

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Regulierung

Kapitalverwaltungsgesellschaften: „Jahresabschluss und Offenlegung auf Bankenniveau“.

Grundlagen bei der Bewertung von Immobiliengesellschaften.

Schiffsbeteiligungen

Südkoreanische Großreederei meldet Insolvenz an – **Hamburger Fondsanbieter** nicht betroffen.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Patrizia startet Vertrieb zweier Publikums-AIF.

Jamestown kündigt US-Fonds an.

ILG mit erstem institutionellen Fonds.

Investmentfonds

Kames Capital legt marktneutralen Aktienfonds auf.

Blackrock bringt nachhaltigen Anleihenfonds.

Schroders erweitert GAIA-Fondsplattform.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Erfolgreiche Verbindung von **Fintech** und **Privatbank**.

BN & Partners wird zu **Reuss Private**.

JDC und **Nürnberger** kooperieren.

Chorus zeigt sich optimistisch.

Hamburger Family Office weitet Leistungsportfolio aus.

Neuer Vermögensberater geht in Hamburg an den Start.

Continentale schließt Integration der **Mannheimer** ab.

Leistungsbilanz

PCE-Flusskreuzfahrtfonds: Entwicklung über Prospekt.

Karriere

Neue Aufgaben für **Klaus Brenner**, **Daniel Just** und **Michael Stock**.

Märkte – Seite 6

Immobilien Deutschland

Bulwiengesa-Studie: In Berlin werden Büroflächen knapp.

Immobilien Europa

Catella: Parkhaus-Investments im Fokus von Investoren.

Edelmetalle

Gold: Langfristiger Aufwärtstrend intakt, meint **Stabilitas**.

Für Sie gelesen – Seite 7

Assetklasse Hotel gewinnt an Bedeutung, so analysiert **Bulwiengesa**.

AXA: Investoren haben bei alternativen Kreditinstrumenten Wissenslücken.

Servicestudie Versicherer 2016: Laut **DISQ** Schwächen in vielen Bereichen.

F+B: Immobilienpreise steigen stärker als Mieten.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Thomas Seibel**, CEO von re:cap, zur Bedeutung von Erneuerbare-Energien-Investments in institutionellen Anlageportfolios.

*** TOP STORIES

Exklusiv-Beitrag zur Regulierung von Kapitalverwaltungsgesellschaften „Jahresabschluss und Offenlegung auf Bankenniveau“

Im Anschluss an den Beitrag zu besonderen Abschlusserfordernissen, Fristen und Veröffentlichungspflichten der AIF selbst (vergleiche EXXECNEWS Nr. 16/17) wurde vielfach die Frage gestellt, welche Regelungen hierbei für die Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) selbst eingreifen.

Besonders interessant sind hierbei die externen Kapitalverwaltungsgesellschaften. Während bei internen KVG - insbesondere im Fall der singulär einer GmbH & Co. KG zugeordneten Komplementär-GmbH - der Jahresabschluss der Komplementär-GmbH selbst meist weit weniger interessant als der der zugehörigen Fondsgesellschaft ist und deshalb die Kenntnis über die wirtschaftliche Situation der internen KVG darüber hinaus meist wenig besonderen Informationswert hat, liegt dies bei externen KVG deutlich anders. Betreuen externe KVG eine Vielzahl unterschiedlicher AIF beziehungsweise Fondsgesellschaften, lässt sich durch den Jahresabschluss der externen KVG natürlich mittelbar auch ein guter Überblick über die von ihr betreuten Einzelgesellschaften ge-

winnen. § 38 des Kapitalanlagegesetzes (KAGB) enthält nun für diese externen KVG eine Sondernorm, die stark an die entsprechenden früheren Vorschriften des Investmentgesetzes angelehnt ist. **Nachdem die damaligen Kapitalanlagegesellschaften durch das Investmentänderungsgesetz im Jahre 2007 nicht mehr als Kreditinstitute galten, wurde das Investmentgesetz geändert.** Es musste dementsprechend durch besondere Verweisungsregelungen die strengeren und speziell für Kreditinstitute geltenden Jahresabschlussvorschriften auch für Investmentgesellschaften für verbindlich erklären.

Diese Aufgabe übernimmt nun § 38 KAGB, indem er für alle nicht lediglich registrierungspflichtigen, also vollwertigen externen KVG letztlich das volle bankrechtliche Instrumentarium für anwendbar erklärt. Was ist nun erforderlich?

Für den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Prüfungsbericht gelten zunächst die §§ 340a bis 340o des Handelsgesetzbuchs (HGB) entsprechend. Diese Normen für Kreditinstitute enthalten nicht nur spezielle



Professor Dr. Thomas Zacher

inhaltliche Anforderungen, sondern auch besondere Regeln zur Bewertung und Risikovorsorge und eine rechtsformunabhängige Pflicht zur Aufstellung eines konzernweiten Abschlusses. Der Abschluss ist gleichfalls in jedem Fall unabhängig zu prüfen (§ 340k HGB) und offenzulegen (§ 340l HGB).

Darüber hinaus wird in § 38 KAGB auch noch § 26 des Kreditwesengesetzes für entsprechend anwendbar erklärt. Dies bedeutet, dass der Jahresabschluss in den ersten drei Monaten nach Ablauf eines Geschäftsjahres aufzustellen ist (§ 26 Abs. 1 KWG).

Gemäß § 340k HGB ist dieser vor Ablauf des fünften Monats nach dem Abschlussstichtag zu prüfen und unverzüglich nach der Prüfung festzustellen. Daneben sind sowohl aufgestellter wie festgestellter Jahresabschluss jeweils der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einzureichen. Für die Offenlegung gilt wiederum durch Verweisung § 340l HGB, der allerdings keine konkrete nationale Fristenregelung enthält. Der somit subsidiär anwendbare allgemeine § 325 HGB enthält zwar eine maximale Frist von zwölf Monaten, jedoch in jedem Fall „unverzüglich nach Vorlage an die Gesellschafter“. Da dieser Zeitpunkt aber hier gemäß § 340k HGB allenfalls etwas mehr als fünf Monate nach dem Abschlussstichtag liegen darf (siehe oben), ist im Ergebnis auch die Offenlegung regelmäßig nach fünf Monaten und gegebenenfalls kurzen Karenzzeiten vorzunehmen.

Inhaltlich ergibt sich für Jahresabschluss, Lagebericht, und Prüfungsbericht sowie gegebenenfalls auch den Konzernabschluss gleichsam ein Stufenmodell. Auch dort gelten als Basis-

Fortsetzung auf Seite 2

NEU! KOSTENFREIE NUTZUNG mit individueller Nachrichtenzustellung



Kapitalanlage-News für Finanzdienstleister.

Der beste Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche. Fach-Informationen über Märkte und Recht, Produkte und Akteure. Aktuell, vollständig, unabhängig.

Der DFPA-Newsletter: unentgeltlich zum Zeitpunkt Ihrer Wahl geliefert → www.dfpa.info

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

normen die Vorschriften des HGB, aber insoweit bereits die zum Teil deutlich verschärften Sondernormen für Kreditinstitute. Darüber hinaus verweist das KAGB auch auf die primär öffentlich-rechtlichen Aufsichts Anforderungen des KWG, wobei wiederum die detaillierten Anforderungen der Kapitalanlage-Prüfungsberichte-Verordnung

(KAPrÜfBV) und mittelbar die für die Rechnungslegung bedeutsamen Regelungen der Kapitalanlage-Rechnungslegungs- und Bewertungsverordnung (KARBV) einzubeziehen sind. Die §§ 15 bis 18 der KAPrÜfBV fordern dabei zum Beispiel auch die Beurteilung der geschäftlichen Entwicklung, der Vermögens- und Finanzlage, der Ertragslage und auch

der Risikolage. Damit haben externe KVGen nicht nur deutlich umfassendere und detaillierte Jahresabschlüsse einschließlich des Lageberichts und ergänzt um den umfangreichen Prüfungsbericht zu erstellen, sondern sie müssen auch aufsichtsrechtlich der BaFin und dem Anlegerpublikum innerhalb kürzerer Fristen offengelegt werden. ♦

Das ist Zacher & Partner:

Die Zacher & Partner Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB mit Sitz in Köln berät bundesweit Unternehmer und Privatpersonen, Gesellschaften und Verbände in juristischen und steuerlichen Gestaltungsfragen. Schwerpunkte sind Kapitalanlagen, Banken, Gesellschafts- und Verbandsrecht, Immobilien, Vermögen, Familie und Steuern.
www.zpanwaelte.de

Regulierung II

Grundlagen bei der Bewertung von Immobiliengesellschaften

Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ist seit nunmehr rund drei Jahren in Kraft. Wesentliches Ziel der AIFM-Regulierung war es, aus den Erfahrungen der Subprime-Krise motiviert weitere, bis dato wenig oder gar nicht regulierte Finanzakteure unter Aufsicht zu stellen, die als Multiplikatoren dieser Finanzmarktkrise angesehen wurden. Unabhängig von den Debatten über die tatsächlichen Ursachen der Krise und der Verhältnismäßigkeit der Regulierung kann man als entscheidende Lehre aus der Finanzmarktkrise ziehen, dass **eine marktnahe, kontinuierliche und transparente Bewertung von Investmentvermögen** unerlässlich ist, um ein effektives Risikomanagement und eine konstruktive Kommunikation mit den Stakeholdern sicherzustellen. Bewertungsrelevante Themen ziehen sich durch das gesamte KAGB: Angefangen von der Pflicht zur Bewertung von Objekten vor Erwerb über die periodische Bewertung, die Einrichtung eines unabhängigen Risikocontrollings bis zur umfangreichen Transparenz bei der Erstellung

und Prüfung des Fonds-jahresberichtes.

Bei der Bewertung von Beteiligungen gibt es eine Reihe strittiger Fragen, von denen **Dr. Christian Reibis**, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei der Hamburger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft TPW, in der kommenden Beilage EXXECNEWSLEGAL, die am 26. September 2016 erscheint, einige beleuchtet wird. Sein Fazit: „*Es bleibt zu hoffen, dass durch eine verstärkte Beschäftigung mit der Bewertung nach dem KAGB in Schrifttum und Praxis die Diskussion zu wichtigen Bewertungsfragen intensiviert wird.*“ Die Hinzuziehung externer Bewertungsexpertise durch das Fondsmanagement könne ratsam sein. (JPW) ♦
www.tpw.de



Dr. Christian Reibis

Foto: Gesellschaft

Schiffsbeteiligungen

Südkoreanische Großreederei meldet Insolvenz an – Hamburger Fondsanbieter nicht betroffen

Südkoreas führende Containerreederei **Hanjin Shipping**, mit einer Flottenkapazität von rund 624.000 Standardcontainern (TEU) die siebtgrößte Containerreederei der Welt (Quelle: Alphaliner), hat am 31. August 2016 beim zuständigen Gericht in Seoul einen Insolvenzantrag gestellt. Nach Informationen des Branchen-Informationsportals „Shippress.de“ hatten die finanzierenden Banken einen Tag zuvor beschlossen, dem Konzern keine weiteren Finanzhilfen zu geben. Das Gericht müsse nun entscheiden, ob die Reederei sanierungsfähig ist oder abgewickelt werden muss. Wie „Shippress.de“ weiter berichtet, hatte Hanjin Shipping für das zweite Quartal 2016 einen Verlust von 200 Millionen US-Dollar (179,3 Millionen Euro) gemeldet. Im Vorjahreszeitraum stand noch ein Gewinn von 95 Millionen US-Dollar (85,2 Millionen Euro) in den Büchern. Über das zurückliegende Halbjahr summieren sich die Verluste auf 433 Millionen US-Dollar (388,2 Millionen Euro).

Die großen Hamburger Initiatoren von Schiffsfonds sind von der Hanjin-Insolvenz nicht betroffen. Auf Anfrage von EXXECNEWS teilten **Ernst Russ** (ehemals HCI Capital), **Hansa Treuhand**, **Lloyd Fonds**, **MPC Münchmeyer Petersen Capital** und **Nordcapital** mit, dass sie derzeit keine Fondsschiffe an die südkoreanische Großreederei verchartert haben. Der Münchener Fondsiniciator **Conti** hat nach Angaben in seiner aktuellen Leistungsbilanz für das Jahr 2014 eine Reihe von Containerschiffen an Hanjin verchartert, unter anderem mit einer vereinbarten Laufzeit bis 2019 vier Fondsschiffe aus den Conti Beteiligungsfonds I bis VII, die zusammen vier Containerschiffe der 7.500 TEU-Klasse und sieben der 8.100 TEU-Klasse erworben haben. Die Conti wird in Kürze die Anleger aller betroffenen Fonds über die möglichen Auswirkungen der Hanjin-Insolvenz informieren. EXXECNEWS wird in einer der kommenden Ausgaben darüber berichten. (TH/JPW) ♦
www.shippress.de, www.alphaliner.com



SACHWERTE. SEIT 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Immobilien Deutschland



Beteiligung an diversifizierten Immobilienportfolios • Mezzanine-Kapital für geprüfte Projektentwicklungen (Co-Investments)

Immobilien USA



Beteiligung an der Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen in den USA

Windenergieprojekte



Beteiligung an der Entwicklung und am Repowering von Windenergieanlagen

Kames Capital legt marktneutralen Aktienfonds auf

Der schottische Vermögensverwalter **Kames Capital** nutzt seine Expertise im Bereich der Absolute-Return-Strategien für die Lancierung des „Kames Global Equity Market Neutral Fund“. Der Fonds strebt eine positive absolute Rendite über einen rollierenden Zeitraum von drei Jahren an bei einer im Vergleich zu Staatsanleihen geringeren Volatilität. Verwaltet wird der „Kames Global Equity Market Neutral Fund“ von **Neil Goddin** und **Craig Bonthron**. Unterstützung erhalten die beiden Fondsmanager von **Malcolm McPartlin**. Sie setzen zur Umsetzung des Performanceziels auf drei Schlüsselattribute: positive Renditen ungeachtet des Marktumfeldes, niedrige Volatilitätsniveaus und eine sehr niedrige Korrelation mit den zugrundeliegenden Märkten.



Stephen Adams

Stephen Adams, Head of Equities bei Kames Capital: „Wir wissen sehr wohl um die große Bedeutung, die Anleger dem Kapitalerhalt beimessen, vor allem mit Blick auf die derzeitigen Marktbedingungen. Der neue Fonds ermöglicht es uns einerseits, diesem Anspruch in globaler Hinsicht weiterhin gerecht zu werden, andererseits aber auch unserer Absolute-Return-Philosophie, nur wirklich marktneutrale Renditen zu generieren, treu zu bleiben.“

Er kombiniert quantitatives und fundamentales Research in einem genau definierten Anlageprozess und ergänzt daher unser bestehendes Angebot an Absolute-Return-Produkten, das Anlegern eine breite Auswahl an Investmentstrategien bietet.“ (DFPA/JF) ♦
www.kamescapital.com

Blackrock bringt nachhaltigen Anleihenfonds

Der US-Vermögensverwalter **Blackrock** hat den „Blackrock BSF Sustainable Euro Bond Fund“ lanciert. Er begegnet damit der steigenden Nachfrage nach Investitionsmöglichkeiten, die im Hinblick auf soziale, gesellschaftliche und Governance-Kriterien (ESG) geprüft sind. Der neue Anleihenfonds beruht auf einem Anlageprozess des europäischen Anleihen-Teams von Blackrock und wird von **Michael Krautzberger** und **Ronald van Loon** managed. Die Emittenten, die sich für das Portfolio qualifizieren, haben zuvor eine Analyse in Bezug auf soziale, gesellschaftliche und Governance-Faktoren durchlaufen, für die das Team die ESG-Ratings des Datenanbieters MSCI für Unternehmen, Staaten und staatsnahe Emittenten nutzt. Diese Ratings geben Aufschluss darüber, wie gut die Emit-

tenten im Vergleich zu ihrer Branche oder Vergleichsgruppe mit ESG-Risiken umgehen. „Der Aspekt der Nachhaltigkeit hält auch in der Breite Einzug in die Geldanlage. Denn Anleger achten bei ihren Investments weltweit immer mehr auf Transparenz und ESG-konforme Strategien. Wenn Emittenten ESG-Faktoren berücksichtigen, gilt das als Zeichen von operationaler Stärke, Effizienz und langfristigem Risikomanagement“, so Krautzberger. Und weiter: „Wir beziehen ESG-Analysen von MSCI in unsere Anlageentscheidungen ein. Zum Beispiel gewichten wir Emittenten, deren ESG-Profile sich verschlechtern und bei denen wir eine Herabstufung erwarten, unter. Zudem werden wir in größerem Umfang auf Green Bonds setzen als bei unseren anderen Strategien.“ (DFPA/JF) ♦

www.blackrockinvestments.de

ILG mit erstem institutionellen Fonds

Die **ILG Capital GmbH**, eine Tochtergesellschaft der Münchener ILG-Gruppe, hat in Kooperation mit der Hamburger Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft IntReal den ersten institutionellen ILG-Fonds aufgelegt. Für den Offenen Spezial-AIF „ILG Einkaufen Deutschland I“ sind Gesamtinvestitionen von rund 400 Millionen Euro in großflächige deutsche Einzelhandelsimmobilien geplant. „Die Investmentstrategie des Fonds trifft auf eine positive Resonanz bei unseren Zielinvestoren, sodass wir im ersten Halbjahr 2016 Eigenkapitalzusagen zahlreicher Investoren über 150 Millionen Euro erhalten konnten“, berichtet **Dr. Jan Friske**, geschäftsführender Gesellschafter der ILG Capital. „Der Fonds richtet sich an deutsche institutionelle Anleger, insbesondere Kreditinstitute, Pensionskassen und Versicherungen.“



Dr. Jan Friske

Von der HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH hat die ILG Capital sechs Einzelhandelsimmobilien mit einem Gesamtvolumen von rund 140 Millionen Euro erworben. Objekte in Ingelheim, Ahlen und Walsrode hat der Fonds bereits am 1. August dieses Jahres übernommen, am 1. Januar 2017 folgt die Übernahme des Marktcenters Uelzen und des Nidder Forums. Ende 2017 wird ein Fachmarktcenter in Plettenberg in das Fondsportfolio übergehen. „Darüber hinaus haben wir eine umfangreiche Pipeline für weitere Ankäufe und sind mit einigen Verkäufern bereits in sehr konkreten Gesprächen, sodass wir mit weiteren Ankäufen noch in 2016 rechnen“, so **Florian Lauerbach**, geschäftsführender Gesellschafter der ILG. (DFPA/JPW) ♦
www.ilg-gruppe.de

Patrizia startet Vertrieb zweier Publikums-AIF

Das Geschäft mit Immobilienfonds für Privatanleger wächst bei der Immobilien-Investmentgesellschaft **Patrizia** weiter. Nachdem der erste Immobilienfonds für Privatanleger nach vier Monaten vollständig platziert war und der zweite im Mai 2016 in den Vertrieb ging, legt Patrizia nun mit den beiden Fonds „Patrizia Grundinvest Kopenhagen Südhafen“ und „Patrizia Grundinvest Den Haag Wohnen“ nach. „Die beiden Fonds bilden den Auftakt der Serie ‚Wohnen Europa‘, mit der wir Privatanlegern die Möglichkeit bieten, vom Wachstum europäischer Metropolen zu profitieren“, erläutert **Andreas Heibrock**, Geschäftsführer der Patrizia Grundinvest. „Insgesamt wollen wir für beide Fonds ein Eigenkapital von rund 50 Millionen Euro bei privaten Anlegern einsammeln“, so Heibrock.

Mit der neuen Fondsserie setzt die Patrizia auf den „Megatrend Urbanisierung“. Immer mehr Menschen ziehe es in die europäischen Metropolregionen, um dort zu arbeiten, zu wohnen und um die kulturelle Vielfalt zu genießen. „Die stetig steigenden Einwohnerzahlen und die positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bieten Privatanlegern in Den Haag und Kopenhagen attraktive Investmentchancen“, so Heibrock.

Für den Privatanlegerfonds „Patrizia Grundinvest Den Haag Wohnen“ konnte ein Portfolio mit 84 Wohnungen erworben werden. Die Wohnungen wurden 2005 errichtet, verfügen über eine Wohnfläche von 94 bis 150 Qua-



Fondsobjekt in Den Haag

dratmeter und sind nach Angaben der Patrizia verkehrstechnisch hervorragend angebunden. Geplant sind jährliche Erträge von durchschnittlich 5,0 Prozent vor Steuern.

Der Publikumsfonds „Patrizia Kopenhagen Südhafen“ investiert in ein neues Gebäudeensemble direkt am Wasser mit 127 Wohneinheiten. Diese variieren in ihrer Größe von 60 bis 148 Quadratmetern. Das Anlageobjekt entsteht bis zum Jahresende auf der Halbinsel Teglhølm im ehemaligen Südhafen Kopenhagens rund zwei Kilometer vom Stadtzentrum entfernt. Für diesen Fonds werden jährliche Erträge von durchschnittlich 4,0 Prozent vor Steuern prognostiziert. Das Management der Anlageobjekte in Den Haag und in Kopenhagen wird jeweils durch die lokale Tochtergesellschaft der Patrizia in Amsterdam beziehungsweise Kopenhagen erbracht. Eine Beteiligung ist ab 10.000 Euro möglich. (DFPA/JF) ♦

www.patrizia.ag

Jamestown kündigt weiteren US-Vermietungsfonds an

Das US-amerikanische Immobilienunternehmen **Jamestown** hat in einer Vertriebsmitteilung für Ende September den Vertriebsstart des US-Vermietungsfonds „Jamestown 30“ angekündigt. Der Fonds soll qualitativ hochwertige, vermietete Büro-, Einzelhandels- und Wohnobjekte in den wichtigsten Metropolen und bedeutenden Großräumen der US-Küstenstaaten erwerben und bewirtschaften. Damit verfolge der „Jamestown 30“ die gleiche Strategie wie seine Vor-

gängerfonds. Die Immobilien sollen nach einer Laufzeit von sieben bis zwölf Jahren wieder verkauft und der Fonds aufgelöst werden. Ab 2018 sind für die Anleger jährliche Ausschüttungen von vier Prozent per annum vorgesehen (bis Ende 2017 anfängliche Ausschüttungen von einem Prozent per annum), aus Objektverkäufen sollen weitere 110 Prozent bezogen auf das investierte Eigenkapital erlost werden. (DFPA/JF) ♦

www.jamestown.de

Schroders erweitert GAIA-Fondsplattform

Der britische Vermögensverwalter **Schroders** und die US-Investmentgesellschaft **Two Sigma Advisers** haben den Fonds „Schroder GAIA Two Sigma Diversified“ aufgelegt. Die von beiden Unternehmen entwickelte Lösung kombiniert marktneutrale US-Aktienstrategien mit globalen Makrothemen. Ziel des gemeinsamen Fonds ist es einerseits, Anlegern über eine liquide alternative Strategie eine wirksame Portfoliodiversifikation zu ermöglichen. Andererseits soll der Fonds zu einem möglichst geringen Teil mit traditionellen Anleihe- und Aktienmärkten korrelieren. Um dies zu erreichen, verfügt die Anlagestrategie über eine wissenschaftlich fundierte Basis und einen algorithmischen Ansatz, dem als Anlageuniversum tausende Einzeltitle und hunderte

Makromärkte zur Verfügung stehen. Ein Schwerpunkt liegt auf der marktneutralen Aktienstrategie. **Achim Küssner**, Geschäftsführer von Schroder Investment Management: „Insgesamt ist die starke Nachfrage nach liquiden alternativen Anlagen ungebrochen – und mehr denn je möchten Anleger ihre Portfolios breiter aufstellen. Deshalb freuen wir uns besonders, gemeinsam mit Two Sigma eine Lösung anbieten zu können, die neben der Absicherung auch noch die Chance auf Überrenditen hat. Two Sigma ist technologisch führend und hat einen ausgezeichneten Ruf erworben. Denn die Daten Experten gehen kreativ mit ihrem research-basierten Ansatz um und entwickeln intelligente systematische Strategien nicht nur neu, sondern auch weiter.“ (DFPA/TH) ♦

www.schroders.de



Leistungsbilanz

PCE-Flusskreuzfahrtfonds: Entwicklung über Prospekt

Die per 31. Dezember 2015 realisierten fünf Flusskreuzfahrtschiffe des Hamburger Fond-sinitiators PCE haben sich per Ende 2015 besser als prospektiert entwickelt. **Das geht aus der jetzt veröffentlichten Leistungsbilanz 2015 hervor.** Die gewichtete Gesamtabweichung gegenüber den Prospektwerten lag zum Stichtag bei plus 4,2 Prozent. Vor dem Hintergrund positiver Perspektiven plant das Unternehmen weitere Projekte in der Flusskreuzfahrt. Beim aktuell im Vertrieb befindlichen Investitionsangebot „Monarch Empress“ sind nahezu 60 Prozent des Eigenkapitals gezeichnet. Bis zum 30. Juni 2016 hat PCE insgesamt sechs Flusskreuzfahrtschiffe in vier Fonds mit einem Investitionsvolumen von rund 61 Millionen Euro aufgelegt. Circa 530 Investoren haben sich mit einem Eigenkapital (inklusive Agio) von rund 25,5 Millionen Euro an den Fonds beteiligt. Mit der „Monarch Empress“ haben die Hamburger im Juni 2015 den ersten alternativen Investmentfonds (AIF) zusammen mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest konzipiert. Im vergangenen Jahr wurden rund 2,7 Millionen Euro an Anleger ausgezahlt, das entspricht einer durchschnittlichen Auszahlung von 13 Prozent bezogen auf das Eigen-



Leistungsbilanz PCE

kapital. Insgesamt wurden bis zum 10. Juli 2016 rund 16,3 Millionen Euro an Auszahlungen geleistet (plus 6,89 Prozent über Prospekt). **Die kumulierten Tilgungen per 30. Juni 2016 betragen rund 13,9 Millionen Euro, das entspricht rund 47 Prozent der ursprünglichen**

Schiffshypothekendarlehen. Drei der sechs Flusskreuzfahrtschiffe haben das Fremdkapital bereits vollständig getilgt. Laut Marktbericht erreichte das Passagieraufkommen aus dem deutschen Markt in 2015 zwar nicht ganz die Ergebnisse des Rekordjahres 2011, aber auch 2015 zeigte sich, dass „Flusskreuzfahrten unverändert ein stabiler Wachstumsmarkt sind“. Die PCE-Unternehmen konzipieren und emittieren seit Anfang 2004 Beteiligungsangebote in Sachwerte für unterschiedliche Investorengruppen. Das Leistungsspektrum umfasst sowohl die Identifizierung geeigneter Objekte und deren Finanzierung als auch das Management während der Laufzeit und des Verkaufs. In der Handelsschiffahrt und seit 2008 in der Flusskreuzfahrt realisierte PCE bisher 20 Projekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 517 Millionen US-Dollar. (DFPA/TH) ♦ www.pceholding.de

Erfolgreiche Verbindung von Fintech und Privatbank

Im April 2016 wurde der Robo-Advisor Teil von Easyfolio von Hauck & Aufhäuser Privatbankiers übernommen. Seither hat das Fintech-Unternehmen an Dynamik gewonnen und den Aufbau des Anlagevolumens deutlich gesteigert. **Die Assets under Management sind auf über 20 Millionen Euro angestiegen und haben sich somit seit Ende 2014 vervierfacht.** Das Erfolgsrezept liege im Zusammenspiel der Stärken beider Unternehmen. „Die Verbindung eines Fintechs und einer Privatbank ist im

deutschen Markt einmalig. Damit bieten wir den Kunden ein wertvolles Gesamtpaket“, sagt **Stephan Rupprecht**, der zuständige Partner bei Hauck & Aufhäuser. Aus diesem Grund habe sich das Bankhaus dazu entschieden, gemeinsam mit Easyfolio konsequent am Ausbau dieses Geschäftsmodells zu arbeiten. Im Rahmen eines Tests für Anlageportale der Wirtschaftszeitung „Euro am Sonntag“ konnte Easyfolio mit der Bestnote „sehr gut“ überzeugen. (DFPA/TH) ♦ www.hauck-aufhaeuser.de

Chorus blickt „optimistisch in die Zukunft“

Die auf den Betrieb von Solar- und Windenergieanlagen spezialisierte **Chorus Clean Energy** (Chorus) hat im ersten Halbjahr 2016 einen Umsatz von 29,4 Millionen Euro erzielt (Vorjahr: 30,9 Millionen Euro). Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) beträgt 23,6 Millionen Euro (Vorjahr: 22,3 Millionen Euro). Die Prognose für das Gesamtjahr 2016 wurde vom Management bestätigt. Aufgrund der bisherigen Geschäftsentwicklung und der Einschätzungen für die zweite Jahreshälfte blickt der Vorstand „optimistisch in die Zukunft“. „Unter Berücksichtigung der meteorologischen Gegebenheiten sind wir mit den Ergebnissen im ersten Halbjahr zufrieden. Wir freuen uns insbesondere über unsere Erfolge bei



Holger Götz

der Stärkung unserer Profitabilität und den signifikanten Ausbau des Portfolios aus Solar- und Windparks. Zwischen Anfang Januar und Ende August 2016 hat sich die Gesamtleistung der Anlagen um mehr als 200 Megawatt erhöht, sodass wir mit weiter steigenden Umsätzen aus der Stromerzeugung im Jahresverlauf rechnen“, sagt der Vorstandsvorsitzende **Holger Götz**. Für das Gesamtjahr 2016 rechnet Chorus mit einem Umsatz von über 62 Millionen Euro sowie einem Ebitda von mehr als 46 Millionen Euro. Zusätzliche Investitionen in Wind- und Solarparks sowie neue Abschlüsse im Segment Asset Management im weiteren Jahresverlauf sind in dieser Prognose noch nicht berücksichtigt. (DFPA/TH) ♦ www.chorus.de

BN & Partners wird zu Reuss Private Deutschland

Der Frankfurter Vermögensverwalter **BN & Partners Deutschland** firmiert ab sofort unter dem Namen **Reuss Private Deutschland AG**. „Die Namensänderung ermöglicht es uns, unsere Expertise in der Verwaltung von Vermögen unter der Marke **Reuss Private** europaweit einheitlich und damit stärker zu etablieren“, sagt **Felix Brem**, CEO des Mutterhauses **Reuss Private Group** in der Schweiz. **Die Unternehmensgruppe ist bereits seit Jahren mit zwei weiteren Vermögensverwaltungstöchtern in der Schweiz sowie in Liechtenstein aktiv.** In Deutschland verfolgt **Reuss Private** künftig eine Zwei-Marken-Strategie. Während „**Reuss Private**“ für das eigene Vermögensverwaltungsgeschäft für Privatkunden und institutionelle Anleger steht, wird unter der Marke „**BN & Partners Vermögensverwaltung**“ das von den Partnern



Axel Rohr

im Haftungsdach **BN & Partners Capital AG** vermittelte Geschäft gebündelt. Der Haftungsdachpionier ist ebenfalls Teil der **Reuss Private Group**, firmiert aber mit Blick auf die im deutschen Markt etablierte Marke **BN & Partner** weiter unverändert.

„Durch die Namensänderung in **Reuss Private Deutschland AG** ändert sich für unsere Kunden nichts. Es stehen diesen auch weiterhin unsere bewährten Dienstleistungen sowie die ihnen vertrauten Ansprechpartner zur Verfügung“, sagt **Axel Rohr**, Vorstand des in Frankfurt ansässigen Vermögensverwalters. Strategisch strebt **Reuss Private** Deutschland den Ausbau des **Private-Wealth-Management-Geschäfts** nach dem Vorbild ihrer Schweizer Schwestergesellschaft **Reuss Private** an. Ziel ist es, verstärkt Kundenberater aus dem Bankenbereich als Mitarbeiter zu gewinnen. (DFPA/JF) ♦ www.reussprivate.com

Jung, DMS & Cie. und die Nürnberger kooperieren

Der Maklerpool **Jung, DMS & Cie.** hat seine Honorarvermittlerplattform um einen neuen Partner erweitert: Künftig ist auch der Lebensversicherer **Nürnberger** über die Plattform vermittelbar. **Der Versicherungskonzern bietet Honorartarife ohne einkalkulierte Abschluss- und Bestandscourtagen an.** „Uns angeschlossene Vermittler kennen die **Nürnberger** bereits seit vielen Jahren als kompetenten und zuverlässigen Partner im **Lebensversicherungsgeschäft**. Darum freuen

wir uns sehr, die leistungsstarken Tarife der **Nürnberger** jetzt auch schichtenübergreifend als Honorartarif anbieten zu können“, erläutert **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender von **Jung, DMS & Cie.** „Über **easy-netto** haben freie Vermittler jetzt die Chance, leistungsstarke Nettoprodukte ins Portfolio aufzunehmen und für deren Vermittlung aufwandsgerecht direkt von ihren Kunden vergütet zu werden“, so **Grabmaier** weiter. (DFPA/MB) ♦ www.jungdms.de

Hamburger Family Office weitet Leistungsportfolio aus

Die Hamburger **Spudy Invest-Gruppe** hat mit Wirkung zum 1. September 2016 die Frankfurter **Inter-Concern-Revisions GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (ICR)** von **UBS Deutschland** erworben. **ICR** beschäftigt rund 30 Mitarbeiter und ist ein Anbieter von **Risk-Management-Lösungen**. **Mit der Übernahme weitet die Spudy Invest-Gruppe ihr Leistungsportfolio als unabhängiges Multi Family Office aus und bietet künftig standortübergreifend Lösungen für Mandanten an.** Über den Kaufpreis wurde Still-schweigen vereinbart. **ICR** verfügt über mehr als 20 Jahre Expertise im **Controlling** großer und komplex strukturierter Vermögen und unterstützt ihre Mandanten bei der **Verwaltung und**

Steuerung ihrer Vermögensanlagen mit **Buchhaltung, Controlling** sowie **Vermögens- und Steuer-Reporting**. „Mit der **Integration der ICR GmbH** in die **Spudy Invest-Gruppe** wächst das bei uns betreute **Mandantenvermögen** deutlich. Das verschafft uns eine stärkere **Marktposition**, von der unsere Mandanten in besonderem Maße profitieren werden“, erläutert **Jens Spudy**, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der **Spudy Invest-Gruppe**: „Mit vereinten Kräften und der bewährten **Führungscrew** der **ICR GmbH** werden wir unser **Leistungsportfolio** erweitern und uns weitere **Wachstumspotentiale** mit der **gemeinsamen Entwicklung und Etablierung innovativer Lösungen** für unsere Mandanten eröffnen.“ (DFPA/JF) ♦ www.spudy-invest.com

KARRIERE

Continentale schließt Integration der Mannheimer ab

Die gesellschaftsrechtliche Integration der **Mannheimer Versicherungen** in den **Continentale Versicherungsverband** ist vollzogen. Die Mannheimer Krankenversicherung AG wurde auf die Continentale Krankenversicherung a.G. verschmolzen. Dieser Schritt wurde mit der Eintragung im Handelsregister am 24. August 2016 wirksam. **Im Rahmen ihres Einstiegs bei der Mannheimer im Jahr 2012 hatte die Continentale angekündigt, einzelne Unternehmen in die jeweiligen Continentale-Gesellschaften zu integrieren.** Die Mamax Lebensversicherung wurde im Jahr 2014 auf die Continentale Lebensversicherung verschmolzen. Die Mannheimer AG Holding ging in der Continentale Holding AG auf. Mit der

Verschmelzung des Krankenversicherers ist der Prozess nun abgeschlossen. Der Sachversicherer Mannheimer Versicherung bleibt als Unternehmen und eigenständige Marke erhalten und verstärkt laut Unternehmensangaben insbesondere als Spezialversicherer für Zielgruppen dauerhaft den Verbund. *„Wir haben diese Schritte schon zu Beginn der Integration angekündigt. Und wir halten unsere Zusagen ein: Erhalt eines Direktionsitzes in Mannheim, Erhalt der Marke Mannheimer, Erhalt aller Arbeitsplätze und Eigenständigkeit des Mannheimer-Vertriebs. Alle Versprechen haben wir gehalten“*, sagt **Dr. Christoph Helmich**, Vorstandsvorsitzender im Continentale Versicherungsverband. (DFPA/MB) ♦ www.continentale.de

Neuer Vermögensberater geht an den Start

Die **Tonn Family Office AG**, die aus der seit 1998 bestehenden tfb Vermögensverwaltung AG hervorgegangen ist und um das Geschäftsfeld Multi Family Office erweitert wurde, bietet Privatanlegern Family-Office-Dienstleistungen ab einer Anlagesumme von einer Million Euro sowie eine individuelle Vermögensverwaltung ab 250.000 Euro an. Damit will das neue Family Office mit Sitz in Hamburg dem Dilemma begegnen, vor dem laut Unternehmensangaben wohlhabende Kapitalanleger, die nicht über ein zweistelliges Millionenvermögen verfügen, häufig stehen. **Denn Banken würden vermögenden Privatanlegern spezielle Dienstleistungen aus dem Family-Office-Segment erst ab Größenordnungen von 30 Millionen Euro zugänglich machen.** *„Wir schließen die Lücke zwischen herkömmlicher standardisierter Vermögens-*

beratung und dem typischen Family Office“, so Vorstand **Jürgen Raeke**. Sachwerte nehmen bei der Beratung des Tonn Family Office einen besonders großen Stellenwert ein. Laut Neu-Vorstand **Holger Schroeder** bietet die Gesellschaft für Kapitalanleger, die entweder explizit hohe Renditen suchen oder den Schutz ihres Vermögens in Krisenfällen anstreben, ab einer Einstiegssumme von 100.000 Euro besondere Strategien an. Der Vorstand der Tonn Family Office AG besteht aus Jürgen Raeke, Holger Schroeder, Ines Hardt und Michael Funke. Raeke verfügt über 35 Jahre Kapitalmarkterfahrung bei namhaften Banken in Deutschland und Luxemburg. Von 1998 bis 2014 war er Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft der Berenberg Bank. Dort hat er das Family Office aufgebaut und die Bereiche Sachwertinvestments mit Schwerpunkt Immobilien sowie alternative Investments und Vermögensstrukturierung verantwortet. Schroeder ist seit fast 30 Jahren für verschiedene Privatbanken im Bereich der Kapitalanlage und Vermögensberatung tätig. **Der Diplom-Kaufmann war langjähriger Leiter der Vermögensverwaltung und des Family Offices der Berenberg Bank und bei der Privatbank Hauck & Aufhäuser.** Hardt verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Vermögensberatung. Die Diplom-Ökonomin war 17 Jahre in Fach- und Führungspositionen für die Commerzbank tätig und im Anschluss als Vorstand der tfb Vermögens-



(v.l.) Jürgen Raeke, André Tonn, Holger Schroeder, Ines Hardt und Michael Funke an der Hamburger Binnenalster

verwaltung. Funke hat über 25 Jahre Kapitalmarkterfahrung. Er war mehr als 15 Jahre als Wertpapieranlageberater bei der Commerzbank tätig und zwei Jahre als Marktbereichsleiter einer mittelgroßen Genossenschaftsbank sowie im Anschluss als Vorstand der tfb Vermögensverwaltung. Der Initiator und Aufsichtsrat der Tonn Family Office AG, André Tonn, ist seit rund 30 Jahren unabhängiger Finanzberater, Anlage-Manager und Unternehmer. Die von ihm geführten Unternehmen haben Vermögensanlagen mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über 3,2 Milliarden Euro initiiert. (DFPA/JF) ♦ www.tonn-familyoffice.de

Klaus Brenner ist mit Wirkung zum 1. September 2016 in den Vorstand der VPV Versicherungen berufen worden. Er verantwortet die Bereiche Finanzen, Kapitalanlagencontrolling sowie Recht und Steuern. Brenner übernimmt das Vorstandsressort von Dr. Oliver Lang, der in beiderseitigem Einvernehmen zum 31. Juli 2016 aus dem Vorstand der VPV Versicherungen ausgeschieden ist. ♦



Klaus Brenner

Die Hamburger Investmentgesellschaft Aquila Capital hat **Daniel Just** in den Beirat berufen. Der ausgewiesene Branchenexperte ist seit 2013 Vorstandsvorsitzender der Bayerischen Versorgungskammer, der größten öffentlich-rechtlichen Versorgungseinrichtung in Deutschland. In der Vergangenheit leitete er dort den Bereich der Kapitalanlagen und etablierte Sachwertanlagen als festen Bestandteil der Portfolioallokation. ♦



Daniel Just

Michael Stock wird beim Lübecker Maklerpool Blau direkt die neue Management-Position als „Head of Business Development“ besetzen. Er wechselt aus seiner bisherigen Position als CEO des digitalen Versicherungsmaklers Safe.me, dessen Gründer er auch war. In der neu geschaffenen Position soll Stock die Vernetzung von Blau direkt zur InsureTech-Szene weiter vertiefen. ♦

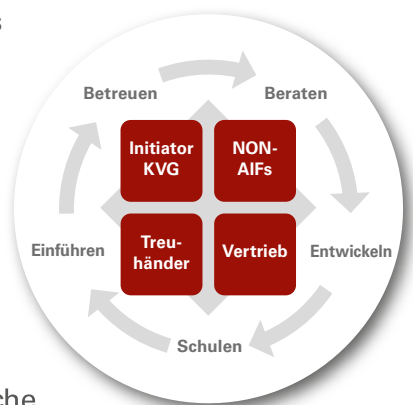


Michael Stock



talonec und xpecto Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchen-erfahrung bieten wir innovative Software-lösungen für die Beteiligungsbranche.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ vertrieb@talonec.com

Immobilien Deutschland

In Berlin werden Büroflächen knapp

Durch den Anstieg der Beschäftigtenzahl entsteht in der deutschen Hauptstadt bis zum Jahr 2020 ein zusätzlicher Büroflächenbedarf von bis zu 1,6 Millionen Quadratmetern. Das ist ein Ergebnis der Studie „**Marktprognose 2020 - Berlins Büronutzer von morgen**“, die vom Gewerbeimmobilienunternehmen **TLG Immobilien** beim Beratungsunternehmen **Bulwiengesa** in Auftrag gegeben wurde. **Laut Studie wird sich die Zahl der Bürobeschäftigten in Berlin in den kommenden Jahren um 62.000 Personen beziehungsweise 8,7 Prozent erhöhen.** Das bis 2020 zu erwartende Wachstum werde eine Branchenstruktur schaffen, die zu 43 Prozent von Technologie-, Medien- und Telekommunikationsunternehmen, öffentlicher Verwaltung und unternehmensorientierten Dienstleistern getragen wird. „*Berlin wird im Jahr 2020 775.000 Bürobeschäftigte haben, einen Anteil von 40 Prozent an allen Beschäftigten*“, prognostiziert **Andreas Schulten**, Vorstand von Bulwiengesa. Die stärkste Zunahme der Bürobeschäftigten wird, getrieben von der Entwicklung Berlins zur Startup-Hauptstadt, mit knapp 14.000 Personen im Wirtschaftszweig **Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT)** erwartet. **Niclas Karoff**, Vorstand der TLG Immobilien zu den Perspektiven des Büromarktes: „*Die Berliner Büromieten werden in den nächsten Jahren weiter steigen.*



Niclas Karoff

Ein geringer Leerstand von unter 3,5 Prozent, historisch niedrige Fertigstellungsvolumina von Büroflächen und ein kräftiges Wachstum der Bürobeschäftigten führen auch zukünftig zu einem überdurchschnittlichen Mietwachstum.“ **Gehe man davon aus, dass**

jeder Bürobeschäftigte rund 20 bis 25 Quadratmeter verbraucht, sei bis zum Jahr 2020 mit einem Büroflächenbedarf von bis zu 1,6 Millionen Quadratmetern zu rechnen. Das wäre etwa dreimal so viel wie die Bürofläche am Potsdamer Platz und Leipziger Platz zusammen. **In der Entwicklung der Spitzen- und Durchschnittsmieten mache sich die Flächenknappheit ebenfalls bemerkbar.** „*In den letzten drei Quartalen ist die Spitzenmiete von 22,00 Euro pro Quadratmeter monatlich auf 25,50 Euro pro Monat hochgeschwungen. Das entspricht einer Steigerung von über 15 Prozent - in noch nicht einmal einem Jahr. Innerhalb eines Jahres sind auch die Durchschnittsmieten um rund sieben Prozent auf 15,60 Euro pro Quadratmeter monatlich gestiegen. Auch im Laufe des Jahres 2016 und darüber hinaus wird sich dieser Trend fortsetzen*“, so Schulten. Investments lohnen sich laut den Experten vor allem in den etablierten Teilmärkten Mitte, Kreuzberg und Charlottenburg beziehungsweise in ausgewählten anderen Lagen innerhalb des S-Bahn-Ringes. (DFPA/MB) www.tlg.de

Immobilien Europa

Parkhaus-Investments im Fokus von Investoren

Aufgrund der Renditekompression traditioneller Immobilieninvestments werden Investoren vermehrt auf Parkhäuser aufmerksam. **Dabei haben sie die Aspekte Cash- und Wertsteigerungspotenzial im Blick.** Die Aussichten sind in den kommenden Jahren quer durch Europa nach Überzeugung des Asset Managers **Catella** ausgesprochen positiv zu bewerten. **Aktuell liegen die Ankaufsrenditen in Europa bei rund 6,5 Prozent**, also deutlich über denen der traditionellen Investmentvehikel „Büro“ und „Einzelhandel“. Dies sind einige Ergebnisse der Catella Analysten im aktuellen „**September Market Tracker 2016**“. Die Grundgesamtheit des Parkhausmarkts in Europa definiert Catella mit rund 48.000 Objekten. Davon sind circa 40 Prozent in der Hand von Kommunen und Handelsunternehmen, 30 Prozent sind dem Eventbereich zuzuordnen und

rund zehn Prozent lassen sich an den jeweiligen Flughäfen lokalisieren. Etwa 20 Prozent sind einer diffusen Nutzerstruktur zuzuordnen. **In Bezug auf den Ertrag der Parkhäuser (europäischer Gesamtumsatz im Jahr 2015: 8,58 Milliarden Euro) hat Deutschland mit rund 25 Prozent am Gesamtumsatz den größten Marktanteil** - gefolgt von Frankreich (17 Prozent) und Großbritannien (16 Prozent). „*Die Trends zu Car-Sharing, Elektrofahrzeugen und hochautomatisiertem Fahren sind kein Nachteil für die Investition in Parkhäuser. Im Gegenteil: Sie verstärken eher die Nachfrage nach bezahltem Parkraum*“, sagt **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. Der in der Regel hohe Nachfrageüberhang stärkt die Marktmacht der Betreiber und macht tendenziell höhere Preise durchsetzbar. (DFPA/JF) www.catella.com

Edelmetalle

Gold: Aufwärtstrend kommt zurück

Im August ist der Goldpreis gegenüber dem Vormonat um 3,1 Prozent auf ein Zwei-Monats-Tief gesunken. „*Nach dem starken Anstieg in der ersten Jahreshälfte befinden wir uns nun mitten in der Konsolidierung*“, sagt **Martin Siegel**, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft **Stabilitas**. Zwar hat der Goldpreis in den Sommermonaten vergleichsweise wenig eingebüßt, dennoch gebe es Anzeichen, dass die Korrekturphase etwas länger anhalten könnte. „*Erfahrungsgemäß ist es so, dass eine Konsolidierungsphase nach starken Anstiegen immer etwas länger dauert, als zunächst erwartet. Zudem bestätigt die Schwäche des Silberpreises gegenüber Gold*

diese Tendenz“, sagt Siegel. **Die Fundamentaldaten sprächen aber nach wie vor für einen langfristigen Aufwärtstrend beim Goldpreis.** „*Es könnte jedoch einige Wochen oder Monate dauern, bis sich der Markt bereinigt hat und wir wieder neue Höchstkurse sehen*“, so Siegel. Bei den Aktien der Minengesellschaften hat sich die relative Stärke der vergangenen Monate gegenüber den physischen Metallen ins Gegenteil gewandelt. **Die Konsolidierung habe der Markt dringend gebraucht**, da die starken Anstiege in der ersten Jahreshälfte kurzfristig übertrieben gewesen seien. (DFPA/JF) www.stabilitas-fonds.de

GASTBEITRAG

EXXECNEWS-Autor Clyde Rossouw ist Co-Head Qualität bei Investec Asset Management. Rossouw ist Portfoliomanager mit Schwerpunkt Multi-Asset Absolute Return und Low Volatility.

Das Geheimnis der alten Werte

Die jährliche Wertentwicklung des „Investec Global Quality Equity Income Fund“ war seit dem Kalenderjahr 2010 stets positiv. Der Erfolg des Fonds basiert auf einem in der Vergangenheit gelegten und soliden Fundament. Denn sieben der zehn am stärksten im Fond gewichteten Aktien stammen von traditionsreichen Unternehmen, die schon vor 1930 gegründet wurden. Das älteste im Fonds vertretene Unternehmen ist der 1837 gegründete Seifenhersteller Procter & Gamble (P&G). Diese Aktien sind im Fonds mit 3,1 Prozent gewichtet. Was P&G von Anfang an von anderen Seifenherstellern unterschied, war der hohe Stellenwert des Marketings. So nutzte P&G seit ihrer Erfindung neue Medien, wie Radio oder Fernsehen konsequent für seine Markenbotschaften. Unter anderem geht der Begriff „Seifenoper“ auf die geniale Marketingstrategie von P&G zurück.

Ein starker Markenwert ist für Aktionäre wichtig: Er erhöht die Markteintrittsbarriere für Mitbewerber und senkt die Wechselbereitschaft bei Verbrauchern zu anderen Produkten. Dies ermöglicht dem Unternehmen mit höheren Preisen auch höhere Margen zu erzielen. Gerade bei Verbrauchsgütern, wie eben Seife, aber auch Genuss- und Nahrungsmitteln ist daher die richtige Marketingstrategie von herausragender Bedeutung. Wer es rechtzeitig schafft, sich einen Markenwert aufzubauen, sichert sich damit einen langfristigen Wettbewerbsvorteil. Mit einem Börsenwert von über 200 Milliarden Euro gehört der Seifenriese heute zu den 20 wertvollsten Firmen der Welt. Andere Kriterien mit ähnlichen Effekten können auch ein dichtes Vertriebsnetz sein, wertvolle Patente, starke Netzwerkeffekte, eine niedrige Kapitalintensität, eine relative Konjunkturabhängigkeit und ein hoher Free Cash Flow.

Die Konzentration auf solche sogenannte Value-Titel ist nur ein Teil der Strategie des „Investec Global Quality Equity Income Fund“. Dieser zeichnet sich durch ei-

nen ausgewogenen Mix aus Value- und Growth-Titeln aus. Wachstumsorientierte Aktien erkennt man im Portfolio an einem eher hohen Kurs-Gewinn-Verhältnis und einer vergleichsweise geringen Dividendenauszahlung. Der 1886 gegründete Medizinkonzern Johnson & Johnson hat sich in dieser Kategorie einen Börsenwert von 300 Milliarden Euro ebenfalls mit spektakulären Marketingaktionen geschaffen. Nach dem Erdbeben von San Francisco im Jahr 1906 hatte Johnson & Johnson alle medizinischen Hilfsgüter im Wert von unter 100 Dollar kostenlos zur Verfügung gestellt und erlangte damit schlagartig große Berühmtheit. Von dieser Markenstärke profitiert Johnson & Johnson noch heute.

Wie aber passt Microsoft in das Fondsportfolio? Der im Fonds mit 4,7 Prozent gewichtete Software-Konzern stand am 30.06.2016 mit einem Börsenwert von 363 Milliarden Euro auf Platz 3 der international wertvollsten Unternehmen. Die Spitze der Rankingliste, die bis zur Jahrtausendwende noch von altherwürdigen Konsumgütermarken wie Coca-Cola angeführt wurde, wird mittlerweile klar von IT-Unternehmen dominiert. Hier sind es jedoch weniger spektakuläre Marketing-Coups, die den Markenwert aufgebaut haben, sondern die Schaffung wertvoller Patentrechte und damit einer hohen Kundenabhängigkeit. Die Aktionäre freut es, der Kurswert der Aktie stieg innerhalb von fünf Jahren von 25 auf 57 US-Dollar (August 2011 bis August 2016). Auch der Fonds fährt gut mit seinen Qualitätsmarken und erreichte im Fünfjahreszeitraum 2011 bis 2016 eine monatliche Outperformance von 4,0 Prozentpunkten gegenüber seinem Vergleichsindex. Es müssen also nicht immer die alten Werte sein, die als Renditetreiber dienen. Auch moderne Technologie-Titel haben sich mittlerweile als Qualitätsunternehmen etabliert und runden so das Gesamtportfolio ab. www.investec.com



Foto: Gesellschaft

Institutionelle Investoren haben laut AXA IM bei alternativen Kreditinstrumenten Wissenslücken



Professionelle Investoren kennen sich auch mit exotischen Anlageklassen bestens aus - einer Studie der Vermögensverwaltung **AXA Investment Managers (AXA IM)** zufolge ist diese optimistische Annahme nicht in allen Fällen auch durch Fakten gedeckt. **In der Umfrage hat sich ein Großteil der institutionellen Investoren bestenfalls ein befriedigendes Wissen über Instrumente wie Commercial Real Estate Loans oder Infrastrukturinvestments bescheinigt**, die in der Fachsprache unter dem Begriff **Alternative Debt** zusammengefasst werden. Für die Studie wurden 141 Entscheider und Experten bei institutionellen Investoren in Deutschland befragt. Zusammen repräsentieren sie ein Anlagevolumen von 662 Milliarden Euro. Dabei wurden die Befragten gebeten, ihre Kenntnisse mit Noten von 1 (sehr gut) bis 5 (mangelhaft) zu bewerten. **Insgesamt 63 Prozent schätzen ihre Kenntnisse über Alternative Debt demnach als befriedigend oder schlechter ein. Besonders kritisch urteilten dabei die Vertreter von Stiftungen über sich selbst (Durchschnittsnote 3,6). Versicherer (2,7), Pensionskassen (2,8) und Corporates (2,8) waren weniger selbstkritisch. Den größten Beratungsbedarf sehen die Investoren laut Analyse neben Bereichen wie der allgemeinen Marktsituation und individuell passenden Investmentlösungen beim Thema Alternative Debt unter Solvency II.** Tatsächlich kristallisiert sich die Kenntnis regulatorischer Anforderungen auch in der Studie als Kernanforderung bei der Auswahl eines Asset Managers heraus. 86 Prozent beurteilten diesen Gesichtspunkt als wichtig oder sehr wichtig. „Die Regulierung beschäftigt uns Asset Manager in allen Bereichen unserer Arbeit, da es unsere Kernaufgabe ist, Produkte und Portfolios auf die Bedürfnisse unserer Kunden zuzuschneiden.“ Für Schomburg sei klar: Die Regulatorik ist ein absolutes Schlüsselthema. (DFPA/MB) ♦
www.axa-im.de

Assetklasse Hotel gewinnt an Bedeutung



Das Jahr 2015 war ein hervorragendes Tourismusjahr in Deutschland. Mit 166,8 Millionen Ankünften und 436,2 Millionen Übernachtungen erzielten die gewerblichen Beherbergungsbetriebe in Deutschland einen neuen Rekord. In den vergangenen zehn Jahren stiegen die Übernachtungen in Deutschland um rund 27 Prozent, die Ankünfte sogar um fast 39 Prozent. **Dieser Entwicklung folgend, gewinnt die Assetklasse Hotel in der Immobilienbranche zunehmend an Bedeutung, so analysiert das Beratungsunternehmen Bulwiengesa in seinem „Hotelscreening“.** In den vergangenen fünf Jahren wurden im Durchschnitt jährlich rund 9.700 Hotelzimmer neu gebaut. Allein im vergangenen Jahr lag das Fertigstellungsvolumen bei rund 9.730 Zimmern in 75 Betrieben. Allerdings wurde nicht ganz der Spitzenwert des Vorjahres erreicht. **Zwei sich abzeichnende Entwicklungstrends sind die Umnutzung von Bestandsgebäuden zu Hotels (auch in Folge steigender Grundstückspreise) sowie ein Rückgang von Großprojekten mit mehr als 300 Zimmern.** Im Jahr 2015 wurden rund 81 Prozent aller realisierten Zimmer von Hotelketten übernommen. Das Zentrum der Bautätigkeit für neue Hotels in Deutschland ist laut Analyse nach wie vor die Stadt Berlin: Rund 10.000 Zimmer, und damit ein Fünftel des deutschlandweiten Volumens, wurden in den vergangenen fünf Jahren in der Hauptstadt neu errichtet. Mit immer mehr lifesstyleorientierten Hotelkonzepten in deutschen Großstädten und einer verstärkten Bautätigkeit neuer Hotels in B- und C-Städten sinkt die durchschnittliche Betriebsgröße der Neubauten von 139 Zimmern (Mittelwert der vergangenen fünf Jahre) auf rund 130 Zimmer im letzten Jahr. **Die 2015 eröffneten Hotels verteilen sich relativ gleichmäßig auf die Kategorien Budget/Economy, Midscale und Upscale. Im Vergleich zu 2014 stieg jedoch nur das Volumen im Upscale-Segment, das in etwa der 4-Sterne-Kategorie entspricht.** In den kommenden Jahren ist von weiteren Zu-

wächsen im Tourismus in Deutschland auszugehen. Die wachsende Reiselust einer jungen Zielgruppe wird zudem den Bau trendiger Hostels und Budget-/Economyhotels vorantreiben. (DFPA/MB) ♦
www.bulwiengesa.de

Servicestudie Versicherer: Schwächen in vielen Bereichen



Wer Kontakt zu einer Versicherung aufnimmt, erwartet eine fachkundige Beratung. Am Telefon und bei Anfragen per E-Mail ist aber zunächst Geduld gefragt. Das zeigt die Studie des Marktforschers **Deutsches Institut für Service-Qualität (DISQ)**, dass im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv den Service von 20 Versicherern mit Vermittlernetz getestet hat. **Der Service der getesteten Versicherer lasse viele Wünsche offen – Defizite treten in allen untersuchten Bereichen auf: Am Telefon, per E-Mail und auch im Internet.** Vier Anbieter zeigten insgesamt nur eine ausreichende Leistung, das Gros der Unternehmen ist in der Gesamtbewertung „befriedigend“. Lediglich ein Unternehmen kann sich das Qualitätsurteil „gut“ sichern. **„Im Test ist bei vielen Versicherern Verbesserungspotenzial erkennbar – teilweise besteht im Hinblick auf den Service sogar akuter Handlungsbedarf“**, bemerkt **Markus Hamer**, Geschäftsführer des DISQ. Von 200 Anfragen per E-Mail bleibt mehr als ein Drittel von den Versicherern unbeantwortet. **Auch die Reaktionszeit der Unternehmen ist wenig kundenfreundlich: Bis eine E-Mail eingeht, vergehen im Schnitt fast volle zwei Tage (47,8 Stunden). HUK-Coburg geht als Testsieger und einziger Anbieter mit dem Qualitätsurteil „gut“ aus der Studie hervor.** Ausschlaggebend sei insbesondere der überzeugende Service am Telefon. Auf Platz zwei positioniert sich die Aachen-Münchener. Das Unternehmen bietet den vergleichsweise besten Service per E-Mail: Anfragen werden schnell bearbeitet und korrekt beantwortet. Den dritten Rang belegt AXA. Überzeugen kann insbesondere der Internetauftritt. (DFPA/MB) ♦
www.disq.de

Immobilienpreise steigen stärker als Mieten



Sowohl im Vergleich der ersten beiden Quartale 2016, in der Gegenüberstellung mit dem Vorjahresquartal und im Zehn-Jahresvergleich der zweiten Quartale 2016 und 2006 haben sich die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen deutlich oberhalb der Neuvertrags- und vor allem der Bestandsmieten entwickelt. Das dürfte der Debatte um eine Blasenbildung am deutschen Wohnimmobilienmarkt neue Nahrung geben. Das ist das Ergebnis des „Wohnindex“ des Forschungs- und Beratungsunternehmens **F+B**. Laut Index verteuerten sich Eigentumswohnungen in bundesweiten Durchschnitt vom ersten zum zweiten Vierteljahr 2016 um 3,0 Prozent, im Vergleich zum zweiten Quartal 2015 um 6,3 Prozent und innerhalb der vergangenen zehn Jahre um 36,8 Prozent. Die Neuvertragsmieten veränderten sich in den gleichen Vergleichszeiträumen um jeweils plus 1,1 Prozent, plus 2,1 Prozent und 17,6 Prozent. **Zum Vergleich: Der seit 2004 fortgeschriebene F+B-Wohnindex über alle Nutzungsarten bei Wohnimmobilien (Preise und Mieten) stieg im Vergleich der beiden ersten Quartale 2016 um 1,8 Prozent, im Jahresvergleich der jeweiligen zweiten Quartale 2016 und 2015 um 4,7 Prozent und im Zehn-Jahresvergleich um 21,8 Prozent.** Bei Einfamilienhäusern (EFH) wuchs der F+B-Wohnindex im Vergleich vom zweiten Quartal 2016 zum ersten Quartal 2016 um 1,9 Prozent, bei den Mehrfamilienhäusern (MFH) nur um 0,3 Prozent. Im Jahresvergleich ein ähnliches Bild: plus 4,7 Prozent bei den EFH zu plus 1,5 Prozent bei den MFH. Im Zehn-Jahresvergleich haben ebenfalls die kleinteiligen EFH mit plus 19,3 Prozent zu plus 9,6 Prozent bei den MFH die Nase vorn. Damit ist die Wachstumsdynamik des gesamten F+B-Wohnindex auch über einen langen Betrachtungszeitraum fast überwiegend durch Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser getrieben. Dagegen verlaufen die Entwicklung der Bestandsmieten und Preise von Mehrfamilienhäusern unterdurchschnittlich, so der F+B-Wohnindex. (DFPA/JF) ♦
www.f-und-b.de

i IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Clyde Rossouw, Thomas Seibel
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Petra Lüdemann
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: deVico, Hamburg
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 26. September 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 Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

MiFID II

für Kapitalverwaltungsgesellschaften, Vertriebsorganisationen und Initiatoren von Vermögensanlagen



Dr. Gunter Reiff
RP Asset Finance Treuhänder



Dr. Ulrike Busse
bsi e.V.



Dr. Andreas Geyer
d-fine



Alexander Beigel
BWEquity



Reinhard Kühn
d-fine

**Zielmarktbestimmung
Product Governance
Provisionsgestaltung**

Veranstalter:  Sponsoren:  

Halbtägiges Seminar am 13. Oktober 2016, Hotel Hafen Hamburg, Hamburg
Informationen und Anmeldung unter: mifid2.cefim.de

Kapitalanlage

Erneuerbare Energien werden zum integralen Portfoliobestandteil

Alternative Investments gewinnen in der Asset-Allokation von institutionellen Investoren immer mehr an Bedeutung. Neben klassischen Infrastruktur-Investments wie Brücken, Straßen oder Flughäfen rücken verstärkt Investitionen in erneuerbare Energien in den Fokus.

Beteiligungen an Photovoltaik- und Windkraftanlagen bieten neben dem Nachhaltigkeitsaspekt in erster Linie langfristig gut prognostizierbare und regelmäßige Cashflows. Solche Projekte ermöglichen Versicherern oder Pensionskassen, ihre langfristigen Verbindlichkeiten zu erfüllen. Aber auch Banken und Sparkassen sind durch das veränderte Zinsumfeld für ihr Depot A auf der Suche nach Ersatz für die wegfallende Rendite aus Staatsanleihen. Neben Immobilieninvestments finden sie diese auch in Fonds für erneuerbare Energien, die Ausschüttungen weit oberhalb des gegenwärtigen Zinsniveaus versprechen. Die neuesten Zahlen der Solar- und Windfonds der FP Lux Investments S.A. belegen die verstärkte Nachfrage von institutionellen Investoren. Im ersten Halbjahr 2016 stieg das zugesagte Eigenkapitalvolumen auf mehr als 270 Millionen Euro. Die Technologie dieser erneuerbaren Energien ist über viele Jahrzehnte gereift und erzielt fortlaufend Effizienzsteigerungen. Die Assetklasse korreliert nur gering mit anderen Wertpapiersegmenten und Wirtschaftszyklen, weist kaum Bewertungsveränderungen der unterliegenden Vermögensgegenstände auf und verfügt über regulatorisch robuste Rahmenbedingungen. Voraussetzungen für ein erfolgreiches Investment sind die Selektion erstklassiger Projekte und ein langfristig angelegtes, professionelles Asset Management.



Foto: Gesellschaft

Thomas Seibel
CEO der re:cap global investors ag,
Zug/Schweiz
info@re-cap.ch

Qualifizierte Projektauswahl

Damit eine Investition in Windkraftanlagen tatsächlich die geforderte Rendite liefert, muss eine Vielzahl von wichtigen Parametern stimmen. Neben den lokalen und meteorologischen Gegebenheiten zählen dazu ein wirksam abgeschlossenes Genehmigungsverfahren, ein vorhandener Netzanschluss sowie belastbare Verträge mit Errichtern, Komponentenlieferanten und Betriebsführern der jeweiligen Anlage. Alle müssen einschlägige Erfahrungen auf ihrem jeweiligen Gebiet vorweisen und zudem eine entsprechende Bonität mitbringen. Hinsichtlich des erfolgreichen langfristigen Betriebs ist zudem ein besonderes Augenmerk auf die Sicherstellung einer kompetenten Wartung zu legen, ebenso wie auf ein ausreichendes Versicherungskonzept. Vollwartungsverträge inklusive Verfügbarkeitsgarantien des Herstellers der Windkraftanlagen sowie eine Betriebsunterbrechungsversicherung sollten für alle Seiten Standard sein. Denn nur, wenn sich sicherstellen lässt, dass eine Anlage die erwartete Energie dauerhaft bereitstellen kann, liefert sie auch

den erwarteten Ertrag. Die Höhe des Stromertrags hängt entscheidend von den lokalen Wetterbedingungen ab. Im Fall von Windkraftanlagen greifen Investoren und ihre Asset Manager auf unabhängige Windgutachten zurück, die neben den zu erwartenden lokalen Windgeschwindigkeiten auch den jeweiligen Turbinentyp berücksichtigen. Da sich die Wetterverhältnisse nicht vollständig vorhersagen lassen, gilt: Diversifikation bei Standorten und Technologien ist unerlässlich. So kann möglicherweise ein Windpark in Frankreich zeitweise schwache Erträge aus Brandenburg ausgleichen. Schlussendlich trägt auch eine Streuung über die verbaute Technik maßgeblich zur Risikooptimierung bei.

Zugriff über Namensschuldverschreibung

Investoren können in Windparks über Spezialfondslösungen wie den FP Lux Investments S.A. investieren. Für Neuzugler besonders attraktiv: Mit Abruf des gezeichneten Kapitals beteiligen sie sich unmittelbar an den laufenden Erträgen des Bestandportfolios des Teilfonds „Wind Infrastructure I“ mit 160 Megawatt Erzeugungsleistung. Die Initiatoren ermöglichen den Zugang über verschiedene Wege. Neu ist die Investitionsmöglichkeit über eine Namensschuldverschreibung mit Investment-Grade-Rating, die vor allem für Solvency- beziehungsweise VAG-regulierte Investoren eine attraktive Alternative darstellt.

Gut gefüllte Projektpipeline

In Deutschland sind im neuen EEG, welches durch das Ausschreibungsmodell den Wettbewerb hin zu niedrigeren Kosten fördern wird, 2,8 Gigawatt Zubau pro

Jahr bis 2020 in Onshore-Windanlagen geplant. Dies entspricht etwa 1.000 Windrädern der aktuellen Generation. Diese Zahlen untermauern den immensen Investitionsbedarf, der auch in den nächsten Jahren für eine gute Projektverfügbarkeit sorgen wird. Für einen kontinuierlichen Zugang zu attraktiven Projekten sorgt der Asset-Manager. Dank des hervorragenden Track Records des „Wind Infrastructure I“ eröffnen sich verschiedene Marktzugänge. Die aktuelle Pipeline mit über 200 Megawatt beinhaltet zum Großteil deutsche Windparks, aber Länder wie Frankreich oder Finnland rücken aktuell verstärkt in unseren Fokus. Als attraktive Windstandorte besitzen sie sichere langfristige Vergütungssysteme und diversifizieren das europäische Portfolio. Deutschland bleibt auch nach der Einführung des EEG 2017 mit dem Ausschreibungsverfahren der bevorzugte Investitionstandort für den Windfonds. Die Anlagerichtlinien sehen vor, dass der Fonds mindestens 50 Prozent seiner Gelder in deutsche Onshore-Windprojekte investiert, aktuell sind es etwa 85 Prozent. ♦

Das ist FP Lux Investments S.A. SICAV-SIF

Der FP Lux Investments S.A. SICAV-SIF ist eine Spezialfondslösung nach Luxemburger Recht, die sicherungsvermögens- sowie spezialfondsfähig ist. Als AIFMD-konformes Investmentvehikel erfüllt der Fonds die regulatorischen Voraussetzungen institutioneller Anleger. Das Investitionsvolumen des Fonds beträgt mittlerweile etwa 850 Millionen Euro. Insgesamt hält die FP Lux Gruppe in ihren Teilfonds Wind- und Solarprojekte mit einem Volumen von etwa 420 Megawatt in Deutschland und Europa. Die spezialfondsfähigen Solar- und Windfonds haben das Ziel, langfristige Renditen nach Kosten von rund sechs Prozent pro Jahr zu erzielen.
www.recap.ch

NEU: Die KOSTENFREIE DFPA-App**Kapitalanlage-News für Finanzdienstleister.****Jetzt auch als App:**

- Alle Branchen-News für iOS- und Android-Nutzer
- Einfacher Download auf Smartphones
- Laufend aktuelle News
- Mit Push-Service
- Kostenfrei!

Jetzt downloaden!

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR



Die DFPA-App: auch unterwegs immer auf dem Laufenden.