

### NEWS DIGEST

#### Top Story – Seiten 1 und 2

##### Finanzvertriebe

Die neue Chance für Berater: **Energie-Produkte von db stadtwerkpro.**

#### Produkte – Seite 3

##### Investmentfonds

**Alceda** und **CBRE** kündigen Infrastrukturfonds an.

**La Financière de l'Echiquier** erweitert Angebot um systematisch verwalteten Fonds.

**Meag** investiert in dividendenstarke Aktien.

**Edmond de Rothschild** legt zweiten Infrastrukturfonds auf.

##### Sachwertinvestments

Vertriebsstart für zwei Wechselkof-

fer-Direktinvestments von **Solvium Capital.**

Institutionelles Waldinvestment von **Forest Finance.**

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

**Deutsche Vermögensberatung AG** meldet Rekordjahr.

**Hahn-Gruppe** verdoppelt Gewinn und kündigt neuen Fonds an.

**MPC** platziert Kapitalerhöhung.

**TH Real Estate** in Deutschland weiter auf Wachstumskurs.

##### Performance-Berichte (6)

**Immobilien Deutschland** – die Vielfalt der größten Assetklasse der Sachwertanlagen.

##### Karriere

Neue Aufgaben für **Karsten Mieth**, **Dr. Michael Bumberger** und **Dr. Norbert Rollinger.**

#### Märkte – Seite 6

##### Luxus-Immobilien Deutschland

**Engel & Völkers** sieht deutliche Kaufpreisunterschiede im Premium-Segment.

##### Immobilien Europa

Hotelimmobilien im Fokus der Asiaten, hat **Scope** ermittelt.

##### Edelmetalle

**Hansainvest:** „Weckruf für Gold, Aufholbedarf bei Silber und Platin“.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Bürgerenergie laut **World Wind Energy Association** und **Landesver-**

**band Erneuerbare Energien NRW** durch Ausschreibungen bedroht.

Immobilienbesitzer sind im Vorteil, ergibt eine aktuelle **Bundesbank-Studie.**

**Fidelity:** Dividenden-Saison 2016 – mehr als 1,2 Billionen US-Dollar für Aktionäre.

Assetklasse Logistikimmobilien erlebt nachhaltigen Bedeutungszuwachs, so analysiert **Savills.**

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Dr. Timo Bernau**, Rechtsanwalt und Partner bei **GSK Stockmann + Kollegen**, über moderne und regelkonforme Anlegerinformation gegenüber institutionellen Investoren.

### \*\*\* TOP STORY

#### Finanzvertriebe

### Die neue Chance für Berater: Energie-Produkte von db stadtwerkpro

Es könnte eine der größten Vertriebsgesellschaften unseres Landes werden: **db stadtwerkpro.** Der Starttermin 1. April 2016 ist ein Paukenschlag in der Landschaft der Finanzdienstleistungen. Verantwortlich für diese TOP-News ist **Dietmar Schott**, einer der ganz erfahrenen deutschen Finanz-Vertriebschefs in den letzten Jahrzehnten. Ehemals Boss der Strukturorganisation HMI der Hamburg-Mannheimer Versicherung, danach bei der Deutschen Bank Vorstand der Versicherungsholding. Heute ist er Vorstand der DBI AG (Deutsches Beratungsinstitut für Finanzplanung und Zukunftssicherung) und hält

zahlreiche Unternehmensbeteiligungen. **Schott** hatte die Idee, die er jetzt an den Start brachte. **db stadtwerkpro** ist ein Vertrieb, der Energieverträge ebenso platziert wie Versicherungen und Kapitalanlagen. Das grundlegend Neue: Ein eigener Energieversorger im Verbund, **db stadtwerkdirekt**, mit Energieverträgen, die Einmal- und Bestandsprovisionen bieten. Vermittelt von Beratern, die keiner Zulassung bedürfen. Dazu können die Berater bei entsprechender Qualifikation auch Kapitalanlagen offerieren. **Dietmar Schott** im Exklusiv-Interview mit EXXECNEWS:

#### EXXECNEWS: Was haben Sie vor?

**Schott:** Wir wollen als Angebotsplattform für Energieprodukte Marktführer werden. Unsere Plattform will es Versicherungsagenturen und Finanzdienstleistern ermöglichen, Energieprodukte anzubieten, um das Kundenpotential auszuschöpfen und substantiell etwas zum Einkommen beizutragen. Wir haben dazu eine neuartige Distributionsplattform geschaffen. Dort bieten wir starke Marken an, die der Vermittler „best advice“ aussuchen kann. Wir haben darüber hinaus einen eigenen Energieversorger gegründet. Die Plattform heißt **db stadtwerkpro.** Der Energieversorger **stadtwerkdirekt** bietet neben vernünftigen Preisen in der Energiebranche bisher einzigartige laufende Vergütungen an, sodass unser Berater bei Erfolg ein gesichertes Einkommen bezieht und nicht, wie es bisher viel-



Geld verdienen mit der Vermittlung von Energie-Verträgen

fach üblich ist, nur eine einmalige Abschlussprovision, so dass er jeden Monat bei Null anfangen muss.

#### EXXECNEWS: Wann geht's los?

**Schott:** Es ist schon losgegangen, nämlich am 1. April. Wir sind am Start und können Aufträge schreiben,

Vertriebspartner unter Vertrag nehmen. Das Geschäft hat angefangen zu produzieren.

**EXXECNEWS: Sie sind also organisatorisch fertig?**

**Schott:** Ja, wir sind fertig.

**EXXECNEWS: Wie sieht die Organisation aus?**

**Schott:** Wir haben einen qualifizierten Innendienst. Die Hauptverwaltung ist in Hamburg. Wir haben die Ablauforganisation installiert. Das Führungspersonal ist eingearbeitet. Wir haben die energiewirtschaftlichen Prozesse in Betrieb, zum Teil outsourced. Die

Beschaffung ist durchorganisiert. Das Pricing steht. Das Marketing startet jetzt. Wir freuen uns auf die kommenden Kollegen.

**EXXECNEWS: Diese können sich jetzt bei Ihnen bewerben?**

**Schott:** Wir machen sofort Verträge und es geht los. Zulassungen sind nicht nötig.

**EXXECNEWS: Sie sagten, Sie wollen Marktführer werden – Marktführer im Bereich der Finanzvertriebe oder der Energievertriebe?**

**Schott:** Also zunächst einmal im Bereich der Energievertriebe.

**EXXECNEWS: Wie viele gibt's davon eigentlich?**

**Schott:** Es gibt einige Plattformen, wo Vermittler Verträge einreichen können, was aber relativ unpersönlich ist. Es gibt einen Anbieter, der eine Vielzahl von Energieanbietern im Portfolio hat.

Fortsetzung auf Seite 2



Real estate on my mind

Member of UniCredit

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen privaten und professionellen Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

ERFAHREN SIE MEHR:  
[WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN](http://WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN)



## \*\*\* TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Dort erhält man aber im wesentlichen nur eine einmalige Abschlussprovision. **EXXECNEWS: Wann wollen Sie das Ziel, Marktführer zu werden, erreicht haben?**

**Schott:** Was das Neugeschäft betrifft, denke ich, in drei Jahren. Und was die Bestandszahlen betrifft, rechnen wir mit einer Million Verträgen.

**EXXECNEWS: Sie sind ein erfahrener Finanzdienstleister, früher Versicherungsvorstand und Vertriebschef – Sie werden den Neuaufbau und die Vertriebsorganisation leiten? Wie ist Ihr Vertrieb strukturiert?**

**Schott:** Wir haben natürlich einen etwas breiter gefächerten Vorstand mit hochrangigen Vertriebsführern aus der Energiebranche. Wir haben Einzelvermittler unter Vertrag, die sich gerne einem System anschließen wollen. Wir haben aber auch Finanzvertriebe kontrahiert, solche, die 20, 30, 50 Vermittler haben, aber auch welche, die 300 oder mehr Vermittler haben.

**EXXECNEWS: Verraten Sie, wie viele Leute bereits unter Vertrag?**

**Schott:** Insgesamt 3.000 Berater.

**EXXECNEWS: Guter Start, wie es aussieht.**

**Schott:** Ja, für den Start ist es ganz gut. Aber jetzt kommt Folgendes dazu: Wir haben nicht zuletzt durch die Finanzvertriebe hochrangige Vertriebsführer aus der Energiebranche kennengelernt. Davon konnten wir jetzt schon drei gewinnen, die bisher schon ein monatliches Neugeschäft von 7.000 bis 8.000 Verträgen mit ihrer Mannschaft produziert haben.

**EXXECNEWS: Alles wird von Hamburg aus organisiert? Oder werden Sie das Unternehmen regional strukturieren?**

**Schott:** Ja. Wir werden regional strukturieren. Wir besetzen Standorte durch diese Vertriebsführer aus der Energiebranche. Diese sitzen derzeit

in Nordrhein-Westfalen, im Raum Rhein-Main, in Baden-Württemberg. Wir werden alle Regionen besetzen.

**EXXECNEWS: Dieses Ziel ist ehrgeizig. Wie haben Sie es bislang gemacht?**

**Schott:** Ich habe mit Finanzdienstleistungsunternehmen bilaterale Gespräche geführt.

**EXXECNEWS: Wie kommt Ihre Idee bei Ihren Gesprächspartnern an? Erstens das Produkt, Strom mittels dieser Art Vertriebslogik zu verkaufen, und dann auch noch dieses Bestandsprovisionsmodell? Ihnen müssen ja die Leute zufliegen?**

**Schott:** Ja, es ist große Begeisterung zu spüren, weil das Vertriebssystem für den Bereich der Energie niemand so kennt. Es ist doch ein Unterschied, ob ich einmalig bei anderen Plattformen vielleicht 17 Euro oder 20 Euro für einen Strom- oder Gasvertrag bekomme, oder bei uns ein Vielfaches als Abschlussprovision und danach eine monatlich laufende Provision von vielleicht mehreren Euro pro Vertrag. Das ist nicht nur für den Berater interessant, sondern auch für die Vertriebsführer.

**EXXECNEWS: Was muss der Berater mitbringen?**

**Schott:** Gar nichts.

**EXXECNEWS: Also keine Zulassung nach Gewerbeordnung?**

**Schott:** In diesem Bereich gibt es keine Zulassung. Jeder kann zu uns kommen. **EXXECNEWS: Haben Sie Wettbewerbsanalysen gemacht oder Preismodelle? Kann sich ein Berater bei Ihnen informieren, was der Wettbewerb macht und wo erzielt ansetzen kann?**

**Schott:** Ja. Es läuft normalerweise in der

Branche so, dass der Berater den Kunden fragt – und mehr muss er eigentlich nicht können – „Haben Sie Ihre letzte Stromrechnung mal da?“ Daraus kann der Berater entnehmen, wie der Kunde jetzt versorgt ist und zu welchen Preisen. Man weiß, zu der Zählernummer gehört eine bestimmte Person. Man erfährt den Versorger. Dann sagt unser Vergleichssystem sofort, wie teuer der Grundversorger ist, wie teuer gegebenenfalls einige andere und wie teuer wir sind. Dann sieht der Mitarbeiter sofort, ob der Kunde sparen kann oder nicht.

**EXXECNEWS: Das liefert eine App?**

**Schott:** Das liefert unsere Plattform. Wer sich uns anschließt, hat eine marktführende Vertriebsplattform zur Verfügung, mit allen Auskunfteien, mit Vergleichsprogrammen zum Grundversorger, auch mit der Antragsverfolgung, wenn der

Antrag geschrieben worden ist.

**EXXECNEWS: Also alles komplett digitalisiert? Der Vermittler hat Zugriff auf sein eigenes Provisionskonto?**

**Schott:** Ja, genau, er hat sein Provisionskonto stets im Blick.

**EXXECNEWS: Was bietet Ihre Plattform noch?**

**Schott:** Es geht noch weiter. Das System passt nicht nur für Vertriebe, mit denen wir einen Vertrag schließen und vieles besprechen würden, sondern auch für Einzelvermittler. Jeder Vermittler, der nicht gerade Anfänger ist, bekommt von uns eine eigene Landing-Page, auf der sich wiederum Interessenten registrieren können.

**EXXECNEWS: Wie bewerben sich Vermittler?**

**Schott:** Jeder Interessent registriert sich auf der Landing-Page eines be-

stehenden Vermittlers. Er muss seinen Personalausweis hochladen, danach kann er von seinem übergeordneten Vermittler freigeschaltet werden. Ist er freigeschaltet, dann ist er im Portal registriert und kann Aufträge über das Portal schreiben.

**EXXECNEWS: Kann der Bewerber keinen Schaden anrichten?**

**Schott:** Der Bewerber untersteht immer einer Führungskraft. Diese sorgt für eine einwandfreie Registrierung. Das System ist sehr einfach. Es ermittelt, was der Kunde an Geld sparen kann. Über die Zählernummer wird der Kunde gesteuert. Wir arbeiten in ganz Deutschland, bieten Ökostrom, alles, was der Kunde wünscht. Das System kann Aufträge nicht nur in Papier, sondern auch mit Unterschrift des Kunden über das iPad entgegennehmen.

**EXXECNEWS: Wie ist es mit anderen Produkten? Es bietet sich ja an, dass Ihre Vermittler, natürlich mit entsprechender Zulassung, auch Versicherungen oder Kapitalanlagen vertreiben.**

**Schott:** Wir wollen dahin kommen. Zunächst steht der energienahe Bereich im Fokus. Aber Kapitalanlagen, möglichst solche mit Sparplänen, wollen wir auch anbieten. Aber wir wollen Vertrieben, die mit uns kooperieren, nicht in die Quere kommen. Das wird sich entwickeln. Andererseits ist unser Produkt für Finanzvertriebe hervorragend geeignet als Instrument zur Neukundengewinnung und zur Rekrutierung neuer Vermittler.

**EXXECNEWS: Gründet sich gerade ein neuer großer Vertrieb?**

**Schott:** Das ist unsere Planung! Es gibt ja zwei Wege dahin. Die Anmeldung einzelner Vermittler und die Kooperation mit Finanzvertrieben. Wenn sie unsere Energieplattform aufnehmen, haben sie viele Vorteile: Top-Vergütungen, die wir bieten können, und eine perfekte Technik. (DJ) ♦ [www.stadtwerkdirekt.de](http://www.stadtwerkdirekt.de)



Dietmar Schott

Foto: Dr. Jansen

INVESTIEREN SIE IN

# POSITIVE ENERGIE

AUS DEM LAND DER AUFGEHENDEN SONNE

## SOLARFONDS JAPAN 1

weitere Infos auf: [www.hep-capital.com](http://www.hep-capital.com)

# hep capital

**Wichtiger Hinweis:** Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggfs. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie in deutscher Sprache im Internet unter [www.hep-capital.com](http://www.hep-capital.com) in der Rubrik "Downloads" abrufen oder über die HEP Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Neckgartacher Str. 90, 74080 Heilbronn, anfordern.

THERE IS NO PLANET B.

## Rothschild legt zweiten Infrastrukturfonds auf

Die Investmentgesellschaft **Edmond de Rothschild Asset Management** hat mit dem „**Benjamin de Rothschild Infrastructure Debt Generation**“ („**Bridge**“) erstmals einen Infrastrukturfonds in Deutschland und Österreich eingeführt. Der in Luxemburg domizilierte Fonds für Infrastrukturanleihen **strebt ein Volumen von 400 bis 800 Millionen Euro an. Er wird von Jean-Francis Dusch und einem zehnköpfigen Expertenteam von London aus betreut.** Das erste Closing ist für den 31. Juli 2016 geplant. Der in der Rechtsform der Société en Commandite par Action (SCA) aufgelegte Infrastrukturfonds richtet sich an institutionellen Investoren in Europa. 2014 hatte Edmond de Rothschild den ersten „Bridge“-Fonds in Frankreich



Jean-Francis Dusch

Foto: Gesellschaft

und ausschließlich für französische institutionelle Investoren aufgelegt. Sein Fondsvolumen von 595 Millionen Euro wurde bisher zu 71 Prozent in ein Portfolio in den Bereichen konventionelle und erneuerbare Energien, Straßen-, Schienen- und Luftverkehr sowie soziale Infrastruktureinrichtungen investiert. „*Infrastrukturanleihen und -kredite profitieren von robusten Fundamentaldaten. Denn die zugrunde liegenden Aktiva zeichnen sich durch hohe Kreditratings, geringe Volatilität, stabile Cashflows und lange Laufzeiten aus. Zudem generieren sie vorhersehbare Renditen, die eine gewisse Illiquiditätsprämie enthalten*“, sagt Dusch, Managing Director und Chief Investment Officer der „Bridge“-Plattform. (DFPA/JF) ♦ [www.edmond-de-rothschild.com](http://www.edmond-de-rothschild.com)

## La Financière de l'Echiquier erweitert Angebot um systematisch verwalteten Fonds

Die französische Fondsgesellschaft **La Financière de l'Echiquier** erweitert mit dem „**Echiquier Quantitative Multi Edge**“ („Echiquier QME“) ihre Produktpalette um einen systematisch verwalteten Fond, der auf Wertentwicklung ohne Korrelation zu traditionellen Vermögenswerten zielt. Eine Variante dieser Diversifizierungsstrategie für professionelle Anleger („Echiquier QME Global“) ist bereits seit drei Jahren auf dem Markt. Nunmehr ist eine UCITS-richtlinienkonforme Variante für den öffentlichen Vertrieb verfügbar. Beide Varianten werden von **Ludovic Berthe** und **Alexis Grutter** verwaltet. **Der „Echiquier QME“ investiert in Terminkontrakte („Futures“), die sich bei der UCITS-Variante auf vier Anlageklassen verteilen** (Aktienindizes, Staatsanleihen, Zinsen, Devisen), zuzüglich Rohstoffe im „Echiquier QME Global“. Dabei verwendet er eine systematische Anlagestrategie, die sowohl in Märkten

mit Trends (nach oben oder nach unten) als auch in Märkten ohne Trends Gewinne erzielen soll. Die Umsetzung des auf Risikokontrolle hin ausgerichteten Anlageprozesses erfolgt systematisch auf Grundlage quantitativer Modelle, mit deren Hilfe sich zwei komplementäre Arten von Strategien vereinen lassen: „Momentum“-Strategien, die etwa 70 Prozent des Portfolios ausmachen, und „Satelliten“-Strategien, deren Algorithmen etwa 30 Prozent der Allokation repräsentieren. Die derzeitige Lage an den Kapitalmärkten erfordere neue Anlagelösungen, meint **Didier Le Menestrel**, Gründer von La Financière de l'Echiquier: „*Unser Ziel ist die langfristig erfolgreiche Verwaltung der Gelder unserer Kunden, unabhängig von den Marktbedingungen. Jedoch unterliegen die Märkte einem fortlaufenden Wandel, dem sich La Financière de l'Echiquier durch stete Innovation anpasst.*“ (DFPA/JF) ♦ [www.lfde.com](http://www.lfde.com)

## Institutionelles Waldinvestment von Forest Finance

Speziell auf die Bedürfnisse von Stiftungen und institutionellen Anlegern zugeschnitten, hat die Waldinvestmentgesellschaft **Forest Finance** das Waldinvestment „**Stiftungswald**“ ins Leben gerufen. Die Investoren profitieren Unternehmensangaben zufolge von der Kombination zweier bewährter Produkte: **Der Aufforstung mit schnellwachsenden Akazien in Kolumbien und dem Anbau von hochwertigem, ökologischen Edelkakao in Peru.** Durch die Länderdiversifikation bietet das Investment zusätzliche Sicherheit. Zudem ermögliche der Verkauf von fair gehandeltem Rohkakao und Akazienholz frühe Ertragsauszahlungen ab dem zweiten Jahr. Eine

Beteiligung an „Stiftungswald“ ist ab 113.900 Euro möglich. **Bei Bedarf können auch weitere, individuelle Produktpakete geschnürt werden**, die beispielsweise einen Klimawald zur Kompensation anfallender CO2-Emissionen einschließen. „*Das Produkt ist ideal für Stiftungen und institutionelle Investoren, die Wert auf Nachhaltigkeit und einen Social Impact legen, aber auch eine attraktive Rendite sowie regelmäßige Auszahlungen suchen*“, kommentiert Forest Finance-Geschäftsführer **Richard Focken**. Alle Produkte von Forest Finance seien nachweislich nachhaltig und sozial fair. (DFPA/JF) ♦ [www.forestfinance.de](http://www.forestfinance.de)

## Alceda und CBRE kündigen Infrastrukturfonds an

Die Investmentgesellschaften **Alceda** und **CBRE Clarion Securities** lancieren gemeinsam einen UCITS-richtlinienkonformen Fonds, der in börsennotierte Immobilien- und Infrastrukturanleihen investieren soll. Er wird in den nächsten Wochen auf der „**Alceda UCITS-Plattform**“ in Luxemburg aufgelegt. Damit will CBRE Clarion **ihre Infrastrukturstrategie sowohl für europäische als auch asiatische institutionelle Investoren durch eine bewährte Fondsstruktur verfügbar machen.** „*Wir sind überzeugt, dass Infrastruktur Investoren attraktive risiko-adjustierte Renditen bietet. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Alceda, die den Zugang zu unserer globalen Investmentstrategie mit Fokus auf börsennotierte Unternehmen auf der UCITS-Plattform ermöglicht*“, so **Jeremy Anagnos**, CIO of Infrastructure bei CBRE Clarion. Seiner Einschätzung nach bieten In-

frastrukturunternehmen attraktive Dividenden und Wertsteigerungspotenzial. **Börsennotierte Anteile seien meist liquider als direkte Beteiligungen und erleichterten eine breite Diversifikation.** Alceda bezeichnet die neue Partnerschaft als Ausdruck der strategischen Ausrichtung auf die Zusammenarbeit mit führenden Anbietern, die über eine globale Reichweite verfügen. „*Mit dem Launch des Infrastrukturfonds erweitern wir das Angebot auf unserer UCITS-Plattform um ein neues Vehikel eines renommierten Managers mit einem umfangreichen Track Record. Wir erwarten, dass der UCITS-Fonds international stark nachgefragt wird, da er institutionellen Investoren ermöglicht, über eine liquide und regulierte UCITS-Struktur in Infrastruktur zu investieren*“, erläutert **Michael Sanders**, Geschäftsführer von Alceda. (DFPA/JF) ♦ [www.alceda.lu](http://www.alceda.lu), [www.cbreclarion.com](http://www.cbreclarion.com)

## Vertriebsstart für zwei Wechselkoffer-Direktinvestments von Solvium Capital

Der Hamburger Anbieter von Direktinvestments **Solvium Capital** bringt nach eigenen Angaben als erster deutscher Anbieter mit „**Wechselkoffer Euro Select 1**“ und „**Wechselkoffer Euro Select 2**“ **zwei Direktinvestments in Wechselkoffer als Vermögensanlage nach dem Kleinanlegerschutzgesetz in den Vertrieb.** Beide Angebote sind seit 30. März 2016 verfügbar und investieren in standardisierte, bereits vermietete Wechselkoffer. Das Angebot „Wechselkoffer Euro Select 1“ investiert in Wechselkoffer, die maximal 18 Monate alt sind, und sieht für die Anleger eine Mietlaufzeit von 60 Monaten und Auszahlungen von 11,60 Prozent jährlich vor. Der Kaufpreis je Wechselkoffer beträgt 10.200 Euro plus zwei Prozent Agio. Am Ende der Mietlaufzeit werden die Wechselkoffer zu einem Festpreis von 59,89 Prozent von Solvium zurückgekauft. **Die Rendite liegt bei 4,41 Prozent per annum** (nach IRR-Methode), das Angebotsvolumen beträgt 7,65

Millionen Euro. Das Angebot „Wechselkoffer Euro Select 2“ investiert in gebrauchte Wechselkoffer mit einem Durchschnittsalter von vier Jahren und sieht eine Mietlaufzeit von 60 Monaten und Auszahlungen von 14,00 Prozent jährlich vor. Der Kaufpreis je Wechselkoffer beträgt 7.625 Euro plus zwei Prozent Agio. Am Ende der Mietlaufzeit werden die Wechselkoffer zu einem Festpreis von 47,87 Prozent zurückgekauft. **Die Rendite liegt bei 4,74 Prozent per annum**, das Angebotsvolumen beträgt 15,25 Millionen Euro. „*Nachdem wir schon im Dezember 2015 das erste Container-Direktinvestment mit einem Verkaufsprospekt nach den neuen regulatorischen Anforderungen des Kleinanlegerschutzgesetzes konzipiert hatten, erweitern wir nun unser Angebot um das erste Wechselkoffer-Direktinvestment mit einem entsprechenden Prospekt. Wir sind damit der erste Anbieter in Deutschland, der Anlegern diese Möglichkeiten bietet*“, so Geschäftsführer **André Wreth**. (DFPA/JF) ♦ [www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de)



André Wreth

Foto: Gesellschaft

## Meag investiert in dividendenstarke Aktien

Zum 1. April 2016 hat die **Meag**, der Vermögensmanager der Versicherer Munich Re und Ergo, den „**Meag Dividende**“ aufgelegt. **Der Aktienfonds investiert überwiegend in Titel dividendenstarker europäischer Unternehmen.** Er ist in zwei Anteilsklassen für Privatanleger (A-Tranche) und institutionelle Anleger (I-Tranche) erhältlich. **Holger Kerzel**, Geschäftsführer der Meag und zuständig für die Aktienanlage, erklärt: „*Das ökonomische Umfeld für Aktien ist positiv. Die extrem niedrigen Zinsen bei Anleihen sorgen dafür, dass die*

*Attraktivität von dividendenstarken und -stabilen Titeln hoch ist. Bei der Auswahl der Aktien für den ‚Meag Dividende‘ achten wir besonders auf nachhaltige Qualität, also auf eine möglichst stabile und stetige Dividendenentwicklung.*“ **Anke Schaks**, Geschäftsführerin der Meag und zuständig für den Vertrieb, ergänzt: „*Für Privatkunden, die in Sachwerte investieren wollen und einen langen Anlagehorizont haben, ist der ‚Meag Dividende‘ eine gute Abrundung für eine konservativ ausgerichtete Vermögensanlage.*“ (DFPA/AZ) ♦ [www.meag.com](http://www.meag.com)

**Performance-Berichte (6)**
**Immobilien – die Vielfalt einer Assetklasse**

Als abschließenden Performance-Vergleich unserer Berichtsreihe präsentiert EXXECNEWS in dieser Ausgabe die Assetklasse „Immobilien Deutschland“. Immobilien sind die größte Klasse der Sachwertanlagen für Privatinvestoren. Im Jahr 2015 wurden mehr als 440

Millionen Euro in Publikumsfonds für deutsche Immobilien platziert, so ergab jüngst eine Auswertung von „kapitalmarkt intern“. Durch die Spezialisierung auf Teilsegmente versuchen die Fondsanbieter hohe Renditen zu erwirtschaften. Dieser Anspruch spiegelt sich in

| Performance-Berichte Immobilien Ausland               | BVT                    | Commerz Real             | Dr. Peters                                       | Hahn Gruppe       | HCI                | Hamburg Trust <sup>1</sup> |
|---|------------------------|--------------------------|--|-------------------|--------------------|----------------------------|
| <b>Generelle Kennzahlen</b>                           |                        |                          |  |                   |                    |                            |
| Anzahl Investmentvermögen                             | 26                     | 111                      | 50   | 145 <sup>3</sup>  | 39                 | 22                         |
| Anzahl Zeichnungen                                    | 7.743                  | 55.812                   | circa 9000                                       | k.A.              | 24.550             | 8.573                      |
| Verwaltetes Investmentvermögen                        | 835,29 Mio. Euro       | 8.053,7 Mio. Euro        | circa 592 Mio. Euro                              | 1.863,0 Mio. Euro | 1.250,05 Mio. Euro | 1.032,2 Mio. Euro          |
| Eigenkapital  | 358,88 Mio. Euro       | 3.166,1 Mio. Euro        | circa 317 Mio. Euro                              | 822,2 Mio. Euro   | 781,10 Mio. Euro   | 525,9 Mio. Euro            |
| Jahre Erfahrungen                                     | 23                     | 31                       | 39   | 32                | 17                 | 8                          |
| <b>Aktive Beteiligungen 2014</b>                      |                        |                          |  |                   |                    |                            |
| Anzahl Investmentvermögen                             | 15                     | 69                       | 22   | 72                | 24                 | 21                         |
| Anzahl Zeichnungen                                    | 5.120                  | 35.294                   | circa 6000                                       | k.A.              | 17.378             | 8.573                      |
| Verwaltetes Investmentvermögen                        | 397,94 Mio. Euro       | 5.183,9 Mio. Euro        | circa 338 Mio. Euro                              | 1.084,3 Mio. Euro | 837,76 Mio. Euro   | 981,6 Mio. Euro            |
| Eigenkapital  | 195,61 Mio. Euro       | 1.910,7 Mio. Euro        | circa 188 Mio. Euro                              | 498,3 Mio. Euro   | 571,66 Mio. Euro   | 517,3 Mio. Euro            |
| Auszahlungen für die gesamte Laufzeit                 | 61,18 Mio. Euro        | 1.202 Mio. Euro          | circa 162 Mio. Euro                              | 215,7 Mio. Euro   | 133,20 Mio. Euro   | 40,98 Mio. Euro            |
| Durchschnittliche Auszahlung für die gesamte Laufzeit | 31,30%                 | 3,69%                    | circa 4,2 % p.a.                                 | k.A.              | 23,30%             | 7,03%                      |
| <b>Aufgelöste Beteiligungen</b>                       |                        |                          |  |                   |                    |                            |
| Anzahl  | 11                     | 42                       | 28   | 73                | 15                 | 1                          |
| durchschnittliche Laufzeit                            | 8,6                    | 14,9                     | 18,5   | k.A.              | 9,8                | 4                          |
| Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen                 | 437,35 Mio. Euro       | 2.869,8 Mio. Euro        | circa 168 Mio. Euro +<br>circa 97 Mio. US-Dollar | 778,7 Mio. Euro   | 412,29 Mio. Euro   | 50,6 Mio. Euro             |
| EK aufgelöste Beteiligungen                           | 163,27 Mio. Euro       | 1.205,4 Mio. Euro        | circa 84 Mio. Euro +<br>circa 49 Mio. US-Dollar  | 323,9 Mio. Euro   | 209,44 Mio. Euro   | 8,6 Mio. Euro              |
| Gesamtrückfluß vor Steuern                            | 51,43 Mio. Euro        | 142,23%                  | durchschnittlich circa<br>162 %                  | 568,0 Mio. Euro   | 173,57 Mio. Euro   | 16,2 Mio. Euro             |
| Durchschnittliche Rendite                             | k.A.                   | k.A.                     | circa 9,8 % IRR                                  | 6,86%             | -1,00%             | 22%                        |
| <b>Spezifische Angaben</b>                            |                        |                          |  |                   |                    |                            |
| verwaltetete Mietfläche                               | 181.425 m <sup>2</sup> | 1.388.316 m <sup>2</sup> | circa 155000 m <sup>2</sup>                      | k.A.              | k.A.               | 226.245,08 m <sup>2</sup>  |
| Vermietungsquote                                      | 92%                    | 99,92%                   | circa 99 %                                       | k.A.              | k.A.               | 98,88%                     |

1) Angaben inklusive Auslandsimmobilien, 2) nur unternehmerische Fonds, 3) zuzüglich 27 Private Placements

**Deutsche Vermögensberatung AG meldet Rekordjahr**

Mit Umsatzerlösen von 1,26 Milliarden Euro hat die **Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG)** ihr **Vorjahresergebnis um 5,5 Prozent gesteigert**. Auch der Konzernjahresüberschuss ist mit 186,3 Millionen Euro um 20,7 Prozent größer als im Vorjahr und **damit der höchste seit Gründung der DVAG**. Mit dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 286,4 Millionen Euro (plus 7,3 Prozent) hat die DVAG ebenfalls ein Rekordergebnis erzielt. Zudem konnten altersbedingte Abgänge ausgeglichen und **die Zahl der hauptberuflichen Vermögensberater auf über 14.000 erhöht werden**. Diese betreuen in rund 3.400 Direktionen und Geschäftsstellen rund sechs Millionen Kunden. **Im Bereich Baufinanzierung wurde durch ein Vermittlungsvolumen von insgesamt 2,83 Milliarden Euro (plus 22,9 Prozent) ein neuer Rekordwert erzielt**. In das Investmentgeschäft, also in direkte

Fondsanlagen sowie fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen, flossen im vergangenen Jahr 2,1 Milliarden Euro (plus 11,9 Prozent). Der Bestand bei Investmentfonds und fondsgebundenen Lebens- beziehungsweise Rentenversicherungen lag damit bei über 20,5 Milliarden Euro. Auch die Lebensversicherungen konnten einen Zuwachs verzeichnen und weisen für 2015 eine Versicherungssumme in Höhe von 12,32 Milliarden Euro aus. Bei den Lebensversicherungen liegt der Marktanteil der DVAG im Neugeschäft (laufende Beiträge) bei 6,4 Prozent. **Beim Neugeschäft in fondsgebundenen Lebensversicherungen ist die Deutsche Vermögensberatung mit 24 Prozent Marktanteil Marktführer**. In der **Riester-Rente baute die DVAG**



Andreas Pohl

**im Neugeschäft mit rund 18 Prozent Marktanteil** laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ihre Marktführerschaft weiter aus. **Der Anteil der DVAG am Neugeschäft der Partnergesellschaften des Generali-Konzerns (Aachen Münchener, Badenia, Advocard, Central) beträgt rund 95 Prozent**. **Rund ein Drittel des Neugeschäfts der DVAG im Baufinanzierungsgeschäft, über eine Milliarde Euro, entfiel auf die Deutsche Bank**. „Der herausragende Geschäftserfolg zeigt, dass der Generationenwechsel im Jahre 2014 eindeutig gelungen ist“, erklärt **Andreas Pohl**, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Vermögensberatung AG. (DFPA/JF) ♦ [www.dvag.com](http://www.dvag.com)

**MPC erhöht Kapital**

Der Vorstand des Hamburger Asset- und Investment-Managers **MPC Capital** hat am 21. März 2016 **eine Kapitalerhöhung beschlossen**. **Bereits am Abend desselben Tages meldet MPC die erfolgreiche Platzierung**. Durch die Platzierung der 2.212.939 neuen Aktien bei institutionellen Investoren **fließen der Gesellschaft brutto 12,6 Millionen Euro zu**. Der Platzierungspreis betrug 5,70 Euro je Aktie. Das Bezugsrecht der Aktionäre war ausgeschlossen. **Das Grundkapital von MPC Capital erhöht sich durch die Kapitalerhöhung nach Eintragung der Durchführung im Handelsregister auf 24.342.333 Euro**. Die zufließenden Mittel dienen der Finanzierung des weiteren Wachstums der MPC Capital-Gruppe und sollen insbesondere für Co-Investments in Alternative Assets aus der aktuellen Projekt-Pipeline verwendet werden. (DFPA/JF) ♦ [www.mpc-capital.de](http://www.mpc-capital.de)

**Hahn-Gruppe verdoppelt Gewinn und kündigt neuen Fonds an**

Der Asset- und Investmentmanager **Hahn AG** konnte im Geschäftsjahr 2015 in seinen drei Geschäftsbereichen Neugeschäft, Bestandsmanagement und Beteiligungen die selbst gesteckten Ziele laut eigener Aussage jeweils deutlich übertreffen. Das Ergebnis vor Ertragsteuern belief sich auf 5,8 Millionen Euro. Das Konzernergebnis nach Steu-

ern war mit 4,9 Millionen Euro doppelt so hoch wie im Vorjahr. Das durch die Hahn-Gruppe verwaltete Immobilienvermögen erhöhte sich zum Jahresende 2015 auf **rund 2,45 Milliarden Euro**. Die Anzahl der privaten Anleger, die zum Jahresende in mindestens einen Immobilienfonds der Hahn Gruppe investiert waren, **stieg aufgrund der**

**zwei Neuemissionen im Privatkundenbereich auf 3.787 Anleger** (Vorjahr: 3.676). Das Immobilien-Transaktionsvolumen steigerte sich auf 360 Millionen Euro. Das Eigenkapital hat sich zum 31. Dezember 2015 gegenüber dem Jahresende 2014 um rund 15,0 Prozent auf 40,5 Millionen Euro erhöht. In Verbindung mit einer Bilanzverkürzung

stieg die Eigenkapitalquote auf 44,7 Prozent (Vorjahr: 34,0 Prozent). **Das Unternehmen kündigte zudem die Auflegung eines Nachfolgefonds des „HAHNFCP“ für das zweite Quartal 2016 an**. **Im Gegensatz zum „HAHN FCP“ werde es sich um ein deutsches Fondsvehikel handeln**. (DFPA/MB) ♦ [www.hahnag.de](http://www.hahnag.de)

den Werten für aufgelöste Fonds erst teilweise wieder. Auf Grund der Vielzahl der in dieser Assetklasse aktiven Gesellschaften erfolgt die Darstellung in zwei Ausgaben. Heute: Teil eins, Initiatoren von A bis I. (AZ)

| Hannover Leasing       | ILG                    | Immac <sup>1</sup> | INP                    |
|------------------------|------------------------|--------------------|------------------------|
| 36                     | 40                     | 80                 | 21                     |
| 14.916                 | 12.198                 | 12.511             | 2.994                  |
| 2.693,26 Mio. Euro     | 1.000,2 Mio. Euro      | 1.239,60 Mio. Euro | 235,71 Mio. Euro       |
| 1.068,51 Mio. Euro     | 492,5 Mio. Euro        | 517,34 Mio. Euro   | 96,79 Mio. Euro        |
| 19                     | 35                     | 18                 | 8,1                    |
| 25                     | 19                     | 74                 | 21                     |
| 13.514                 | 9.566                  | 12.505             | 2.994                  |
| 1.605,88 Mio. Euro     | 773,1 Mio. Euro        | 1.293,11 Mio. Euro | 235,71 Mio. Euro       |
| 656,52 Mio. Euro       | 400,7 Mio. Euro        | 500,86 Mio. Euro   | 96,79 Mio. Euro        |
| 190,56 Mio. Euro       | 160,9 Mio. Euro        | 158,47 Mio. Euro   | 16,82 Mio. Euro        |
| 29,00%                 | 46,40%                 | 34,06%             | 17,37%                 |
| 11                     | 21                     | 4                  | -                      |
| 11,6                   | 18                     | 9                  | -                      |
| 1.087,38 Mio. Euro     | 227,1 Mio. Euro        | 27,34 Mio. Euro    | -                      |
| 411,99 Mio. Euro       | 91,8 Mio. Euro         | 9,01 Mio. Euro     | -                      |
| 490,33 Mio. Euro       | 144,2 Mio. Euro        | k.A.               | -                      |
| 6,2 % <sup>2</sup>     | 10,30%                 | k.A.               | -                      |
| 563.754 m <sup>2</sup> | 450.000 m <sup>2</sup> | k.A.               | 115.771 m <sup>2</sup> |
| 94,20%                 | 99%                    | 100%               | 100%                   |

## TH Real Estate in Deutschland weiter auf Wachstumskurs

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **TH Real Estate** verzeichnete zum Jahresende 2015 in Deutschland ein verwaltetes Immobilienvermögen (Assets under Management, AuM) in Höhe von 2,7 Milliarden Euro. Im Vergleich zu 2,2 Milliarden Euro im Vorjahr

bedeutet das ein Wachstum um über 22 Prozent. Das von TH Real Estate in Deutschland realisierte Transaktionsvolumen lag 2015 bei 840 Millionen Euro. Davon entfielen 680 Millionen Euro auf Immobilienankäufe und 160 Millionen Euro auf Verkäufe. Auf der Eigenkapitalseite stand die Auflage eines Offenen Immobilien-Spezial-AIF für einen deutschen Versicherer im Mittelpunkt. Der Fonds investiert in Fachmarktzentren aus dem Core- und Core-Plus-Segment. Das Start-Eigenkapital des Einzelhandelsfonds lag bei 250 Millionen Euro. Die ersten Ankäufe wurden im vierten Quartal 2015 abgeschlossen. Insgesamt warb TH Real Estate im vergangenen Jahr 420 Millionen Euro Eigenkapital von deutschen institutionellen Investoren wie mittelständischen Versicherungsgesellschaften sowie Pensionskassen und



Timothy Horrocks

Versorgungswerken für Investitionen in Immobilien ein. „Sowohl im Geschäft mit Spezial-AIF als auch bei unseren Aktivitäten mit ausländischen Investoren stehen die Zeichen auf weiteres Wachstum“, sagt **Timothy Horrocks**, Head of Germany und Head of Continental Europe bei TH Real Estate. **Mittelfristig soll der Wert des in Deutschland verwalteten Immobilienvermögens auf eine Größenordnung von vier Milliarden Euro steigen.** In 2016 werden Immobilien nach Aussage von TH Real Estate im Vergleich zu anderen Assetklassen weiter attraktive Investments bleiben. Das Unternehmen rechnet mit stabilen Gesamtrenditen und geht davon aus, dass diese auf den etablierten Märkten Europas für liquide Core-Produkte zwischen fünf und acht Prozent liegen werden. Dabei sollte der Markt von einer wachsenden Mieternachfrage profitieren. **Laut Research von TH Real Estate bestehen 2016 aus europäischer Perspektive für die Sektoren Fachmarktzentren, Outlet-Center und Logistik gute Entwicklungschancen.** (DFPA/JF) ♦

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

**Karsten Mieth** wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2016 zum Vorstandsmitglied der auf den Betrieb von Solar- und Windenergieanlagen spezialisierten Chorus Clean Energy bestellt. Er übernimmt dort die Verantwortung für das neugeschaffene Vorstandsressort Vertrieb, Marketing und Institutional Services. Mieth war zuletzt Executive Director für den Gesamtvertrieb der Münchener Real I.S. AG, dem Assetmanager der BayernLB. Er ist seit über 20 Jahren in leitenden Managementpositionen im Fonds- und Bankenmarkt tätig, davon mehr als zehn Jahre als Geschäftsführer im Bereich der Erneuerbaren Energien. ♦



Karsten Mieth

**Dr. Michael Bumberger** ergänzt seit Jahresbeginn 2016 die Geschäftsführung der Fondsgesellschaft Kepler Fonds. In seiner neuen Rolle verantwortet Bumberger die Bereiche Fondsbuchhaltung, Recht, Steuern und Risikomanagement. Bumberger ist seit 1998 bei Kepler Fonds tätig und leitet nun gemeinsam mit den bisherigen Geschäftsführern Lassner-Klein und Dr. Robert Gründlinger die Linzer Fondsgesellschaft. ♦



Michael Bumberger

Die Versicherungsgruppe R+V hat mit **Dr. Norbert Rollinger** per 1. Januar 2017 einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Er folgt Dr. Friedrich Caspers nach. Rollinger gehört seit April 2009 dem Vorstand der R+V Versicherung AG an und hat zum 1. Januar 2010 im Holding-Vorstand die Verantwortung für das gesamte Komposit-Versicherungsgeschäft der R+V Versicherungsgruppe übernommen. ♦



Norbert Rollinger



## talonec und xpecto,

die Marktführer bei Software für AIFs, schließen eine strategische Partnerschaft!

Das bedeutet für Sie:

- Software & Services für die neue KAGB Welt
- Produktinnovationen und Beratungs-Know-How als Leistungsmerkmale der künftigen Marktstrategie

**Vertrauen Sie auf über 30 Jahre Erfahrung, wenn es um Softwarelösungen für erfolgreiche und professionelle AIFs und Non-AIFs, Treuhänder, Verwahrstellen und Vertriebe geht.**

Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage [www.talonec.com](http://www.talonec.com)



**talonec**  
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ [vertrieb@talonec.com](mailto:vertrieb@talonec.com)

**Edelmetalle****Hansainvest: „Weckruf für Gold, Aufholbedarf bei Silber und Platin“**

Nach Einschätzung von **Nico Baumbach**, Portfoliomanager der beiden Edelmetallfonds „**Hansagold**“ und „**Hansawerte**“ der Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest, ist der Sprung der Goldnotiz um rund 200 US-Dollar (rund 179 Euro) innerhalb weniger Wochen **noch nicht als grundsätzliche Trendwende zu interpretieren**. „Die Gold-Rallye war stark sentimentgetrieben“, so der Edelmetall-experte. Anleger und Investoren hätten wegen des völlig überraschenden Einbruchs an den Aktienmärkten eine Alternative gesucht und in Gold umgeschichtet. Insbesondere die großen Exchange Traded Funds (ETFs) hätten viele Tonnen Gold absorbiert und seien damit eindeutig der Kurstreiber Nummer eins gewesen. **Bis in den vergangenen Herbst hinein hatten die Gold-Indexfonds noch auf der Verkäuferseite gestanden**. Die Nachfrage nach Münzen und Barren sowie die Käufe von Notenbanken und der Schmuckindustrie entwickelten sich nach Beobachtung Baumbachs unterdessen stabil. Dass der Goldpreis sich so plötzlich und kräftig nach oben bewegt hat, dafür führt Baumbach außerdem **auch technische Gründe** an. „Seit Anfang des Jahres zeichnete sich ab, dass die Leitzinsen in den USA möglicherweise nicht so stark klettern wie ursprünglich erwartet, was auch die amerikanische Währung geschwächt hat.“ Gold reagiere gewöhnlich mit Aufschlägen auf einen schwachen Dol-



Nico Baumbach

Foto: Gesellschaft

lar und niedrige Zinsen. Letztere erwiesen sich noch aus einem anderen Grund als hilfreich: „In den Industriestaaten sanken die Opportunitätskosten für Gold praktisch bis auf null, da sichere festverzinsliche Wertpapiere kaum noch etwas abwerfen.“ Anlegern, die anstelle von Anleihen

Gold halten, entstehen dadurch so gut wie keine Verluste durch entgangene Zinseinkünfte. **Zurückzuführen sei das Zinsniveau auf die stark expansive Geldpolitik der Notenbanken**, die mit Liquiditätshilfen gegen deflationäre Tendenzen und das dürftige Wirtschaftswachstum ankämpften. In Folge haussierender Aktienbörsen sei das Unbehagen über die immer neuen Geldspritzen bis 2015 noch in den Hintergrund getreten. „Angesichts der vielen ungelösten Krisen denken die Anleger wieder darüber nach, wie eine sinnvolle Diversifikation und auch Absicherung des eigenen Depots aussehen könnte.“

Nach Überzeugung Baumbachs zeige sich ein Trend zu einer Beimischung von Goldinvestments. **Ein Anteil von idealerweise fünf bis zehn Prozent des liquiden Vermögens sei je nach Risikopräferenz der Anleger angemessen**: „Ein Goldanteil im Portfolio schützt zwar nicht grundsätzlich vor Einbußen am Aktienmarkt; häufig liegt die Korrelation der beiden Anlageklassen nahe null.“ Als Versicherung gegen schwere Systemkrisen sei Gold aber unersetzlich. (DFPA/MB) ◆

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

**Immobilien Europa****Hotelimmobilien im Fokus der Asiaten**

Die europäischen Hotelmärkte erreichten im vergangenen Jahr einen **neuen Transaktionsrekord**. Vor allem aus Asien stieg die Nachfrage nach Hotelimmobilien. **Im Gegensatz zum Büroimmobilienmarkt ist das Wachstum nicht nur durch das starke Interesse der Investoren getrieben, sondern auch durch eine Nachfrage nach den Objekten auf der Nutzerseite unterlegt**. Das ergibt die aktuelle Studie „**Europäische Hotelimmobilien - asiatisches Geld flutet die Märkte**“ des Analysehauses Scope Ratings. Das Hotelimmobilien-volumen 2015 wurde von Scope Ratings mit circa vier Milliarden Euro bewertet – Tendenz steigend. **Diese Nachfrage werde neben der Expansion vor allem asiatischer Hotelketten nach Europa**

**auch durch das wachsende Segment der Budget-Hotels gespeist**. Resultierend daraus treffe ein steigendes Interesse an Investitionen in Hotelimmobilien auf einen gestiegenen Bedarf der Betreiber nach Objekten. Jedoch nehme die Marktmacht der Betreiber aufgrund von Konsolidierung in der Hotelbranche und Orientierung an größeren Losgrößen ständig zu. **Dies erlaube es Betreibern, die Rendite von reinen Pachtverträgen zu Lasten der Investoren zu reduzieren, oder wirtschaftliche Risiken des Hotelbetriebs zunehmend auf Immobilieninvestoren zu übertragen** – mit einer erkennbaren Verschiebung des Risiko-Rendite Profils der jeweiligen Vertragsgestaltung. (DFPA/JF) ◆

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

**Luxus-Immobilien Deutschland****Deutliche Preisunterschiede im Premium-Segment**

Die Unternehmensgruppe **Engel & Völkers** registriert in einer Marktanalyse über den deutschen Luxuswohnimmobilienmarkt **auffällige Unterschiede bei den Kaufpreisspannen in Deutschlands Metropolen** für das erste Halbjahr 2015. Im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser bewegte sich die Kaufpreisspanne in Hamburg zwischen 1,7 Millionen und 13 Millionen Euro. Ein weiterer Fokus der Analyse liegt auf den erzielten Top-Quadratmeterpreisen im Segment der Eigentumswohnungen. **Im Metropolenvergleich erzielte Berlin den höchsten Quadratmeterpreis mit 19.020 Euro im Stadtteil Mitte**. Durch die Realisierung zahlreicher Neubauprojekte in den vergangenen Jahren habe Berlin seinen Nachholbedarf im Premium-Segment nahezu aufgeholt. Der höchste Quadratmeterpreis in Ham-

burg wurde im Stadtteil Harvestehude mit 19.000 Euro für eine Eigentumswohnung erreicht. Die Analyse konzentriert sich ausschließlich auf die teuersten fünf Prozent der Immobilienverkäufe in München, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Stuttgart, Düsseldorf und Köln. Die Daten von städtischen Gutachterausschüssen dienen als Grundlage der Analyse. **Hamburg weist die größte Preisspanne im Premium-Segment auf**. Der Großteil der Transaktionen verteilte sich auf die Elbvororte Blankenese und Othmarschen. Die Kaufpreisspanne der teuersten Immobilienverkäufe lag in München zwischen 2,1 und 12,6 Millionen Euro. Die Kaufpreisspanne im oberen Preis-Segment in Berlin erstreckte sich zwischen 900.000 Euro und 5,6 Millionen Euro. (DFPA/MB) ◆

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





Werte für Generationen

**NUR NOCH BIS 30.06.2016 IN PLATZIERUNG**

## Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

# PROJECT Wohnen 14

- ◆ 7 Jahre Laufzeit (Laufzeitende: 31.12.2022)
- ◆ Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München
- ◆ Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6% wählbar
- ◆ Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5% Ausgabeaufschlag




Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

**PROJECT Investment Gruppe**  
Kirschackerstraße 25 · 96052 Bamberg  
[info@project-vermittlung.de](mailto:info@project-vermittlung.de) · [www.project-investment.de](http://www.project-investment.de)

**Wichtige Hinweise:** Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter [www.project-investment.de](http://www.project-investment.de) in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschackerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden.

## Bürgerenergie durch Ausschreibungen bedroht



Die ab 2017 geplanten Ausschreibungen für die Windenergie an Land drohen Bürgerwindakteure zu benachteiligen und verzerren die derzeit ausgeglichenen Wettbewerbsbedingungen zugunsten finanzstarker Akteure. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der **World Wind Energy Association (WWEA)** und des **Landesverbands Erneuerbare Energien NRW (LEE NRW)**. Alle in der Studie befragten Bürgerwind-Experten bewerten die Umstellung auf Ausschreibungen als negativ bis sehr negativ, während die bestehende feste Einspeisevergütung als zentrales Kriterium für den bisherigen Erfolg der Bürgerenergie gilt. Bei den Ausschreibungen für die Windenergie an Land bieten Akteure bundesweit um eine festgelegte Menge an Erzeugungskapazität. **Die aktuelle Studie der WWEA und des LEE NRW zeigt, dass aus Sicht der Befragten das geplante Ausschreibungsmodell die Akteursvielfalt der Energiewende untergräbt und die lokale Wertschöpfung schwächt, indem kleinere Bürgerwindakteure strukturell benachteiligt werden.** Auch erwarten die in der Studie befragten Bürgerwind-Experten nicht, dass der Umstieg von einer festen Vergütung auf Ausschreibungen im neuen Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) mit einer fairen Preissetzung einhergehen wird oder die Kosten auf Dauer sinken werden. „Die von den Bürgerwindakteuren in Deutschland erwarteten Einbrüche werden auch von Erfahrungen in anderen Ländern bestätigt, die schon vor einiger Zeit auf Ausschreibungen umgestellt haben: So werden die Märkte in Ländern wie Brasilien, Südafrika oder im kanadischen Ontario von multinationalen Großkonzernen dominiert. In keinem dieser Länder ist unter dem Ausschreibungsmodell auch nur ein einziger Bürgerwindpark entstanden, obwohl dies jeweils offizielles politisches Ziel ist“, mahnt **Stefan Gsänger**, Generalsekretär der WWEA. **Der LEE NRW fordert, unterstützt von der WWEA, umfassende Änderungen an den Plänen für ein neues EEG 2016.** Derzeit sieht der EEG-Entwurf vor, nur Projekte, die kleiner als ein

Megawatt sind, von Ausschreibungen auszunehmen. Dies hätte jedoch für heutige Windenergieprojekte, bei denen bereits eine einzelne Anlage regelmäßig 2,5 Megawatt und mehr aufweist, praktisch keine Relevanz. „Auch die jüngsten Vorschläge des BMWi zu Ausnahmeregelungen für Bürgerenergieakteure im neuen EEG werden weiterhin zu Vorteilen zugunsten finanzstarker Großinvestoren führen“, so Jan Döbertin, Geschäftsführer des LEE NRW. Bürgerenergieprojekte bis zu 18 Megawatt müssten daher grundsätzlich von Ausschreibungen befreit werden. Des Weiteren fordert der LEE NRW eine Anhebung des bisher geplanten garantierten Ausbausvolumens für die Windenergie von 2.000 Megawatt brutto (also inklusive Repowering) auf 2.500 Megawatt netto (ohne Repowering) jährlich sowie eine faire Ausgestaltung des Ausschreibungsdesigns für einen deutschlandweit ausgewogenen Windenergieausbau. (DFPA/JF) ♦

[www.lee-nrw.de](http://www.lee-nrw.de), [www.wwindea.org](http://www.wwindea.org)

## Immobilienbesitzer sind im Vorteil



Haushalte mit Immobilienbesitz sind nicht nur vermöglicher als Mieterhaushalte, sondern könnten ihr Vermögen auch stärker steigern. Das zeigt eine aktuelle Studie der **Bundesbank**. Seit dem Jahr 2010 erhebt die Bundesbank in regelmäßigen Abständen die Vermögenslage der Deutschen. In einer aktuellen Veröffentlichung präsentiert die Bundesbank die Ergebnisse der Studie aus dem Jahr 2014, die nun komplett ausgewertet sind und Einblicke in die Entwicklung des Vermögens der deutschen Privathaushalte geben. **Insgesamt stieg seit der letzten Befragung im Jahr 2010 das Durchschnittsnettovermögen pro Haushalt um 11.000 Euro auf durchschnittlich 214.500 Euro.** Berücksichtigt werden dabei sowohl die Finanzwerte der Haushalte als auch Sachwerte in Form von Immobilien, Edelmetallen oder hochwertigen Gebrauchsgütern wie beispielsweise Autos. Dabei konnten die vermögenden Haushalte auch prozentual höhere Steigerungen vorweisen, so dass die Ungleichheit bei der Vermögensverteilung zugenommen hat. **Als wichtigen Faktor stuft die Bundesbank bei der Vermögensentwicklung das Immobilieneigentum ein.** Haushalte, die Immobilien besitzen, sind auch nach Abzug der Verbindlichkeiten aus der Baufinanzierung deutlich vermöglicher als Haushalte ohne Immobilienbesitz. „Der Anstieg der Immobilienpreise kommt vor allem den Haushalten im oberen Bereich der Vermögensverteilung zugute“, schreiben die Autoren der Studie. **Damit sorgt das Eigenheim trotz der finanziellen Belastung aus der Baufinanzierung für einen klaren Vermögenszuwachs. Haushalte mit laufender Baufinanzierung verfügen laut Bundesbank nach Abzug aller Schulden über ein durchschnittliches Nettovermögen von 311.500 Euro, während Mieterhaushalte im Schnitt Vermögenswerte von 51.800 Euro besitzen.** Immerhin habe seit 2010 der

Anteil der Eigenheimbesitzer an der Gesamtbevölkerung zugenommen, berichtet die Studie. „Der Anteil von Haushalten mit Eigentum an Hauptwohnsitz ist um einen Prozentpunkt gewachsen.“ Auch das Vermögensbarometer des **Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV)** kam kürzlich zu dem Ergebnis, dass immer mehr Deutsche sowohl auf vermietete als auch auf selbstgenutzte Immobilien setzen, wenn es um den Vermögensaufbau geht: Mehr als die Hälfte der hier Befragten geht davon aus, dass die selbstgenutzte Immobilie mit am besten für den persönlichen Vermögensaufbau geeignet ist. (DFPA/JF) ♦ [www.bundesbank.de](http://www.bundesbank.de)

## Assetklasse Logistikimmobilien erlebt nachhaltigen Bedeutungszuwachs



In 2015 hat die deutsche Logistikbranche 235 Milliarden Euro erwirtschaftet, fast ein Viertel des gesamten europäischen Logistikmarktes – und damit ein weiteres Jahr nachhaltigen Wachstums erlebt. Seit 1995 wuchs die Branche jährlich um durchschnittlich 3,3 Prozent. Der entscheidende Treiber war und ist der E-Commerce, der zwischen 2000 und 2015 jährlich im Durchschnitt um 28 Prozent zulegte. **Um entsprechende Lager und Umschlagplätze vorzuhalten, wurden in Deutschland allein zwischen 2010 bis 2015 jährlich mehr als drei Millionen Quadratmeter Logistikfläche neu errichtet.** Fast elf Milliarden Euro wurden in diesem Zeitraum in Logistikimmobilien investiert. Dies meldet der **Immobilien dienstleister Savills**. Investoren sind laut Savills derzeit bereit, das 17- bis 18-fache der Jahresnettomiete für Logistikimmobilien zu bezahlen. Die hohen Preise seien unter anderem eine Folge des enormen Nachfrageüberhangs, insbesondere im Spitzensegment. „Darüber hinaus stehen viele Neuentwicklungen der dominierenden internationalen Projektentwickler potentiell interessierten Investoren nicht zur Verfügung, da sie die Projekte direkt in eigene Fondsvehikel überführen“, erläutert **Bertrand Ehm**, Director Industrial Investment bei Savills in Hamburg. „Und wir beobachten, dass die Anforderungen an den Standort zunehmen, weil sowohl die Online-Händler als auch die Expressdienstleister mit ihren Warenverteilzentren vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung des Same-Day-Delivery-Bedarfs immer näher an die Konsumenten heranrücken müssen.“ „Für die Akquisition von Logistikobjekten sprechen zudem die langfristigen Wachstumsperspektiven des Sektors, die nicht zuletzt von der Dynamik im Onlinehandel getragen werden“, ergänzt Matthias Pink, Director und Head of Research Germany bei Savills, und blickt voraus: „Hier lohnt sich ein Blick in die USA, wo im vergangenen Jahr fast genauso viel Geld in Logistik- und Industrieimmobilien wie in Handelsobjekte floss. Eine strukturelle Verschiebung, die es auch für

Deutschland weiter zu beobachten gilt.“ **Den Logistikmieten sind dennoch enge Grenzen gesetzt, nicht zuletzt wegen der vergleichsweise geringen Margen im Handel und in der Logistikbranche.** Kurzfristig sei nicht mit einem Anstieg zu rechnen. Das schmälert die Gewinne der Projektentwickler nicht, sie können aufgrund der gesunkenen Anfangsrenditen weiterhin günstige Mieten anbieten. Im Durchschnitt der Top-7-Märkte lagen die Spitzenrenditen für Logistikobjekte zum Ende des vergangenen Jahres bei 5,4 Prozent. Trotz eines signifikanten Renditerückgangs von 100 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr liegt das Renditeniveau damit immer noch deutlich über dem von Büro- oder Geschäftshäusern. (DFPA/JF) ♦ [www.savills.de](http://www.savills.de)

## Dividenden-Saison 2016 - mehr als 1,2 Billionen US-Dollar für Aktionäre



Die deutschen börsennotierten Unternehmen zahlen in diesem Jahr laut Nachrichtendienstleister **Bloomberg** umgerechnet rund 53 Milliarden US-Dollar (47,3 Milliarden Euro) an Dividenden. **Die durchschnittliche Dividendenrendite im Leitindex DAX liegt deutlich über drei Prozent**, weltweit sind es rund 2,3 Prozent. Die ausgeschüttete Summe in den großen Wirtschaftsregionen USA, Europa und Japan liegt insgesamt bei 1,240 Billionen US-Dollar (1,108 Billionen Euro). Zum Vergleich: Das entspricht etwa einem Drittel der jährlichen Wirtschaftsleistung Deutschlands, so **Carsten Roemheld**, Kapitalmarktstrategie bei **Fidelity International**. „Das Börsenjahr ist mit großen Schwankungen gestartet, und es ist zu erwarten, dass die Volatilität weiter hoch bleibt. Dividendenaktien halten diesen Schwankungen meist vergleichsweise gut stand, da zuverlässige Dividendenzahlungen häufig ein Indikator für solide Unternehmensbilanzen, hohe Liquidität und eine gute Eigenkapitaldecke sind. Eine Analyse des MSCI World Index zeigt, dass sich der Aktienkurs von Unternehmen, die nachhaltig ihre Dividenden steigern, besser entwickelt als der Durchschnitt aller Aktien. Der Beitrag, den Dividenden langfristig an der Gesamtrendite von Aktien ausmachen, wird oft unterschätzt: Betrachtet man den globalen MSCI All Country World Index von 1990 bis heute, steuerten Dividenden mehr als die Hälfte zur Rendite bei. Die Herausforderung ist es, jene Unternehmen zu finden, die verlässlich Jahr für Jahr gleichbleibende oder steigende Dividendenzahlungen leisten.“ „Ab einer prognostizierten Dividendenrendite von mehr als fünf bis sechs Prozent steigt die Wahrscheinlichkeit deutlich, dass die versprochene Dividende nicht erreicht wird. Allein auf die Aktien mit den höchsten Dividendenrenditen zu setzen, erscheint mir daher als der falsche Ansatz“, sagt Roemheld. (DFPA/JF) ♦ [www.fidelity.de](http://www.fidelity.de)

## IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:  
EXXECNEWS Verlags GmbH  
Sportallee 41, 22335 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: Dr. Timo Bernau  
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann  
Anzeigen: Petra Lüdemann  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf  
Layout/Design: deVico, Hamburg  
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 25. April 2016  
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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

## Alternative Investmentfonds

## Moderne und regelkonforme Anlegerinformation gegenüber institutionellen Investoren

Die Neuordnung des Investmentrechts hat nicht nur zur Regulierung der Verwalter von Alternativen Investmentvermögen geführt; wie schon im Segment der Offenen Fonds haben nun auch die Anbieter von geschlossenen AIF gegenüber institutionellen Investoren bestimmte regulatorische Anforderungen für eine sachgerechte Information der Anleger zu erfüllen. Parallel zu dieser Entwicklung sind auf Seiten der institutionellen Investoren, insbesondere im Bereich der Assekuranz durch die Einführung der Solvency-II-Richtlinie, die Vorgaben hinsichtlich der eigenen Compliance und des Reportings in Bezug auf ihre Kapitalanlagen gestiegen. Dieser zunehmenden Regulierungsintensität muss ein Produktanbieter gleichsam gerecht werden.

Die bisherige Praxis bei der Darstellung der Anlegerinformationen zeichnet sich bis dato allerdings sehr heterogen ab. Anders als im Bereich der Offenen hat sich bei den Geschlossenen Fonds noch kein einheitlicher Branchenstandard für die Gesamtdokumentation gegenüber institutionellen Anlegern entwickelt. Eine gewisse Konstanz bilden in diesem Zusammenhang der verbandsseitig entwickelte Rahmen für die gesetzlich vorgeschriebene Anlegerinformation gem. § 307 KAGB, der insoweit die Vorgaben aus Art. 23 AIFM-Richtlinie umsetzt, sowie die entsprechenden Anlagebedingungen. Bis auf einige wenige Angaben (zum Beispiel wesentliche Merkmale der Anteile, steuerliche Behandlung, Informationen zu Blind Pools, Ertragsverwendung) werden in den Anlegerinformationen nach § 307 KAGB die gleichen Inhalte abverlangt wie dies in dem für einen Publikums-



Dr. Timo Bernau

Rechtsanwalt und Partner bei GSK Stockmann + Kollegen, München  
bernauf@gsk.de

fonds zu erstellenden Verkaufsprospekt der Fall ist, wobei der beizubringende Detailgrad naturgemäß ein anderer ist. Zu beachten ist, dass das 307-Dokument jedem Investor vor Erwerb – unabhängig von einer Vertriebsaktivität und einer Vertriebsanzeige – zur Verfügung zu stellen ist.

Einen weiteren Baustein bildet die gesellschaftsvertragliche Dokumentation. Aufgrund der unterschiedlich ausgestaltenden Vertragsinhalte weichen die hier vorzufindenden Darstellungen erheblich voneinander ab, auch in Bezug auf die Regeldichte. Hier empfiehlt es sich entgegen der vormaligen Darstellungsweise, sämtliche Bestandteile, die zwingend in die Anlagebedingungen, nicht aber in den Gesellschaftsvertrag aufzunehmen sind (zum Beispiel konkrete Anlagepolitik, Investitionskriterien, Kostenbestandteile), aus der gesellschaftsvertraglichen Dokumentation herauszulassen und insoweit mit einem dynamischen Verweis auf die Anlagebedingungen zu arbeiten. Die Dokumentation bleibt so insgesamt schlanker und eine Änderung der Anlagebedingungen

bedingt nicht zwangsläufig den Anpassungsbedarf des Gesellschaftsvertrages. Die regelmäßig von institutionellen Investoren abgefragten Informationen finden sich aber nur bedingt ipso jure in den Informationen nach § 307 KAGB wieder. Zu nennen sind hier insbesondere dezidierte Angaben über die Personen des Managements sowie weiterer Schlüsselpersonen und ihrer individuellen Erfahrung, über den bisherigen Track Record, den Ziel-IRR, die konkrete Investitionsstrategie und den Investitionsprozess, bewertungsrelevante, aktuelle und validierte Marktdaten in Bezug auf den avisierten Zielmarkt in der jeweiligen Assetklasse und nicht zuletzt steuerliche Aspekte. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob diese weitergehenden Informationen besser in die Informationen nach § 307 KAGB zu integrieren sind oder hierzu ein separates Dokument zu erstellen ist, was zusammen mit den gesetzlichen Anlegerinformationen ausgehändigt wird. Beide Alternativen sind rechtlich zulässig, ohne dass es bisweilen eine favorisierte Lösung gibt. Aufsichtsrechtlich ist jedenfalls nur das 307-Dokument Bestandteil der Vertriebsanzeige.

Gewissen Charme hat auch eine alternative Lösung, die gerade von internationalen Fondsanbietern regelmäßig gewählt wird. Diese halten im Grunde an ihrer bisherigen Praxis fest und fassen sämtliche aus ihrer Erfahrung wichtigen Informationen in einem Emissionsdokument zusammen und arbeiten den Anforderungskatalog aus Art. 23 AIFM-Richtlinie in einer separaten Anlage äußerst komprimiert und mit partiellen Verweisen auf das Emissionsdokument ab. Anders als die Musterdokumentation zu § 307 KAGB sieht das

Emissionsdokument grundsätzlich auch eine schematische Zusammenfassung vor. Dies erleichtert naturgemäß den schnellen Einstieg in bzw. Überblick über das mögliche Investment.

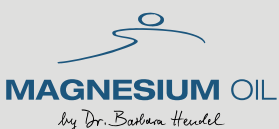
Schlussendlich existieren aber individuelle und anlegerspezifische Informationsbedürfnisse, die nicht unbedingt gegenüber allen Anlegern zu erfüllen sind. Hier geht es zumeist um aufsichtsrechtlich oder durch die internen Anlagevorgaben begründete Informationen über die Entwicklung des Investments bzw. seiner Einzelbestandteile, wie etwa das durch den Versicherer gegenüber der Aufsichtsbehörde seinerseits zu erbringende Reporting über seine Kapitalanlagen (VAG Reporting). Solche zusätzlichen Informationspflichten sind sinnvollerweise in einem ohnehin separat gehaltenen Side Letter zu verorten. Im Fazit ist zu konstatieren, dass es die eine sachgerechte Form der Anlegerinformation nicht gibt. Es bestehen aber Möglichkeiten und die Notwendigkeit der Optimierung. Wichtig bleibt, dass der Anleger bei aller Komplexität der jeweiligen Struktur die für ihn relevanten Informationen gut aufbereitet wiederfindet. Ein höheres Maß an Standardisierung wäre in diesem Zusammenhang sicherlich hilfreich, letztlich auch um dem Investor eine bessere Vergleichbarkeit bieten zu können. ♦

## Das ist GSK Stockmann + Kollegen:

GSK Stockmann + Kollegen ist eine der führenden Wirtschaftskanzleien Deutschlands in den Bereichen Real Estate, Corporate, Banking/Finance und Projects & Public Sector. Die Kanzlei berät mit über 140 Rechtsanwälten und Steuerberatern an fünf nationalen Standorten sowie in Brüssel und Luxemburg deutsche und internationale Mandanten.  
[www.gsk.de](http://www.gsk.de)

Wir danken  
unserem Sponsor

**CESA**  
CESA INVESTMENT GmbH & Co. KG  
Sophie-Charlotten-Straße 33  
14059 Berlin  
Fon +49 (0)30 26 07 88-300  
Fax +49 (0)30 88 71 72 81  
info@cesagroup.berlin  
www.cesagroup.berlin

Wir danken  
unserem Sponsor

**ZECHSTEIN**  
Magnesium Health Institute  
Dengerstr. 39  
A-6580 St. Anton  
info@zechstein.magnesium.oil.com  
www.zechstein.magnesium.oil.com

## EINLADUNG ZUM



**EXXECNEWS**  
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

und der

laden Sie zum **Charity Golf Cup 2016** ein.**Austragungsort: Golfclub Hamburg-Ahrensburg e. V.****am 22. August 2016**

**Ablauf:** Am Vortag ab 15:00 Uhr Proberunde (gegen Greenfee), nach dem Wettbewerb Abendveranstaltung.

**Sie wollen mitspielen?**

Bitte teilen Sie uns per E-Mail Ihr Interesse mit. Wir werden die Teilnehmer unter den Anmeldungen auslosen, sofern sich mehr Teilnehmer anmelden als Plätze verfügbar sind (redaktion@exxecnews.de).

**Teilnahmebedingungen: Startgeld 125,- €** und eine Schlägerhaube mit Tiermotiv. Eine zusätzliche Spende an die Eagles wäre begrüßenswert.

EXXECNEWS Verlags GmbH  
Sportallee 41, 22335 Hamburg  
Tel.: 040 / 50 79 67 60, Fax: 040 / 50 79 67 62  
E-Mail: redaktion@exxecnews.de  
www.exxecnews.de

The EAGLES Charity Golf Club e.V.  
Professor-Messerschmitt-Straße 1, 85579 Neuburg  
Tel.: +49(0)89-64 24 80-23/-22, Fax: +49(0)89-64 24 80-99  
E-Mail: info@eagles-charity.de  
www.eagles-charity.de

Wir danken  
unserem Sponsor

**TAVA group**  
Ramskamp 71-75  
25337 Elmshorn  
Fon +49 4121 578057-1  
Fax +49 4121 578057-9  
info@tava-group.com  
www.tava-group.com

Wir danken  
unserem Sponsor

**Deutsche Fondsvermögen**  
Aktiengesellschaft  
ABC-Straße 19  
20354 Hamburg  
Fon +49 (0) 40 63 60 795-0  
Fax +49 (0) 40 63 60 795-247  
www.dfvag.com