

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 US-Immobilien

„In den USA investiert der Anleger in Immobilien, nicht in Politik“. Ein Interview mit **Wolfgang J. Kunz**, **DNL** und **Christian Aeverbeck**, **HTB**.

Regulierung

Prospektfreier Vertrieb von Wertpapieren: Wann ist eine KWG-Erlaubnis erforderlich? Ein Beitrag von **Irena Behmke** von der Kanzlei **GK-law.de**, Göttingen.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds

Bantleon legt Fonds für globale Unternehmensanleihen auf.

Frankfurt Asset Management

lanciert Prämienstrategie-Fonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Five Quarters Real Estate erhält KVG-Erlaubnis von der BaFin.

Aquila Capital und **Daiwa Energy & Infrastructure** gehen strategische Partnerschaft ein.

Solvium Capital erweitert Vertriebspitze.

Deutsche Finance: Fonds-Auflösung beschert Anlegern 145,3 Prozent Gesamtmittelrückfluss.

US Treuhand fokussiert sich auf geschlossene Publikums-AIF.

DLC Distributed Ledger Consul-

tin
al

k

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er

er



*** TOP STORIES

US-Immobilien

„In den USA investiert der Anleger in Immobilien, nicht in Politik“

Rechtzeitig zum Jahresschluss hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) am 28. November 2019 der DNL Vertriebsgesellschaft aus Düsseldorf den Vertrieb ihres ersten alternativen Investmentfonds (AIF) mit dem Namen „DNL Prime Invest I. GmbH & Co. geschlossene Investment KG“ („DNL Prime Invest“) gestattet. Der „DNL Prime Invest“ hat ein geplantes Investitionsvolumen von rund 50 Millionen US-Dollar und soll bis zum 31. Dezember 2020 voll investiert sein. EXXECNEWS sprach mit **Wolfgang J. Kunz**, Vertriebsdirektor/Prokurist der DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG und **Christian Aeverbeck**, Geschäftsführer der HTB Hanseatische Fondshaus, Bremen. EXXECNEWS: US-Immobilien gehören, historisch gesehen, zu den erfolgreichsten Assetklassen der vergangenen Jahrzehnte. Ihr Spezialvertrieb DNL gehört zu den

erfolgreichsten Vertrieben dieser Anlageklasse seit 2006. Jetzt wechseln Sie die Seiten, vom Vertrieb zum Emissionshaus. Warum das?

Wolfgang J. Kunz: Wir wechseln nicht die Seiten, sondern stellen die DNL-Gruppe bereits seit Jahren breiter auf. Derzeit verfügen wir sogar über zwei lizenzierte Vertriebsgesellschaften, um unseren zukünftigen AIF einem breiten Kreis Finanzanlagenvermittler, aber auch Banken und Sparkassen anzubieten. Vormals konnten wir ausschließlich auf Vermittler mit einer Gewerbezulassung 34f 3 zugreifen. Mit unserem AIF, der mit einer Zulassung 34f 2 vermittelt werden darf, öffnet sich eine breitere Zielgruppe für unseren



Wolfgang J. Kunz

Vertrieb. Wir ermöglichen nun auch dem Vertriebspartner, der im Bereich Geschlossene Fonds aktiv tätig ist, seinem Kunden einen deutschen Publikumsfonds anzubieten, der zukünftig Erträge aus Gewerbeimmobilien im prosperierenden Südosten der USA erwirtschaften wird.

Ihr bisheriger Produktpartner, die Simpson Organisation, verliert einen erfolgreichen Partner. Wie ist das zu begründen?

Hauptaugenmerk in 18 Jahren Vertrieb von US-Investments ist bei uns stets der Anleger. Wir sind vertraut damit, wie wichtig es für ein Emissionshaus ist, immer die Interessen seiner Anleger im Blick zu haben. Dies gilt nicht nur für die Gelder der Investoren

und die Erzielung einer guten Rendite, sondern auch für die optimale Betreuung während der gesamten Laufzeit eines Investments. Besonders bei internationalen Investments muss man auch die kulturelle Komponente mit in Betracht ziehen. Da ist ein deutscher Emittent unter Einbeziehung einer deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaft, einem deutschen Treuhänder und einer deutschen Verwahrstelle deutlich im Vorteil. Sogar der AIF ist deutsch – also eine deutsche Investment KG. So war der Schritt hin zum Emissionshaus eigentlich bereits vorgezeichnet.

Sie haben 2006 Ihren Vertrieb gestartet, nachdem Sie ehemals platzierte US-Immobilienfonds vor der Insolvenz retteten. Hat sich auch schon aus diesem Vorgang bei Ihnen das Know-how entwickelt, Produktanbieter zu werden?

Absolut! Für mehr als 450 Investoren haben wir bereits in unserer Anfangszeit hart und erfolgreich gekämpft

Fortsetzung auf Seite 2

AUFLEGEN MIT BESTEN AUSSICHTEN

IMMOBILIENFONDS MIT EINER SERVICE-KVG

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

SPRECHEN SIE UNS AN!

LUDGER WIBBEKE

Geschäftsführer Service-KVG Real Assets

✉ ludger.wibbeke@hansainvest.de

☎ +49 40 300 57-61 44

HANSAINVEST

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

und dort sehr viel Erfahrung gewonnen. Diese nicht nur in Form von Immobilienkenntnissen im Bereich Gewerbeimmobilien, sondern auch die damit verbundenen juristischen Hintergründe.

Was muss ein Vertrieb, oder besser, ein Emissionshaus für US-Immobilien mitbringen, um langfristig erfolgreich zu sein?

Das Emissionshaus muss über detaillierte Kenntnisse zum US-Immobilienmarkt und den entsprechenden Immobilien grundsätzlich verfügen. Da der amerikanische Markt nicht mit dem deutschen Immobilienmarkt vergleichbar ist – in den USA gibt es beispielsweise kein Grundbuch – müssen dort die absoluten Grundkenntnisse vorhanden sein. Das Emissionshaus sollte selbst in den USA eine Dependence haben und gut vernetzt sein. Last but not least sollte das Emissionshaus in den USA über permanent aktuelle Wirtschaftsinformationen verfügen. All dies muss für den deutschen Vertriebspartner und damit auch für den Investor zur Verfügung stehen. Der Investor kauft in den USA nicht Politik, sondern Immobilien.

US-Immobilien-Märkte durchlaufen Zyklen. Wie schützen Sie Ihre Investoren vor Wertverlusten?

Dadurch, dass wir bereits beim Ankauf Immobilien immer unterhalb des Marktpreises - und die Mieten ebenfalls unter den Vergleichsmieten

liegen - einkaufen. Nur Immobilien an erstklassigen Standorten, die günstig eingekauft und deren Mieten unter dem Marktvergleich liegen, können auch in kritischen wirtschaftlichen Perioden Ausschüttungen generieren.

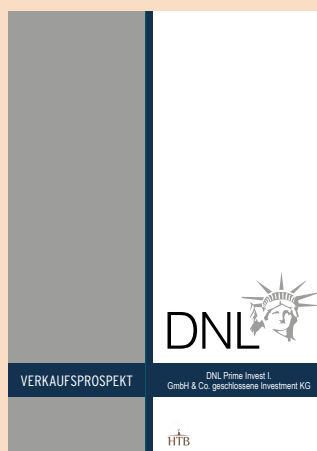
Ihr jetzt in die Platzierung gehendes Produkt zeichnet sich wodurch aus?

Dadurch, dass wir alle Vorteile von US-Gewerbeimmobilien, in besten Lagen des Südostens der USA gelegen, in einer deutschen Fondsgesellschaft bieten. Die besonders strengen Kontrollen, welche die deutsche Fondsgesellschaft durch ihre Service-KVG und Verwahrstelle bietet, schirmen vor möglichen Risiken ab. Beim AIF werden wir zusätzlich beim An- und Verkauf der Immobilien von Sachverständigen seitens der Service-KVG unterstützt. Dies ist gesetzlich vorgeschrieben. Da wir dort nicht allein agieren dürfen, sondern auf die Aspekte unseres Asset Managers und dem Sachverständigen ebenfalls hören müssen, dürfte bereits dort ein wichtiger Schutz von vornherein begründet sein.

Welche Mitspracherechte haben Ihre Investoren?

Die Kommanditisten erhalten die Option, über eine Verlängerung oder Verkürzung der Dauer der Fondsgesellschaft abzustimmen. Dies kann in den jährlich anberaumten Gesellschafter-Versammlungen geschehen.

Weitere Mitspracherechte sind insofern nicht möglich, da alle sonstigen



Titel Verkaufsprospekt

Bild: DNL Exclusive Opportunity

Grundlagen in den verschiedenen Verträgen bereits fixiert und von der BaFin gemäß Gesellschaftervertrag entsprechend positiv geprüft wurden. In den USA ist die US-Fondsgesellschaft damit beschäftigt, Gewerbeimmobilien aus Gelegenheitskäufen zügig anzukaufen. In Deutschland muss die Service-KVG wiederum die Objektprüfung, das heißt die Prüfung aller Dokumente, kurzfristig sehr genau prüfen. Diese Fristen könnten nicht erfüllt werden, wenn die Investoren für den An- und Verkauf noch Mitspracherechte hätten. Dann käme man sicherlich nie so recht ans Ziel.

Welche Vertriebspartner werden Ihre Projekte anbieten? Und was muss ein Vertriebspartner mit-

bringen, um Ihre Produkte vertreiben zu dürfen?

Um unseren Publikums-AIF zu vermitteln, sollten Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner über eine Zulassung nach GewO 34f2 verfügen. Natürlich sollten diese persönlich positiv auch gegenüber den USA eingestellt sein. Die Politik und ihre Player haben sich in den letzten beiden Jahrzehnten seit Beginn der DNL geändert, jedoch existieren die Fondsimmobiliens beispiele aus 2002 nach wie vor. Man redet ja nicht umsonst von Betongold. Also jede engagierte Vertriebsfrau und jeder Vertriebsmann, der im Interesse seiner Kunden handelt und diesen ein Investment auf US-Dollar-Basis zur Erweiterung des Anlage-Portfolios bieten möchte, sollte sich mit uns in Verbindung setzen. Wir bieten hierzu unter anderem Ende Januar unsere DNL Prime Invest I.-Kick-off-Veranstaltung an und vieles mehr.

Ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die Bremer HTB. Welche Stärken hat, aus Ihrer Sicht, diese Geschäftsverbindung?

Die HTB in Bremen ist seit vielen Jahren selbst als Fondsgesellschaft erfolgreich auf dem deutschen Markt. Seit 2014 gehört sie zu den Unternehmen, die als erste vollreguliert und ebenso als Service-KVG von der BaFin zugelassen ist. Da sie mit uns erstmalig Investitionen in den USA für die deut-

Fortsetzung auf Seite 3

Regulierung

Prospektfreier Vertrieb von Wertpapieren: Wann ist eine KWG-Erlaubnis erforderlich?

Seit dem 21. Juli 2019 gilt: Bei öffentlichen Angeboten von Wertpapieren, deren Gesamtgegenwert im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) weniger als acht Millionen Euro beträgt, ist kein Wertpapierprospekt mehr notwendig. Es reicht aus, ein wesentlich kürzeres und kostengünstigeres Wertpapier-Informationsblatt (WIB) zu erstellen, dieses bei der BaFin zu hinterlegen und zu veröffentlichen. Damit hat der deutsche Gesetzgeber die in der neuen EU-Prospektverordnung vorgesehene Möglichkeit der Prospektfreiheit auf nationaler Ebene ausgeschöpft und für eine Förderung des Kapitalmarkts in Deutschland gesorgt.

Wertpapiere bis zu einem Gesamtgegenwert von weniger als 100.000 Euro können nicht nur prospektfrei, sondern auch ohne WIB öffentlich angeboten werden. Für ein öffentliches Angebot von Wertpapieren mit einem Gesamtgegenwert ab 100.000 Euro ist zwar kein Prospekt, dafür aber ein WIB erforderlich. Beide Grenzen sind jeweils über einen Zeitraum von zwölf Monaten zu berechnen.

So weit, so gut. Doch um Wertpapiere prospektfrei vertreiben zu dürfen, müssen weitere Anforderungen beachtet werden. Das gilt insbesondere für den Vertrieb an nicht qualifizierte Anleger wie Privatanleger, die im Unterschied zu professionellen Anlegern nicht über ausreichende Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um ihre Anlageentscheidungen



Foto: Kanzlei

Irina Behmke
Rechtsanwältin bei GK-law.de, Göttingen
i.behmke@gk-law.de

selbst treffen und die damit verbundenen Risiken angemessen beurteilen zu können. An nicht qualifizierte Anleger darf ab einem Angebot von einer Million bis weniger als acht Millionen Euro ausschließlich per Anlageberatung oder -vermittlung über ein nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG) zugelassenes Wertpapierdienstleistungsunternehmen (zum Beispiel ein Kredit- oder Finanzdienstleistungsinstitut) vertrieben werden. So soll gewährleistet werden, dass eine sachkundige Anlageberatung (oder -vermittlung) stattfindet, bei der geprüft wird, ob die Anlage für den Anleger geeignet (oder angemessen) ist. Bei WIB-pflichtigen Wertpapierangeboten mit einem Emissionsvolumen von 100.000 Euro bis weniger als eine Million Euro besteht dagegen kein Erfordernis der Einbeziehung eines Wertpapierdienstleistungsunternehmens. Dort ist das Angebot als Eigenemission zulässig, wobei alle Ver-

triebskanäle ohne Einschränkungen genutzt werden können.

Das einzubeziehende Wertpapierdienstleistungsunternehmen ist vor der Vermittlung des Vertragsschlusses über prospektfreie Wertpapiere verpflichtet, die Einhaltung von sogenannten Einzelanlageschwellen zu prüfen. Das heißt, der Vertrieb muss prüfen, ob der Gesamtbetrag der Wertpapiere, die ein nicht qualifizierter Anleger erwerben kann, folgende Höchstanlagesbeträge nicht überschreitet:

- 10.000 Euro, sofern der nicht qualifizierte Anleger nach einer von ihm zu erteilenden Selbstauskunft über ein frei verfügbares Vermögen in Form von Bankguthaben und Finanzinstrumenten von mindestens 100.000 Euro verfügt, oder
- den zweifachen Betrag des durchschnittlichen monatlichen Nettoeinkommens des nicht qualifizierten Anlegers, höchstens jedoch 25.000 Euro. Ab einem Wertpapierangebot von einer Million Euro darf das Wertpapierdienstleistungsunternehmen somit einen Vertragsschluss an nicht qualifizierte Anleger nur vermitteln, wenn es geprüft hat, dass der Gesamtbetrag der Wertpapiere entweder 10.000 Euro oder den zweifachen Betrag des durchschnittlichen monatlichen Nettoeinkommens (höchstens 25.000 Euro) nicht übersteigt. Die Selbstauskunft über das Vermögen oder das Einkommen des Anlegers ist in dem Umfang einzuholen, wie es erforderlich ist, um die Einzelanlages-

schwellen prüfen zu können.

Die vorgenannten Einschränkungen gelten nicht für Wertpapiere, die den Aktionären im Rahmen einer Bezugsrechtsemission angeboten werden. Die Prüfungspflicht greift außerdem nicht, wenn der Gesamtbetrag der Wertpapiere, die von dem nicht qualifizierten Anleger erworben werden, 1.000 Euro nicht überschreitet.

Fazit: Prospektfreie und gleichzeitig WIB-pflichtige Wertpapierangebote mit einem Emissionsvolumen ab 100.000 Euro sind im Eigenvertrieb möglich. Die Hinzuziehung eines nach § 32 KWG lizenzierten Wertpapierdienstleistungsunternehmens ist erst ab einem öffentlichen Wertpapierangebot von einer Million Euro verpflichtend. Ab diesem Betrag ist das Wertpapierdienstleistungsunternehmen bei Privatanlegern verpflichtet, die Einhaltung von Einzelanlageschwellen zu prüfen. ♦

GK-Law.de

Die Kanzlei Gündel & Katzorce Rechtsanwalts GmbH (GK-law.de) ist spezialisiert auf Kapitalmarktrecht. Ihre Dienstleistungen reichen von der Produktkonzeption, Prospektierung und Begleitung des BaFin-Billigungsverfahrens für Emittenten und Anbieter, über die bankaufsichtliche Beratung von Finanzdienstleistern, Vermögensverwaltern und KVGs bis hin zur Abwehr von Anlegerstreitigkeiten. Rechtsanwältin Behmke ist seit neun Jahren mit Schwerpunkt Prospektierung/WIB/WIB für die Kanzlei tätig.
www.gk-law.de

PRODUKTE

Fortsetzung von Seite 2

sche Fondsgesellschaft bieten, zählt sie für uns zum optimalen Partner.

Ihr Haus ist Mitgründer des neuen Verbandes VKS. Sie haben sich also als Vertrieb von Vermögensanlagen bereits für einen Verband entschieden, der voll regulierte Sachwerte zum Gegenstand hat. Welche Vorteile hat das KAGB für Sie?

Das Kapitalanlagegesetz ist für DNL jetzt als Emittentin und nach wie vor

als Vertriebsgesellschaft die einzige Form, die langfristig eine Zukunft für den deutschen Anlage-Markt und damit für deutsche Investoren und Vermittler bietet. Die Zusammenarbeit im Verband VKS und der damit regelmäßige Austausch sowohl von juristischen Neuerungen etc., aber auch der reine Erfahrungsaustausch unter Kollegen ist für uns und für die Verbandspartner sehr zweckmäßig. (DJ) ♦

DNL Prime Invest I. GmbH & Co. geschlossene Investment KG

Investitionsvolumen: rund 50 Millionen US-Dollar
Geplante Vollinvestition: bis 31.12.2020
Geplante Laufzeit: bis zum 31.12.2026
Angestrebte Ausschüttungen (vor Steuern): 7,0 Prozent p.a. des Kommanditkapitals (Prognose)
Geplanter Rückfluss (vor Steuern): 160,8 Prozent des Kommanditkapitals ab Vollinvestition (Prognose)
Mindestbeteiligung: 10.000 US-Dollar zuzüglich 5 Prozent Agio
Initiator: DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG
KVG: HTB Hanseatische Fondshaus GmbH
Verwahrstelle: Caceis Bank S.A., Germany Branch
<https://dnl-exclusive.de>



Christian Averbeck

Foto: Unternehmen

EXXECNEWS: Wer beschafft Nachfolgeprodukte?

Christian Averbeck: Wir möchten gerne weitere gemeinsame AIF mit der DNL auflegen. Die DNL ist mit dem Aufbau der eigenen Organisation in den USA erheblich in Vorleistung gegangen.

Unter welcher Marke wird vertrieben? Der Vertrieb des AIF erfolgt unter dem Namen der DNL Vertriebsgesellschaft.

Ist die Zusammenarbeit wechselseitig exklusiv?

Zu Vertragsdetails möchten wir keine Angaben machen.

Wer ist auf der Produktseite „Chef im Ring“? Exklusivvertrieb?

Der AIF wird exklusiv durch die DNL-Vertriebsgesellschaft vertrieben. HTB erbringt die Aufgaben einer Service-KVG.

Wie läuft der Produktentscheidungsprozess ab?

Wer hat Stichentscheid über Preise, Provisionen etc.?

Die Anlagebedingungen wurden von der BaFin genehmigt und geben unseren Handlungsspielraum vor. Zu den Aufgaben der Service-KVG gehört es, den AIF gemäß dieser Anlagebedingungen zu verwalten.

Wächst ein neues Emissionshaus zusammen?

Nein. Wir bieten mit unserer Service-KVG eine Dienstleistung an. Unser diesbezügliches Know-how stellen wir auch anderen Partnern zur Verfügung. (DJ) ♦

Bantleon legt Fonds für globale Unternehmensanleihen auf

Der Asset Manager **Bantleon** hat den Publikumsfonds „**Bantleon Select Corporates**“ aufgelegt, der vorwiegend in globale Unternehmensanleihen der Bonität Investment Grade investiert. Zusätzlich können High-Yield-Anleihen bis zu 15 Prozent des Fondsvermögens beigemischt werden. **Mit dieser Quote soll der Fonds von sogenannten „Rising Stars“ profitieren**, also Emittenten, die vom High-Yield-Bereich in den Investment-Grade-Bereich heraufgestuft werden. Den Hauptbestandteil des Fondsportfolios bilden in Euro denominated Anleihen. Um die Renditechancen zu steigern, kann das Fondsmanagement zudem in Anleihen anderer Währungen aus Industrieländern investieren. Das Fremdwährungsrisiko wird nahezu vollständig abgesichert. Die Fokussierung auf ein globales Universum bietet neben den höheren Ertragsmöglichkeiten ein besseres Diversifikationspotenzial sowie eine höhere Liquidität als bei rein europäischen Portfolios.

„**Bantleon Select Corporates**“ überträgt unser seit Jahren erfolgreiches Spreadmanagement aus den Spezialfonds in einen Publikumsfonds für private und institutionelle Investoren. Damit reagieren wir

auf die zunehmende Nachfrage nach attraktiver verzinsten Anleihenlösungen“, erklärt **Jörg Schubert**, Vorstand Kundenbetreuung und Leiter Investment Solutions. Während die einzelnen Anleihen über eine klassische Bottom-up- sowie eine Relative-value-Analyse ausgewählt werden, orientieren sich die Fondsmanager bei der Gewichtung der Bonitäten am Konjunkturzyklus: **In Aufschwungphasen investieren sie vermehrt in Anleihen mit Rating „BBB“, in Abschwungphasen hingegen liegt der Schwerpunkt auf Unternehmensanleihen mit bestmöglichem Rating.** Der „Bantleon Select Corporates“ strebt einen stetigen Mehrertrag gegenüber dem Index „Euro Investment Grade Non-Financial Corporates“ an. Über die aktive Einzeltitelselektion gemäß Bottom-up-Research-Prozess wird in Emittenten mit solider Bonität investiert, die einen attraktiven Ertrag aufweisen. „Die Strategie eignet sich deshalb unter anderem für sicherheitsbewusste Anleger, die höhere Zinserträge über Investitionen in bonitätsstarke Schuldner erwirtschaften wollen“, so Schubert. (DFPA/JF) ♦
www.bantleon.com

Frankfurt Asset Management lanciert Prämienstrategie-Fonds

Der Frankfurter Vermögensverwalter **FAM Frankfurt Asset Management** hat in Kooperation mit der Luxemburger Fondsgesellschaft **Axxion** einen Prämienstrategie-Fonds aufgelegt. Der „**FAM Prämienstrategie**“ verfolgt eine hochspezialisierte Anlagestrategie, die Fondsmanager **Ottmar Wolf** im Rahmen diverser institutioneller Mandate und eines Investmentfonds schon seit zwölf Jahren umsetzt. Für den Basisertrag des Fonds sorgt ein breit gestreutes Anleihenportfolio aus Investmentgrade-Anleihen, Crossover-Bonds (BBB/BB-Rating) und Euro-Hochzinsanleihen. **Der eigentliche Mehrertrag kommt durch Optionserträge zustande, die sich aus dem Verkauf von Put-Optionen auf Aktien und Aktienindizes an Terminbörsen wie zum Beispiel der Eurex ergeben (Stillhaltergeschäfte).**

In der Vergangenheit hat der von Wolf verantwortete Investmentfonds den Index den EuroStoxx 50 Total Return bei deutlich reduzierter Volatilität um rund drei Prozent pro Jahr outperformt (Dezember 2007 bis Juni 2018). „Begründet

ist dies insbesondere darin, dass die Prämienstrategie in steigenden, stagnierenden und sogar leicht fallenden Märkten positive Erträge generiert“, erklärt FAM-Vorstand Wolf. Insgesamt ist das Ziel der „FAM Prämienstrategie“ die Erzielung einer aktienähnlichen Wertentwicklung bei deutlich geringerer Schwankung. „Wir freuen uns, eine Anlagestrategie, in die unsere institutionellen Kunden bereits über 250 Millionen Euro investiert haben, nun auch als Publikumsfonds weiteren institutionellen und privaten Investoren anbieten zu können“, führt der gelernte Eurex-Händler Wolf weiter aus. Besonders stolz zeigt sich die Fondsinitiatorin FAM darüber, dass auch langjährige Geschäftspartner wie zum Beispiel Unternehmer, Stiftungen und Family Offices direkt zum Start elf Millionen Euro in den „FAM Prämienstrategie Fonds“ investiert haben. **Angeboten werden eine gebührenreduzierte institutionelle Anteilklasse mit einem Mindestzeichnungsbetrag von 500.000 Euro** sowie eine Anteilklasse für Privatanleger. (JPW) ♦
www.frankfurtasset.com



Investitionen in deutsche Bestandsimmobilien!
WIDe Fonds 8 geschlossene Investment GmbH & Co. KG

- 🏠 **15 Millionen Euro Kommanditkapital platziert**
- 🏠 **Bereits 20 Millionen Euro investiert**
- 🏠 **Investitionen in deutsche Wohn- und Gewerbeimmobilien**
- 🏠 **Monatliche Auszahlungen ab 3,5 % bis zu 5,0 % p.a.**
- 🏠 **Kapitalkontoverzinsung 6,5 % p.a.**
- 🏠 **Informationen / Unterlagen unter: www.wide-gruppe.de**

Diese Werbeanzeige stellt kein Beteiligungsangebot dar. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden. Es handelt sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlichen Indikator für die tatsächliche Entwicklung eines Fonds.

Werbung



Ansprechpartner:
 WIDe Wertimmobilien
 Deutschland Vertriebs GmbH
 Dieter Lahner
 An der Wiesent 1
 91320 Ebermannstadt
 Telefon: 09194 33433-0
 E-Mail: info@wide-gruppe.de



Lageberichte

Gesetzlich gefordert, von Anlegern und Beratern benötigt

Die Kapitalanlagegesellschaften sind verpflichtet, Lageberichte für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzulegen. EXECNEWS hat in Ausgabe 19 begonnen, Zusammenfassungen der Lageberichte zum Geschäftsjahr 2018 der KVGn zu veröffentlichen. Hier nun die abschließende Folge von kurzen Zusammenfassungen der veröffentlichten Lageberichte in alphabetischer Reihenfolge.



In 2018 verwaltete die **LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft**, Pullach, sechs geschlossene inländische Spezial-AIF sowie zwei geschlossene inländische Publikums-AIF in den Assetklassen Immobilien, Erneuerbare Energien und Aviation mit einem Volumen von

insgesamt 427 Millionen Euro (Vorjahr: 334 Millionen Euro). Das gezeichnete Kapital der LHI von einer Million Euro und eine Kapitalrücklage von zwei Millionen Euro sind in voller Höhe eingezahlt. Der Jahresüberschuss von 1,1 Millionen Euro lag rund eine Million Euro unter dem Vorjahresergebnis und der Planung für 2018. Neben der verstärkten Nachfrage nach nicht vom KAGB regulierten Produkten lagen die Gründe auch in der Verschiebung der Markteinführung von zwei Produkten auf 2019. Für 2019 wird über alle Assetklassen gerechnet ein Investitionsvolumen von circa 220 Millionen Euro und ein Ergebnis von rund 1,5 Millionen Euro erwartet.



Das Geschäftsjahr 2018 der **Paribus Kapitalverwaltungsgesellschaft** war durch die Verwaltung der bestehenden AIF geprägt. Ein neuer AIF wurde nicht aufgelegt. Geplant

war ein Publikums-AIF im Bereich Private Equity. Die Erteilung der dazu notwendigen Erweiterung der Geschäftserlaubnis erfolgte aber erst im Februar 2019. Ebenfalls war die Auflage eines Immobilien-Publikums-AIF geplant. Aufgrund der Preisentwicklungen im deutschen Immobilienmarkt wurde von der Auflage Abstand genommen. Mit dem Geschäftsverlauf des Geschäftsjahres 2018 und der Erzielung eines Jahresergebnisses von minus 141.765 Euro ist die Geschäftsführung der Gesellschaft daher nur bedingt zufrieden. Für 2019 ist geplant, den Vertrieb der Anteile am Publikums-AIF Paribus Private Equity Portfolio aufzunehmen sowie zwei Immobilien-Investmentvermögen als Spezial-AIF beziehungsweise als Publikums-AIG aufzulegen.



Im Geschäftsjahr 2018 der **Patrizia GrundInvest**, Augsburg, konnte die Platzierung der Publikums-AIF „Patrizia GrundInvest Kopenhagen Südha-

fen“, „Patrizia GrundInvest Garmisch-Partenkirchen“ und „Patrizia GrundInvest Frankfurt Smart Living“ erfolgreich abgeschlossen werden. Mit der Platzierung der Publikums-AIF „Patrizia GrundInvest Frankfurt/Hofheim“ sowie „Patrizia GrundInvest Berlin Landsberger Allee“ konnte begonnen werden und es wird davon ausgegangen, dass in 2019 die Fondsschließung erfolgt. Durch die Auflage von bisher zehn Publikums-AIF, eines Spezial-AIF sowie die Projektentwicklung in Mülheim/Ruhr hatte Patrizia GrundInvest Ende 2018 einen gesicherten Immobilienbestand von über 720 Millionen Euro. Bei einem Eigenkapital von 3,0 Millionen Euro wurde 2018 ein Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von rund 3,3 Millionen Euro erzielt.



Ende 2018 verwaltete die **publy Performance**, Leipzig, drei Publikums-AIF mit einem Nettoinventarwert von rund 90 Millionen Euro – nämlich den „publy Performance Fonds Nr. 6“, den „publy Performance Fonds Nr. 7“ und den „publy Performance Fonds Nr.

8“. Investiert wird in Immobilien aus den Verwertungsbeständen von Banken und anderen Finanzinvestoren, um sie weiterzuentwickeln, zu vermieten und möglichst schnell wieder zu veräußern. Dabei muss der Einkaufspreis unter 90 Prozent des Marktwertes liegen. Das erzielte Jahresergebnis lag 2018 bei rund 1,0 Millionen Euro (Vorjahr: rund 1,16 Millionen Euro). Unverändert blieb

das Eigenkapital mit 655.000 Euro. Für 2019 erwartet publy Performance ein Ergebnis von rund 1,3 Millionen Euro.



Die **Quadoro Investment** (vormals: Doric Investments), Offenbach am Main, gehört zur Doric-Gruppe mit Gesellschaften in Deutschland, Großbritannien, Hongkong

und den USA. 2017/2018 (abweichendes Wirtschaftsjahr) wurden fünf Immobilien mit einem Investitionsvolumen von 88 Millionen Euro erworben, die auf den offenen Spezial-AIF „Vontobel Sustainable Real Estate Europe“ entfallen. Insgesamt betreute Quadoro ein Immobilienvermögen von 1,2 Milliarden Euro. Zusammen mit den Vermögensgegenständen weiterer Beteiligungsgesellschaften, die in Flugzeuge, Schiffe und Erneuerbarer Energien investiert sind, beträgt das von Quadoro betreute Investitionsvolumen rund 2,15 Milliarden Euro. Bei einem Eigenkapital von rund 1,25 Millionen Euro erwirtschaftete Quadoro im Geschäftsjahr 2017/2018 einen Jahresüberschuss in Höhe von 53.552 Euro (Vorjahr: 194.808 Euro).



Die **Real I.S. Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement**, München, ist eine hundertprozentige Tochter der BayernLB. Seit 1991 wurden mehr als 100 Fondsprodukte

für institutionelle Investoren und für das Privatkundengeschäft angeboten. Das auf Immobilieninvestments spezialisierte Unternehmen hat rund 8,7 Milliarden Euro Assets under Management. Davon entfallen rund 7,4 Milliarden Euro auf den Verkehrswert von 131 Immobilien weltweit. Der aktuelle Flächenbestand beträgt rund 2,3 Millionen Quadratmeter vermietbare Fläche. Der Vermietungsstand über das gesamte Portfolio konnte 2018 bei rund 96,8 Prozent gehalten werden. Bei einem Eigenkapital von 45,5 Millionen Euro wurde ein Gewinn von 12,5 Millionen Euro an den Alleinaktionär abgeführt. Für 2019 wird ein Investitionsvolumen von mehr als einer Milliarde Euro sowie ein Gewinn von 12,8 Millionen Euro angestrebt.



Die **RWB PrivateCapital Emissionshaus**, Oberhaching, fungiert als Kapitalverwaltungsgesellschaft für geschlossene Publikums-AIF der RWB Gruppe. Sie initiiert und verwaltet entsprechende Beteiligungsangebote, für die Eigenkapital von Privatanlegern angewor-

ben wird, welches global in Private-Equity-Zielfonds investiert wird. Bei einem Eigenkapital von rund 12,8 Millionen Euro konnte ein Jahresüberschuss von rund 4,8 Millionen Euro erwirtschaftet werden. Die zukünftige Entwicklung ist auch weiterhin eng an die Akzeptanz des Anlagevehikels „geschlossener Publikums-AIF“ und der Anlageklasse Private Equity gebunden. RWB erwartet eine Steigerung dieser Akzeptanz, nachdem zunehmend der Blick von Privatanlegern vermehrt auf die weniger geläufige, aber mittlerweile relativ etablierte Anlageklasse Private Equity fällt, wo sich nach Meinung der RWB auch weiterhin relativ hohe Renditen erwirtschaften lassen sollten.



Die **WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement**, Ebermannstadt, verwaltete 2018 einen geschlossenen Spezial-AIF und zwei geschlossene Publikums-AIF mit Schwerpunkt Bestandswohnmobilien in Deutschland. Die Verwaltung des „WIDe Fonds 5“

wurde im April 2018 übernommen: für den „WIDe Fonds 7“ konnte ein Kapital von 24 Millionen Euro platziert werden. Bei einem Eigenkapital von 348.000 Euro schloss das Geschäftsjahr 2018 mit einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von 522.000 Euro ab. Für 2019 wurde WIDe von den Fondsanlegern beauftragt, die Immobilien des „WIDe Fonds 5“ und des Spezial-AIF „WIDe Fonds 6“ zu veräußern und anschließend die AIF aufzulösen. Darüber hinaus plant WIDe für 2019 die Auflage eines neuen Publikums-AIF. (LJH) ♦

Die vollständigen Lageberichte können Sie im Informationspool auf DFPA nachlesen: www.dfpa.info/kvg-lageberichte.html

US Treuhand fokussiert sich auf geschlossene Publikums-AIF

Der Investment- und Asset-Manager **US Treuhand** und **Estein USA** strukturieren ihre Zusammenarbeit neu. **So wird sich die US Treuhand künftig auf das Immobiliengeschäft mit geschlossenen Publikums-AIF fokussieren. Die Schwestergesellschaft Estein USA in Orlando, Florida, wird Ansprechpartner für deutsche institutionelle Investoren.** In den vergangenen Jahren hatte auch die US Treuhand mit institutionellen In-

vestoren zusammengearbeitet. **Estein USA** tritt bei den US-Investments als Co-Investor auf. „Wir investieren gemeinsam mit unseren deutschen und amerikanischen Partnern in US-Immobilien“, erklärt Lothar Estein, Gründer und Geschäftsführer von Estein USA. Estein USA hat seit den frühen 90er Jahren US-Immobilienankäufe im Wert von mehr als sechs Milliarden US-Dollar vorgenommen. Die Investitionen verteilen sich auf die gesamt-

te USA und auf alle Nutzungsarten, insbesondere Büro-, Einzelhandels-, Hotel- und Wohnimmobilien. „Deutsche institutionelle Investoren suchen bei ihrem Zugang zu US-Immobilien den direkten Kontakt zu uns, dies werden wir dieser Investorengruppe nunmehr bieten“, so Estein. Die US Treuhand hat erst kürzlich die Platzierung ihres US-Immobilienfonds „**UST XXIV Las Vegas**“ abgeschlossen. **Weitere Publikums-AIF sind in Planung**

und sollen im zweiten Quartal 2020 gestartet werden. Die US-Treuhand wird sich zudem personell im Vertrieb und im Back Office deutlich verstärken. Im Zuge der Fokussierung auf geschlossene Publikums-AIF verlässt **Thomas Gütle** das Unternehmen im besten gegenseitigen Einvernehmen. Er verantwortete den Geschäftsbereich für institutionelle Investoren bei der US Treuhand. (DFPA/TH) ♦ <https://ustreuhand.de>

Deutsche Finance: Fonds-Auflösung beschert Anlegern 145,3 Prozent Gesamtmittelrückfluss

Die internationale Investmentgesellschaft Deutsche Finance Group hat den „PPP Privilege Private Partners Fund“ mit einem Gesamtmittelrückfluss in Höhe von 145,3 Prozent an die Anleger aufgelöst. Der „PPP Fund“ verfügte über ein breit diversifiziertes Gesamtportfolio, bestehend aus sechs institutionellen Zielfonds, mit Investitionen in elf Ländern und 130 Direktinvestments aus den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. „Das Ergebnis übertrifft die



Theo Randelshofer

zuletzt mit Schreiben vom 22. Oktober 2019 an die Anleger sowie die im Geschäftsbericht 2018 kommunizierte Prognose von circa 143 Prozent vor Steuern deutlich um über zwei Prozent. Wir freuen uns über das sehr positive Ergebnis, und bedanken uns bei unseren Anlegern und Vertriebspartnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen beim „PPP Fund“, so **Theo Randelshofer**, vorsitzender Geschäftsführer der Deutsche Finance Solution. (DFPA/JF) ♦ www.deutsche-finance-group.de

Five Quarters Real Estate erhält KVG-Erlaubnis

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat dem Hamburger Investmenthaus Five Quarters Real Estate die Erlaubnis als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) erteilt. Damit darf das Unternehmen, das eigenen Angaben zufolge erst vor fünf Monaten den Markteintritt vollzog, künftig alternative Investmentfonds (AIF) für institutionelle Anleger auflegen. „Die Zulassung durch die BaFin bestätigt das hohe Niveau, auf dem wir arbeiten“, freut sich **Erik Beets**, der gemeinsam mit **Georg zu Stolberg** und **Peret Bergmann** das Unternehmen gegründet hat. „Wir bieten die Agilität eines Start-ups mit der regulatorischen Sicherheit eines großen Finanzhauses“, fasst zu Stolberg das Gründungskonzept zusammen. „Der nächste Schritt ist nun, die Vertriebszulassungen für unsere Produkte zu erlangen“, erläutert Bergmann. In Planung

befänden sich derzeit mehrere Fonds aus den Bereichen Nahversorgung, Healthcare Infrastructure, europäische Hotels und europäisches Wohnen. Der Fokus liege auf Objekten mit hohem Nutzwert und langfristig stabilem Cashflow. Aber auch auf Opportunitäten. Insbesondere Gebäude mit mehrschichtigen Nutzungsmöglichkeiten sind für Five Quarters interessant: von Wohnen über Arbeiten bis Einkaufen und Reisen. Der Ansatz von Five Quarters Real Estate beruht auf der umfangreichen Nutzung digitaler Analyse-, Prognose- und Reporting-Tools, die auch die Kunden zur Verfügung gestellt bekommen. „Dadurch können sich unsere Anleger jederzeit über alle aktuellen Entwicklungen in ihrem Portfolio informieren und auf Augenhöhe mit uns über die anstehenden Entscheidungen diskutieren“, so Beets. (DFPA/JF) ♦ www.5qre.com

DLC Distributed Ledger Consulting gewinnt Crypto Storage AG als Kunden

Nachdem der deutsche Gesetzgeber Klarheit in Bezug auf die Kryptowerteverwahrung geschaffen hat, beginnen erste Marktteilnehmer mit der strategischen Positionierung. So hat die **Crypto Storage AG** den Entschluss gefasst, eine eigene Einheit in Deutschland aufzubauen. Als Wegbegleiter für den Registrierungsprozess zum Kryptowerteverwahrer hat das Schweizer Unternehmen die **DLC Distributed Ledger Consulting GmbH** mandatiert. Zu den Hintergründen führt CEO **Stijn Vander Straeten** aus: „Mit der neuen Klarheit in Bezug auf Kryptowerte wird eine Professionalisierung des Marktes unterstützt und der Verbraucher geschützt. Aus diesem Grund arbeitet die Crypto Storage AG auch in unserem Heimatland, der Schweiz, eng mit den Regulatoren zusammen. Da sich die deutsche Lizenz als ‚Role-Model‘ auch europaweit durchsetzen könnte, war für uns sofort klar, dass wir die deutsche Lizenz beantragen werden.“ Bei deren Erlangung wird die DLC Distributed Ledger Consulting GmbH unterstützen. Hierzu kommentiert **Dr. Sven Hildebrandt**, ge-

schäftsführender Gesellschafter: „Die Distributed-Ledger-Technologie bietet vollkommen neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit – und damit einhergehend sowohl neue Chancen als auch Risiken. Diese adäquat zu adressieren und zu regulieren wird eine Aufgabe sein, die vermutlich Jahre dauern wird. Wir verstehen uns in diesem Prozess als ‚Übersetzer‘ zwischen den unterschiedlichen Parteien und vermitteln im Dreiklang Technik, Recht und Regulatorik. Und natürlich freuen wir uns sehr darüber, dass ein so etabliertes Haus wie die Crypto Storage AG auf unsere Leistungen zurückgreift.“ Die DLC Distributed Ledger Consulting GmbH betreibt unter anderem das Portal www.digital-assets-custody.com – die weltweit größte Plattform für den Vergleich von Digital Asset Custodians. Darüber hinaus berät sie klassische Finanzmarktteilnehmer im Hinblick auf Distributed-Ledger-Technologien und ist in diesem Zuge mit Ausschreibungsverfahren für die geeigneten Dienstleister wie beispielsweise Kryptowerteverwahrer betraut. (DFPA/JPW) ♦ www.cryptofinance.ch; www.distributed-ledger-consulting.de

Ralph Andermann wurde als Geschäftsführer für Soreal Invest verpflichtet, der deutschen Tochter des Immobilien-Projektentwicklers Soravia. In seiner neuen Position wird Andermann die Unternehmensbereiche Investoren und nachhaltige Investments verantworten. Zuletzt war Andermann als Geschäftsführer für die Immobilienfonds-Gesellschaft DIC Asset tätig, wo er das Fondsgeschäft operativ geleitet hat. ♦



Ralph Andermann



Stephan Simon

Stephan Simon wird neuer Vorstand des Vermögensverwalters Vermögenskultur mit Sitz in München. Seit 2011 gestaltet er den Aufbau der Vermögenskultur AG als Mitgründer und Gesellschafter aktiv mit und ist – neben weiteren Funktionen – von Beginn an verantwortlich für den gesamten Investmentprozess und das Portfoliomanagement. Simon folgt auf **Herbert Keilhammer**. ♦

Dr. Oliver Pfeil verstärkt den auf Nachhaltigkeit spezialisierten Asset Manager EB-Sustainable Investment Management (EB-SIM), eine Tochter der Evangelischen Bank. Als Chief Investment Officer (CIO) steht Pfeil ab sofort dem Bereich Portfoliomanagement der EB-SIM vor. Zuletzt war Pfeil als Leiter Anlageberatung Multi-Asset-Modellportfolios und als Portfoliomanager im Bereich Multi Asset & Solutions bei der Deutsche Bank-Tochter DWS tätig. ♦



Dr. Oliver Pfeil

Aquila Capital und Daiwa Energy & Infrastructure gehen strategische Partnerschaft ein

Der Investment Manager im Bereich von Sachwerten, **Aquila Capital Holding**, hat eine strategische Partnerschaft mit der japanischen **Daiwa Energy & Infrastructure (DEI)**, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft des Finanzdienstleisters Daiwa Securities Group (Daiwa), bekannt gegeben. **Durch die Partnerschaft wird Aquila Capital seine Position im europäischen Markt für Sachwertinvestitionen stärken und weitere Investmentopportunitäten für Investoren im asiatisch-pazifischen Raum erschließen.** **Roman Rosslenbroich**, CEO und Mitgründer von Aquila Capital, sagt: „Im Rahmen unserer Investitionen in japanischen Solaranlagen arbeiten

wir schon seit Langem partnerschaftlich mit Daiwa zusammen. Mit Blick auf die industrielle Logik, unser gemeinsames Verständnis der Bedeutung alternativer Investitionen und unsere Unternehmenskultur passen wir ideal zusammen. Wir freuen uns auf die künftige Zusammenarbeit und werden uns noch stärker auf internationale Investoren und Märkte konzentrieren.“ Im Rahmen der strategischen Partnerschaft wird DEI eine Minderheitsbeteiligung von 40 Prozent an Aquila Capital erwerben. Die beiden Gründer von Aquila Capital, **Rosslenbroich** und **Dr. Dieter Rentsch**, werden auch künftig Aquila Capital führen und die Mehrheit am Unternehmen halten. (DFPA/TH) ♦ www.aquila-capital.de



Roman Rosslenbroich

Solvium Capital erweitert Vertriebspitze

Jürgen Kestler verstärkt ab dem 1. Januar 2020 die Geschäftsleitung der **Solvium Capital Vertriebs GmbH**. Gemeinsam mit dem bisherigen Geschäftsführer **André Wreth** wird er in Zukunft die Vertriebsgesellschaft der Solvium-Gruppe führen. Kestler arbeitet seit 2012 bei Solvium und leitet seit 2014 die Solvium-Niederlassung in Cham (Oberpfalz). Er verfügt über eine rund 20-jährige Vertriebserfahrung in den Bereichen B2B- und B2C-Vertrieb von Sachwertanlagen. Wreth: „Mit Jürgen Kestler gewinnen wir einen langjährig erfahrenen Vertriebsprofi als weiteren Geschäftsführer, der seine Erfolge in

verschiedenen Positionen und Unternehmen nachgewiesen hat. Er ist als loyaler und zuverlässiger Ansprechpartner von unseren Kunden und Kollegen sehr geschätzt.“ Mit dieser Personalentscheidung setzt das Unternehmen die langfristige Wachstumsstrategie fort. Solvium sieht sich als voll integrierter Asset Manager und Spezialist für Investments aus dem Bereich des mobilen Standardlogistikequipments. In der Vergangenheit konzipierte Solvium Direktinvestments, Nachrangdarlehen und Namensschuldverschreibungen im Rahmen von Vermögensanlagen. (DFPA/TH) ♦ www.solvium-capital.de



Jürgen Kestler

Aktienmarkt

Ausblick für 2020: „Glänzende Zeiten für die Aktienmärkte“

Das Jahr 2020 wird nach Einschätzung von **Martin Stürner**, Vorstandsvorsitzender des Finanzdienstleisters PEH Wertpapier (PEH), ein gutes Jahr für die Aktienmärkte. **Der Fondsmanager des „PEH Empire Fonds“ sieht vor allem für US-amerikanische Aktien hohes Kurspotenzial.** Der Dow Jones Industrial Average-Index könnte im kommenden Jahr nach Einschätzung von Stürner die Marke von 33.000 Punkten erreichen (aktuell: 28.050 Punkte). Dem Deutschen Aktienindex (Dax) traut der Experte einen Anstieg auf 15.000 Punkte zu (aktuell: 13.300 Punkte). Chancen bieten laut Stürner auch amerikanische Techwerte. Der aus US-Technologieunternehmen bestehende Nasdaq 100-Index könnte von derzeit 8.440 Punkten auf mehr als 10.500 Punkte steigen. *„Unternehmen aus den USA weisen im Vergleich zu denen aus Europa eine dynamischere Umsatz- und Gewinnentwicklung auf, das treibt die Aktienkurse“,* so Stürner. **Aber auch europäische Aktien dürften den Anlegern im kommenden Jahr erneut Gewinne bescheren, da die**

Konjunktur in Europa wieder Fahrt aufnimmt. Bei grundsätzlich positiver Prognose dürften die Aktienmärkte im Jahresverlauf jedoch nach Einschätzung des Kapitalmarktexperten schwankungsanfällig bleiben. **Die ungelösten Konflikte wie der Brexit oder der Handelsstreit zwischen den USA und China führen auch im kommenden Jahr zu Unsicherheit bei den Marktteilnehmern und sind die Basis hoher Volatilität.** Ob US-Präsident Donald Trump vor dem Hintergrund der im nächsten Jahr stattfindenden Präsidentschaftswahlen in den Vereinigten Staaten versöhnlichere Töne gegenüber China anschlagen wird oder viel mehr seinen Konfrontationskurs beibehält, um seine Anhänger nicht zu vergraulen, ist nach Auffassung des Fondsmanagers noch nicht klar abzusehen. Immer noch keinen Blumentopf gewinnen können Investoren im kommenden Jahr mit Anleihen, prognostiziert Stürner. Im negativen Zinsumfeld würden vor allem Staatsanleihen ein extrem negatives Chance-Risiko-Verhältnis aufweisen. (DFPA/TH) ♦ www.peh.de

Kapitalmarkt

„Chancenorientierte Rentenanlagen, Aktien und Immobilien bleiben attraktiv“

Das Kapitalmarktumfeld bleibt aussichtsreich. **Jens Wilhelm**, im Vorstand von **Union Investment** zuständig für das Portfoliomanagement, sieht für das Börsenjahr 2020 gute Startbedingungen. *„Geopolitische Risikofaktoren wie Handelsstreit und Brexit sollten sich beruhigen“,* meint er. *„Die Geldpolitik bleibt locker, verliert aber an Wirkung. Für die Börsen kommt es 2020 damit stark auf die Konjunktur an.“* **Wilhelm erwartet zwar ein langsames Wachstum als in den Vorjahren, rechnet aber nicht mit einer Rezession.** *„Es spricht viel für chancenorientierte Anlagen“,* folgert er. Am Negativzinsumfeld dürfte sich nach seiner Überzeugung nichts ändern. *„Wir rechnen nicht mit nachhaltig steigenden Zinsen“,* so Wilhelm. Bei sicheren Papieren wie deutschen oder US-amerikanischen Staatsanleihen dürften die Renditen damit auf Jahressicht praktisch unverändert bleiben. **In einem Umfeld lockerer Geldpolitik, eingedämmter geopolitischer Spannungen und schwachen Wachstums spricht daher aus Wilhelms Sicht viel**

für eine chancenorientierte Positionierung. *„Carry-Anlagen, etwa Unternehmensanleihen aus dem Investment-Grade-Bereich oder Staatsanleihen der Emerging Markets sind attraktiv, da sie von den Veränderungen bei Geo- und Geldpolitik besonders profitieren“,* skizziert er die Aussichten auf der Rentenseite. **Auch Aktien zählt Wilhelm weiter zu den Anlagefavoriten, wengleich hohe Bewertungen und geringeres BIP-Wachstum das Kurspotenzial begrenzen. Immobilien schätzt Wilhelm im Negativzinsumfeld als interessante Anlageklasse ein.** *„Die Beschaffung renditeträchtiger und zugleich wertbeständiger Objekte wird allerdings immer schwieriger“,* schränkt er ein. Investoren rät er daher, über neue Vehikel, Nutzungsarten und Anlagestile nachzudenken. **Besondere Bedeutung dürfte angesichts generell eingeschränkter Ertragsperspektiven die sorgfältige Selektion erlangen.** *„Selektion und Aktivität sind Schlüsselfaktoren für den Anlageerfolg 2020“,* resümiert Wilhelm. (DFPA/TH) ♦ www.union-investment.de



FÜR SIE GELESEN • FACHPRESSE • STUDIEN/REPORTS • BÜCHER

Portfolios von Private-Equity-Investoren sind nicht auf Abschwung vorbereitet



Eine große Mehrheit von 70 bis 80 Prozent der institutionellen Investoren in Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum ist der Ansicht, dass ihre Private-Equity-Portfolios modifiziert werden müssen, um sie auf den nächsten Konjunkturabschwung vorzubereiten. Zu diesem Ergebnis kommt das „Global Private Equity Barometer“ des Sekundärmarktinvestors **Coller Capital.** Europäische Investoren seien zuversichtlicher: Von ihnen glauben nur 45 Prozent, dass ihre Portfolios verändert werden müssen. **Trotz dieses Unterschieds sehen neun von zehn Limited Partners (LPs) erhebliche Risiken für ihre mittelfristigen Private-Equity-Renditen, ausgehend vom aktuellen wirtschaftlichen Umfeld und den hohen Vermögenspreisen.** Bei einem Konjunkturabschwung erwarten fast alle LPs signifikante Unterschiede im Anlageerfolg der General Partner (GPs) und zwischen einzelnen Fonds. *„Wir haben an den Börsen eine der historisch längsten Aufschwungphasen erlebt“,* sagt **Jeremy Coller**, Chief Investment Officer von Coller Capital. *„Die Investoren wissen aber, dass der Winter naht. Sie sagen uns, dass Unterschiede in der Qualität der Strategien und der Teams von GPs wieder zu einer erheblichen Divergenz in den Renditen führen werden – wie bereits vor zehn Jahren während der globalen Finanzkrise.“*

Asien bietet nach Ansicht der Investoren in den nächsten drei Jahren die mit Abstand attraktivsten Investitionsmöglichkeiten für Private Equity in Schwellenländern. Zwei Drittel oder mehr sehen attraktive Chancen in Südostasien, in China, Hong Kong und Taiwan sowie in Indien – verglichen mit etwa einem Drittel der Investoren, die gute Chancen in Mittel- und Osteuropa und in Lateinamerika sehen. Diese Einschätzungen seien von großer Bedeutung vor dem Hintergrund, dass zwei von fünf LPs über die Entwicklung ihrer Private-Equity-Portfolios in Schwellenländern enttäuscht seien. Die Anlage institutioneller Gelder in Private-Debt-Fonds scheint einen Höhepunkt erreicht zu haben. Dort planen die LPs zu gleichen Anteilen, ihr Engagement in den nächsten zwei Jahren zu beschleunigen oder zu verlangsamen. Auf jeden Fall sehen die LPs auf Private Debt erhebliche Herausforderungen zukommen. Rund drei Viertel der Investoren sehen ein Risiko sowohl für erhöhte Ausfallraten als auch für niedrigere Recovery-Raten aufgrund zunehmend großzügiger Kreditvergaben (Covenant-Lite). **Generell befürchten sie, dass die zunehmende Zahl von Kreditgebern zu niedrigeren Renditen auf breiter Front führen wird.** In einem solchen Umfeld gibt nur jeder sechste LP an, dass er in einen Private-Debt-Fonds eines neuen Managers investieren würde. Institutionelle Anleger müssten sich häufiger mit geringeren Kapitalzusagen für die von ihnen ausgewählten Private-Equity-Fonds begnügen als in der Vergangenheit. Bei mehr als der Hälfte der LPs wurden in

den letzten zwölf Monaten mehrfach die angefragten Anteile reduziert (gegenüber 42 Prozent der LPs im Jahr 2015). Am häufigsten geschieht dies nach Angaben der Investoren bei Venture Capital und mittelständischen Buyout-Fonds. Das jüngste Barometer spiegelt die Einschätzungen von 113 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt im Herbst 2019 wider. (DFPA/MB) ♦ www.collercapital.com

Cyber-Medizin: Künstliche Intelligenz löst eine Revolution in der Gesundheitsversorgung aus



Momentan entstehen in der Medizin durch Künstliche Intelligenz (KI) ganz neue Behandlungsmethoden, die die Gesundheitsversorgung revolutionieren. **Angesichts der weltweiten Zunahme der Gesundheitskosten, die bis zum Jahr 2022 auf 10.000 Milliarden US-Dollar steigen dürften, sind digitale Anwendungen in der Medizin überall auf der Welt auf dem Vormarsch. Künstliche Intelligenz gilt als die Hoffnung unserer Zeit – vor allem in der Medizin, so merkt Rolando Grandi an, Fondsmanager Echiquier Artificial Intelligence, bei dem Asset Manager LFDE - La Financière de l'Échiquier.** Denn dort könne die KI ihr Potenzial in verschiedenen Bereichen entfalten: in der Biotechnologie, der Epidemiologie, beim Einsatz von Chirurgie-Robotern und intelligenten Prothesen, in der pharmakologischen

Überwachung und vielem mehr. **An allen medizinischen Fronten werden Fortschritte und Durchbrüche erzielt. KI revolutioniere die Effizienz in der medizinischen Forschung und senke dabei die Kosten.** So musste das US-Medtech-Unternehmen Illumina bisher jährlich eine Million US-Dollar für die DNA-Sequenzierung aufwenden. Im Jahr 2019 waren es nur noch ganze 1.000 US-Dollar. Und in den nächsten zehn Jahren dürften diese Kosten auf 100 US-Dollar sinken. **Die Generierung flächendeckender und strukturierter Datenmengen ermöglicht die KI-basierte Entwicklung von Medikamenten und personalisierten Therapien für jeden Patienten. Die 2019 erfolgte Gründung des europäischen KI-Start-up-Inkubators AI Factory for Health durch Microsoft und den britisch-schwedischen Pharmakonzern AstraZeneca sei äußerst vielversprechend.** Betreut werden vor allem Start-ups, die sich auf Onkologie spezialisiert haben, wie beispielsweise Owkin. Dieses von einem Mathematiker und einem Onkologen gegründete, auf „Machine Learning“ für medizinische Anwendungen spezialisierte Start-up mit Sitz in Paris und New York, verwendet KI und Big Data, um die Forschung für Krebstherapien zu beschleunigen und gleichzeitig die Vertraulichkeit der Patientendaten zu gewährleisten. In China mit seinen zwölf Millionen medizinischen Fachkräften für 1,4 Milliarden Einwohner revolutionieren virtuelle Assistenten den Zugang zur medizinischen Versorgung. Gesundheitsplattformen wie WeChat von Tencent oder Good Doctor von Ping An Healthcare & Technology – die ihren Umsatz im

ersten Halbjahr 2019 verdoppelt haben – sind stark auf dem Vormarsch. Obwohl Europa den Sprung noch nicht gewagt hat: An Gesundheits-Apps fehlt es auch hier nicht. Qare (Frankreich) ermöglicht zum Beispiel den Zugang zu einer von der Krankenkasse erstatteten Online-Sprechstunde auf dem Smartphone. Könnte das eine Lösung für die medizinische Versorgungswüste sein? Weitere KI-basierte Anwendungs- und Einsatzmöglichkeiten bietet die Robotik, deren Marktvolumen sich 2019 weltweit auf 6,5

Milliarden US-Dollar belief. Dank der Erfolge der Robotikforschung sind Medizinroboter wahrnehmungs- und entscheidungsfähig, führen präzise Handlungen aus und sind daher aus dem Gesundheitssektor nicht mehr wegzudenken. Schätzungen zufolge wird die Bruttowertschöpfung des Gesundheitssektors in den Industrieländern 2035 ganze 2.260 Milliarden US-Dollar betragen und nach Berücksichtigung des KI-Beitrags sogar 2.721 Milliarden US-Dollar. (DFPA/MB) ♦
www.lfde.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

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Leo J. Heil (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Irena Behmke, Thomas aus der Wieschen, Martin Kinadeter

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

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

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf

Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 20. Januar 2020

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

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.02.2019.



DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY GMBH & CO. KG

INVESTIEREN AUF HÖCHSTEM NIVEAU
IN DEN USA DURCH
VOLL REGULIERTEN DEUTSCHEN AIF!

Profitieren Sie von der DNL Expertise:

35 Jahre gebündelte Erfahrung im Bereich US-Gewerbeimmobilien

18 Jahre erfolgreicher Vertriebsspezialist

13 Jahre aktive Anlegerbetreuung in Deutschland

700 Millionen US-Dollar platziertes Kapital

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY
GMBH & CO. KG
BURGGRAFENSTRASSE 5
40545 DÜSSELDORF

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

Versicherungsberatung

Marktstudie Beratungssoftware: Unterschiede aufzeigen, Softwareauswahl erleichtern

Die Unterschiede bei Beratungs- und Analysesoftwareprodukten aufzuzeigen und die Softwareauswahl zu erleichtern, sind die Ziele der „Marktstudie Beratungssoftware 2019/2020“ des VSP Software Portals aus Hamburg. Diese Marktstudie ist gerade zum zweiten Mal erschienen.

Jeder, der mit Softwareauswahl befasst ist, weiß, dass Softwareauswahlprozesse komplex sind. Unterschiedlichste Interessenslager und Anforderungen prallen aufeinander. Unternehmen, Vertriebe und Anwender setzen für sich oftmals andere Prioritäten. Deshalb sind solche Prozesse zeitaufwendig und kostenintensiv. Diese Intensität der Suche wird häufig umgangen und ohne inhaltliche Prüfung wird irgendein Tool teuer und falsch gekauft oder lizenziert. Das bedeutet erhebliche Kosten, die man bei guter Erhebung sparen kann.

Unsere „Marktstudie Beratungssoftware“ hilft Nutzern Zeit und Kosten zu sparen, indem sie für mehr Transparenz zu Softwareanbietern, deren Marktangebote und Softwareprodukten sorgt. Sie liefert einen Überblick zu dem, was aktuell produktseitig möglich ist und welche Entwicklungen bereits absehbar sind. Nehmen Nutzer für sich einen Abgleich zwischen persönlichen Anforderungen und den Studieninhalten vor, dann erleichtert das ihren Softwareauswahlprozess. Der Bedarf und Einsatz von Beratungssoftware und Beratungstechnologien in der Kundenberatung wird weiter steigen, dessen sind wir uns sicher. Wer heute Kunden qualitativ beraten und Haftungsrisiken minimieren will, kommt zunehmend um den Einsatz



Martin Kinadeter

Die Autoren der „Marktstudie Beratungssoftware 2019/2020“ sind langjährig erfahrene Branchenkenner und Experten zum Thema Beratungssoftware im Vertrieb. Weitere Informationen zur Studie erhalten Sie beim VSP Software Portal:

<https://versicherungssoftwareportal.de/vsp-aktuell/marktstudien/>

von Beratungssoftware nicht herum. Die Beratungsanforderungen bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzgeschäften sind gestiegen. Die Regulierung spricht dazu eine klare Sprache. Hinzu kommt der Bedarf an der Optimierung von Prozessen, der Vereinfachung von Abläufen, Senkung von Kosten bis hin zur Erhebung von Daten zur Entwicklung neuer Services und Produkte.

Innerhalb der Studie wurde deshalb nachgefragt, welche Rolle diese Themen in Softwareprodukten heutzutage spielen. Zum Beispiel zur DIN 77230 zur Beratung von Privathaushalten, der IDD und DSGVO? Oder was Produkte in Richtung Onlinekundenberatung leisten, was sie in Sachen Schnittstellenlösungen wie BiPRO bieten und wie es um die Vereinbarkeit von mehr Beratungsqualität und gleichzeitig stärkerer Vertriebsorientierung steht.

Gegenstand der Gesamtstudie waren zwölf Themenfelder, zu denen insgesamt bis zu 442 Unternehmens- und



Thomas aus der Wieschen

Produktangaben je Produkt abgefragt wurden. Diese bilden die Grundlage für Aussagen zu den Leistungsmerkmalen und Einsatzmöglichkeiten von Produkten, Anbieterinformationen, allgemeinen Entwicklungen, Spezialisierungen, Stärken und Trends. Die Studie zeigt damit auf, was aktuelle Beratungssoftware- und Analysesoftwareprodukte leisten und worin sie sich unterscheiden.

An der aktuellen Marktstudie nahmen elf Softwareanbieter mit insgesamt 14 Softwareprodukten teil. Dabei handelte es sich sowohl um bekannte wie auch „neue“ Anbieter und Produkte, was die neue Marktstudie für Nutzer erneut interessant macht. Außerdem erfolgte erstmalig eine Unterteilung in drei Softwarekategorien (Beratungssoftware mit und ohne DIN-Analyse sowie reine Analyseprodukte nach DIN 77230) um für noch mehr Vergleichbarkeit und Transparenz zu sorgen.

Nachfolgend einige interessante Auszüge:

Der Bedarf an Automatisierung von Prozessen ist in der Branche groß. Das trifft auch auf das Zusammenwirken von Beratungs-/Analysesoftware mit Kundenverwaltungen sowie Vergleichs- und TAA- Programmen zu. Unsere Nachfrage ergab, dass nur eine Minderheit von 22 Prozent der Produkte zum Beispiel eine BiPRO-Datenimport-Möglichkeit anbot. Und dass 50 Prozent der Produkte Standardschnittstellen zu Vergleichs- und Maklerverwaltungsprogrammen besitzen, während 21 Prozent kundenbezogene Schnittstellen und 29 Prozent von ihnen keinerlei anbieten.

Zur DIN 77230 ist zu sagen, dass diese sich entwickelt und einen größeren Raum einnimmt. In diesem Jahr boten bereits 36 Prozent der Produkte diesen Standard an (Vorjahr: 23 Prozent) und weitere 21 Prozent befinden sich in einer Zertifizierung.

In Sachen Vertriebssteuerung nachgefragt, zeigte sich folgendes Bild: Hier besteht viel Luft nach oben, denn zehn von 14 Produkten boten dazu keine oder nur geringe Programmfeatures an. Es warten also eine ganze Reihe interessanter Informationen auf die Nutzer von Beratungssoftware oder solche, die es werden wollen. ♦

Das VSP Software Portal:

VSP Software Portal ist ein von Martin Kinadeter gegründetes Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen im IT-Bereich, das sich auf Software für den Versicherungs- und Finanzvertrieb spezialisiert hat. Die VSP Experten beraten unabhängig und neutral bei der Auswahl geeigneter Softwaresysteme, begleiten Softwareauswahlprozesse und sichern diese fachlich ab.
www.versicherungssoftwareportal.de



LOGISTIK OPPORTUNITÄTEN NR. 1

ein Produkt von Solvium Capital

Investition in nationale und internationale Logistik

- Basiszins von 4,70 % p.a.¹
- Zinslaufzeit von nur 3 Jahren
- Monatliche Zinszahlungen
- Verlängerungsoptionen
- Übertragungsmöglichkeit
- Bisher 100 %-Erfüllungsquote bei allen Investments²
- Bereits ab 10.000 EUR

Höhere Rendite durch Bonuszinsen möglich

SOLVIUM ✓

Weitere Informationen zum Angebot finden Sie unter: www.solvium-capital.de
Jetzt Infos anfordern und persönlichen Termin vereinbaren.

¹Bezogen auf den Erwerbspreis, zuzüglich eventueller Bonuszinsen. Die Angaben zur Übertragungsmöglichkeit nach 24 Monaten berücksichtigen außerdem, dass der Anleger eine Zahlung in Höhe von 94,5 % des ursprünglich gezahlten Erwerbspreises erhält. ² Seit Unternehmensgründung wurden alle Anlegeransprüche in voller Höhe erfüllt. Alle Anlageprodukte laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen. Der Verlauf aller Anlageprodukte wird einmal jährlich durch ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen bescheinigt.

Hinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen. Diese Anzeige stellt eine unverbindliche Werbemitteilung dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot im Sinne der gesetzlichen Vorgaben dar. Anleger sollten ihre Anlageentscheidung auf die Prüfung des gesamten Verkaufsprospekts zu dieser Vermögensanlage stützen. Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie die Anleihebedingungen für die im Rahmen dieser Vermögensanlage emittierten Namensschuldverschreibungen enthält. Der Verkaufsprospekt, das Vermögensanlagen-Informationsblatt und die Anleihebedingungen sind Grundlage für den Erwerb dieser Vermögensanlage. Der Anleger kann den veröffentlichten Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt auf der Internetseite der Anbieterin Solvium Capital GmbH, www.solvium-capital.de, abrufen oder kostenlos bei der Solvium Logistik Opportunitäten GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.