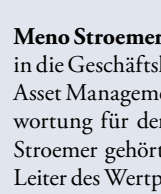


Jörg Kotzenbauer



Thomas Kuhlmann

**Thomas Kuhlmann** wird neuer Vorsitzender im Vorstand des Asset und Investment Managers Hahn-Gruppe. Er folgt auf Michael Hahn, der mit der Hauptversammlung am 23. Mai 2019 in den Aufsichtsrat wechselt. Kuhlmann gehört dem Vorstand seit 2009 an. Seit 2005 ist er bei der Hahn-Gruppe. Zuvor war er bei der Commerz Leasing und Immobilien AG. ♦



Meno Stroemer

**Meno Stroemer** wurde zum April als weiteres Mitglied in die Geschäftsleitung des Vermögensverwalters Fisch Asset Management berufen. Er übernimmt die Verantwortung für den Kernbereich Portfoliomanagement. Stroemer gehört dem Unternehmen seit 2014 an, als Leiter des Wertpapierhandels und Middle Office sowie als Leiter des Corporate-Bond-Teams. ♦

**xpecto talonec** Software für Sachwerte

- neul!** Zeichnungsprozess mit Blockchain-Technologie als ICO - Initial Coin Offering
- Online-Zeichnung nach KAGB für AIFs, Vermögensanlagen und Wertpapiere
- Digitaler Workflow digital über die gesamte Fondslaufzeit
- Webportale für Vertriebspartner und Kunden
- Anlegerverwaltung mit WP-Testat und GoBD-zertifiziert
- Reporting nach KAGB und FK Austria
- Risiko- und Assetmanagement nach KAMaRisk und KAGB

[vertrieb@talonec.com](mailto:vertrieb@talonec.com)  
[www.xpectotalonec.com](http://www.xpectotalonec.com)

## Anleihen Schwellenländer

## „Bond-Investoren sollten in die Ferne schweifen“

Um Zinseinnahmen zu generieren, müssen Anleiheninvestoren aus dem deutschsprachigen Raum auf Märkte außerhalb Mitteleuropas setzen. **Insbesondere Schwellenländer bieten Chancen und sind im Rahmen einer internationalen Anlagestrategie zu einem Muss geworden.** Darauf weist **Thomas Kirchmair**, Portfolio Manager beim Asset Manager Swisscanto Invest, in einem Marktcommentar hin. „Anleihen aus den Emerging Markets gehören zwingend in ein gut diversifiziertes Portfolio. Daran ändert auch nicht ein schwaches Jahr wie das vergangene. Mittel- und langfristige bleiben Anleihen der Schwellenländer interessante Renditebringer. Dies unterstreichen auch die jüngsten Entwicklungen der Notenbanken in der USA und Europa“, so Kirchmair. Laut Kirchmaier, Manager des „Swisscanto (LU) Bond Fund Global Credit Opportunities“, weisen Anleihen in vielen Schwellenländern Risikoaufschläge auf, die eher nicht zum Kauf animieren würden. **Doch das Spektrum sei breit, es gelte die Spreu vom Weizen zu trennen und gezielt zu investieren.** Da zahlreiche Schwellenländer-Währungen gerade Anfang des Jahres gut gelaufen seien



Thomas Kirchmair

Foto: Unternehmen

und angesichts des Spätzyklus, in welchem sich die Kreditmärkte befinden, bevorzugt Swisscanto in der strategischen Allokation Hartwährungsanleihen. Darüber hinaus gäbe es Opportunitäten, die es zu nutzen gelte. **Länder wie beispielsweise Indonesien oder Brasilien, die hohe Realrenditen aufweisen, gehören zu den Favoriten von Kirchmair:** „Anleihen dieser Staaten sind interessante Alternativen, da sie ein sehr gutes Risiko-/Rendite-Verhältnis aufweisen.“

*Dabei muss der Reformprozess gerade in Brasilien genau beobachtet werden, da die Erwartungen an den Märkten schon entsprechend hoch sind. Dagegen gewichten wir aufgrund der politischen sowie wirtschaftlichen Entwicklungen etwa die Türkei und Südafrika unter. In Polen sind wir zwar involviert, aber das Verhältnis zu der EU erscheint immer schwieriger. Wir beobachten die Entwicklungen dort sehr genau und bauen eventuell Positionen ab, wenn das Pendel in Richtung weiterer Verschärfung ausschlägt. Bereits diese kurze Aufzählung zeigt die große bunte Welt der Emerging Markets und die hohe Herausforderung dort anzulegen.“* (DFPA/TH) ◆

www.swisscanto.com

## Rohstoffe

## Edelmetalle weiterhin in Wartestellung

Wie auch im Vormonat kamen Gold und Silber im März nicht vom Fleck. Der Silberpreis tendierte seitwärts und verlor auf Monatssicht 0,5 Prozent. **Gold knackte zwar im Monatsverlauf die Marke von 1.300 US-Dollar pro Feinunze, schloss aber zum Monatsende mit 1.292 US-Dollar.** Das geht aus dem Edelmetall- und Rohstoff-Report der Beratungsgesellschaft **Stabilitas** hervor. „Gold bewegt sich aktuell seitwärts, aber mit relativ vielen Schwankungen. Der jüngste Fed-Entscheid, wonach die Zinsen dieses Jahr nicht weiter steigen, stärkt unterdessen den Anleihemarkt. Zumindest kurzfristig

*ist das für Gold negativ, weil Anleihen dadurch wieder eher als Alternative in Betracht gezogen werden“,* sagt **Martin Siegel**, Edelmetallexperte und Geschäftsführer von Stabilitas. **Andererseits gingen von der Konjunktur vermehrt abwartende bis negative Signale aus und das spräche mittelfristig für Gold.** Unterm Strich sei der Ausblick dadurch eher neutral. Bei den Aktien der Mininggesellschaften waren im vergangenen Monat viele Schwankungen zu beobachten, letztlich bewegte sich aber auch dieser Markt seitwärts. (DFPA/TH) ◆

www.stabilitas-fonds.de

## Aktienmarkt

## „Bei riskanten Assets sollten Anleger vorsichtiger werden“

Anleger, die einen Kursabschwung bei Aktien fürchten, sollten sich nicht ganz aus dem Markt verabschieden, sondern etwas Risiko herausnehmen, meint **Peter van der Welle**, Strategie für Investment Solutions bei der Fondsgesellschaft **Robeco**. **Wer solche Anlagen allerdings ganz meide, laufe Gefahr, mögliche weitere Wertzuwächse zu verpassen.** Angesichts eines neuen Allzeithochs des MSCI World Index in Euro und eines Indexanstiegs von bereits 14,5 Prozent im laufenden Jahr falle es schwer, auf weitere Zuwächse zu hoffen. Eine anhaltende Konjunkturschwäche im Euroraum, ein politischer Stillstand beim Brexit oder die weitere

Verschiebung eines Handelsabkommens zwischen den USA und China könnten eine weitere turbulente Marktphase auslösen. **Eine nähere Betrachtung der drei maßgeblichen Faktoren spreche laut van der Welle dafür, dass auf Sicht von zwölf Monaten das Eingehen von Aktienrisiken nach wie vor belohnt werde.** So sind die Sorgen um das globale Wirtschaftswachstum am Schwinden; und auch die politischen Risiken nehmen nach Einschätzung des Robeco-Experten ab. Zwar bestehe global weiterhin erhöhte Konjunkturunsicherheit, da der Handelskonflikt zwischen den USA und China anhalte und der Ausgang des Brexit ungewiss sei. Dennoch gäbe es auch hier Hoffnungsschimmer. **Die konstruktiven Handelsgespräche, die kürzlich in Peking stattfanden, würden weiterhin ein Abkommen möglich erscheinen lassen.** Gleichzeitig werde das Risiko eines „harten“ Brexit von den Devisenmärkten als sehr



Peter van der Welle

Foto: Unternehmen

## Aktien Schwellenländer

## „Emerging Markets bergen Chancen“

Nach Anzeichen einer Erholung in den Schwellenländern (Emerging Markets, EM) zu Beginn des Jahres haben Sorgen um eine nachlassende Konjunktur in China, aber auch in Europa und Japan, Anleger in Schwellenländern verschreckt. **Morgan Harting**, Portfolio Manager Emerging Markets Multi-Asset beim Asset Manager **Alliance-Bernstein** (AB), ist jedoch überzeugt: „Jenseits der negativen Schlagzeilen gibt es in vielen Regionen und Anlageklassen weiterhin solide Wachstumschancen.“ Gründe für Zuversicht gäbe es viele. **So stimmen den EM-Experten die relativen Bewertungen und die Ausichten für Unternehmensgewinne zuversichtlich.** Schwellenländeraktien werden mit einem Abschlag von rund einem Drittel zu Papieren aus den Industrieländern gehandelt. Und obwohl die Gewinnwachstumsaussichten nach unten redigiert wurden, liegen diese bei Unternehmen aus Schwellenländern immer noch bei zehn Prozent - rund zwei Prozent über dem globalen Durchschnitt. „Zudem sind die Margen

*der EM-Unternehmen noch weitaus geringer als in den Industriestaaten - wir vermuten hier Aufholpotenzial“,* so Harting. **Auch die Entwicklung des US-Dollar stimmt ihn zuversichtlich:** „Unserer Ansicht nach ist die US-amerikanische Währung mittlerweile extrem überverteuert. Wir glauben, dass dieser Trend nicht nachhaltig ist und sich sogar umkehren könnte. Das könnte Vermögenswerten aus den Schwellenländern weiteren Auftrieb geben.“

Anleger sollten jedoch nicht vergessen: **Nicht alle Schwellenländer haben gleichermaßen unter dem starken Dollar gelitten - und sind auch von den Handelsspannungen zwischen den USA und China unterschiedlich stark betroffen.** „Anleger benötigen einen guten Durchblick und eine differenzierte Herangehensweise, was die Regionen, Assetklassen und Sektoren angeht“, betont Harting. Er sieht heute drei Regionen, die aktuell solide Anlagechancen bieten könnten: China, Türkei und Indonesien. (DFPA/TH) ◆  
www.alliancebernstein.com

## Immobilien Deutschland

## Transaktionsmarkt für Wohnportfolios startet positiv ins Jahr 2019

Nach einer Analyse des Immobilienberatungsunternehmens **NAI Apollo** setzt sich auf dem Transaktionsmarkt für Wohnportfolios in Deutschland die hohe Marktdynamik des vergangenen Jahres fort. **Das erste Quartal 2019 verzeichnet mit einem Transaktionsvolumen von rund 3,9 Milliarden Euro zwar eine deutliche Abnahme gegenüber dem Vorjahresquartal (6,9 Milliarden Euro), doch dieses war vor allem von einem einzigen Deal geprägt, nämlich der Übernahme der Buwog durch Vonovia.** „Rechnet man diese Transaktion heraus, relativiert sich der große Unterschied. Dann stehen im letzten Jahr unterm Strich nur noch rund vier Milliarden Euro, das dem jetzigen Ergebnis nahezu entspricht“, sagt **Andreas Wende**, Geschäftsführer von NAI Apollo. Der Kaufpreisanstieg sowohl von Bestandimmobilien als auch von Forward Deals setzt sich auch 2019 fort. **So ist der durchschnittliche Kaufpreis je**

**Wohnung auf rund 157.000 Euro pro Wohneinheit gestiegen.** Im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2018 bedeutet dies ein Plus von fast 14.000 Euro pro Einheit.

**Die Prognose für das Jahr 2019 bleibt vielversprechend.** Hierzu trägt vor allem der Verkauf der BGP-Gruppe an die ZBI-Gruppe und Union Investment bei, der direkt zu Beginn des zweiten Quartals vollzogen worden ist. Dabei wechseln circa 16.000 Wohn- und Gewerbeeinheiten den Eigentümer. „Zudem werden erneut hochpreisige Projektverkäufe sowie große Portfoliodeals mit Preisen über der 100 Millionen Euro-Grenze das Marktgeschehen intensivieren“, sagt **Stefan Mergen**, Geschäftsführer von NAI Apollo Valuation & Research. Vor diesem Hintergrund erwartet NAI Apollo, dass zum Jahresende erneut die Umsatzzwelle von 15 Milliarden Euro übertroffen wird. (DFPA/TH) ◆

www.nai-apollo.de

unwahrscheinlich gewertet, eher dürfte es auf mittlere Sicht nur zu einem Brexit „auf dem Papier“ kommen. „Kurz gesagt sollte man in riskanten Anlagen engagiert bleiben. Zu bedenken ist allerdings: Investieren in der Spätphase des Zyklus ist nicht als Routine anzusehen, denn auf eine Abflachung der Zinskurven folgen gewöhnlich stärkere Schwankungen an den Aktienmärkten. Deshalb haben wir im letzten Monat etwas Risiko herausgenommen, indem wir in unseren Multiasset-Fonds die Übergewichtung am globalen Aktienmarkt reduziert haben und eine höhere Liquiditätsquote halten“, so van der Welle. (DFPA/TH) ◆  
www.robeco.de

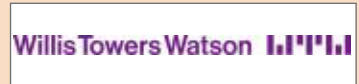
## Der Klimawandel zwingt Investoren zum Handeln



Die Erderwärmung infolge des Klimawandels wird erheblichen Einfluss auf die zu erwartenden Renditen von institutionellen Anlegern haben. **Bei einer Erwärmung über zwei Grad Celsius sind bereits mittelfristig deutlich negative Effekte auf die Rendite zu erwarten. Durch eine Ausrichtung auf nachhaltige Anlagen können diese Auswirkungen jedoch gedämpft werden. Dies sind Ergebnisse der Studie „Investing in a Time of Climate Change - The Sequel“ der Beratungsgesellschaft Mercer.** Die Studie betrachtet drei Szenarien für den Klimawandel: eine durchschnittliche Erwärmung um zwei Grad Celsius, drei Grad Celsius und vier Grad Celsius im Vergleich zu vorindustriellen Niveaus. Investoren können anhand der Auswertungen das finanzielle Risiko des Klimawandels in Bezug auf ihr Gesamtportfolio sowie über alle Anlageklassen hinweg erfassen und entsprechend handeln. *„Eine zentrale Schlussfolgerung unserer neuen Studie ist, dass Investoren aktiv auf ein zwei-Grad-Szenario hinarbeiten müssen und dieses auch als Chance verstehen sollten. In fast allen Anlageklassen, Regionen und Zeiträumen zeigen unsere Analysen, dass die zu erwartenden Renditen im zwei-Grad-Celsius-Szenario deutlich besser ausfallen als bei einer Erwärmung von drei Grad Celsius oder vier Grad Celsius. Außerdem bietet der dafür notwendige Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft und Gesellschaft neue Anlagechancen“*, so **Helga Birgden**, Global Business Leader, Responsible Investment bei Mercer. *„Laut unserer Modellbetrachtungen kann eine stärkere Berücksichtigung nachhaltiger Anlagen im Portfolio die Renditen verbessern. Die Ergebnisse unserer Studie sind sehr deutlich und bestärken die Schlussfolgerungen unseres Reports aus dem Jahr 2015, dass alles dafür getan werden muss, um ein*

*Szenario deutlich unterhalb von zwei Grad Celsius zu erreichen“*, erläutert Birgden. **„Wir sehen ein deutlich gesteigertes Interesse an nachhaltigen Investmentlösungen, kundenübergreifend von Pensionskassen, Versorgungswerken aber auch von Versicherungen und sonstigen institutionellen Anlegern“**, so **Charles Goettmann**, Head of Investment Solutions Sales bei Mercer in Central Europe. (DFPA/MB) ♦  
[www.mercer.de](http://www.mercer.de)

### Versicherungsbestände: Werden Abwicklungsplattformen zum neuen Trend?



Das Modell eines externen Run-Offs von Beständen in der Lebensversicherung (also die Einstellung der Geschäftstätigkeit in diesem Bereich) ist viel diskutiert – der erfolgreiche Abschluss des Inhaberkontrollverfahrens zum Erwerb der Generali Leben durch die Viridium Gruppe könnte den Bann für den deutschen Versicherungsmarkt brechen und weitere Nachahmer auf den Plan rufen, so merkt das Beratungsunternehmen **Willis Towers Watson** an. **De facto befänden sich bereits mehr Versicherungsbestände im Run-Off als öffentlich wahrgenommen. So bieten viele Gesellschaften das klassische Geschäft mit Lebensversicherungen gar nicht mehr an, sondern haben Produkte mit alternativen, kapitalschonenderen Garantiekonzepten im Programm – der alte Bestand läuft aus.** Besonders weitreichend sei die Entscheidung für den vollständigen Run-Off eines einzelnen Lebensversicherers einer Gruppe oder gar, das Neugeschäft in der Lebenssparte einer Versicherungsgruppe komplett zu stoppen. Der Weg zum externen Run-off sei dann nicht mehr weit. **Doch ist die Kritik von Medien und Verbraucherschützern gerechtfertigt? Run-off-Plattformen**

**argumentieren, dass sie deutlich effizienter arbeiten. So entstehen Kostenüberschüsse, die auch den Versicherungsnehmern ausgezahlt werden können. Die Kapitalanlage werde ertragsorientierter gestaltet.** Auch davon profitiere der Versicherungsnehmer, da diese Überschüsse zum großen Teil an ihn weitergegeben werden. Die Nutznießer des externen Run-Offs seien neben den Versicherern und den Plattformen vor allem auch die Kunden: Sie behalten die Sicherheit ihrer Garantien und haben darüber hinaus Chancen auf höhere Überschüsse. Ganz gleich, welche Run-Off-Variante im Einzelfall gewählt werde: Am Ende stehen die Interessen des Versicherungsnehmers und der auszuzahlenden Garantien im Fokus. Um diese zu wahren, bedürfe es einer effizienten Strategie für das Bestands-Management. (DFPA/MB) ♦  
[www.willistowerswatson.com](http://www.willistowerswatson.com)

### Boutique- und Lifestylehotels im Aufwind



Die Tourismusbranche verzeichnet einen stetigen Aufwärtstrend: Über 3,1 Milliarden Übernachtungen zählte der Immobilienberater **Catella Research** im Jahr 2018 europaweit – ein Plus von 2,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. **Dementsprechend beliebt bleibt die Assetklasse Hotel bei Anlegern. Im vergangenen Jahr lag das Transaktionsvolumen in Europa bei rund 23 Milliarden Euro. Dabei drängten zunehmend Boutique, Lifestyle- und Economy-Hotels auf den Markt, um den Bedürfnissen der Nutzer gerecht zu werden.** Mehr als 4.500 Hotels befinden sich laut Catella Research aktuell in Europa im Bau oder in Planung. Hotelinvestments liegen bei der Analyse der globalen Transaktionsvolumina nach wie vor auf Platz vier – nach Office, Residential und Retail.

Das meiste Geld floss im vergangenen Jahr mit knapp 7,7 Milliarden Euro nach Großbritannien. Deutschland liegt mit 3,89 Milliarden Euro auf Platz drei. **Den Anlegern sind laut Catella Research drei Faktoren bei der Investitionsentscheidung wichtig: der Standort, das Konzept und der Betreiber. Markenhötelserie besitzt damit weiterhin einen hohen Stellenwert.** Allerdings kommen neue Hoteltypen auf den Markt: Etablierte Marken entwickeln Boutique- und Lifestyle-Hotels, um ein jüngeres Publikum für sich zu gewinnen. So will Marriott unter der Marke „Moxy“ in diesem Jahr noch 14 Hotels europaweit eröffnen. Accor plant für seine Lifestyle-Marke „Jo&Joe“ bis zum Jahr 2020 50 weitere Standorte. Parallel dazu steigt das Angebot an Economy-Hotels, die sowohl auf günstige Preise als auch auf eine hohe Qualität Wert legen. *„Es hat sich eine sehr heterogene Angebotsstruktur im Investmentdreieck zwischen Standort, Konzept und Betreiber etabliert“*, erklärt **Prof. Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. *„Das individuelle, authentische Erleben rückt immer stärker in den Mittelpunkt von Reisen und damit auch in die Geschäftsmodelle der Hotels. Touristische Zusatzleistungen finden Einzug in die Hotelkonzepte.“* Von dieser zunehmenden Erlebnisökonomie hätten auch alternative Angebote, allen voran Airbnb, profitiert. In London komme die Übernachtungsplattform auf aktuell 60.858 Angebote. **Durch neue Kampagnen, wie zuletzt „Airbnb Plus“, die das Luxussegment aufnimmt, wachse der Druck auf die Hotelbranche.** *„Hotels springen bereits auf den Zug auf und bieten durch Mischnutzung mehrere Funktionen auf einer Fläche an. Das sehen wir am boomenden Nischen-Produkt Serviced Apartments. Soll das Hotel der optimale Ort zum Arbeiten sein oder doch eher als Rückzugsort dienen? Dieser und vielen weitere Fragen muss sich die Hotellerie in Zukunft stellen“*, meint Beyerle. (DFPA/MB) ♦  
[www.catella.com](http://www.catella.com)

## 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:** Armin Sabeur  
**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann  
**Marketingleitung:** Thomas Stuwe (TS)  
**Anzeigen:** Ines Fengler  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf  
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 06. Mai 2019

**Hinweis:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.  
© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.  
Gültige Anzeigenpreise vom 01.02.2019

# IHR KAPITAL WILL HOCH HINAUS!

...FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER UND INVESTITIONEN IN VOLL-REGULIERTE US-IMMOBILIENFONDS

KONZEPTION & VERTRIEB

...FÜR INVESTITIONEN IN US-VERMÖGENSANLAGEN

DNL GMBH & CO.KG  
BURGGRAFENSTRASSE 5  
40545 DÜSSELDORF  
TEL.: 0211 - 52 92 22 0

DNL REAL INVEST AG  
AM SEESTERN 8  
40547 DÜSSELDORF  
TEL.: 0211 - 52 28 71 0

WWW.DNL-INVEST.COM

## Asset Allocation

## Sachwerte sind Trumpf – Rendite mit Aktien und Rohstoffen

**Der Euroraum bleibt erst einmal zinsfrei. Die Europäische Zentralbank (EZB) signalisierte jüngst, so bald nicht an der Zinsschraube zu drehen. Viele haben allerdings immer noch die Vorstellung, dass fest verzinsliche Papiere zu einem ausbalancierten Portfolio gehören – im Zuge der Nullzins-Politik ein fataler Trugschluss.**

Früher waren Anleger tatsächlich mit einem simplen Portfoliomix gut aufgestellt: zum Beispiel mit einem Depot, das zur einen Hälfte aus deutschen Blue-Chip-Aktien und zur anderen Hälfte aus Bundesanleihen besteht. Damit konnte man das Risiko ausreichend diversifizieren und zugleich attraktive Renditen erwirtschaften. Denn vor 20 Jahren rentierten zehnjährige Bundesanleihen jährlich noch bei fünf Prozent. Und auch mit Unternehmensanleihen von bonitätsstarken Konzernen sind heute keine nennenswerten Renditen mehr zu holen. Die gezahlten Kupons können in der Regel noch nicht einmal die Inflation ausgleichen. Wenn Investoren aus diesen Gründen dann in riskante, hochverzinsliche Anleihen investieren, beispielsweise in Anleihen der Emerging Markets oder Unternehmen mit schlechtem Rating, verkehrt sich der Sicherheitsgedanke dieser Anlageklasse ins Gegenteil und Anleihen werden zum Risikofaktor.

**Aktien, Immobilien und Rohstoffe**

Es gibt jedoch einen Ausweg: in Sachwerte wie Aktien, Immobilien oder Rohstoffe investieren. Während bei Immobilien jeder weiß, warum es sich hierbei um einen Sachwert handelt, mit dem man sich beispielsweise gegen Inflation schützen kann, ist

**Armin Sabeur**

Vorstand und Portfolio Manager der Optimova InvAG, Oberursel  
[linkedin.com/in/armin-sabeur-cfa-03a25796/](https://www.linkedin.com/in/armin-sabeur-cfa-03a25796/)

dies bei Aktien und Rohstoffen nicht gleich jedem klar. Aktien sind nichts anderes als Unternehmensbeteiligungen. Aktionäre werden zum Miteigentümer und erhalten im Erfolgsfall eine Gewinnbeteiligung. Doch nicht jede Aktie schützt automatisch vor Inflation. Wichtig ist vor allem das Geschäftsmodell des Unternehmens. Von der Inflation profitieren vor allem Unternehmen, die in ihrer Branche eine marktführende Position einnehmen. Sie können Preiserhöhungen problemlos bei ihren Kunden durchsetzen.

Bei Rohstoffen ist Gold ein Musterbeispiel dafür, wie Anleger sich gegen Inflation, sprich gegen die Minderung der Kaufkraft des Geldes, schützen können. Der Wert des gelben Metalls bemisst sich an der Endlichkeit seiner Reserven. Gold ist – anders als zum Beispiel Papiergeld – nicht beliebig vermehrbar und deshalb so wertvoll. Edelmetalle dienen Anlegern zudem in Krisenzeiten als „sicherer Hafen“, den sie in turbulenten Börsenzeiten ansteuern. Allein das Szenario eines harten

Brexits sorgt für Kursfantasie: Sollten die Briten tatsächlich demnächst unregelt aus der Europäischen Union ausscheiden, könnte dies den Preis des Goldes deutlich in die Höhe treiben.

**Wachsende Weltbevölkerung treibt Nachfrage**

Darüber hinaus gilt bei Rohstoffen grundsätzlich: Eine wachsende, von Ressourcen abhängige Weltbevölkerung geht mit einem steigenden Bedarf einher. Man denke etwa an Agrargüter und Industriemetalle. Ob Mais, Weizen, Reis oder Zucker – die Nachfrage der Menschen wird im Zuge der steigenden Bevölkerung wohl kaum zurückgehen. Das Gleiche gilt auch für Metalle wie Aluminium, Blei, Kupfer oder Nickel, die insbesondere von den Schwellenländern angesichts der Industrialisierung und des wachsenden Wohlstands in großen Mengen benötigt werden. So soll in China der Anteil der Mittelklasse in den kommenden 15 Jahren von zurzeit rund 30 Prozent auf 60 Prozent steigen. Darüber hinaus treiben Konjunkturprogramme wie in China und in den USA die Nachfrage nach Industriemetallen.

Anlegern bieten sich vielfältige Möglichkeiten in Rohstoffe zu investieren. Die einfachste Möglichkeit bei Edelmetallen ist es, den Rohstoff physisch zu erwerben, etwa in Form von Gold- oder Silberbarren. Weiterhin können Anleger Aktien von Unternehmen kaufen, die im Rohstoffsektor tätig sind – beispielsweise Firmen, die Edelmetalle fördern oder verarbeiten. Wer nicht selber die Zeit oder das Know-how besitzt, hoffnungsfrohe Rohstoffunternehmen zu finden, kann über Rohstoff- oder Mischfonds investieren. Hierbei küm-

mern sich Investmentprofis um die Portfolioauswahl. Ihnen stehen ganz andere Möglichkeiten zur Verfügung, die Märkte zu analysieren und die entsprechenden Titel aus der Masse herauszufiltern.

**Mit Aktien langfristig erfolgreich**

Um also langfristig an der Entwicklung der Weltwirtschaft teilzuhaben, bedarf es der Beteiligung an den Aktien- und Rohstoffmärkten. Auch wenn temporäre Faktoren wie Brexit, Handelsstreit und Konjunkturentwicklung den Wert von Aktien mindern sollten: Gut aufgestellte Unternehmensaktien haben sich in der Geschichte der Börse immer als beständig erwiesen – insbesondere im Vergleich zu Anleihen. Langfristig kennen die Aktienmärkte eigentlich nur eine Richtung: nach oben. Aktien, wie zum Beispiel aus dem US-Leitindex Dow Jones, haben sich seit rund 150 Jahren im Mittel mit einer durchschnittlichen jährlichen Wertsteigerung von nominal rund zehn Prozent, real (inflationsbereinigt) mit einer jährlichen Wertsteigerung von etwa sechs Prozent entwickelt. Für Anleihen kann man diese Rechnung leider nicht aufmachen. ♦

**Das ist Optimova:**

Optimova ist eine Fonds- und Investmentberatungsgesellschaft mit einem Fokus auf wertorientierte Anlagestrategien. Das 2012 gemeinsam mit einem Großinvestor aus der deutschen Werkzeugindustrie gegründete Unternehmen mit Sitz in Oberursel verwaltet aktuell drei Investmentfonds mit unterschiedlichen Schwerpunkten, die sich insbesondere an institutionelle Investoren und wohlhabende Privatanleger richten.  
[www.optimovafonds.de](http://www.optimovafonds.de)

## IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER IN DER WELT DER INVESTMENTS



Die **DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH** ist Ihr zielgerichteter Investmentspezialist für Hotels und Infrastrukturprojekte, national sowie international:

- Immobilien und Infrastrukturprojekte mit langfristigen Perspektiven
- Hohe Rendite bei laufender Ausschüttung
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise

Das über 20 Jahre gewachsene internationale Netzwerk der **IMMAC** group bietet Ihnen hohe Effizienz, Sicherheit und Kontinuität.

**DFV DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN GmbH**

Große Theaterstraße 31–35, 20354 Hamburg

Tel. +49 40 34 99 40-0

[info@dfv-invest.com](mailto:info@dfv-invest.com)

[www.dfv-invest.com](http://www.dfv-invest.com)

member of  
**IMMAC** group