

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Kongressbericht I

Die 16. SuperReturn International in Berlin - Ein Beitrag von **Hans-Jürgen Dannheisig**.

Kongressbericht II

Neue Erkenntnisse zum Markt bietet der „Global Private Equity Report“.

Sachwertinvestments

EXXECNEWS-Serie These III: Manfred Brenneisen: „Blindpools sind nicht platzierbar.“

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Platzierung des „IFK 4 Sachwertportfolio Fonds“ ist angelaufen.

Investmentfonds

Rohstofffonds von **Swisscanto** zum Vertrieb zugelassen.

Man Group legt zwei globale Aktienfonds auf.

Unigestion bringt weitere Strategie für alternative Investments.

Vermögensverwaltung

Vaamo bietet Fintech-Lösung für Finanzberater.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

JDC Group schließt 2016 mit Rekordquartal ab.

Verwaltetes Vermögen: **Ökoworld** will die Eine-Milliarde-Euro-Marke knacken.

MLP erweitert Handlungsspielräume mit neuer Konzernstruktur.

KGAL steigerte gezeichnetes Eigenkapital in 2016.

Performance-Berichte (2)

Immobilien – ein Asset ohne Konkurrenz.

Karriere

Neue Aufgaben für **Torsten Doyen Daniel Haas, Thomas Lanfermann**.

Märkte – Seite 6

Pflegeimmobilien

CBRE Pflegeimmobilienreport: Investitionsbedarf von 55 Milliarden Euro.

Unternehmensbeteiligungen

Venture Capital im Aufwind, so der **BVK**.

Investmentfonds

Scope: Investoren setzen auf inflationsindexierte Rentenfonds.

Wohnimmobilien

Catella: Deutsche Wohnungsmärkte 2017 mit starker Nachfrage.

Für Sie gelesen – Seite 7

Immobilienunternehmen setzen auf alternative Finanzierungsinstrumente, ermittelt **BV.direkt**.

Jeder Dritte fürchtet Verluste beim eigenen Vermögen, so analysiert **Deutsche Börse**.

Stockholm: Beliebtester europäischer Hotspot für Shoppingcenter-Investments laut **Savills**.

Scope: Vermögensanlagen auf dem Vormarsch - Publikums-AIF setzen sich langfristig durch.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Prof. Dr. Carl Heinz Daube**, Geschäftsführer der **HSP Hamburg Invest GmbH**, schreibt über Herausforderungen bei Unternehmensfinanzierungen.

*** TOP STORIES

Kongressbericht I

Die 16. SuperReturn International Konferenz in Berlin

Wenn sich die internationale Private-Equity-Branche (PE-Branche) jährlich auf ihrem Familientreffen in Berlin versammelt, dann geht es direkt ums Geschäft - so auch in der vergangenen Woche. Haben deutsche Investoren in der Vergangenheit eher von außen zugeschaut, so gewinnt die Veranstaltung jetzt immer mehr Relevanz für deutsche Investoren.

In Berlin trafen sich vom 26. Februar bis 02. März über 2.000 Teilnehmer auf der SuperReturn International 2017. Da in diesem Geschäftsfeld jeder mit jedem Geschäfte machen kann, waren die Unterscheidungen der Teilnehmer in Anleger – oder in der Sprache der PE-Branche – LPs und in Initiatoren – GPs – fließend. 450 Teilnehmer haben sich als Anleger registriert. Einhundert deutsche Investoren bildeten eher eine Randgruppe, allerdings mit steigender Tendenz zu den Vorjahren. Für Investoren ist die Veranstaltung kostenfrei, dennoch bleiben viele Investorengruppen dem Kongress fern. Das hat zwei Gründe:

1. Reguläre Tickets kosten über 4.000 Pfund – so dass manches regulierte Haus Compliance Probleme mit einer kostenfreien Teilnahme hat.

2. Investoren werden in den vier Tagen Konferenz einer „intensivsten Kommunikation“ der Anbieterseite ausgesetzt.

Für manchen, der die inhaltliche Diskussion gern verfolgen würde, ist das dann doch zu viel des Guten. Insgesamt waren Intensität und Dichte dieser Veranstaltung nochmals deutlich stärker ausgeprägt, als in den Vorjahren. So wird der Veranstalter zukünftig entweder die Teilnehmerzahl begrenzen oder sich nach einem neuen Standort für seine Benchmark-Veranstaltung umschauen müssen. Inhaltlich hat – so wurde auf der Veranstaltung ganz klar - die Beteiligungsbranche vor allem dieses Problem:

circa 820 Milliarden Dollar, die den Initiatoren angedient wurden, suchen nach profitablen Investments. So wurde in den Pausen und auf den obligatorischen abendlichen Partys vor allem Diskussionen geführt, die sich um Allianzen im Dealsourcing und der schnelleren Umsetzung der Investments drehen. Der „Cash Exzess“ wie das „Handelsblatt“ titelte, führt zunehmend zur Unzufriedenheit der Investoren, die in den letzten Jahren – auch

in Deutschland – ihre Allokation für Beteiligungen deutlich erhöht haben. So bekamen in Berlin vor allem Anbieter und GPs die besondere Aufmerksamkeit, die einen außergewöhnlichen Zugang zu Deals haben. Dazu gehören jetzt auch immer mehr Investoren wie zum Beispiel Multi Family Offices, die andere als Co-Investoren zu ihren

Investments einladen. Bei diesen reduziert sich auch die Gefahr, die Vorteile der Assetklasse durch „verdorbene“ Einstiegspreise zu verspielen. **Warren Buffett** gibt uns dazu auf den Weg: „Was die Weisen am Anfang machen, machen die Dummen am Ende.“

Fazit: Berlin hat das aktuelle Dilemma der PE-Branche auf den Punkt gebracht. Es ist nicht das Geld woran es hapert, realwirtschaftlichen Investments in Portfolien noch mehr Raum zu geben. Es ist und bleibt die Umsetzung geeigneter rentabler Investments. Für die deutschen – vor allem regulierten – Investoren ist die Veranstaltung relevant. Die Kultur und die Art der Diskussion bei einer solchen Konferenz ist jedoch noch nicht geheuer. ♦



Foto: Autor

Hans-Jürgen Dannheisig
Inhaber HJDconsult,
Neubeuern
hans.dannheisig@hjdconsult.de

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

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

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625
ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de

Marc Kriegsmann
+352 451314 440
marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.lu

Mario Warny
+352 451314 450
mario.warny@hauck-aufhaeuser.lu

Dr. Philipp Wösthoff
+49 69 2161 1624
philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de

Kongressbericht II

Neue Erkenntnisse zum Markt bietet der „Global Private Equity Report“

Zum Auftakt der SuperReturn International haben mehrere Branchenschwergewichte ihre jährlichen Studien zum Private-Equity-Markt vorgestellt. Laut „Global Private Equity Report“ der Managementberatung Bain & Company war 2016 ein gutes Jahr für Finanzinvestoren. So konnten Private-Equity-Fonds weltweit frisches Kapital in Höhe von insgesamt 589 Milliarden US-Dollar einwerben. Danach verfügte die Branche Ende 2016 über rund 1,5 Billionen US-Dollar nicht investiertes Kapital – so viel wie noch nie. Ein Drittel davon steht für Leveraged-Buyout-Transaktionen bereit. Die Gesamtsumme entspricht in etwa dem jährlichen Bruttoinlandsprodukt von Kanada und würde die Private-Equity-Branche zu einer der zwölf größten Volkswirtschaften der Welt machen.

Aus Sicht von Rolf-Magnus Weddigen, Leiter der Private-Equity-Praxisgruppe von Bain & Company im deutschsprachigen Raum, hat dies allerdings Konsequenzen: „Der Anlagedruck ist enorm, zumal Unternehmen mit starken Bilanzen und tiefen Taschen zusätzlich die Konkurrenz anfasen.“ Auch infolge dieses Wettbewerbs mit strategischen Investoren liegen die Bewertungen in den USA und in Europa mit EBITDA-Multiples von zehn und mehr auf Rekordhöhe. Dadurch wiederum befindet sich die Branche in einem Dilemma. „Je höher die Bewertung beim Einstieg, desto schwieriger

wird es für Private-Equity-Fonds, die Renditeerwartungen ihrer Investoren zu erfüllen“, so Weddigen. Weltweit sank die Zahl neuer Leveraged-Buyout-Beteiligungen im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent, das Investitionsvolumen reduzierte sich um 14 Prozent auf 257 Milliarden US-Dollar.

Auch in Europa hielten sich Private-Equity-Fonds mit neuen Investments zurück. In Großbritannien kam es angesichts des Brexit-Votums sogar zu einem deutlichen Einbruch. Anders stellt sich die Situation im deutschsprachigen Raum dar. Dort sank zwar ebenfalls die Zahl der neuen Leveraged-Buyout-Deals leicht, doch deren Gesamtwert stieg um 82 Prozent auf rund 26 Milliarden US-Dollar.

Laut „Private Equity Trend Report“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC stieg die Zahl der Akquisitionen durch Private-Equity-Firmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH-Region) im Jahr 2016 um 28 Prozent auf 214. Dabei flossen insgesamt 25 Milliarden Euro – ein Plus von 83 Prozent und der beste Wert seit 2007, während der europäische Markt insgesamt auf hohem Niveau stagnierte. Die teuersten Deals entfielen dabei auf das vierte Quartal. So ging der Frankfurter Immobiliendienstleister Officefirst für 3,3 Milliarden Euro an den US-Investor Blackstone.

Laut Steve Robert, Partner und Leiter

des Bereichs Private Equity bei PwC, hat der deutsche Markt durch das Brexit-Referendum einen zusätzlichen Schub erhalten. Die steigende Fokussierung auf den deutschsprachigen Markt spiegelte sich im ausgeprägten Optimismus der Investoren, so Robert. Während nur jeder dritte von insgesamt 250 befragten internationalen Private-Equity-Managern für 2017 mit weiterem Wachstum rechnet, sind es unter den deutschen Beteiligungsfirmen 43 Prozent. Dazu passe, dass sich vier von fünf deutschen Managern momentan mit der Entwicklung ihres Portfolios zufrieden zeigen. International sind es nur 42 Prozent.

In 2016 finanzierten acht Prozent der deutschen Beteiligungsgesellschaften ihre Transaktionen mehrheitlich mit Fremdkapital; international waren es 22 Prozent. Damit werde mit einem geringeren Leverage ausgekommen – also mit weniger Schulden – als in den Rekordjahren vor der Finanzkrise. Umgekehrt begnügte sich jeder zweite deutsche Portfolio-Manager mit einer Debt-Quote von unter 40 Prozent, während es auf international nur jeder sechste war. „Die gesamte Branche ist reifer geworden – und für die deutschen Private-Equity-Häuser gilt das in besonderem Maße“, diagnostiziert Roberts. „Die Zeiten, in denen Renditen vor allem mithilfe des sogenannten Financial Engineering erzielt wurden, sind vorbei. Stattdessen entwickeln die Beteiligungs-

fonds ihre Portfoliounternehmen heute operativ weiter, was sich auch in den immer längeren Halteperioden zeigt.“

Die verbesserte Reputation bringt für die etablierten Beteiligungsgesellschaften allerdings auch Probleme mit sich. Denn immer mehr eigentlich branchenfremde Akteure wie Pensionskassen oder Versicherer entdecken das Private-Equity-Modell für sich – und verschärfen damit den Preiswettbewerb. So gaben in der PwC-Umfrage zwei von drei Finanzinvestoren an, dass der Konkurrenzdruck 2016 nochmals gestiegen sei. Eine Folge: Manche Private-Equity-Gesellschaften tun sich mittlerweile schwer, für das Geld ihrer Investoren überhaupt noch rentable Anlageziele zu finden. Nach Schätzungen der Researchfirma Preqin saßen die europäischen Beteiligungsgesellschaften zuletzt auf 167,8 Milliarden Dollar Liquidität – der höchste Wert seit 2008. (JPW) ♦

www.bain.de, www.pwc.de

Der beste News-Service für Finanzdienstleister

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Kostenfrei
Jetzt App downloaden!



www.dfpa.info
Im Web und als App.

Sachwertinvestments

Blindpools sind nicht vermittelbar

Die Inhalte von Emissionsprospekten sind seit Einführung des KAGB vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Diese sollten eigentlich branchenuniform gestaltet sein. Zum Wohle des Kunden und zur Vereinfachung des Beratergesprächs. Da hat die Branche noch großes Entwicklungspotenzial. Darüber hat EXXECNEWS in der Doppelausgabe 01-02/2017 berichtet. Ergänzend haben sich drei Thesen ergeben: Zu These I „Detaillierte Prognose-Rechnungen gehören nicht in einen Emissionsprospekt“, berichtet Andreas Heibroek (Patrizia Grundinvest, Augsburg) in Ausgabe 01-02. These II „Ein strategischer Ansatz - das reicht für einen AIF aus“, stellt Autor Michael Denk (Doric Investment, München) in Ausgabe 03 vor. Heute Autor Manfred Brenneisen zu:

THESE III

„Blindpools sind nicht vermittelbar“.

Ich bin sehr froh, dass wir heute die Regulierung nach dem KAGB haben, sonst wäre das Geschäft mit den Geschlossenen AIF ehemals Geschlossene Fonds heute längst zum Erliegen gekommen. Regulierte Produkte sind die einzige Chance für den Markt und für den Investor. Dabei trägt das Stichwort Transparenz die Verantwortung. Blind Pools sind schwer vermittelbar. Ausnahmen kann man akzeptieren bei Initiatoren mit langfristigem positivem Track-Record.

Ich plädiere dafür, dass sämtliche wichtigen Entscheidungsparameter für den Investor im Prospekt auch enthalten sind. Mir gefällt nicht, dass es heute noch vorkommt, dass

ordentliche Prognose-Rechnungen in Prospekten fehlen. Wie will man denn prüfen, ob das Produkt nachhaltig ist, wenn man keine detaillierte Planungsrechnungen vorfindet. Die Emittenten machen es sich zu leicht. Ich erwarte, dass auf dem Sektor viel mehr Transparenz gebracht wird. Auch der neue Standard der Wirtschaftsprüfer Richtlinie IdW S 4 macht es sich zu leicht, es wird dort nur das Notwendigste angesehen. Man kann fast das Gefühl haben, dass die Initiatorenwelt ihre eigenen Vorstellungen durchgesetzt haben. Der Prospekt sollte nicht nur

das Gefühl vermitteln, dass das Produkt gut ist, sondern er muss auch die Nachweise dafür enthalten und genau die Investitionsziele beschreiben. Wie soll das überzeugend bei einem Blindpool erklärt werden. Ich denke, dass die Welt der Geschlossenen AIF sich von der Welt der offenen Fonds abgrenzen sollte. Wer einen offenen Fonds will, der keine detaillierte Prognose Rechnung enthält, der soll einen offenen Fonds zeichnen. Die Welt der AIF nach Regulierung sollte sich durch Informationen und hohe Transparenz auszeichnen. Der AIF erklärt genau, was die Grundlagen

der Kalkulation und der Produktidee sind. Unsere regulierte Welt der Geschlossenen AIF ist anders als die der offenen Fonds. Wir schreiben auf, was der konkrete Definitionsgegenstand ist. Unser gemeinsames Ziel soll sein, wieder viele Investoren und damit auch die Finanzdienstleister und Banken zu motivieren und wieder in Richtung zehn Milliarden Euro jährlich zu kommen. Das erreichen wir nur durch Aufklärung und Transparenz. Dazu fordert der Geschlossene AIF in der Regel eine langfristige Bindung. In einem solchen Zeitraum muss der Investor regelmäßige und verlässliche Informationen bekommen. In der offenen Welt wird oft nicht so langfristig konzipiert und man hat ja gesehen, zu was der Missbrauch als Geldparkplatz bei den offenen Immobilienfonds geführt hat. ♦

www.brenneisen-capital.de



Manfred Brenneisen
Gründer und Geschäftsführer
der Brenneisen Capital
GmbH, Wiesloch
info@bcag.de

Platzierung des „IFK 4 Sachwertportfolio Fonds“ ist angelaufen

Die Vertriebsaktivitäten für den neuen Publikums-AIF „IFK 4 Sachwertportfolio Fonds“ haben Ende 2016 begonnen. Der von der Münchener Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Derigo** aufgelegte Portfoliofonds wird ausschließlich über den freien Vertrieb platziert. **Insgesamt 36 Millionen Euro Eigenkapital sollen bei privaten Anlegern eingesammelt werden.** Das teilt die KVG auf Anfrage von **DFPA** mit.

Der „IFK 4 Sachwertportfolio Fonds“ ist laut Verkaufsprospekt für Anleger konzipiert, die langfristig in die Chancen aus einem sachwert- und unternehmerisch orientierten Beteiligungsportfolio investieren möchten. **Geplant sind Investitionen in Beteiligungen aus den Assetklassen Immobilien (Anteil circa 60 Prozent), Luftfahrzeuge (zehn Prozent), Energie und Infrastruktur (zehn Prozent) sowie Private Equity (zehn Prozent).** Die restlichen zehn Prozent können in Liquiditätsanlagen gehalten werden. Das Sachwertportfolio soll nicht auf ein-

mal, sondern sukzessive fortschreitend über eine Investitionsperiode von rund 15 Jahren hinweg aufgebaut werden. Die Mindesthöhe der gezeichneten Kommanditeinlage beträgt 4.500 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Ein Sechstel davon leisten Fondsanleger bei Beitritt, der Rest soll in 150 monatlichen Raten in Höhe von mindestens 25 Euro erbracht werden. Bei prognosegemäßem Verlauf wird das von den Anlegern eingesetzte Kapital durch die im Jahr 2031 beginnenden jährlichen Ausschüttungen bis zum Ende der Laufzeit (31. Dezember 2041) schrittweise zurückgeführt.

Im Verkaufsprospekt sind drei Szenarien hinsichtlich der möglichen Kapitalrückzahlung und der Erträge aufgelistet: Rund 150 Prozent der Kommanditeinlage bei einer unterdurchschnittlichen Entwicklung, rund 200 Prozent im Basis-Szenario und rund 250 Prozent bei einer überdurchschnittlichen Entwicklung. (DFPA/JF) ♦

www.derigo.de

Man Group legt zwei globale Aktienfonds auf

Der britische Investmentmanager **Man GLG**, eine auf diskretionäre Anlagestrategien spezialisierte Tochtergesellschaft der **Man Group**, hat zwei global ausgerichtete Aktienfonds aufgelegt. Der „**Man GLG Innovation Equity Alternative Fonds**“ verfolgt eine Long-Short-Strategie. Unter der Leitung von **Priya Kodeeswaran** konzentriert sich das Fondsmanagement auf Unternehmen und Sektoren, die sich in einem Innovationsprozess befinden und besonders empfänglich für Wandel sind. **Es kann weltweit investieren, wobei der Schwerpunkt auf den Märkten Europa, Asien und den USA liegt.** Das Fondsportfolio soll etwa 60 bis 70 liquide Aktientitel mit überwiegend hoher Marktkapitalisierung umfassen.

Der Anlageprozess des fundamental orientierten „Man GLG Global Fundamental Equity Fonds“ beruht in erster Linie auf der qualitativen Analyse. Ergänzend werden zudem quantitative Analysetechniken eingesetzt. Das ermöglicht Portfolio-

manager **Niels Pecriaux** und seinem Team eine vertiefte und fundierte Kenntnis der Unternehmen, in die der Fonds investiert. Der Fonds zielt auf Kapitalzuwächse und substanzerhaltendes Risikomanagement durch aktive Einzeltitelauswahl ab. Dabei profitiert er von Synergien mit dem **European Equities Stock Picking Team** und steht dadurch fortwährend mit zahlreichen Sektorspezialisten im kooperativen Austausch.

Portfoliomanager Pecriaux: „Wir wollen über unseren disziplinierten Investmentprozess das künftige Potenzial der Unternehmen, in die wir investieren, aufschlüsseln. Dazu setzen wir aktuellste Datensätze ein, die wiederum durch die vertiefte Kenntnis unseres Anlageuniversums und der darin enthaltenen Unternehmen wirkungsvoll ergänzt werden. Ich freue mich, diese über viele Jahre entwickelte Strategie gemeinsam mit **Man GLGs European Stock Picking Team** fortsetzen zu können.“ (DFPA/JF) ♦

www.glgpartners.com

Vaamo bietet Fintech-Lösung für Finanzberater

Der Frankfurter Robo Advisor **Vaamo** bietet Finanzberatern ab sofort die Möglichkeit, eine digitale Geldanlagelösung in ihre Arbeit zu integrieren und schafft so eine Verbindung zwischen digitaler Anlagelösung und persönlicher Finanzberatung durch den Berater. Der Berater könne auf diesem Weg nicht nur einem veränderten Kundenverhalten gerecht werden, sondern seinen Aufwand in der Betreuung seiner Kunden oder bestimmter Kundensegmente verringern. „Wir sind stolz darauf, als erster Robo Advisor in Deutschland auch den Finanzberatern eine digitale Lösung zur



Dr. Oliver Vins und Dr. Thomas Bloch

Verfügung stellen zu können. Damit erweitern wir unser Angebotsportfolio für B2B-Kunden und decken einen weiteren Bedarf am Markt“, sagt **Dr. Oliver Vins**, Vorstand von

Rohstofffonds von Swisscanto zum Vertrieb zugelassen

Mit dem „**Swisscanto (LU) Commodity Fund ex-Agriculture & Livestock**“ will der Schweizer Asset Manager **Swisscanto** Anlegern via Terminmarkt breit diversifizierte Investitionen in Rohstoffe ohne die Sektoren Agrar und Nutztiere ermöglichen. „Dieser Fonds ergänzt optimal unsere bereits bestehenden Anlagelösungen im Rohstoff-Segment und bietet sich Anlegern an, die konzentriert in diese Segmente investieren sowie langfristig an steigenden Rohstoffpreisen partizipieren möchten. Dieser Luxemburger Fonds mit institutionellen Tranchen in Euro und Schweizer Franken und einer Retail-Tranche in Schweizer Franken wurde in Deutschland und Österreich zum Vertrieb zugelassen“, so **Jan Sobotta**, Leiter Sales Ausland bei Swisscanto Asset Management International.

Der Fonds strebt an, über einen rollenden Zeithorizont von drei Jahren den Referenzindex (Bloomberg Commodity ex-Agriculture & Livestock Capped Index) zu über-

treffen. Dieser Index setzt sich zu 41 Prozent aus Energie, zu 31 Prozent aus Industriemetallen und zu 28 Prozent aus Edelmetallen zusammen. Die Anlagepolitik zeichnet sich durch eine breite Diversifikation der Rohstoffsegmente und einzelner Rohstoffe aus.

Der Fonds investiert in eine Kombination aus Rohstoff-Swaps der Sektoren Energie, Industrie- und Edelmetalle. Neben Agrar und Lebewild sind auch die Bereiche Schweröl, Uran, Asbest und seltene Erden ausgeschlossen.

„Momentan sehen wir ein Comeback der Rohstoffe an den Märkten. Die aktuelle Bewertung, Anpassungen der Angebotsseite und eine Aufhellung der globalen Konjunktur auf der Nachfrageseite sprechen für einen interessanten Einstiegszeitpunkt. Der Fonds eignet sich zur langfristigen Beimischung für Investoren, die das Thema Rohstoffe positiv einordnen und bewusst die Ausschlüsse begrüßen“, so Sobotta. (DFPA/JF) ♦

www.swisscanto.ch



Jan Sobotta

Foto: Unternehmen

Unigestion bringt weitere Strategie für alternative Investments auf den Markt

Der Schweizer Asset-Manager **Unigestion** hat sein Angebot für alternative Investments um den „**Uni-Global Alternative Risk Premia Fund**“ erweitert. **Dessen aktiv gemanagte Strategie soll die Renditequellen von Hedgefonds kostengünstig nutzen** sowie Risikoprämien identifizieren, um das Anlageziel zu erreichen. Unigestion strebt eine **Rendite von sieben Prozent pro Jahr** vor Abzug der Fondskosten über einen Drei- bis Fünfjahreszeitraum an und will gleichzeitig die Volatilität auf acht Prozent begrenzen.

Die drei wichtigsten Kategorien der zugrundeliegenden Risikoprämien umfassen **Aktienfaktoren** (Bewertung, Qualität, Größe und

Momentum), **Carry** (Extraktion der Überrendite von Anlagen mit höheren statt niedrigeren Ertragsströmen) und **Trend Following** (die Nutzung anhaltender Kurstrends). Anhand interner Risikomodelle von Unigestion wird die aussichtsreichste Kapitalallokation für eine ausgewogene Exposure in unterschiedlichen makroökonomischen Konstellationen festgelegt, um eine stetige Rendite und eine niedrige Korrelation mit Aktien und Anleihen zu erzielen.

Gemanagt wird die Strategie von einem Team aus Experten für alternative Anlagen der Aktien- und Cross-Asset-Solutions-Teams von Unigestion. (DFPA/JF) ♦

www.unigestion.com

Vaamo Finanz. Für die Implementierung der Lösung ist laut Vaamo keine technische Integration notwendig. Auch die Umsetzung von aufsichtsrechtlichen Anforderungen in Bezug auf die digitale Anlagelösung erfolgt durch Vaamo. **Die Kunden erhalten über ihren Finanzberater Zugang zu der eigens für Finanzberater entwickelten Plattform**, über die sie dann ihr Anlageprodukt auswählen, Sparpläne einrichten und verwalten,

sowie die Entwicklung ihrer Anlagen verfolgen können. Dabei gibt es keine Mindestanlagesummen und niedrige, transparente Kosten durch ein pauschales Serviceentgelt.

„Durch den Einsatz unserer Technologie kann jeder Berater nun seinen Kunden ein digitales Angebot ohne zusätzlichen Aufwand oder Kosten bieten. Da der Berater stets im Vordergrund steht, erzeugt er gleichzeitig zusätzliche Kontaktpunkte mit seinen Kunden und kann so die Kundenbeziehung intensivieren“, so **Dr. Thomas Bloch**, Vorstand von Vaamo Finanz. (DFPA/JF) ♦

www.vaamo.de

Foto: Unternehmen

Performance-Berichte (2)

Immobilien Deutschland – ein Asset ohne Konkurrenz II

In der vergangenen Ausgabe startete EXXECNEWS die Präsentation der Performance-Leistungen Geschlossener Fonds. Die Darstellung begann mit der Asset-Klasse Immobilien Deutschland. Auf Grund der

Vielzahl der in dieser Asset-Klasse aktiven Gesellschaften erfolgt die Darstellung in zwei Ausgaben. Heute folgt Teil zwei mit den Initiatoren von K bis Z. Die Darstellung orientiert sich am Standard für

Performance-Berichte Immobilien Deutschland	KGAL ¹	Primus Valor	Project	Real I.S.	Sachsenfonds
Generelle Kennzahlen					
Anzahl Investmentvermögen	155	7	28	27	7
Anzahl Zeichnungen	37.237	2.650	17525	k.A.	2.226
Verwaltetes Investmentvermögen	13.635,5 Mio. Euro	175 Mio. Euro	1.717,0 Mio. Euro	1.926,24 Mio. Euro	369,1 Mio. Euro
Eigenkapital	5.768,3 Mio. Euro	75 Mio. Euro	774 Mio. Euro	1.174,83 Mio. Euro	159,8 Mio. Euro
Jahre Erfahrungen	36	8	21	k.A.	14
Aktive Beteiligungen					
Anzahl Investmentvermögen	50	7	24	25	4
Anzahl Zeichnungen	25.716	2.650	14.234	31.826	1.983
Verwaltetes Investmentvermögen	4.213,9 Mio. Euro	175 Mio. Euro	1.297,0 Mio. Euro	1.809,27 Mio. Euro	291,7 Mio. Euro
Eigenkapital	3.027,4 Mio. Euro	75 Mio. Euro	505 Mio. Euro	1.090,27 Mio. Euro	99,3 Mio. Euro
Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	k.A.	25 Mio. Euro	40 Mio. Euro	503,76 Mio. Euro	36,8 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	k.A.	k.A.	k.A.	3,07 %	37,00 %
Aufgelöste Beteiligungen					
Anzahl	105	0	2	2	3
Jahre durchschnittliche Laufzeit	11,9	-	7	15	1,8
Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen	9.421,6 Mio. Euro	-	3,1 Mio. Euro	116,97 Mio. Euro	77,3 Mio. Euro
EK aufgelöste Beteiligungen	2.741,0 Mio. Euro	-	3,1 Mio. Euro	84,56 Mio. Euro	52,9 Mio. Euro
Gesamtrückfluß vor Steuern	k.A.	-	143,70 %	75,53 Mio. Euro	107,0 Mio. Euro
Durchschnittliche Rendite	k.A.	-	6 %	-3,84 %	3,80 %
Spezifische Angaben					
verwaltete Mietfläche	2.513.335 m ²	140.000 m ²	-	549.501 m ²	92.968 m ²
Vermietungsquote	98,50 %	96,00 %	-	95,30 %	98,50 %

1) Angaben inklusive Auslandsimmobilien

MLP mit neuer Konzernstruktur

Der Finanzdienstleister MLP hat beschlossen, sein reguliertes Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäft in der einen und das sonstige Makler- und Beratungsgeschäft in einer anderen Gesellschaft zu konzentrieren. Außerdem wird der aufsichtsrechtliche Konsolidierungskreis enger gefasst. Ziel der geänderten Konzernstruktur ist es, die freien aufsichtsrechtlichen Eigenmittel zu erhöhen. „Unser Bankgeschäft ist risikofrei. Trotzdem schlagen die seit der Finanzkrise deutlich gestiegenen Kapital- und aufsichtsrechtlichen Anforderungen vollständig bei uns durch. Durch die Erhöhung unserer freien Eigenmittel erweitern wir unsere unternehmerischen und wirtschaftlichen Spielräume deutlich, vor allem für Investitionen und Akquisitionen, aber auch in der Dividendenausschüttung“, sagt Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, MLP-Vorstandsvorsitzender. Auf Basis der aktuellen Eigenmittelanforderungen rechnet MLP damit, dass sich schrittweise bis Ende 2021 die freien



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg

Eigenmittel um voraussichtlich rund 75 Millionen Euro erhöhen. Sämtliche Kundenbeziehungen werden zu unveränderten Konditionen fortgeführt und die MLP Gruppe wird auch künftig alle relevanten Dienstleistungen und Produkte in den Bereichen Bank und Vermögensmanagement anbieten. Das Geschäftsjahr 2016 hat MLP mit deutlichen Zuwächsen in wesentlichen Kennziffern abgeschlossen.

Die Gesamterlöse stiegen um 10,1 Prozent auf 610,4 Millionen Euro, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) legte um 14,3 Prozent auf 35,1 Millionen Euro zu. Dabei profitierte MLP von einer weiteren Verbreiterung der Erlösbasis, insbesondere durch Zuwächse in der Sachversicherung. Gleichzeitig konnte MLP in der Altersvorsorge drei Quartale in Folge zulegen, im Schlussquartal lagen die Umsätze in diesem Beratungsfeld um 7,4 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. (DFPA/TH/JF) ♦ www.mlp-ag.de

KGAL steigerte gezeichnetes Eigenkapital in 2016

Der Asset- und Investmentmanager KGAL hat im Geschäftsjahr 2016 fast 930 Millionen Euro an institutionellem Kapital eingeworben. Zu dem Ergebnis hat maßgeblich der Immobilienbereich beigetragen. Insgesamt belief sich das Transaktionsvolumen der KGAL über alle Assetklassen hinweg (Real Estate, Infrastructure, Aviation) auf mehr als 3,0 Milliarden Euro. Davon entfallen allein fast 2,1 Milliarden Euro auf den Immobiliensektor. Der Bereich Real Estate hatte 2016 mit einem Transaktionsvolumen von rund 2,1 Milliarden Euro ein außerordentlich starkes Geschäftsjahr. Das Vorjahresergebnis (930 Millionen Euro) wurde mehr als verdoppelt. Auf der Akquisitonsseite belief sich das Immobiliengeschäft auf mehr als 840 Millionen Euro. Gleichzeitig waren im abgelaufenen Jahr Veräußerungen und Eigentumsübergänge aus dem Fonds- und Immobilienleasing-Bestand in Höhe von weiteren 1,2 Milliarden

Euro zu registrieren, so dass sich das kumulierte Transaktionsvolumen auf knapp 2,1 Milliarden Euro summiert. Die An- und Verkäufe von Büro- und Einzelhandelsobjekten konzentrierten sich schwerpunktmäßig auf Deutschland, aber auch in Österreich und Ungarn wurden großvolumige Transaktionen realisiert. „Die KGAL Gruppe hat das Jahr 2016 äußerst erfolgreich abgeschlossen und wichtige Impulse für das Geschäftsjahr 2017 gesetzt. Die Internationalisierung wird durch neue Joint Ventures, Tochtergesellschaften und die Konzeption von Produkten für internationale Investoren weiter vorangetrieben“, erläutert Gert Waltenbauer, Vorsitzender der Geschäftsführung der KGAL GmbH & Co. KG. „Mit knapp 1,5 Milliarden Euro verfügbarem Investitionskapital für die drei Assetbereiche Real Estate, Aviation und Infrastructure sind wir für das Jahr 2017 gut aufgestellt.“ (DFPA/AZ) ♦ www.kgal.de



Gert Waltenbauer

Performance-Berichte des Bundesverbandes Sachwerte und Investmentvermögen bsi. Soweit die Angaben nicht aus den vorgelegten Berichten hervorgingen, bat EXXECNEWS um eine Ergänzung. (AZ)

Wealthcap ¹	ZBI
64	13
114.723	16.600
7.700 Mio. Euro	1.797 Mio. Euro
4.000 Mio. Euro	754 Mio. Euro
30	17
38	7
84.994	7.593
4.613 Mio. Euro; 408 Mio. US-Dollar	576,97 Mio. Euro
2.468 Mio. Euro; 175 Mio. US-Dollar	315,21 Mio. Euro
1.514 Mio. Euro; 150 Mio. US-Dollar	29,02 Mio. Euro
61,34 %; 85,68 %	k.A.
26	6
11,7	5,5
1.477 Mio. Euro; 991 Mio. US-Dollar; 159 Mio. Can.Dollar	1.112,28 Mio. Euro
569 Mio. Euro; 545 Mio. US-Dollar; 87 Mio. Can.Dollar	356,84 Mio. Euro
613 Mio. Euro; 905 Mio. US-Dollar; 113 Mio. Can.Dollar	503,06 Mio. Euro
3,07 %; 7,51 %; 5,21 %	8,05 %
2.550.126 m ²	k.A.
96,20 %	k.A.

JDC Group schließt 2016 mit Rekordquartal ab

Das Advisortech-Unternehmen **JDC Group** hat das Geschäftsjahr 2016 erfolgreich abgeschlossen. Auf Basis noch untestierter Geschäftszahlen **stieg der Umsatz im vierten Quartal um 13,6 Prozent auf 22,5 Millionen Euro** (viertes Quartal 2015: 19,8 Millionen Euro). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) vervielfachte sich auf 2,0 Millionen Euro (viertes Quartal 2015: 0,1 Millionen Euro), was einer EBITDA-Marge von 8,9 Prozent entspricht (viertes Quartal 2015: 0,5 Prozent). Der Umsatz im Gesamtjahr 2016 stieg auf 77,2 Millionen Euro (2015: 75,4 Millionen Euro), während sich das

EBITDA mit 2,7 Millionen Euro trotz erheblicher Transaktionskosten für Bestandskäufe und Einmaleffekte (rund 0,5 Millionen Euro) mehr als verdoppelte (2015: 1,3 Millionen Euro). Maßgeblicher **Treiber dieser Entwicklung war der Geschäftsbereich Advisortech**, in dem das Unternehmen seit Mitte 2016 umfangreiche Zukäufe von Versicherungsbeständen abgeschlossen hat. 2017 plant die JDC Group, ihren Weg in die Digitalisierung weiter zu forcieren. Aus diesem Grund wurde **Stefan Bachmann** als Chief Digital Officer in den Vorstand des Unternehmensberufen. (DFPA/JF) ♦ www.jdcgroup.de

Ökoworld will die Eine-Milliarde-Euro-Marke knacken

Der Finanzdienstleister **Ökoworld** verwaltete Ende Februar 2017 ein Vermögen von **über 900 Millionen Euro**. **Alfred Platow**, der Verwaltungsratsvorsitzende der Ökoworld Lux S.A., gibt sich optimistisch, dass die Hürde von einer Milliarde Euro im Jahr 2017 erfolgreich genommen wird: „Wir sind zuversichtlich, dass sich der im Januar begonnene, positive Ergebnistrend unserer zukunfts-fähigen Investments fortsetzt und zu einer aber-

mals festeren Kursentwicklung führt.“ Platow weiter: „Auch für die Emerging Markets bleibt es spannend. Der per se hohe Mittelzufluss in die Emerging Markets hat unseren ‚Ökoworld Growing Markets 2.0‘ nun über die 100 Millionen Euro Fondsvolumen gehoben. Dadurch wird unser erfolgreicher Schwellenländerfonds natürlich noch interessanter für bestehende und auch neue Investorengruppen.“ (DFPA/MB) ♦ www.oekoworld.com

KARRIERE

Torsten Doyen ist neuer Geschäftsführer der CB Capital Management GmbH. In dieser Funktion ist er für die Berliner Investmentgesellschaft Capital Bay für den Ausbau des Fondsgeschäfts mit institutionellen Investoren verantwortlich. Zusätzlich ist er für das Marketing zuständig. Doyen kommt von der Warburg-HIH Invest Real Estate, wo er zuletzt als Geschäftsführer den institutionellen Vertrieb leitete. ♦



Torsten Doyen



Daniel Haas

Daniel Haas ist seit Februar 2017 als Direktor verantwortlich für das Real-Asset-Geschäft der Kapitalverwaltungsgesellschaft Fereal, einer Tochtergesellschaft der Feri-Gruppe. Zusätzlich wird Haas für die Konzeption und Produktentwicklung neuer Real-Asset-Strategien zuständig sein. Zuletzt war Haas Alternative-Investment-Spezialist innerhalb des Wealth Managements der Baden-Württembergischen Bank in Stuttgart. ♦

Thomas Lanfermann ist zum 1. März zum neuen Geschäftsleitungsmitglied der Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG, Direktion für Deutschland, und zum Vorstand der Helvetia Versicherungs-AG, Frankfurt am Main, bestellt worden. Er übernimmt bei beiden Gesellschaften das Ressort Komposit. Lanfermann kommt von der Allianz, für die er seit 2004 in Deutschland und in der Schweiz tätig war. ♦

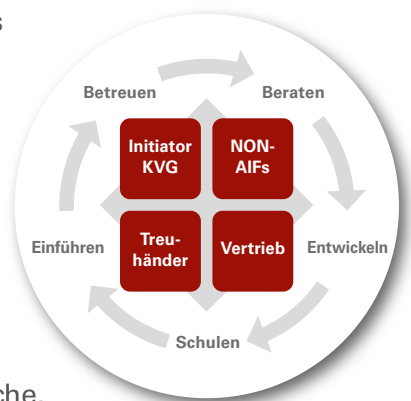


Thomas Lanfermann



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

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchenerfahrung bieten wir innovative Softwarelösungen für die Beteiligungsbranche.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

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

Pflegeimmobilien

Investitionsbedarf von 55 Milliarden Euro

Die Bedeutung von Pflegeimmobilien in Deutschland hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. In den Industriestaaten Europas und insbesondere in Deutschland ist der Markt für Pflegeleistungen aufgrund der demografischen Entwicklung ein Wachstumsmarkt. Dieser Trend wird durch das Investmenttransaktionsvolumen in Pflegeimmobilien bestätigt, **das im vergangenen Jahr mit rund drei Milliarden Euro ein neues Rekordniveau erreicht hat.**

In Zusammenarbeit mit dem Berater Immotiss Care hat das Dienstleistungsunternehmen CBRE einen Pflegeimmobilienreport veröffentlicht. Der Pflegeimmobilienmarkt sei von besonderen Marktgegebenheiten geprägt, da dort eine hohe Regulierungsdichte herrscht und politisch motivierte Eingriffe in das System erfolgen. Daher erfordern Investitionen in Pflegeheime und Betreiberunternehmen wie auch die Bewertung von Pflegeheimen eine detaillierte Analyse mithilfe von

Expertenwissen. *„Für private Träger gewinnt der Pflegeimmobilienmarkt zunehmend an Bedeutung, sodass sie den zweitgrößten Anteil an Pflegeplätzen bereitstellen. Gleichzeitig sorgen gesetzliche Neuregelungen, etwa in Form von nachträglichen Auflagen, für große Verunsicherung auf Investorenseite“*, sagt **Andreas Polter**, Team Leader Valuation Advisory Services bei CBRE. Bis 2030 werden etwa eine Million weitere Personen pflegebedürftig sein. *„Daraus ergibt sich, dass bis 2030 Neubau- und Ersatzinvestitionen von gut 55 Milliarden Euro für zukunftsfähige, marktkonforme Pflegeeinrichtungen notwendig sind“*, sagt **Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE in Deutschland. *„Die öffentliche Hand investiert jedoch zunehmend geringere Summen in den Erhalt und den Neubau von Pflegeeinrichtungen und ist nicht in der Lage, die notwendigen Investitionen zu stemmen. Deshalb rücken private Investoren zunehmend stärker in den Fokus“*, sagt **Jochen Zeeh**, Geschäftsführer der Immotiss



Andreas Polter

Foto: Unternehmen

Care. **Der Anteil der Assetklasse Pflegeimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen des Gewerbeimmobilienmarktes lag im Rekordjahr 2016 bei über sechs Prozent**, während dieser in den Jahren zuvor nur ein bis zwei Prozent betrug.

In erster Linie investierten institutionelle, langfristig ausgerichtete Anleger wie Versicherungen und Pensionskassen aus dem In- und Ausland in die Assetklasse Pflegeimmobilien. Aktuell ließen sich Spitzenrenditen von rund 5,5 Prozent erzielen. (DFPA/MB) ♦ www.cbre.de

Wohnimmobilien

Deutsche Wohnungsmärkte 2017 weiterhin mit starker Nachfrage

In der vom Research des internationalen Immobiliendienstleisters **Catella** traditionell im März vorgelegten Investmentanalyse zu 80 deutschen Wohnungsmärkten zeigt sich weiterhin ein positives Bild. Steigende Vervielfältiger beziehungsweise fallende Renditen und weiter anziehende Mietpreise in Ballungszentren sorgen für eine hohe Investmentattraktivität an den deutschen Wohnungsmärkten. **Die Wohnmarktkarte von Catella zeigt auf, dass die Nachfrage weiterhin das Angebot übersteigt.** Preiswirkungen entspringen Knappheitsverhältnissen, Bodenpreisanstiegen und steigenden Mieterwartungen. Der stärkste Mietanstieg in den vergangenen zwölf Monaten erfolgte in der Kategorie „sehr gute Wohnlagen an den sieben A-Standorten“ mit plus 11,94 Prozent, gefolgt von der Kategorie „sehr gute Lage in der gesamten Bundesrepublik“ (plus 7,42 Prozent). Gerade in den sogenannten sehr guten Wohnlagen der Top-7-Standorte wurde erstmals die 15 Euro pro Quadratmeter Grenze im Durchschnitt überschritten, und auch im bundesdeutschen Durchschnitt konnten die sehr guten Wohnlagen an den 80 Standorten die zehn Euro pro Quadratmeter durchschreiten. *„An dieser Entwicklung zeigt sich*

deutlich, dass sich die Nachfrage in Kombination mit Mietpreisanstiegen primär auf die sehr guten Wohnlagen fokussiert“, so **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. **Zwar sind auch in den mittleren Lagen die Mietpreise gestiegen (durchschnittlich in Deutschland um plus 3,71 Prozent), jedoch bei weitem nicht so stark.** Spitzenreiter bei den durchschnittlichen Mieten in sehr guten Wohnlagen ist aktuell München mit 21,20 Euro pro Quadratmeter - der geringste gemessene Wert in dieser Lagekategorie findet sich in Remscheid mit 6,87 Euro pro Quadratmeter (mittlere Lage 5,85 Euro pro Quadratmeter).

In der Kategorie „mittlere Wohnlage“ hat Recklinghausen mit 5,59 Euro pro Quadratmeter den geringsten Wert, München kommt mit 16,97 Euro pro Quadratmeter auch in dieser Lagekategorie auf den höchsten gemessenen Wert. Mit einer durchschnittlichen Spitzenrendite von 5,1 Prozent (5,5 Prozent gegenüber 2016) nähert sich die Entwicklung erstmals seit 1990 der Fünf-Prozent-Schwelle, was sich in der sehr hohen Investorenneigung in der A-Standort-Kategorie und sehr guten Wohnlagen ausdrückt. (DFPA/JF) ♦ www.catella.de

Investmentfonds

Investoren setzen auf inflationsindexierte Rentenfonds

In einem Umfeld steigender Energiepreise und anziehender Konjunktur – vor allem in den Vereinigten Staaten – **kommt es laut Analysehaus Scope zu einer Rückkehr der Inflation.** Die Teuerungsraten steigen rund um den Globus. **Investoren reagieren und setzen auf inflationsindexierte Rentenfonds. Mehr als 1,4 Milliarden Euro Nettomittelzuflüsse verzeichneten in den vergangenen sechs Monaten allein die beiden größten Fonds am Markt, so Scope.** Steigende Inflation führt in der Regel zu realen Vermögensverlusten. Schutz vor dem Risiko steigender Preise bieten lediglich inflationsindexierte Anleihen, bei denen sowohl die Verzinsung als auch die Rückzahlung an Preisindizes gebunden ist. Allerdings gibt es in der Ausgestaltung der einzelnen Anleihen eine große Bandbreite. Anleger und Investoren, die sich nicht mit individuellen Anleihebedingungen auseinander setzen möchten und außerdem eine breite Streuung ihrer Investments anstreben, könnten stattdessen in entsprechende Fonds investieren. So stehen Scope zufolge

Anlegern in Deutschland aktuell rund 60 Fonds zur Verfügung, die in inflationsindexierte Anleihen investieren. Zusammen verwalten sie rund 26 Milliarden Euro. Während ein Großteil der Fonds inflationsindexierte Anleihen im Euroraum erwirbt, investieren andere Fonds weltweit in derartige Papiere. **Dem breiten regionalen Investmentfokus entsprechend klaffe auch das Performance-Spektrum auseinander: Es reicht auf Dreijahressicht von minus 3,6 Prozent bis zu 13,4 Prozent per annum.** Auch in Bezug auf die Volatilität zeigen die Fonds ein vergleichsweise großes Spektrum. Es reicht von 1,5 Prozent bis zu 17,6 Prozent. Neben Investoren stellen sich auch Fondsanbieter auf die Entwicklung ein. In einer aktuellen Umfrage von Scope unter 57 Fondsgesellschaften schätzten 60 Prozent der Befragten das Absatzpotenzial von Rentenfonds mit der Strategie „Inflation Linked“ für 2017 als „gut“ oder „sehr gut“ ein. Im Vergleich zur Vorjahresumfrage ist das ein Zuwachs um 34 Prozentpunkte. (DFPA/JF) ♦ www.scooperating.com

Venture Capital

Unternehmensbeteiligungen weiter im Aufwind

Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 5,7 Milliarden Euro in rund 1.000 deutsche Unternehmen investiert. Laut der Statistik des **Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)** für den deutschen Private-Equity-Markt 2016 wurde das **Volumen des Vorjahres damit um 14 Prozent verfehlt.** Im Jahr 2015 hatten Beteiligungsgesellschaften noch



Joachim von Ribbentrop

Foto: Unternehmen

6,6 Milliarden Euro in Deutschland investiert. Die Private-Equity-Investitionen bewegen sich seit 2011 in Deutschland auf einem insgesamt stabilen Niveau zwischen 5,1 Milliarden Euro (2013) und 7,1 Milliarden Euro (2014). **Entgegen der allgemeinen Marktentwicklung konnten die Venture-Capital (VC)-Investitionen auf 0,93 Milliarden Euro zulegen** und erreichen die höchsten Jahresinvestitionen seit 2008. Im Jahr zuvor wurden 0,84 Milliarden Euro investiert. Die 568 VC-finanzierten Unternehmen machten erneut deutlich mehr als die Hälfte aller im Jahr 2016 finanzierten Unternehmen aus. Wirtschaftlich starke Unternehmen mit positiven Geschäftsaussichten sowie günstige Finanzierungsbedingungen boten den Buy-Out-Investoren wieder ein gutes Umfeld. *„Gerade im letzten Quartal zogen die Aktivitäten hier noch einmal an“*, so **Joachim von Ribbentrop**, Sprecher des Vorstandes des BVK, und weiter: *„Im Buy-Out-Markt treffen weiterhin vorteilhafte Finanzierungsbedingungen und gut kapitalisierte*

Fonds durchaus auch auf hohe Unternehmensbewertungen“. Trotzdem sanken die Buy-Out-Investitionen um rund zehn Prozent auf 4,3 Milliarden Euro. *„Einige der sehr großen Transaktionen wurden zum Jahresende verkündet. Sie werden erst in diesem Jahr abgeschlossen und wirken sich positiv auf die Marktzahlen im laufenden Jahr aus“*, so von Ribbentrop. Für 2017 sind die Beteiligungsgesellschaften vorsichtig optimistisch und planen tendenziell

ihre Investitionen auszubauen. In der **„Private Equity-Prognose“**, einer Befragung der Beteiligungsgesellschaften zu ihren Erwartungen für das laufende Jahr, erwartet jede zweite Gesellschaft, ihre Investitionen leicht oder deutlich zu verstärken. Weitere 45 Prozent sehen die eigenen Investitionen auf dem Niveau von 2016. Allerdings sind insbesondere die Vertreter aus dem Bereich Wachstumsfinanzierungen/Buy-Outs zurückhaltender geworden. Während dieser Anteil der Optimisten unter den Vorjahreswert fiel, stieg dieser bei den Venture-Capital-Gesellschaften an. Gleichzeit halbierte sich der Anteil derjenigen Wagniskapitalfinanzierer, die einen Rückgang der eigenen Investitionen erwarten. *„Sollten die Rahmenbedingungen stabil bleiben, erwarten wir die Investitionen im laufenden Jahr mindestens auf dem Niveau des Vorjahres. Im Venture-Capital-Segment sind wir optimistisch, dass der Markt den Aufwärtstrend fortsetzen kann“*, sieht von Ribbentrop voraus. (DFPA/JF) ♦ www.bvkap.de

Immobilienunternehmen setzen auf alternative Finanzierungsinstrumente



Die Immobilienbranche setzt im Jahr 2017 stärker auf alternative Finanzierungsinstrumente – dies gilt für Projektentwickler und Bestandshalter gleichermaßen. Das zeigt eine Umfrage der Finanzierungsberater **BF.direkt** zum Thema „alternative Finanzierungsinstrumente“, an der sich 38 Unternehmen beteiligten. **Das wichtigste Instrument bei beiden Gruppen sind neben der klassischen Hypothekendarlehenfinanzierung die Nachrangdarlehen.** Daneben spielen Versicherungen und Versorgungswerke als alternative Darlehensgeber eine wichtigere Rolle. Die befragten Unternehmen haben 2017 umfassenden Kapitalbedarf (Eigenkapital und Fremdkapital): So planen 42 Prozent der Projektentwickler für 2017 ein Projektvolumen von mehr als 100 Millionen Euro. Insgesamt beziffern rund 38 Prozent der Befragten ihren Kapitalbedarf für 2017 auf mehr als 100 Millionen Euro. **Francesco Fedele**, CEO von der BF.direkt: „Die Mehrheit der Befragten – sowohl bei den Projektentwicklern als auch bei den Bestandshaltern – plant, ihre alternativen Finanzierungsinstrumente auszubauen. Unter den Bestandshaltern planen 53 Prozent eine Ausweitung, unter den Projektentwicklern sind es fast 60 Prozent.“ **Bei den Bestandshaltern sind die wichtigsten verwendeten Strukturen Nachrangdarlehen (40 Prozent), Schuldscheindarlehen (28 Prozent), Unternehmensanleihen (28 Prozent), Darlehen von Versicherungen (28 Prozent) und – bei börsennotierten Gesellschaften – Kapitalerhöhungen (28 Prozent).** Der größte Teil der befragten Bestandshalter (45 Prozent) bewegt sich in einem LTV-Korridor (Loan-To-Value) zwischen 50 und 70 Prozent. Die alternativen Finanzierungsinstrumente spielen bei 56 Prozent eine untergeordnete Rolle beziehungsweise werden als Beimischung im Finanzierungsmix genutzt (null bis 5,0 Prozent in Bezug auf die gesamte Finanzierungsstruktur). Etwas mehr

als die Hälfte der Bestandshalter hat einen Kapitalbedarf für das Jahr 2017 von bis zu 100 Millionen Euro. Fedele erläutert: „Bei den Entwicklern gibt es klare Präferenzen bei der Nutzung der Alternativen: Rund zwei Drittel (59 Prozent) haben Nachrangdarlehen in ihrer Finanzstruktur. Danach folgen Eigenkapitalfinanzierungen, teils über Equity-Joint-Ventures (26 Prozent) oder sonstige Formen der Beteiligungsfinanzierung (33 Prozent). Dahinter folgen Darlehen von Versicherern und Versorgungswerken (26 Prozent).“ Die steigende Bedeutung bei alternativen Finanzierungsinstrumenten hebt **Manuel Köppel**, CFO von BF.direkt und Experte für Mezzanine-Kapital-Instrumente, hervor: „Mezzanine-Kapital-Investitionen sind für institutionelle und erfahrene private Investoren gleichermaßen interessant, wenn sie richtig strukturiert sind. Zu einer guten Strukturierung gehört, dass die Interessen zwischen dem Mezzanine-Kapitalgeber und dem Projektentwickler gleich gerichtet sind. Wichtig sind des Weiteren Eingriffsrechte der Kapitalgeber bei Problemen, wie beispielsweise Verzögerungen im Baufortschritt.“ (DFPA/JF) ♦
www.bf-direkt.de

Jeder Dritte fürchtet Verluste beim eigenen Vermögen



Der wirtschaftspolitische Kurs der neuen US-Regierung beschäftigt auch die Sparer in Deutschland: **Knapp ein Drittel erwartet negative Auswirkungen auf das eigene Vermögen.** Zu diesem Ergebnis kommt das „Anlage-Barometer“ der **Deutsche Börse Commodities**, dem Anbieter des Goldprodukts Xetra-Gold, das auf einer repräsentativen Emnid-Umfrage basiert. **Insgesamt sorgen sich derzeit 58 Prozent der Deutschen um ihr eigenes Vermögen - ein Anstieg um fast zehn Prozentpunkte seit Oktober 2016.** Geht es um die allgemeine Situation an den Finanzmärkten, schätzen zwei Drittel der Deutschen die Lage als unsicher ein. Damit bleibe die gefühlte Unsicherheit seit Oktober auf konstant hohem Niveau. „Viele Sparer sind aufgrund der weltweiten Entwicklungen beunruhigt und sorgen sich verstärkt um ihr privates Vermögen“, sagte **Michael König**, Geschäftsführer der Deutsche Börse Commodities. „Die deutsche Bevölkerung vertraut daher auf Anlageklassen mit geringem Risiko.“ Wie in den beiden vorherigen Umfragen in 2016 geben die Deutschen an, dass sie frei verfügbares Kapital vor allem in Immobilien, Tages- oder Festgeldkonten, Sparbücher sowie Gold investieren würden. Mit Blick auf die anhaltend niedrigen Zinsen wenden sich gleichzeitig aber auch mehr Deutsche risikanteren Anlageklassen zu. Insgesamt 21 Prozent können sich ein Investment in Aktien vorstellen - im Oktober 2016 lag dieser Wert noch sechs Prozentpunkte niedriger. In der deutschen Hauptstadt sei die Verunsicherung angesichts der Nachrichten aus den USA besonders groß - mehr als die

Hälfte der Berliner befürchtet negative wirtschaftliche Auswirkungen durch die Trump-Regierung. (DFPA/MB) ♦
www.xetra-gold.com

Stockholm: Beliebtester europäischer Hotspot für Shopping-center-Investments



Dem Immobiliendienstleister **Savills** zufolge ist Stockholm aufgrund seines Rufes als „sicherer Hafen“ und einer relativ wohlhabenden Bevölkerung derzeit die attraktivste Destination innerhalb Europas für Shoppingcenter-Investments. In einer Analyse beleuchtet das Research-Team von Savills den Shoppingcenterinvestment-Sektor in 23 europäischen Städten. Bestandteil der Analyse sind die Städte Amsterdam, Athen, Berlin, Breslau, Brüssel, Düsseldorf, Edinburgh, Helsinki, Kopenhagen, Krakau, Lodz, Lyon, Madrid, Mailand, Manchester, Marseille, München, Oslo, Paris, Posen, Stockholm, Warschau und Wien. **Der „Savills 2016 European Shopping Center Investment Benchmarking Report“ setzt Stockholm mit seinen soliden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf den Spitzenplatz, dicht gefolgt von Warschau, London, Amsterdam und Paris.** **Lydia Brissy**, Director European Research bei Savills, merkt an: „Stockholm ist der ausgewogenste Markt in Bezug auf Größe, Stabilität, Chancen und Renditen, was ihn zu einem sicheren Hafen für die meisten Investoren mit Interesse an Shoppingcenter-Investments macht. Unter Berücksichtigung aller für unsere Benchmark-Ergebnisse relevanten Faktoren erweist sich Stockholm als Spitzenperformer, und auch die Renditen sind hier höher als in London und Paris, die ebenfalls den Ruf eines sicheren Hafens genießen.“ Savills rechnet mit einem deutlichen Anstieg der Einzelhandelsumsätze um durchschnittlich 2,6 Prozent jährlich bis 2021. Sowohl der Shoppingcenterbestand insgesamt als auch pro Einwohner ist mit 1,4 Millionen Quadratmetern beziehungsweise 0,635 Quadratmetern hoch, wodurch sich weitere Kaufmöglichkeiten für Investoren eröffneten. **Dicht hinter Stockholm liegt laut Analyse Warschau.** Im Jahr 2016 lag der Einzelhandelsumsatz pro Einwohner dort bei durchschnittlich 9.740 Euro und damit an Position fünf der 23 analysierten Städte. Für die kommenden fünf Jahre wird mit einem rapiden Anstieg um durchschnittlich 4,3 Prozent jährlich gerechnet, dem zweithöchsten Wachstum nach Krakau (4,6 Prozent). Damit wird sich Warschau bis 2021 zur Stadt mit dem höchsten Umsatz pro Einwohner entwickeln (11.650 Euro). (DFPA/MB) ♦
www.savills.de

Vermögensanlagen auf dem Vormarsch - Publikums-AIF setzen sich langfristig durch



Seit dem Jahr 2013 unterliegt der Markt der Geschlossenen Fonds einer umfassenden Regulierung durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB). Abseits der voll-regulierten alternativen Investmentfonds (AIF) gibt es nach wie vor Vermögensanlagen, die nicht den strengen Anforderungen des KAGB unterworfen sind. **Während die Emissionsaktivitäten im regulierten AIF-Markt auf niedrigem Niveau stagnieren (2016: 24 Publikums-AIF), zeigen Vermögensanlagen in 2016 mit 65 zum Vertrieb zugelassenen Produkten ein Wachstum von 50 Prozent gegenüber 2015.** Die im Jahr 2016 emittierten Vermögensanlagen planen Anlegergelder in Höhe von knapp einer Milliarde Euro einzusammeln. Damit liegen sie auf Augenhöhe mit dem prospektierten Eigenkapitalvolumen der Geschlossenen Publikums-AIF. Das meldet das Analysehaus **Scope**. **Das Wachstum der Vermögensanlagen lässt sich Scope zufolge vor allem auf das Kleinanlegerschutzgesetz vom Juli 2015 zurückführen.** Damit wurden Anlagearten wie Nachrangdarlehen oder partiarische Darlehen in den Geltungsbereich des Vermögensanlagegesetzes gestellt. Zuvor waren sie keine Vermögensanlagen im Sinne des Gesetzes. Die regen Emissionsaktivitäten zeigen laut Scope, dass die kaum regulierten Vermögensanlagen keineswegs vom Markt verschwinden, sondern ihren Platz neben den regulierten AIF behaupten. Abseits des „weißen“ gebe es somit weiterhin einen „grauen“ Kapitalmarkt. In Bezug auf das emittierte Volumen im Jahr 2016 entfallen rund zwei Drittel auf Vermögensanlagen, bei denen Anleger eine Fremdkapitalgeber-Stellung einnehmen. Dazu gehören vor allem Nachrangdarlehen und Namensschuldverschreibungen. **Scope betrachtet die Stellung des Anlegers als Fremdkapitalgeber im Nachrang nicht grundsätzlich negativ. Auch bei einem AIF treten die Ansprüche der Anleger hinter denen der Fremdkapitalgeber zurück.** Allerdings sollten sich Anleger darüber im Klaren sein, dass sie als Fremdkapitalgeber auf unternehmerische Mitwirkungsrechte verzichten und in der Regel nicht an positiven Wertentwicklungen partizipieren. Beides sind wesentliche Merkmale klassischer geschlossener Beteiligungen. Das Analysehaus erwartet, dass sich Anzahl und Volumen der Vermögensanlagen auch 2017 mindestens auf dem hohen Vorjahresniveau bewegen werden. Sollten künftig verstärkt Crowdfunding-Projekte mit einem Volumen von mehr als 2,5 Millionen Euro angeboten werden, wird auch das zählbare Emissionsvolumen im Bereich der Vermögensanlagen entsprechend anschwellen. Denn ab dieser Grenze unterliegen auch Crowdfunding-Projekte der Prospektpflicht. (DFPA/JF) ♦
www.scoperatings.com

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrlich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Manfred Brenneisen, Hans-Jürgen Dannheisig, Prof. Dr. Carl Heinz Daube
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reizezeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: deVico, Hamburg
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 27. März 2017
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 01.01.2017

Unternehmensfinanzierung

Herausforderungen und Lösungsansätze von Unternehmensfinanzierungen

Die deutschen mittelständischen Unternehmen leisten einen maßgeblichen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands und stellen mit Abstand die meisten Arbeits- und Ausbildungsplätze zur Verfügung. Daher ist es wichtig, dass die wirtschafts- und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen für den Mittelstand gut sind. Durch die Finanz- und Staatschuldenkrise, die im August 2007 ausgebrochen ist und deren Nachwirkungen bis heute zu spüren sind, haben sich die Rahmenbedingungen verändert. Mittelständische Unternehmen stehen gegenwärtig vor einer Reihe von unternehmenspolitischen Herausforderungen, um erfolgreich im Wettbewerb bestehen zu können. Eine Herausforderung ist, die Finanzierung im Unternehmen nachhaltig zu sichern. Die Unternehmensfinanzierung stellt die Klammer um alle unternehmerischen Aktivitäten dar und leistet einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Unternehmensentwicklung. Sind wirtschafts- und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen für Unternehmen gut, so kann ein Unternehmen seine benötigten finanziellen Mittel – Eigenkapital, Mezzanine Kapital, Fremdkapital – uneingeschränkt gemäß seinen Präferenzen zu marktgerechten Konditionen aufnehmen. Ein wichtiger Parameter für die Unternehmensfinanzierung ist das Zinsniveau – das befindet sich auf einem historisch niedrigen Niveau. Im März 2015 hat die Europäische Zentralbank (EZB) ein Anleiheaufkaufprogramm mit dem Ziel gestartet, den Banken zusätzliche Mittel zur Kreditvergabe



Foto: Unternehmen

Prof. Dr. Carl Heinz Daube
Geschäftsführer HSP Hamburg Invest GmbH,
Hamburg
info@hsp-hamburginvest.de

bereit zu stellen, um damit die Wirtschaft über zusätzliche Kreditvergabe anzukurbeln und die Inflationsrate wieder an die Zielmarke von zwei Prozent zu führen. Ein Blick in die Statistik der Deutschen Bundesbank zeigt, dass die Kreditvergabe an die Wirtschaft per Saldo nicht gestiegen ist (Kreditbestand 2010 rund 1.327 Milliarden Euro; 2016 rund 1.332 Milliarden Euro). Vielmehr wurde die zusätzlich geschaffene Liquidität (Anfang 2017 hatte das Ankaufprogramm ein Volumen von über 1,6 Billionen Euro) von den Banken wieder bei der EZB angelegt – die sogenannte Überschussliquidität beträgt gegenwärtig gut 1,3 Billionen Euro. Ein weiterer Aspekt ist die Regulierungsdichte für die Kreditwirtschaft. Die Banken sind in zunehmendem Maße regulatorischen Anforderungen ausgesetzt, die zu strengem Risikomanagement und höherer Eigenkapitalunterlegung führen – Stichwort Basel III und IV. Im Ergebnis führt das immer häufiger zur Ablehnung von Neugeschäften. Ein guter Grund, sich Gedanken

über Alternativen in der Unternehmensfinanzierung zu machen. Wenn der Kreditbestand per Saldo nicht zugenommen hat, die Unternehmen gleichwohl investiert und neue Arbeitsplätze geschaffen haben, so wurden offensichtlich andere Finanzierungsquellen herangezogen. So ist zum Beispiel die Eigenkapitalquote über alle Branchen von 2010 bis heute von rund 25 Prozent auf rund 30 Prozent gestiegen. Das Volumen an ausstehenden Unternehmensanleihen ist von 2010 mit rund 250 Milliarden Euro auf über 275 Milliarden Euro bis Ende 2016 gestiegen. Im gleichen Zeitraum stieg das Volumen begebener Schuldscheindarlehen von rund 60 Milliarden Euro auf über 86 Milliarden Euro. Dieser Anstieg lässt vermuten, dass sich viele Unternehmen dem Markt für direkte Finanzierung zugewendet haben.

An der Stelle setzt HSP Hamburg Invest an. HSP ist seit Jahren erfolgreich in der projekt- und objektbezogenen Immobilienfinanzierung tätig. Dabei geht es stets sowohl um die konkrete Finanzierung als auch um die konstruktive Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Projekt und Begleitung des Projekts. HSP liefert seinen Kunden nicht irgendeine, sondern eine maßgeschneiderte Finanzierung. Darüber hinaus organisiert HSP Finanzierungslösungen für Unternehmen zu jeden Finanzierungsanlass. Zunächst wird gemeinsam mit dem Kunden der Finanzierungsanlass und der Kundenwunsch analysiert. Nach der genauen Analyse werden dem Kunden passende Finanzierungslösungen erläutert. Je nach Anlass kann Eigenkapital in Form von Beteiligungskapital

die optimale Lösung sein. Möglicherweise aber auch Mezzanine Kapital; das kann sehr passgenau auf den Finanzierungsanlass maßgeschneidert werden und jeweils „das Beste“ aus Eigen- und Fremdfinanzierung enthalten. Vielleicht ist aber auch klassisches Fremdkapital mit fester Laufzeit und festem Zinssatz genau passend – hier gilt es, die besten Konditionen zu bekommen und gegebenenfalls darüber nachzudenken, ob nicht ein Schuldscheindarlehen die richtige Lösung ist. In diesem Zusammenhang ist auch an öffentliche Fördermittel zu denken, die für bestimmte Finanzierungsanlässe zur Verfügung stehen. Dabei ist es das Ziel, dem Kunden Finanzierungsalternativen näher zu bringen und umzusetzen, die außerhalb oder ergänzend zu seiner bisherigen Hausbank stehen. In diesem Zusammenhang wird der Kunde auch auf Möglichkeiten der Optimierung der gesamten Unternehmensfinanzierung aufmerksam gemacht. HSP Hamburg Invest verfügt über langjährige Expertise in der Immobilien- und Unternehmensfinanzierung und hat ein breit gefächertes Netzwerk zu Investoren, sodass praktisch jede Finanzierung dargestellt werden kann. ♦

Das ist HSP Hamburg Invest:

HSP Hamburg Invest ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit langjähriger Immobilien- und Finanzierungsexpertise. HSP strukturiert und beschafft, projekt- und objektbezogene Immobilienfinanzierungen, die dem jeweiligen Finanzierungsbedarf optimal gerecht werden – also Eigenkapital, Mezzanine Kapital oder Fremdkapital (auch in Form von öffentlichen Fördermitteln).
www.hsp-hamburginvest.de

500 tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht DFPA jeden Monat.

Können Sie es sich leisten,
eine davon nicht zu kennen?

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

SO PROFITIERT IHR UNTERNEHMEN VON DER **DFPA**:

Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

Der **DFPA**-Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche veröffentlicht laufend aktuelle Fach-Informationen zur privaten und institutionellen Kapitalanlage - über Märkte und Recht bis hin zu Produkten und Akteuren.

Nutzen Sie diese wichtige Informationsquelle der Finanzdienstleister, um Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihr Angebot bekannter zu machen. Mit Bannern und Advertorials auf dfpa.info, im täglichen **DFPA**-Newsletter oder in der neuen App.

