

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2

##### Sachwertinvestments

Vermögensanlagengesetz: Anbieter „sehr zufrieden“ mit dem Start in 2017.

##### Regulierung

IDD-Umsetzungsgesetz im Bundesrat – Branchenverband AfW dazu: Verfassungswidrig!

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

Vertriebsstart für weiteren Publikums-AIF von **Immac**.

**INP** startet risikogemischten Publikums-AIF.

**Ökorenta** setzt Reihe der AIF mit Schwerpunkt Windenergie fort.

Private Equity-Dachfonds von **Fereal**.

##### Investmentfonds

**Allianz Global Investors** bringt Aktienfonds mit Fokus auf künstliche Intelligenz.

**Union Investment** legt Mischfonds mit Anlageschwerpunkt Nordamerika auf.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

##### Performance-Berichte (4)

**Erneuerbare Energien** – Rendite durch Naturkräfte generieren.

**Bayerninvest** steigert verwaltetes Vermögen.

**Deutsche Finance-Fonds** schüttet 15 Prozent aus.

**Deutsche Vermögensberatung** mit Umsatzrekord.

**Engel & Völkers** und **Kapilendo** starten Crowdinvesting-Plattform.

##### Karriere

Neue Aufgaben für **Ralph Bullinger**, **Carola Obermöller** und **Dr. Manfred Schlumberger**.

#### Märkte – Seite 6

##### Immobilien USA

**CBRE-Report**: Dynamische Entwicklung an US-Büromärkten.

##### Anleihenmarkt

Hochzinsanleihen bleiben Nutznießer des Anlagenotstandes, meint **Kames Capital**.

##### Wohnimmobilien

**Noratis-Umfrage**: Das größte Potenzial in Deutschland bieten B- und C-Wohnlagen.

##### Aktienmarkt

**T. Rowe Price**: Umfeld für US-Investments weiterhin gut.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

„**AfW-Barometer**“: Zu wenig hochwertige Sachwertanlagen auf dem Markt?

**Fidelity**: Unternehmenschefs weltweit optimistisch.

Laut **Roland Berger** wächst deutscher Markt für „Distressed M&A“.

Deutsche Robo-Advisor sind zu teuer, so analysiert **Robo-Advisor.de**.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Jochen Hörger**, Geschäftsführer der **KGAL Investment Management**, über Investitionschancen in der Assetklasse Aviation.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Sachwertinvestments

### 1. Quartal 2017 Platzierungsergebnisse Vermögensanlagengesetz: Anbieter „sehr zufrieden“

**Container-Direktinvestments stoßen bei Anlegern auch im neuen Jahr auf reges Interesse. Das belegen die Antworten, die EXXECNEWS im Rahmen einer Umfrage von führenden Anbietern dieser Assetklasse erhalten hat. Auch Schuldverschreibungen und Nachrangdarlehen, vornehmlich im Bereich der erneuerbaren Energien, erfreuen sich anhaltend hoher Nachfrage. Mit dem Platzierungserfolg im ersten Quartal 2017 zeigen sich die meisten Produktanbieter „sehr zufrieden“. Mehrere neue Beteiligungsangebote befinden sich in Vorbereitung und sollen in den kommenden Monaten in den Vertrieb gehen. Nachfolgend einige Auszüge aus den Antworten der Umfrage:**



Das auf Anlagemöglichkeiten im Bereich des Zweitmarktes für Geschlossene Immobilienfonds spezialisierte Emissionshaus **Asuco Fonds**

(München) ist mit dem Platzierungsergebnis in den ersten drei Monaten 2017 „sehr zufrieden“. Der Platzierungsstand der drei Namensschuldverschreibungen zum 31. März sieht wie folgt aus: „ZweitmarktZins 00-2016 pro“ mit 24,8 Millionen Euro, „ZweitmarktZins 01-2016“ mit 20,3 Millionen Euro und „ZweitmarktZins 02-2016 plus“ mit 3,8 Millionen Euro.



Das Hamburger Investmenthaus **Buss Capital** hat derzeit kein Produkt im Vertrieb. Es wird an einer weiteren Vermögensanlage, über die Anleger in Tank- und Standardcontainer investieren können, gearbeitet.



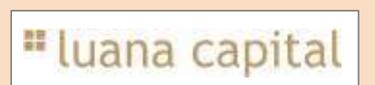
Bei der auf den Vertrieb von Sachwertanlagen in Logistik-Equipment spezialisierten **CH2 AG** (Hamburg)

befindet sich aktuell das Container-Direktinvestment „Angebot No. 185“ im Vertrieb. Im ersten Quartal 2017 konnten rund 19 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben werden. Mit diesem Ergebnis ist CH2 „sehr zufrieden“. Für das zweite Quartal wird ein ähnlich gutes Platzierungsergebnis erwartet. Es sind neue Direktinvestment-Angebote mit Containern und mit einer Selfstorage-Immobilie geplant.



Der Energiedienstleister **Green City Energy** ist mit dem Vertrieb und der Platzierung seiner ökologischen Kapitalanlagen in den ersten drei Monaten 2017 „zufrieden“. Aktuell emittiert das Unternehmen die „Bürgeraktie“, eine Direktbeteiligung an der **Green City Energy AG** (bislang platziert: 4,3 Millionen Euro). Darüber hinaus können sich Anleger an den festverzinslichen nachrangigen Inhaberschuldverschreibungen „Kraftwerkspark III“ beteiligen,

mit denen ein Projektportfolio im Bereich Wind, Wasser, Photovoltaikanlagen in Deutschland, Italien und Frankreich finanziert wird (bislang platziert: rund 31 Millionen Euro). Im Jahr 2017 erwartet **Green City Energy** ähnlich wie in 2016 ein gesamtes Platzierungsvolumen von circa 50 Millionen Euro im Bereich der erneuerbaren Energien. Geplant ist, die Produktpalette im Bereich Wertpapiere fortzuschreiben; die aktuellen Produkte bleiben weiterhin im Vertrieb. In Vorbereitung ist ein Fonds für institutionelle Investoren in Höhe von rund 100 Millionen Euro in Form eines Luxemburger SICAV/ SIF.



Die Hamburger **Luana Capital New Energy Concepts** teilt mit, dass sich momentan keine Produkte in der Platzierung befinden. Mit dem „Blockheizkraftwerke Deutschland 4“ ist aber eine neue Publikumsbeteiligung geplant. Die Unterlagen

Fortsetzung auf Seite 2



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

**HAUCK & AUFHÄUSER**  
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

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

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

**Ludger Wibbeke**

+49 69 2161 1625

[ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de](mailto:ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de)

**Marc Kriegsmann**

+352 451314 440

[marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.lu](mailto:marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.lu)

**Mario Warny**

+352 451314 450

[mario.warny@hauck-aufhaeuser.lu](mailto:mario.warny@hauck-aufhaeuser.lu)

**Dr. Philipp Wösthoff**

+49 69 2161 1624

[philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de](mailto:philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de)

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

stehen kurz vor der Einreichung bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).



Die Regensburger Investmentgesellschaft **Lacuna** bietet derzeit keine Produkte an. Geplant sind die ersten Beteiligungsangebote für deutsche Anleger im Bereich der erneuerbaren Energien im dritten Quartal 2017. Erste Investitionen sind auch im Bereich Photovoltaik in Kanada vorgesehen.



Beim Container-Anbieter **P&R** (Grünwald) befindet sich momentan das „Direkt-Investment Nr. 5001“

im Vertrieb. Das seit Februar 2017 platzierte Volumen über 50 Millionen Euro ist nahezu ausverkauft. Der Platzierungsverlauf entspricht den P&R-Prognosen und ist „absolut zufriedenstellend“. Im Gesamtjahr 2017 plant P&R circa acht bis zehn Platzierungen mit einem Gesamtvolumen von 500 Millionen Euro.



Bei dem auf erneuerbare Energien spezialisierten Hamburger Emissionshaus **Reconcept** sind derzeit drei Verkaufsprospekte in der Abstimmungsarbeit mit der BaFin. Mit der Genehmigung wird noch im April gerechnet. Bei den Beteiligungen handelt es sich um die Namensschuldverschreibung „RE08 Anleihe der Zukunftsenergien“ sowie die operativen Windpark-Beteiligungen

„RE09 Windenergie Deutschland“ und „RE11 Windpark Nahwitti - Vancouver Island“.



Der Hamburger Anbieter von Direktinvestments, **Solvium Capital**, vertreibt derzeit den „Container Select Plus Nr. 2“ und wird voraussichtlich im Mai den Vertrieb für die Direktinvestments „Wechselkoffer Euro Select 3 und 4“ im Volumen von rund 20 Millionen Euro starten. Mit dem Platzierungserfolg im ersten Quartal (rund zehn Millionen Euro) ist Solvium „sehr zufrieden“. Für das Gesamtjahr 2017 peilen die Hamburger einen kumulierten Vertriebsumsatz von 50 Millionen Euro an. Auch professionelle und institutionelle Investoren zeigten verstärkt Interesse an Solvium-Produkten.



Die **UDI Beratungsgesellschaft**, ein in Nürnberg ansässiger Anbieter von Kapitalanlagen, hat momentan das Nachrangdarlehen „te energy sprint Festzins I“ in der Platzierung. Aktuell sind 31 Prozent des geplanten Eigenkapitals eingeworben. Für das zweite Quartal sind weitere Nachrangdarlehen in den Bereichen erneuerbare Energien und - ganz neu - Immobilien geplant. Die Volumina werden sich in den bei UDI üblichen Größenordnungen von acht bis 15 Millionen Euro bewegen. (TH) ♦

**EXXECNEWS** führte eine weitere Umfrage zu in Platzierung befindlicher AIF durch. Die Antworten der KVGs werden in der kommenden Ausgabe veröffentlicht.

## Regulierung des Versicherungsvertriebs

## IDD-Umsetzungsgesetz im Bundestag – Branchenverband AfW dazu: Verfassungswidrig!

**Ende März hat der Deutsche Bundestag in erster Lesung über das Umsetzungsgesetz zur europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) beraten. Der von der Bundesregierung eingebrachte Gesetzesentwurf sieht vor, dass Versicherungsvermittler ausschließlich von dem Versicherungsunternehmen, mit dem sie direkt oder indirekt zusammenarbeiten, bezahlt werden dürfen. Honorare anzunehmen wird Versicherungsvermittlern verboten. „Damit soll eine klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern gewährleistet werden“,** heißt es in der Begründung des Entwurfs. Dadurch soll der Beruf des Honorarberaters gestärkt werden.

„Versicherungsvermittlern und -beratern wird eine regelmäßige jährliche Weiterbildung in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Jahr vorgeschrieben. Außerdem sieht der Entwurf vor, dass Betreiber von Internetseiten, über die Versicherungsprodukte vertrieben werden, mit Versicherungsvermittlern gleichgestellt werden.“

Der Bundesrat schlägt in seiner Stellungnahme unter anderem vor, die Bezeichnung Versicherungsberater in „Unabhängiger Versicherungsbe-

rater“ zu ändern. Dadurch würde es für die Verbraucher einfacher, den Unterschied zwischen dem provisionsbasierten Versicherungsvertrieb und einer unabhängigen Beratung auf Honorarbasis zu erkennen.

In diesem Zusammenhang schlagen die Länder vor, die Bezeichnung Honorar-Finanzanlagenberater in „Unabhängiger Finanzberater“ zu ändern. Die Bundesregierung erklärt in ihrer Gegenäußerung, **eine Erörterung mit den betroffenen Verbänden habe ein uneinheitliches Meinungsbild ergeben.** Die Bundesregierung will das Thema weiter verfolgen. Außerdem bittet der Bundesrat, die Aufhebung des Provisionsabgabeverbots für Versicherungsvermittler zu prüfen. Eine Stellungnahme von **Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski** von der **Humboldt Universität** zu Berlin im Auftrag des **Bundesverband Finanzdienstleistung AfW**, unterstützt von der **Standard Life Assurance Deutschland**, der Hambur-

ger **Phönix Maxpool AG** und der **Honorarkonzept GmbH** kommt indes zu dem Ergebnis, dass das deutsche IDD-Umsetzungsgesetz verfassungswidrig ist.



AfW-Vorstände Norman Wirth (li.) und Frank Rottenbacher (re.) bei der Übergabe durch Prof. Dr. Schwintowski

Dafür führt Schwintowski insbesondere vier Gründe an:

1. Die vom Gesetzgeber geplante Provisionsbindung des Versicherungsvermittlers, und damit auch des Versicherungsmaklers, an die Versicherungsunternehmen ist verfassungswidrig.

2. Das totale Verbot, Honorarvereinbarungen mit den Verbrauchern zu schließen, ist der schwerstmögliche Eingriff in die Berufsausübungsfreiheit der Versicherungsmakler.

3. Die geplante Provisionsbindung fördert nicht die Honorarberatung, sondern schädigt sie.

4. Die geplante Provisionsbindung der Versicherungsmakler an die Versicherer ist zur Stärkung der Honorarberatung weder erforderlich, noch geeignet. Der Eingriff beinhaltet schon gar nicht das mildeste Mittel, worauf zutreffend auch der Bundesrat hingewiesen hat.

**Norman Wirth**, geschäftsführender Vorstand des AfW: „Wir sehen uns in unserer bisherigen Kritik an den Plänen zur IDD-Umsetzung bestätigt. Es geht hier um sehr grundsätzliche Fragen für den Berufsstand der Versicherungsmakler. Das geht auch schon deutlich über ein ‚Wehret den Anfängen‘ hinaus. Die vorgesehenen Eingriffe in die Berufsfreiheit der Versicherungsmakler würden zu einem intensiven und mit nichts gerechtfertigten Markteingriff zugunsten der quasi nicht vorhandenen Berufsgruppe der Versicherungsberater führen. Ich gehe davon aus, dass wir, unterstützt durch diesen wissenschaftlichen Beitrag, noch zu einer sinnvollen Umsetzung der IDD kommen werden.“ Die Stellungnahme ist auf der Webseite des AfW abrufbar; eine Weitergabe und Verbreitung ist erwünscht. (JPW) ♦

[www.bundestag.de](http://www.bundestag.de), [www.afw-verband.de](http://www.afw-verband.de)

## 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](http://www.dfpa.info)

DEUTSCHE FINANZ  
**DFPA**  
PRESSE AGENTUR

## Immac legt weiteren Publikums-AIF auf

Der Hamburger Fondsiniciator **Immac** hat gemeinsam mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** (die Hanseatische) die **Immac Austria Sozialimmobilie XVI Renditefonds GmbH & Co. KG** geschlossene Investmentkommanditgesellschaft aufgelegt. Der nicht risikogemischte Publikums-AIF investiert in das Seniorenpflegeheim Kalsdorf bei Graz (Österreich). Bei Anlegern sollen **8,32 Millionen Euro Eigenkapital** zuzüglich Agio eingesammelt werden. **Das gesamte Finanzierungsvolumen beträgt 14,96 Millionen Euro.** Die Fondsimmobilie ist langfristig an die SZK Amicalis GmbH vermietet. Das Mietverhältnis hat am 1. September 2016 begonnen und ist auf

unbestimmte Zeit geschlossen. Die Mieterin hat auf ihr ordentliches Kündigungsrecht für 25 Jahre bis zum 31. August 2041 verzichtet. Die geplante Fondslaufzeit beträgt rund 15 Jahre bis zum 31. Dezember 2031.

**Anleger können sich am neuen AIF mit mindestens 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen.** Die an die Anleger geplanten Ausschüttungen betragen anfänglich (2017 bis 2019) 5,0 Prozent per annum. In den Jahren danach sollen die jährlichen Ausschüttungen auf 6,0 Prozent (2020 bis 2028) und 6,25 Prozent (2029 bis 2031) ansteigen. Insgesamt werden 197,86 Prozent der Kommanditeinlagen ohne Ausgabeaufschlag an Ausschüttungen vor Steuern prognostiziert. (DFPA/TH) ♦ [www.immac.de](http://www.immac.de)

## Allianz Global Investors bringt Aktienfonds mit Fokus auf künstliche Intelligenz

Mit dem „**Allianz Global Artificial Intelligence**“ legt **Allianz Global Investors** (Allianz GI) den europaweit ersten Aktienfonds auf, der auf künstliche Intelligenz (KI) setzt. Er investiert global in Unternehmen, die von der Verbreitung und dem zunehmenden Einsatz von KI profitieren. Mit KI wird jede Technologie bezeichnet, die die Außenwelt wahrnimmt, diese Informationen verarbeitet und darauf reagiert. Insbesondere soll der Fonds vom technischen Fortschritt in Bereichen wie Big Data, lernenden Maschinen, selbstfahrenden Autos sowie dem Internet der Dinge profitieren. Der „Allianz Global Artificial Intelligence“ ist die Erweiterung einer Strategie, die im September 2016 zusammen mit **Sumitomo Mitsui Asset Management** und **Nikko** in Japan aufgelegt wurde. Diese wird nun auch institutionellen und Privatkunden in Europa angeboten. Gemanagt wird der Fonds von **Sebastian Thomas**,



Sebastian Thomas

Foto: Unternehmen

Portfoliomanager und Leiter US-Technologie-Research bei Allianz GI. Thomas kam im Jahr 2003 als Senior Analyst für Software- und Internetfirmen zum Unternehmen und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung als Portfoliomanager von Technologiefonds.

„Anders als andere am Markt verfügbare Technologiefonds ist der Fonds ‚Allianz Global Artificial Intelligence‘ derart konzipiert, dass er das disruptive Potenzial von KI ausnutzt“, sagt Fondsmanager Thomas. „Unser Ziel ist es, dieses Potenzial zu analysieren und in die Aktien derjenigen Unternehmen zu investieren, die den Fortschritt von KI vorantreiben oder hiervon direkt profitieren, um so stetiges Kapitalwachstum zu generieren.“ **Mathias Müller**, Leiter Privatkundengeschäft in Europa, ergänzt: „Nach dem immensen Erfolg in Japan sind wir sehr erfreut, diese Strategie nun auch europäischen Kunden anbieten zu können.“ (DFPA/JF) ♦ [www.allianzgi.de](http://www.allianzgi.de)

## Union Investment legt Mischfonds mit Anlageschwerpunkt Nordamerika auf

Die Fondsgesellschaft **Union Investment** ergänzt die UniRak-Fondsfamilie um eine Variante mit Anlageschwerpunkt Nordamerika. Seit Ende März bietet sie den Mischfonds „**UniRak Nordamerika**“ an. Dieser investiert in nordamerikanische Aktien und Anleihen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf US-Dollar denominierten US-amerikanischen Titeln. Darüber hinaus hat das Fondsmanagement die Möglichkeit, Aktien und Anleihen aus Kanada und Mexiko beizumischen. Im Aktienbereich werden hauptsächlich Large- und Mid-Caps erworben. Im Bereich der verzinslichen Papiere wird das Fondsvermögen ungefähr jeweils zur Hälfte in Staats- und Unternehmensanleihen angelegt. Eine Währungsba-

sicherung erfolgt nicht. Der „UniRak Nordamerika“ strebt einen Aktienanteil von circa zwei Drittel und einen Rentenanteil von circa einem Drittel an. Die Quoten sind dabei flexibel; die Aktienquote kann auf bis zu 51 Prozent reduziert und auf maximal 80 Prozent aufgebaut werden. Mit Blick auf die US-Wirtschaft ist **Marco Schneider**, der für den Fonds die Gesamtverantwortung trägt und den Aktienanteil des „UniRak Nordamerika“ managt, zuversichtlich: „Die Arbeitslosenquote in den USA ist seit 2010 von etwa zehn Prozent auf aktuell unter fünf Prozent gesunken. Die US-Frühindikatoren signalisieren nach wie vor ein intaktes, solides Wirtschaftswachstum.“ (DFPA/TH) ♦ [www.oekorenta.de](http://www.oekorenta.de)

## INP startet risikogemischten Publikums-AIF

INP kann die Platzierung des „**24. INP Deutsche Pflege Portfolio**“ beginnen. Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat der INP Invest als Kapitalverwaltungsgesellschaft die Vertriebslaubnis erteilt. **Das Zeichnungskapital beträgt 12,8 Millionen Euro bei einem Fondsvolumen von rund 27,6 Millionen Euro.** Eine Beteiligung ist ab einer Zeichnungssumme von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio möglich. Die Auszahlungen sind anfänglich mit 5,0 Prozent, ansteigend auf 5,25 Prozent per annum, während des Prognosezeitraums bis zum 31. Dezember 2028 vorgesehen. Der „24. INP Deutsche Pflege Portfolio“ ist erneut als risikogemischter Publikums-AIF konzipiert. Fondsimmobilen sind die

im Jahr 2016 fertiggestellte Neubauimmobilie Seniorenpflege „Am Frenenberg“ in Salzgitter (Niedersachsen) mit 132 Pflegeplätzen, das „Haus Kipfenberg“ in der oberbayerischen Gemeinde Kipfenberg mit 73 Pflegeplätzen sowie die Seniorenresidenz „Am OLGA-Park“ in Oberhausen (Nordrhein-Westfalen) mit insgesamt 72 Pflegeplätzen.

Betreiber der drei Pflegeeinrichtungen sind die **Geras GmbH** (Salzgitter), die **Renafan GmbH** (Kipfenberg) sowie die **ASO Alteneinrichtungen** der Stadt Oberhausen gGmbH (Oberhausen). Mit allen Betreibern wurden jeweils indizierte Mietverträge mit Laufzeiten von 20 Jahren zuzüglich individueller Verlängerungsoptionen geschlossen. (DFPA/JF) ♦ [www.inp-invest.de](http://www.inp-invest.de)

## Ökorenta setzt Reihe der AIF mit Schwerpunkt Windenergie fort

In Zusammenarbeit mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **HTB Hanseatische Fondshaus** schickt der Fondsiniciator **Ökorenta** seinen nächsten Publikums-AIF an den Start. Der „**Ökorenta Erneuerbare Energien IX**“ wird sich an bereits bestehenden Zielgesellschaften beteiligen, die ihren **Investitionsschwerpunkt im Bereich Windenergie (Onshore)** in Deutschland haben. **Das Fondsvolumen beträgt 15 Millionen Euro, mit der Option, es auf bis zu 25 Millionen Euro zu erhöhen.** „Der Ansturm, den wir insbesondere zum Jahresende auf den Vorgängerfonds erlebt haben, hat uns darin bestärkt, unsere Serie mit dem ‚Ökorenta Erneuerbare Energien IX‘ fortzuführen.“



Jörg Busboom

Foto: Unternehmen

ren. Alle Interessenten, besonders auch diejenigen, die 2016 aufgrund der Vollplatzierung nicht zum Zuge gekommen sind, haben jetzt wieder die Gelegenheit, unser bewährtes Konzept zu nutzen“, sagt **Jörg Busboom**, Vertriebsvorstand der Ökorenta. Anleger können sich an dem neuen Portfoliofonds mit mindestens 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen. Die geplante Fondslaufzeit beträgt rund zehn Jahre bis zum 31. Dezember 2027. Innerhalb der Fondslaufzeit sind Auszahlungen in Höhe von 151 Prozent vor Steuern inklusive der Rückzahlung des eingesetzten Kapitals vorgesehen. (DFPA/TH) ♦ [www.oekorenta.de](http://www.oekorenta.de)

## Private Equity-Dachfonds von Fereal

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Fereal**, eine Tochter des Investmenthauses **Feri**, bietet Anlegern eine Beteiligung am geschlossenen Publikums-AIF „**Private Equity Portfolio 2017**“ an. Der Dachfonds investiert in Beteiligungen an Private-Equity-Zielfonds, die ihren Schwerpunkt auf kleinere und mittlere Portfoliounternehmen überwiegend in Europa und in den USA legen. Da konkrete Zielfonds noch nicht feststehen, hat der AIF Blind-Pool-Charakter. **Bis zu 100 Millionen Euro Eigenkapital** soll bei Kapitalanlegern eingesammelt werden. Fondsstrategie ist es, über die Zielfonds in chancenreiche Portfoliounternehmen zu investieren und mittelbar an deren Bewirtschaftung, anderen laufenden Erträgen sowie an deren Wertzuwachsen zu partizipieren. Das geplante Zeichnungskapital beträgt mindestens 25 Millionen Euro und maximal 100 Millionen

Euro. Die Zeichnungsfrist endet am 31. Dezember 2017. **Angeboten wird der AIF in zwei Anteilsklassen.** Die Mindestbeteiligung für die Anteilsklasse I beträgt 50.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio und für die Anteilsklasse II 250.000 Euro zuzüglich zwei Prozent Agio. Die Laufzeit des AIF endet am 31. Dezember 2029 (Grundlaufzeit), sie kann jedoch durch Gesellschafterbeschlüsse verlängert werden. Das im Verkaufsprospekt aufgeführte „Basisszenario“ sieht Gesamtmitrückflüsse an die Anleger innerhalb der Grundlaufzeit in Höhe von 146 Prozent (Anteilsklasse I) beziehungsweise 151 Prozent (Anteilsklasse II) der Zeichnungssumme vor. Die Prognose der Gesamtmitrückflüsse basiert unter anderem auf bisher erzielten Ergebnissen des Private Equity-Investmentteams der mit der Anlageberatung betrauten **Feri Trust**. (DFPA/TH) ♦ [www.feri.de](http://www.feri.de)



## Performance-Berichte (4)

## Erneuerbare Energien – Rendite durch Naturkräfte generieren

Seit einigen Jahren haben sich erneuerbare Energien fest als Asset-Klasse für Kapitalanlagen etabliert. Deren Entwicklung in Deutschland ist durch das Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) etwas gebremst,

doch gerade im Ausland bieten sich immer noch gute Gelegenheiten für Investitionen. Auch aktuelle Studien belegen die Attraktivität. Im Jahr 2016 wurden insgesamt mehr als 108 Millionen Euro Anlegergelder in

Performance-Berichte erneuerbare Energien	BVT	Commerz Real	Hannover Leasing	KGAL	Ökorenta
<b>Generelle Kennzahlen</b>					
Anzahl Investmentvermögen	21	6	3	15	10
Anzahl Zeichnungen	8.427	8.361	1.190	5.886	6.433
Verwaltetes Investmentvermögen	1.320,28 Mio. Euro	826,8 Mio. Euro	128,20 Mio. Euro	2.352,1 Mio. Euro	150 Mio. Euro
Eigenkapital	540,69 Mio. Euro	214,7 Mio. Euro	35,11 Mio. Euro	1.451 Mio. Euro	150 Mio. Euro
Jahre Erfahrungen	27	10	8	12	12
<b>Aktive Beteiligungen</b>					
Anzahl Investmentvermögen	11	6	3	13	10
Anzahl Zeichnungen	5.796	8.361	1.190	5.885	6.433
Verwaltetes Investmentvermögen	771,52 Mio. Euro	826,8 Mio. Euro	128,20 Mio. Euro	2.327,7 Mio. Euro	150 Mio. Euro
Eigenkapital	332,83 Mio. Euro	214,7 Mio. Euro	35,11 Mio. Euro	1.437,5 Mio. Euro	150 Mio. Euro
Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	251,03 Mio. Euro	62,7 Mio. Euro	7,47 Mio. Euro		32,36 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	73,80%	4,98%	21,30%		
<b>Aufgelöste Beteiligungen</b>					
Anzahl	10	0	0	2	0
Jahre durchschnittliche Laufzeit	7	-	-	0	-
Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen	548,76 Mio. Euro	-	-	24,4 Mio. Euro	-
EK aufgelöste Beteiligungen	207,87 Mio. Euro	-	-	13,5 Mio. Euro	-
Gesamtrückfluß vor Steuern (IST)	170,75 Mio. Euro	-	-	k.A.	-
Durchschnittliche Rendite	7,70%	-	-	k.A.	-
<b>Spezifische Angaben</b>					
Installierte Leistung (MW)	508 MW	375,22 MWp	23,5 MW	999 MW	k.A.
Produzierte Leistung (MWh)	255.906 MWh	333.385,99 MWh	28.263 MWh	1.550.804 MWh	k.A.

## Bayerninvest steigert verwaltetes Vermögen

Trotz anhaltend niedriger Zinsen und eines hohen Ertrags- und Regulierungsdrucks blickt die **Bayerninvest Kapitalverwaltungsgesellschaft** auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. **Das verwaltete Vermögen stieg um 9,2 Prozent auf 71,50 Milliarden Euro (2015: 65,49 Milliarden Euro)**. Die Administration sowie das Management von Spezialfonds konnten ebenfalls zulegen: Das dort verwaltete Vermögen wuchs um 10,9 Prozent auf 63,04 Milliarden Euro.

Die Total Assets in den Bereichen Publikumsfonds und Vermögensverwaltung lagen mit 8,46 Milliarden Euro geringfügig unter dem Vorjahresniveau (8,65 Milliarden Euro). Das Wachstum resultierte sowohl aus Zuflüssen von Bestandskunden als auch einem guten Neugeschäft. Das Ergebnis vor Gewinnabführung erhöhte sich auf 7,4 Millionen Euro (2015: 7,3 Millionen Euro) und war damit eines der besten Ergebnisse seit Gründung der Bayerninvest im Jahr 1989. Bayerninvest habe frühzeitig

auf ein verändertes Investmentumfeld reagiert und die Produkt- und Dienstleistungspalette erweitert sowie die Innovationskraft weiterentwickelt, so **Dr. Volker van Rütth**, Sprecher der Geschäftsführung der Bayerninvest Kapitalverwaltungsgesellschaft. Institutionelle Investoren profitierten dabei von dem dualen Geschäftsmodell der Bayerninvest als Asset Manager und Master-KVG und der gebündelten Expertise aus einer Hand. (DFPA/TH) ♦

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

## Engel &amp; Völkers und Kapilendo starten Crowdfunding-Plattform

Mit der neuen Crowdfunding-Plattform namens „**Engel & Völkers Capital**“ erhalten Anleger **Zugang zu exklusiven Immobilienprojekten und können sich gemeinsam mit institutionellen Investoren an Immobilienprojekten ausgewählter Projektentwickler beteiligen**. Geschaffen wurde die Plattform vom Hamburger Immobiliendienstleister **Engel & Völkers Capital** und der Mittelstands-Kreditplattform **Kapilendo**. **Robin Frenzel**,

Vorstand der Engel & Völkers Capital: „Die Engel & Völkers Capital AG finanziert ähnliche Immobilienprojekte bisher über Spezialfonds für institutionelle Investoren wie zum Beispiel berufsständische Versorgungswerke. Mit der neuen Crowdfunding-Plattform ermöglichen wir Anlegern den Zugang zu Projekten, die bisher für Crowdfunding zu groß waren. Auf diese Weise können wir attraktive Projekte etablierter und leistungsfähiger Projektentwickler gewinnen und erfolg-

reich begleiten.“ Auf der neuen Plattform „Engel & Völkers Capital“ lernen Anleger die einzelnen Projekte und die verantwortlichen Personen kennen. Sie erhalten detaillierte Informationen zur jeweiligen Immobilie, ihrem Standort und dem Zeitplan. Zusammen mit unabhängigen Analyseunternehmen prüft und begleitet die Engel & Völkers Capital jedes auf der Plattform gelistete Immobilienprojekt. (DFPA/TH) ♦

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

## Deutsche-Finance-Fonds schüttet 15 Prozent aus

Die Geschäftsführung des „**PPP Privilege Private Partners Fund**“ der Münchner **Deutsche Finance Group** wird den Anlegern per Umlaufbeschluss für das Geschäftsjahr 2017 eine Vorabauschüttung in Höhe von 15 Prozent vorschlagen. Ein institutioneller Infrastruktur-Zielfonds des „PPP Fund“ hat im Januar 2017 seine Beteiligung an einem auf den Einbau und die Vermietung von intelligenten Strom- und Gaszählern spezialisierten Unternehmen veräußert und dabei eine Rendite von 28,3 Prozent IRR brutto sowie einen Multiple von 3,7x brutto realisiert. Die laufende Ausschüttung während der knapp zehnjährigen Haltedauer des Investments betrug dabei durchschnittlich 13,9 Prozent per annum. „Durch die Ausschüttung in Höhe von 15 Prozent für das Geschäftsjahr 2017 erhöht sich die Gesamtauszahlung des „PPP Fund“ auf 61 Prozent, was unsere Investitionsstrategie erneut bestätigt“, so **Stefanie Watzl**, Geschäftsführerin der DF Deutsche Finance Investment. (DFPA/TH) ♦

[www.deutsche-finance-group.de](http://www.deutsche-finance-group.de)

erneuerbare Energien platziert, so aktuelle Zahlen der Branchenzeitung kapitalmarkt intern k-mi. Die Zahl der aufgelösten Fonds ist jedoch gering, so dass sich ein endgültiges Fazit noch nicht ziehen lässt. (AZ)

	Reconcept	Sachsenfonds	Wealthcap
	9	9	1
	2.345	2.663	1.845
ro	82,71 Mio. Euro	323,4 Mio. Euro	172 Mio. Euro
ro	44,67 Mio. Euro	83,1 Mio. Euro	41 Mio. Euro
	5	14,5	k.A.
	9	6	1
	2.345	2.146	1.845
ro	82,71 Mio. Euro	247,5 Mio. Euro	172 Mio. Euro
ro	44,67 Mio. Euro	60,4 Mio. Euro	41 Mio. Euro
uro		33,4 Mio. Euro	15 Mio. Euro
	1,80%	55,40%	37,13%
	0	3	0
	-	7,7	-
	-	75,9 Mio. Euro	-
	-	22,7 Mio. Euro	-
	-	97,40%	-
	-	-0,30%	-
	k.A.	104 MW	52,79 MW
	k.A.	144.052 MWh	264 MWh

## Deutsche Vermögensberatung mit Umsatzrekord

Die Finanzdienstleistungsgruppe **Deutsche Vermögensberatung** (DVAG) erzielte im vergangenen Jahr mit **1,31 Milliarden Euro (plus 4,1 Prozent gegenüber 2015) einen neuen Umsatzrekord**. Der Jahresüberschuss erhöhte sich um 1,4 Prozent auf 188,8 Millionen Euro. **Das Neugeschäft lag im Bereich Lebensversicherung mit 13,98 Milliarden Euro Versicherungssumme** über dem Vorjahreswert (plus 13,4 Prozent). Der Bestand hat sich damit um 3,1 Prozent auf 142,9 Milliarden Euro (Versicherungssumme) erhöht. Die positive Entwicklung sei auch auf die Einführung neuer exklusiver Produkte zurückzuführen. **Der Fondsbestand konnte um 4,3 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 21,4 Milliarden Euro ausgebaut werden**. Wesentlicher Wachstumsmotor sei die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung. Im Segment Investmentfonds entwi-

ckelte sich das Neugeschäft mit 1,80 Milliarden Euro erwartungsgemäß rückläufig (minus 11,7 Prozent). Zu den Erfolgsfaktoren zählten zudem die vermittelten Direktanlagen und Sparpläne. In der Riester-Rente ist die DVAG im Neugeschäft mit 65.174 vermittelten Verträgen und rund 19 Prozent Marktanteil (Vorjahr: 17 Prozent) weiterhin Marktführer. Im Rürup-Neugeschäft wurde mit 10.446 vermittelten Verträgen der Marktanteil auf inzwischen elf Prozent (Vorjahr: zehn Prozent) weiter ausgebaut. **Andreas Pohl**, Vorstandsvorsitzender der DVAG: „Wir werden auch weiterhin in zukunftssträchtige Entwicklungen, in Kundenservice, Mitarbeiter und Technologie investieren. Denn unser wichtigstes Zukunftsprojekt ist, das Familienunternehmen Deutsche Vermögensberatung erfolgreich an die dritte Generation weiterzugeben.“ (DFPA/JF) ♦ [www.dvag.com](http://www.dvag.com)



Andreas Pohl

Foto: Unternehmen

## KARRIERE

**Ralph Bullinger** ist neuer Chief Sales Officer (CSO) bei der Crowdinvesting-Plattform Bergfürst. Er war zuletzt Leiter Vertriebsmanagement der FIM Unternehmensgruppe. Als Geschäftsführer der I.C.S. GmbH initiierte und begleitete er Projekte der ZBI (Zentral Boden Immobilien Gruppe) mit einem Gesamtvolumen von über 250 Millionen Euro. ♦



Ralph Bullinger

Foto: Unternehmen



Carola Obermüller

**Carola Obermüller** ist seit dem 1. März Geschäftsführerin der Redos Invest Management GmbH. Die Geschäfte verantwortet Obermüller künftig gemeinsam mit Christine Hager, die seit 2015 Teil der Geschäftsführung von Redos ist. Obermüller war zuletzt als Geschäftsführerin der REMS B.V. in Amsterdam tätig, einem Beteiligungsunternehmen von Morgan Stanley Real Estate Funds und Redos. ♦

Foto: Unternehmen

**Dr. Manfred Schlumberger** wechselt zum 1. April zur Vermögensverwaltung Starcapital und übernimmt gemeinsam mit Peter E. Huber die Leitung des Portfoliomanagements. Er wird darüber hinaus in den Vorstand der Starcapital berufen. Schlumberger kommt von der Hamburger Privatbank Berenberg. Zuvor war er fast 15 Jahre lang bei der BHF Trust Management Gesellschaft für Vermögensverwaltung mbH Sprecher der Geschäftsführung und Leiter des Portfoliomanagements. ♦



Dr. Manfred Schlumberger

Foto: Unternehmen

# ZUKUNFTSENERGIE DEUTSCHLAND 4

JETZT WIEDER VERFÜGBAR!

Für §6b Abs. 10 EStG-Rücklagen geeignet

### Investitionen in deutsche Photovoltaik-Anlagen und Blockheizkraftwerke

- Geplante Laufzeit – Nur neun Jahre (bis 2025)
- Auszahlungen – von 6% auf 8% p.a. ansteigend
- Hohe Investitionsquote von ca. 93%

www.neitzel-cie.de

**NEITZEL & CIE.**  
GREEN INVESTMENTS

Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen. Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Maßgeblich ist der alleinverbindliche Verkaufsprospekt.

## Immobilien USA

## Dynamische Entwicklung an US-Büromärkten

Derzeit steigt die Anzahl der Bürojobs in den USA, sodass die Nachfrage nach Mietobjekten generell zunimmt. So ist die Leerstandsrate im vierten Quartal 2016 zum ersten Mal seit 2008 unter 13 Prozent gefallen. **Neue Projektentwicklungen konzentrieren sich in den Märkten, in denen die Nachfrage und Mietpreisentwicklung robust waren.** Dies ist das Ergebnis des aktuellen „Americas Office Trends Report“ des Immobilienberatungsunternehmens CBRE. Bedingt durch die Präsidentschaft Trumps ist die wirtschaftliche Entwicklung der USA jedoch von einem gewissen Grad an Unbestimmtheit geprägt. **Einen großen Einfluss auf die Entwicklung des Büromarktes wird im laufenden Jahr der zunehmend enge und teure Arbeitsmarkt haben** - ein Trend, bei dem sich keine gegenläufige Tendenz abzeichnet. „Die hohe Dynamik am Arbeitsmarkt der USA führt dazu, dass Unternehmen - über alle Standorte und Industrien hinweg - die Voraussetzungen für die Zusammenarbeit und Effizienz ihrer Mitarbeiter verbessern wollen“, sagt **Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE in Deutschland. „Innovative Wohlfühlkonzepte und Arbeitsplatzstrategien gewinnen an Bedeutung. Auch Eigentümer investieren infolgedessen umfangreich in ihren Bestand, um diesen



Jan Linsin

Foto: Unternehmen

wettbewerbsfähig gegenüber Neubauten zu machen und der Nachfrage nach attraktiven und hocheffizienten Flächen gerecht zu werden.“ Investitionen in US-amerikanische Büroimmobilien summierten sich im Gesamtjahr 2016 auf 141,7 Milliarden US-Dollar. **Dies entspricht dem zweitgrößten Ergebnis seit 2007 und einem Rückgang um sechs Prozent im Vorjahresvergleich.** Gleichzeitig sind die Preise für Büroimmobilien 2016 um zehn Prozent gestiegen. „Die Risikobereitschaft der Investoren in den USA steigt, was beispielsweise an dem um 27 Prozent gestiegenen Transaktionsvolumen in den Central Business Districts (CBDs) der Städte, die nicht zu den wichtigsten Metropolregionen zählen, zu erkennen ist“, erklärt **Peter Schreppel**, Head of International Investment bei CBRE in Deutschland. Ausländische Investoren, vorrangig aus Deutschland (4,46 Milliarden US-Dollar), Kanada (3,68 Milliarden US-Dollar) und China (3,11 Milliarden US-Dollar), investierten rund 31,5 Milliarden US-Dollar. Das höchste Investitionsvolumen wurde in Manhattan (22,7 Milliarden US-Dollar) verzeichnet, gefolgt von Los Angeles (11,3 Milliarden US-Dollar), Boston (7,9 Milliarden US-Dollar) und San Francisco (7,7 Milliarden US-Dollar). (DFPA/AZ) ♦ [www.cbre.us](http://www.cbre.us)

## Anleihenmarkt

## Hochzinsanleihen bleiben Nutznießer des Anlageotstandes

Trotz der zweistelligen Zuwächse des Vorjahres ist die Bewertung von High Yield (HY) Bonds attraktiv. „Sie sind nicht billig, aber auch nicht teuer“, sagt **David Ennett**, Head of High Yield beim Vermögensverwalter **Kames Capital**. Nach dem Rekordjahr 2016 rechnet Kames Capital 2017 mit Renditen zwischen vier und sieben Prozent in dieser Assetklasse. Im historischen Vergleich befindet sich die Bewertung des HY-Marktes in der Nähe des historischen Durchschnitts. In einer Welt, in der viele Assetklassen deutlich überbewertet sind, sei das attraktiv. **Viele Anleger sorgten sich wegen der steigenden Zinsen.** Doch die seien für den HY-Bereich im Unterschied zu

Investment-Grade- und Staatsanleihen nicht zuletzt durch deren kürzere Laufzeiten eine geringere Bedrohung. „Bezüglich der Zinsen sind wir im HY-Bereich entspannt. Bisher haben HY-Bonds in Zinserhöhungszyklen eine positive Rendite gebracht. Das ist so, weil die Zinsen typischerweise dann erhöht werden, wenn die Wirtschaft und damit die Profitabilität der HY-Emittenten wächst. Bis zum vierten oder fünften Anstieg verkräftet der HY-Markt steigende Zinsen sehr gut. Problematisch wird es, wenn die Zinsen zu schnell und zu stark steigen. Doch so ein Szenario ist gegenwärtig weit und breit nicht in Sicht“, so Ennett. **Die größten Chancen sieht Kames bei HY-Bonds mit einem B-Rating.** Dort sind die Laufzeit und die Qualität der Kredite etwas geringer, aber das Risiko wird durch eine deutlich höhere Rendite kompensiert. **Emerging Marktes High Yield Bonds sollten aber gemieden werden.** In vielen Ländern wie Brasilien sind Anleihegläubiger Aktionären rechtlich gleichgestellt. „Das ist nicht in Ordnung, da das Aufwärtspotenzial bei Bonds anders als bei Aktien begrenzt ist. Aus diesen Gründen sind wir in den Emerging Markets kaum investiert“, sagt Ennett. (DFPA/TH) ♦ [www.kamescapital.com](http://www.kamescapital.com)

## Wohnimmobilien

## Das größte Potenzial bieten B- und C-Wohnlagen

Für das laufende Jahr und darüber hinaus erwarten Investoren eine überwiegend positive Wertentwicklung auf dem Markt für Wohnimmobilien in Deutschland. Laut einer Expertenumfrage von **Noratis**, einem Bestandsentwickler von Wohnimmobilien, gehen 87 Prozent der Befragten von weiterhin steigenden Preisen aus. Das größte Potenzial sieht das Gros der Investoren in B- und C-Wohnlagen. **Mehr als drei Viertel (78 Prozent) halten die Wertsteigerungen in A-Wohnlagen für weitgehend ausgereizt und sehen das deutlich größere Potenzial in B- und C-Lagen.** Insgesamt 63 Prozent werten diese als attraktive Investitionsgelegenheiten unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten. **Lediglich 15 Prozent stufen B- und C-Lagen als zu risikoreich ein.** „Nachdem kaum noch A-Wohnlagen zu wirtschaftlich interessanten

Einstiegspreisen zu erwerben sind, setzen immer mehr Investoren auf B- und C-Standorte. Dieser Trend ist Teil einer viel größeren Strömung, die generell von den Topmärkten hin zu Nebenmärkten geht. Wir erleben eine zunehmende Verlagerung der Investitionen von Großstädten hin zu mittleren Zentren und teilweise sogar schon in die Fläche“, sagt **Igor C. Bugarski**, Geschäftsführer bei Noratis. Bugarski rechnet an diesen Standorten mit einer weiterhin steigenden Wertentwicklung bei Wohnimmobilien. **Das hänge damit zusammen, dass in den Toplagen kaum noch Wohnimmobilien zu wirtschaftlich attraktiven Konditionen zu erwerben sind.** Folglich komme es zu einer Ausdehnung in die Fläche mit gegebenenfalls bald ähnlichen Folgen. (DFPA/TH) ♦ [www.noratis.de](http://www.noratis.de)

## Aktienmarkt

## Umfeld für US-Investments weiterhin gut

US-Aktien befinden sich seit der Wahl des neuen Präsidenten Donald Trump auf einem Höhenflug. **Angespornt durch dessen Pro-Wachstums-Mantra wurden an den Märkten neue Rekordmarken erreicht.** Während Value-Titel gegenüber Growth-Aktien im vergangenen Jahr eine deutliche Outperformance zeigten, ist dieser Trend seit Beginn des Jahres 2017 weniger klar umrissen. Nach Einschätzung von **Heather McPherson**, Portfoliomanagerin der **T. Rowe Price US Large-Cap Value Equity** Strategie, sei es während einer Aktien-Hausse zwar schwieriger, potenzielle Gewinner zu finden. Dennoch stelle die Bewertung des breiten Marktes immer den Durchschnitt von günstigen und teuren Aktien dar. Für Value-Investoren, so die Expertin, gehe es stets darum, Aktien zu finden, deren Volatilität im Hinblick auf die fundamentale Lage der Unternehmen übersteigert ist. **Allerdings sei es zuletzt immer schwieriger geworden, unterbewertete Unternehmen rechtzeitig zu identifizieren.** Großinvestoren wie Hedgefonds könnten inzwischen solche Bewertungslücken schnell schließen, sodass das Zeitfenster für sonstige Anleger immer kleiner geworden ist. „Hier kommt der aktive Investmentansatz von **T. Rowe Price ins Spiel**“, sagt McPherson. „Unsere Tätigkeit konzentriert sich letztlich darauf, Value-Opportunitäten vor anderen Marktteilnehmern zu identifizieren.“ Bemerkenswert sei zum Beispiel, dass sich im vergangenen Jahrzehnt bei Investoren signifikante Verhaltenstrends herauskristallisiert hätten. Dies sei zum einen der starke Rückgang der Risikotoleranz seit der

globalen Finanzkrise 2008/09. **Zum anderen sei der Anlagehorizont immer kürzer geworden.** „Als aktiver fundamentalorientierter Investmentmanager beurteilen wir hingegen die Chancen und Risiken langfristig. Daher sind wir bereit, kurzfristige Volatilitäten oder Schwächen zu tolerieren. So finden wir immer wieder qualitativ hochwertige Unternehmen“, erklärt die Portfoliomanagerin. Oft seien dies marktführende, gut geführte und margenstarke Unternehmen. „Risikoaverse Investoren sind hingegen häufig nicht bereit, kurzfristige Unsicherheiten zu tolerieren“, beobachtet McPherson. Beim Value Investing gehe es auch immer darum, bereit zu sein, konträr zu handeln und gegebenenfalls gegen den Strom zu schwimmen. „Aufgrund unserer Erfahrung und unseres Know-hows sind wir beispielsweise in der Lage, die Vorteile zu erkennen, die sich aus einer Kursabschwung ergeben, und Unternehmen herauszufiltern, die das Potenzial haben, sich wieder zu erholen“, so McPherson. **Durch die Hausse der vergangenen Monate sei es schwieriger geworden, unterbewertete Titel zu finden.** Dies gelte gerade für die zyklischen Sektoren, die naturgemäß Value-Aktien enthielten. **Eine Gefahr sieht McPherson darin, dass sich die hohen Erwartungen, die durch die Trump-Politik geschürt wurden, nicht erfüllen könnten.** „In diesem Fall erwarten wir eine steigende Volatilität. Dann werden wir das tun, was wir immer tun: Wir verlassen uns auf unsere umfassenden Research-Erkenntnisse, um qualitativ hochwertige Unternehmen zu identifizieren, die unterbewertet sind.“ (DFPA/JPW) ♦ [www.troweprice.com](http://www.troweprice.com)



Heather McPherson

Foto: Unternehmen

Der beste News-Service für Finanzdienstleister

DEUTSCHE FINANZ  
**DFPA**  
PRESSE AGENTUR

**Kostenfrei  
Jetzt App downloaden!**

[www.dfpa.info](http://www.dfpa.info)  
Im Web und als App.

## Unternehmenschefs weltweit optimistisch



In den Chefetagen der weltgrößten Unternehmen herrscht so große Zuversicht wie seit 2014 nicht mehr. Das geht aus einer Analysten-Umfrage der Fondsgesellschaft **Fidelity** hervor. Noch 2016 hatten Unternehmenslenker den Ausblick eher düster betrachtet. Zum Fidelity-Stimmungsbarometer 2017 haben 146 Aktien- und Anleihspezialisten mit Einblicken aus rund 17.000 Meetings mit Firmementscheidern beigetragen. **Ihr Fazit: Aktuell machen sich starke konjunkturelle Treiber in allen Regionen und Branchen bemerkbar.** Im nachfragegetriebenen Wachstum sehen sie gegenwärtig den wichtigsten Gewinntrieb für ihr Unternehmen, im vergangenen Jahr waren es vor allem Kostensenkungen. Im Vergleich zu letzten Umfrage haben sich die Stimmungswerte für sämtliche Regionen ins Plus gedreht und legen eine Besserung der Geschäftslage rund um den Globus nahe. **Anders als vielleicht erwartet, haben die sonst von einem Konjunkturaufschwung profitierenden Konsumgüterfirmen bei der diesjährigen Umfrage den schlechtesten Stimmungswert erzielt.** Die Analysten schätzen die Lage für sie im Jahresverlauf nur geringfügig besser ein. **Michael Sayers**, Leiter des Aktien-Research bei Fidelity International: „*Disruptive Neuerungen in der Industrie- und Konsumbranche setzen etablierte Unternehmen unter Druck. Weltweit kaufen immer mehr Menschen im Internet ein. Das stellt bestehende Geschäftsmodelle infrage, verschärft den Wettbewerb und schmälert die Gewinnmargen.*“ Für die IT-Branche als größtem Gewinner dieses Trends erwarten die Analysten von Fidelity stabile beziehungsweise steigende IT-Ausgaben in sämtlichen Wirtschaftszweigen und Regionen. **Über die Hälfte der IT-Analysten berichtet von einem besseren Geschäftsklima, das sich in höheren Investitionen, Kapitalrenditen und Dividendenausschüttungen in diesem Jahr niederschlagen wird.** Insgesamt verweisen

die Fidelity-Analysten auf eine Reihe nicht unerheblicher Risiken wie etwa die Möglichkeit eines erneuten Ölpreisinbruchs oder eines unerwartet schwachen Nachfragewachstums. Auch eine leichte Zunahme des Inflationsdrucks geht aus der Befragung hervor. Ferner dämpft nach Einschätzung der Fidelity Analysten der „Brexit“ die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in Großbritannien. (DFPA/JF) ♦  
[www.fidelity.de](http://www.fidelity.de)

## Zu wenig hochwertige Sachwertanlagen auf dem Markt?



Finanzanlagevermittler beklagen das mangelnde Angebot an vertriebsfähigen geschlossenen Finanzanlagen. Dass sie sich von der Vermittlung dieser lange Zeit unregulierten Produktparte abwenden, hat laut „AfW-Vermittlerbarometer“ des AfW, Interessensvertretung unabhängiger Finanzdienstleister, aber auch noch andere Gründe. **Für 41 Prozent der vom AfW befragten Vermittler mit einer entsprechenden Erlaubnis gibt es nicht ausreichend viele vermittelbare Angebote bei den geschlossenen Sachinvestments.** Eine fast genauso große Gruppe von 40 Prozent hält das Angebot hingegen für ausreichend. Insgesamt 13 Prozent können die Lage nicht beurteilen und sechs Prozent haben nicht geantwortet. Insgesamt wurden beim 9. „AfW-Vermittlerbarometer“ rund 1.000 Vermittler online befragt. Die Angaben zum Produktmangel beziehen sich dabei nur auf Vermittler, die auch eine Lizenz nach Paragraph 34f GewO Nr.2 besitzen und daher den Markt auch beurteilen können. Das ist eine Minderheit – von den rund 1.000 befragten Vermittlern besitzen rund 57 Prozent die Erlaubnis zum 34f. Davon halten 96 Prozent die Kategorie 1 (offene Investmentvermögen), 52 Prozent die Kategorie 2 (geschlossene Investmentvermögen) und 34 Prozent die Kategorie 3 (Vermögensanlagen). Geschlossene Sachinvestments vermitteln laut Umfrage nur 22 Prozent der befragten Vermittler. Von den 34f-Lizenzinhabern sind es 62 Prozent. Das bedeutet 38 Prozent könnten sie vermitteln, tun dies aber nicht. **Als Gründe führten diejenigen an erster Stelle an, ihre Kunden hätten vor der Regulierung schlechte Erfahrungen mit Produkten dieser Art gemacht (42 Prozent).** Rund 37 Prozent führten eine ganze Reihe sonstiger Gründe auf, dazu gehören etwa „zu wenig guter Produkte am Markt“ und „intransparent“. Und 21 Prozent halten die Sachwertanlagen als rechtlich zu komplex und damit zu beratungsintensiv. „*Bei vielen Vermittlern ist noch nicht angekommen, dass sich mit den Änderungen durch Kapitalanlagegesetzgebung, das KAGB, extrem viel zum positiven, im Sinne von Transparenz und Sicherheit bei den Produkten getan hat. Hier gilt es vor allem durch die Produktgeber weiter Aufklärungsarbeit zu betreiben*“, sagt AfW-Vorstand und Rechtsanwalt

**Norman Wirth.** Vermittler wünschen sich mehr Argumentationshilfen über die Änderungen des KAGB, mehr Know-how über die (Weich-)Kosten und mehr Wissen über die Haftungssituation. **Eine wichtige Rolle spielen auch die Plausibilitätsprüfung, die vom Vermittler selbst vorzunehmen ist und für die er auch haftet. Würde diese Vorgabe entfallen, könnten sich Vermittler wieder mehr für die geschlossenen Sachwertanlagen erwärmen. Falls die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Plausibilität der Produkte verbindlich garantieren würde, geben 41 Prozent der Lizenzinhaber nach §34f Nr.2 an, sie würden diese Produkte dann auch wieder verstärkt vermitteln.** (DFPA/MB) ♦  
[www.afw-verband.de](http://www.afw-verband.de)

## Deutscher Markt für „Distressed M&A“ wächst



Der deutsche Markt für Unternehmensübernahmen aus Krisensituationen heraus (Distressed M&A) wächst. Vor allem der hohe Investitionsdruck bei Investoren, ein günstiges Finanzierungsumfeld und ein zunehmendes Interesse von Investoren aus dem Ausland – in erster Linie aus Asien – sorgen für einen verstärkten Wettbewerb. Durch die hohe Komplexität solcher Transaktionen nehmen gleichzeitig die Anforderungen an M&A-Berater zu. Dies sind Ergebnisse der „Distressed M&A-Studie 2017“, für die der Unternehmensberater **Roland Berger** über 200 Experten und Entscheider befragt hat. Die meisten Umfrageteilnehmer stammen aus den Gruppen der Gläubiger, also der Unternehmensfinanzierer und der Insolvenzverwalter. **Für 2017 erwarten die meisten Befragten eine Zunahme entsprechender Fälle in den Bereichen Automobil (61 Prozent) und Konsumgüter (51 Prozent). Fast 90 Prozent sehen ein steigendes Interesse von ausländischen Investoren, besonders aus Asien (82 Prozent) und speziell aus China (88 Prozent).** Dagegen spielt der „Brexit“ aus Sicht der Befragten nur eine marginale Rolle: 57 Prozent gehen davon aus, dass der Austritt Großbritanniens aus der EU die Investitionen in deutsche Unternehmen nicht beflügeln wird. Für ihre Studie haben die Roland-Berger-Experten die Umfrageteilnehmer auch nach Details ihrer Arbeit gefragt. So nutzen 70 Prozent der Befragten vorinsolvenzliche Verfahren, um Unternehmen zu erwerben, an zweiter Stelle der meistgenannten Prozesse folgt mit 67 Prozent der Kauf oder Verkauf von Unternehmen aus der Insolvenz heraus. Nach Ansicht fast aller Studienteilnehmer (90 Prozent) steigt insgesamt die Komplexität von Distressed M&A-Transaktionen; vor allem die Vielzahl an Beteiligten und hoher Zeitdruck zählen zu den Haupttreibern. Dazu kommen Faktoren wie das aktuelle Niedrigzinsumfeld, das zur Verschleppung von Distressed M&A-Prozessen

(64 Prozent Zustimmung) und zu einer Belastung von übernommenen Unternehmen (62 Prozent) führt, sowie neue Instrumentarien und Vorgehensweisen. „*Zudem erwarten Gläubiger und Investoren zunehmend professionell begleitete und ergebnisorientierte Prozesse mit hoher Informationstransparenz*“, sagt **Jörg Eschmann**, Partner der Corporate Finance-Practice von Roland Berger. „*All dies führt dazu, dass professionelle Berater mit Industrieexperten an Bord bei Distressed M&A-Verfahren immer wichtiger werden.*“ (DFPA/MB) ♦  
[www.rolandberger.com](http://www.rolandberger.com)

## Deutsche Robo-Advisor sind zu teuer



„*Robo-Advice gilt als Geldanlageform der Zukunft*“, sagt **Niklas Vogt**, Redakteur des Infoportals „robo-advisor.de“. Um den Massenmarkt zu erobern, müssen deutsche Robo-Advisor allerdings günstiger werden. Durch Robo-Advisor stehen Kleinanlegern automatisierte Anlagemechanismen offen, die bisher Hedgefonds und institutionellen Anlegern vorbehalten waren. Vogt: „*Robo-Advisor wollen günstiger sein als klassische, aktiv gemanagte Fonds. Das schaffen sie, weil ausschließlich Algorithmen für das Geld arbeiten und in passiv gemanagte ETF investieren, die fast ohne menschliches Zutun auskommen und deswegen besonders günstig sind. ETF sind Fonds, die lediglich versuchen, den Markt abzubilden und sich dabei an ohnehin verfügbaren Indizes orientieren - Indizes wie dem DAX oder dem Dow Jones. ETF haben zwischen 0,07 Prozent und 0,6 Prozent jährlichen Gebühren, die zu den Gebühren des Robo-Advisors addiert werden müssen.*“ Damit sich Robo-Advisor im deutschen Markt durchzusetzen, muss das allgemeine Gebührenniveau sinken. „*Die Kosten zur Kundengewinnung sind hoch. Gerade deutsche Kunden sind besonders skeptisch; sie müssen aufwändig überzeugt werden. Die Ursprungsidee, mit wenig Beratung und geringen Werbekosten ein möglichst niedriges Gebührenniveau zu schaffen, ist im deutschen Markt besonders schwer umsetzbar*“, so Vogt. Es sei bezeichnend, dass das Konzept in Deutschland erst acht Jahre nach dem Start der amerikanischen Marktführer Betterment und Wealthfront massentauglich werde. Vogt erklärt: „*In unserer Beispielrechnung gehen wir davon aus, dass ein Anleger 100.000 Euro für einen Zeitraum von 30 Jahren anlegt. Die langfristige Marktrendite schätzen wir konservativ auf 5,5 Prozent pro Jahr. Ein deutscher Robo-Advisor mit durchschnittlich 0,61 Prozent Gebühren (beziehungsweise 0,86 Prozent inklusive ETF-Gebühren) würde das Vermögen nach 30 Jahren auf 372.593 Euro steigern. Amerikanische Anleger müssen durchschnittlich nur 0,25 Prozent Gebühren (beziehungsweise 0,5 Prozent inklusive ETF-Gebühren) bezahlen. Das führt dazu, dass ihnen am Ende 411.614 Euro zur Verfügung stehen - also 39.020 Euro mehr als den Anlegern mit höheren Gebühren.*“ (DFPA/JF) ♦  
[www.robo-advisor.de](http://www.robo-advisor.de)

## IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:  
EXXECNEWS Verlags GmbH  
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)  
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)  
Verantwortlich für diese Ausgabe:  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)  
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)  
Autoren: Jochen Hörger  
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann  
Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf  
Layout/Design: hello-design, Hamburg  
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 24. April 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

## Assetklasse Aviation

## Profitabilität von Fluggesellschaften auf Rekordniveau

**Der Luftverkehrsmarkt ist im Aufwind, denn die Fluggesellschaften haben ihre Hausaufgaben gemacht und erfolgreiche Restrukturierungs- und Flottenerneuerungsprogramme durchgeführt. Ein weiterer Treiber ist der niedrige Ölpreis.**

Stabiles Wachstum – dieser Trend lässt sich ableiten, wenn man die Luftfahrt in Zahlen betrachtet. So ist das Passagieraufkommen 2016 den Angaben des Dachverbands der Fluggesellschaften IATA (International Air Transport Association) zufolge um 6,3 Prozent gewachsen. Dieser Wert liegt zwar unter dem Ergebnis des Vorjahres von 7,1 Prozent, überschreitet aber das in den vergangenen Jahren durchschnittlich erzielte Wachstum immer noch deutlich. Mit einem Gewinn von 35,6 Milliarden US-Dollar konnte die Branche sogar einen weiteren Rekord aufstellen. Für 2017 sind die Prognosen ebenfalls vielversprechend. Zwar erwartet die IATA eine leichte Verlangsamung der Entwicklung. Entsprechend soll das Wachstum im Passagieraufkommen etwa 5,1 Prozent betragen und damit im Durchschnitt der vergangenen 20 Jahre liegen. Die für 2017 erwarteten Gewinne in Höhe von 29,8 Milliarden US-Dollar erzielen immerhin noch das dritthöchste Ergebnis für die Branche. Dabei werden die Gewinne weiterhin hauptsächlich von Fluglinien aus Nordamerika, Europa und Asien erzielt. Kräftiges Wachstum konnte auch die Weltflotte im Jahr 2016 verzeichnen. Gemessen in Sitzen stieg die Transportkapazität um 5,2 Prozent. Dies lässt sich hauptsächlich auf neu ausgelieferte Flugzeuge zurückführen. Für 2017



Foto: KGAL

Jochen Hörger

Mitglied der Geschäftsführung der KGAL Investment Management GmbH & Co. KG und verantwortlich für den Bereich Aviation  
[jochen.hoerger@kgal.de](mailto:jochen.hoerger@kgal.de)

dürfte der Anstieg ungefähr auf dem gleichen Niveau liegen. Dabei ermöglicht es die neueste Generation der sogenannten Narrowbodies den Fluggesellschaften sogar, den Kerosinverbrauch als den wesentlichen Kostentreiber der Branche zu minimieren. Der Grund hierfür sind energieeffizientere Triebwerke, durch die sich Modelle wie der A320neo von Airbus oder die 737 MAX von Boeing auszeichnen. Airbus verspricht durch den Einsatz des Neo (New Engine Option) je nach Streckenprofil eine Treibstoffersparnis von bis zu 20 Prozent. So ist es nicht verwunderlich, dass der Auftragsbestand für Flugzeuge der A320neo-Familie aktuell bei rund 5.000 Maschinen liegt. Dennoch bleibt die Nachfrage nach den Vorgängermodellen der Airbus A320ceo-Familie (Current Engine Option) weiterhin bestehen. Dies lässt sich unter anderem auf den momentan vergleichsweise niedrigen Ölpreis zurückführen, der die Notwendigkeit besonders

treibstoffsparender Flugzeugtypen etwas in den Hintergrund gedrängt hat. Argumente lassen sich für beide Flugzeugvarianten finden. Während das effizientere Triebwerk, geringere Betriebskosten und eine bis zu zehn Prozent höhere Reichweite für den A320neo sprechen, zählen der erheblich geringere Anschaffungspreis und das niedrigere Leergewicht zu den Vorteilen des A320ceo. Die Lande- und Flugsicherungsgebühren werden in der Regel auf Basis des Gewichts berechnet. Zu welchem Zeitpunkt sich die höheren Anschaffungskosten eines A320neo langfristig lohnen, hängt maßgeblich von der Entwicklung des Ölpreises ab. Langfristig sollten jedoch energieeffiziente Modelle ihren Marktanteil deutlich steigern. Der seit Anfang 2015 vergleichsweise niedrige Ölpreis von zuletzt knapp über 50 US-Dollar pro Barrel wirkt sich generell positiv auf die Rentabilität der Fluggesellschaften aus. Betrug der Anteil der Treibstoffkosten an den Gesamtbetriebskosten 2015 durchschnittlich noch rund 27 Prozent, so ging er im Jahr 2016 auf gut 19 Prozent zurück. Auch in diesem Jahr dürfte der Wert ähnlich günstig ausfallen. Weitere Faktoren, die zur positiven Entwicklung der Luftfahrtbranche beitragen, sind erfolgreiche Effizienzsteigerungsprogramme, die Neuausrichtung der Geschäftsmodelle sowie die allgemeine Konsolidierung. Insgesamt erzielten die Fluggesellschaften 2016 eine durchschnittliche Kapitalrendite von über neun Prozent. Damit lag die Profitabilität auf Rekordniveau. Und dieser Trend sollte sich fortsetzen: Einer aktuellen Umfrage der IATA

zufolge rechnen die Finanzvorstände der Fluglinien auch für dieses Jahr mit einer hohen Profitabilität, die mit erwarteten knapp acht Prozent den Höchstwert des Vorjahres nur knapp unterschreiten sollte. Beeinträchtigungen für den Luftverkehrsmarkt stellen etwa die allgemeine Terrorgefahr oder politische Unruhen dar. Daraus erwachsende negative Folgen sollten allerdings mehrheitlich lokal begrenzt sein und die Nachfrage nicht dauerhaft belasten. Als Investor in die Assetklasse Aviation ist es daher wichtig, bei der Auswahl der Transaktionspartner auf eine größtmögliche Diversifizierung zu achten. So arbeitet KGAL beispielsweise mit Fluggesellschaften in Nordamerika, Europa und Asien zusammen. Darunter befinden sich Passagiergesellschaften, die sowohl aus den Segmenten Full Service (FSNC) als auch Low Cost (LCC) kommen. Auf mögliche künftige Herausforderungen sind die Fluggesellschaften außerdem gut vorbereitet, da sie in den vergangenen Jahren strukturelle Anpassungen vorgenommen haben und verbesserte Kostenstrukturen aufweisen. ♦

## Das ist KGAL:

Die KGAL Gruppe mit Sitz in Grünwald bei München konzipiert langfristige Sachwertanlagen in den Bereichen Immobilien, Flugzeuge und Infrastruktur. Sie ist seit 1979 im Bereich Flugzeuge aktiv und hat Transaktionen für über 700 Flugzeuge zum Beispiel im Rahmen von Flugzeug-Portfoliofonds für institutionelle Anleger, Private Placements und sonstigen Beteiligungsmodellen durchgeführt. Das kumulierte Investitionsvolumen der realisierten Flugzeugfonds beträgt über 6,7 Milliarden Euro.  
[www.kgal.de](http://www.kgal.de)

Dr. Peters  
GROUP 

SIND INVESTMENTS IN SACHWERTE HEUTE NOCH PROFITABEL?

**YES**

Dr. Peters ist seit 40 Jahren Ihr vertrauensvoller Partner, wenn es um ein professionelles, hausinternes Asset-Management und nachhaltiges Vermögenswachstum geht.

Mit unserer Erfahrung aus Finanzierung und technischem Verständnis sind wir heute ein führender Anbieter in Realwert-Investitionen. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie erfolgreich in Sachwerte investieren wollen: +49 231 55 71 73-0

[dr-peters.de](http://dr-peters.de)