

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 und 2

Verbände
Sachwerteverband **bsi** geht im **ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss** auf.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds
Bantleon bringt Technologie-Fonds für private Anleger in zwei Anlageklassen.

Berenberg startet Flaggschiff-Aktienfonds.

Euroswitch lanciert Absolute-Return-Dachfonds.

Universal-Investment und **Privatbank Berenberg** legen „Fokus Fund Germany +“ auf.

Sachwertinvestments

„**WIDE Fonds 7**“ zum Vertrieb zugelassen.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Investmentfonds
Netfonds Fonds-Klima im Mai: Value im Fokus.

Versicherungskonzern **Arag** steigert Ergebnis.

Blackrock beteiligt sich an Online-Vermögensverwalter **Scalable Capital**.

Corestate darf **Hannover-Leasing-Gruppe** kaufen.

Doric startet Investitionsplattform **Vestinas**.

Aus **Sachsenfonds** wird **Euramco**.

Talanx treibt Digitalisierung voran.

Karriere

Neue Aufgaben für **Rüdiger Burg**, **Christian Schmid** und **Rüdiger Zeppenfeld**.

Märkte – Seite 6

Immobilien Europa
Catella sieht Büromärkte im Aufschwung.

Immobilien Deutschland

Bulwiengesa-Studie: Lebensmittel-einzelhandel bietet Chancen.

Aktienmarkt

„Dax hat langfristig Potenzial bis 27.000 Punkte“, meint **Star Capital**.

Aktien- und Anleihenmarkt

Fisch Asset Management: „Zeit für Absolute-Return-Strategien ist gekommen.“

Für Sie gelesen – Seite 7

Marktbefragung offene Immobilienfonds: Anbieter und Investoren laut **Scope** in Hochstimmung.

Trendbarometer: Assekuranz will mehr Immobilieninvestments tätigen, so analysiert **EY**.

Rainer Zitelmann: Der Immobilien-Profi hat seine Biographie vorgelegt.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Richard Focken**, CEO der **12Tree Finance GmbH**, über Agroforst-Direktinvestments.

*** TOP STORY

Verbände

Sachwerteverband bsi geht im ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss auf

Am 22. Juni beendete der Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e. V. Berlin **bsi** seine Eigenständigkeit. Der **bsi** wird zum 1. Januar 2018 in den **ZIA, Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.**, integriert. „Die Stimme der Immobilienwirtschaft“ (**ZIA über ZIA**) wird damit die Interessenvertretung auch der früheren Emissionsbranche. Rund 37.000 Immobilienunternehmen und Verbände gehören **ZIA** an.

„Dass der **bsi** in **ZIA** aufgeht, ist nur folgerichtig. Nahezu alle Mitglieder des **bsi** haben einen Fokus auf Immobilieninvestitionen, mehrere von ihnen sind bereits Doppelmitglied des **bsi** und **ZIA**“, so **Jochen Schenk**, Vorstand des **bsi** zu dem Auflösungsbeschluss.

Dass der **bsi** seine Existenz beendet, ist in der Tat folgerichtig. Zuletzt waren es noch 21 Vollmitglieder, davon 19 KVGen, von ehemals 45, die im **bsi** waren. Schon lange gab es Zweifel,

ob der Sachwerteverband wirklich die ganze Sachwertbranche vertritt. Die Austritte aus dem **bsi** in den vergangenen Jahren nahmen stark zu. Inzwischen haben sich die Sachwert-Unternehmen auf fünf weitere Verbände verteilt (**AFW, BMI, BVI, Votum, ZIA**). **EXXECNEWS** hat die Verbände befragt, um herauszufinden, ob nunmehr ein Werben um Sachwert-Initiatoren einsetzt. Dazu **Frank Bock**, Sprecher des deutschen Fondsverbandes **BVI**: „Die Öffnung des **BVI** im Jahr 2013 für Kapitalverwaltungsgesellschaften, die geschlossene Fonds verwalten, war kein Vertriebsereignis mit dem Ziel, möglichst viele neue Mitglieder zu akquirieren. Unser Ansatz ist, das damals eingeführte Kapitalanlagegesetzbuch thematisch komplett abzudecken. Vorher gab es das Investmentgesetz, das wir mit

unserer Mitgliederstruktur in Gänze abgebildet haben. Seitdem gibt es mit dem



KAGB ein etwas weiteres Gesetz, und auch das bilden wir thematisch komplett ab. Wenn es um das **KAGB** geht, ist der **BVI** der zentrale Ansprechpartner. (...) Von den 99 Mitgliedern bieten derzeit 15 Mitglieder ausschließlich oder ergänzend zu offenen Fonds auch **KAGB-konforme geschlossene Fonds** an. Dazu gehören zum Beispiel **Aquila Capital, Commerz Real, Fereal, Hamburg Trust, Jamestown** und **RWB**.“

Für den **AFW**, Bundesverband Finanzdienstleistung e. V., Berlin, teilt sein Vorstandsmitglied **Frank Rottenbacher** mit: „Als Berufsverband bewerben wir die Mit-

gliedschaft von freien Vermittlern mit einer Erlaubnis gemäß §§ 34d, 34e, 34f, 34h oder 34i GewO. Fördermitglieder identifizieren sich mit unseren Zielen und fördern die Arbeit des Verbandes. (...) Wir vertreten ausschließlich die Interessen unserer Mitglieder, also der Vermittler. Resultiert daraus, dass diese weiterhin Produkte gut/erfolgreich vermitteln können, profitieren unsere Fördermitglieder indirekt davon. Natürlich stehen wir mit unseren Fördermitgliedern aber in engem fachlichen Austausch über die Probleme der Branche.“

Uwe Kremer, Chefredakteur **kmi**, Koordinator der **BMI**, Düsseldorf:

„Die **BMI** ist eine informelle Plattform zum Austausch ihrer Mitglieder über Regulierungs-, Vertriebs- und Produktthemen. Darüber hinaus vertritt die **BMI** ihre Mitglieder vor allem effektiv bei branchenrelevanten Gesetzgebungsverfahren sowie Ministeriums- und Behörden-Konsultationen. (...) Grundsätzlich ist aber jeder



Jochen Schenk

Foto: Unternehmen



Frank Rottenbacher

Foto: Unternehmen

Fortsetzung auf Seite 2

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Ihr 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

Immer auf dem aktuellsten Stand! Laden Sie sich jetzt die kostenfreie **DFPA-App** herunter!



*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1



Uwe Kremer

Foto: Unternehmen



Martin Klein

Foto: Unternehmen



Michael Denk

Foto: Unternehmen



Klaus Wolferrmann

Foto: Unternehmen



Dr. Bernd Ital

Foto: Unternehmen



Roger Welz

Foto: Unternehmen

Anbieter von AIF und Vermögensanlagen, der gewisse Anforderungen erfüllt, bei uns willkommen. (...) Die BMI hat aktuell acht Mitglieder, hauptsächlich aus dem Kreis von AIF-KVGen, aber nicht ausschließlich von dort.“

Martin Klein, Geschäftsführender Vorstand **Votum**, Berlin:

„Votum vertritt die Interessen der beratenden und vermittelnden Unternehmen. Sowohl Versicherer, Investmentfondsgesellschaften und KVGen sind bei Votum daher als Fördermitglieder vertreten, stehen jedoch nicht im Fokus

unserer Interessenvertretung. Wir stehen im Dialog mit den Verbänden der Produktanbieter wie etwa dem GDV, BSI und BVI und setzen uns dafür ein, dass dort auch die Belange der Vermittler beachtet werden.“

So wie es aussieht, wird die Mehrheit der Kapitalverwaltungsgesellschaften zwischen ZIA und BVI wählen, dabei könnte es durchaus zu einer heftigen Rivalität kommen.

Wir haben die umworbenen KVGen befragt. Im Folgenden finden Sie einige Antworten, die die Mehrheits-

meinung aller KVGen umfassend beschreibt.

Gerd Johannsen, Pressesprecher **Commerz Real AG**, Wiesbaden: „Der Zusammenschluss ist absolut sinnvoll, und wir unterstützen ihn. Wir sind bereits Mitglied im ZIA und werden dies auch bleiben.“

Michael Denk, Geschäftsführer der **Doric Investment GmbH**, Offenbach am Main: „Wir begrüßen den Zusammenschluss aus Immobiliensicht, da nach Einführung des KAGB eine Trennung nach den Merkmalen „offen“ oder „geschlossen“ für Investmentvermögen nicht mehr sinnvoll und zeitgemäß ist. Allerdings ist ZIA vermutlich nicht geeignet, die gesamte Sachwertbranche, wie zum Beispiel den Bereich Aviation, zu vertreten.“

Klaus Wolferrmann, geschäftsführender Gesellschafter, **PI-Gruppe**, Röthenbach a. d. Pegnitz:

„Unsere Fondsindustrie braucht einen starken Verband. Wir halten es aber für vollkommen falsch, sich einem klar auf Immobilien fokussierten Verband anzuschließen. (...) Die wichtigen anderen Themen in Regulatorik, Politik und Imagepflege der vielfältigen anderen Sachwertfragen und -klassen drohen schlicht verloren zu gehen.“

ILG-Gruppe, München: „Der Zusammenschluss beider Verbände bündelt die Kräfte für unsere Branche und wird deshalb von uns positiv bewertet.“

KGAL, Grünwald: „Wir beurteilen den geplanten Zusammenschluss sehr positiv. Er ist eine zukunftsweisende Lösung für die Fondsbranche und bündelt die Stärken zweier separater Verbände. Der Zusammenschluss führt auch zu einer noch stärkeren Wahrnehmung der einschlägigen Verbandsthemen auf der politischen und der Verwaltungsebene. Als Mitglied des bsi unterstützen wir die Fusion uneingeschränkt und werden auch künftig unsere Mitgliedschaft aufrechterhalten.“

Dr. Bernd Ital, **ZBI**, Erlangen: „Der Zusammenschluss ist vorteilhaft, da im BSI die meisten Mitglieder Immobilieninvestitionen tätigen. Für den ZIA ist der Beitritt der Anbieter von den im BSI angebotenen Investmentprodukten eine sinnvolle Erweiterung/Ergänzung. Die ZBI-Gruppe möchte mit wechseln, strebt eine Mitgliedschaft im ZIA an.“

Gabriele Volz, **WealthCap**, München: „Der Zusammenschluss bietet neue Möglichkeiten und neue Mitglieder für den dann gemeinsamen Verband. So können zukunftsgerichtet die Stärken beider Vereinigungen eingebracht werden und die Schlagkraft für die gesammelte Immobilienbranche erhöht werden.“

Positiv sehen den Zusammenschluss auch die **Project-Investment-Gruppe**, Bamberg, und **LHI Leasing**, Pullach.

Roger Welz, **Avana Invest**, München, schreibt: „Derzeit ist AVANA Mitglied des BVI und fühlt sich dort gut vertreten. Wir sehen keinen Handlungsbedarf, einem weiteren Verband beizutreten, wenn die Entwicklung jedoch beobachtet.“

Dass der bsi sich nunmehr selbst aus der Schusslinie der Sachwertemittenten nimmt, ist der Schlusspunkt einer zum Teil unglücklichen Politik von **Eric Romba**, der Motor des bsi seit Gründung. Romba hat von Anfang an die deutsche Regulierung der Geschlossenen Fonds, wie Brüssel es aus europäischer Sicht verlangte, vorgebracht – zum Nachteil der kleineren Emittenten und der Vermittler. So gesehen setzte er auf die Großen der Branche.

Echte Verbandsaufgaben, wie möglichst viele der potenziellen Mitglieder in den Verband zu holen und die Branche der Mitglieder öffentlich präserter zu machen, hat er weniger erfolgreich erledigt. Im Gedächtnis ist noch die verunglückte Werbung für „den Geschlossenen Fonds“ unter dem Label „Das kleine Wirtschaftswunder“. Bei aller Kritik, die Romba sich eintrug, ist aber festzuhalten, dass er summa summarum gute Arbeit als Geschäftsführer geleistet hat. Die Regulierung ist zwar zu heftig ausgefallen, sie ist auch nicht breit genug erfolgt, aber immerhin gibt es sie jetzt. Das bleibt sicher mit dem Namen Romba verbunden. Insofern ist es ganz sicher sehr schade und ein Verlust für die Branche, dass Romba derzeit bei ZIA keine Aufgaben übernimmt. (DJ) ♦

ZUKUNFTSENERGIE DEUTSCHLAND 4

WEITERE ASSETS ERWORBEN!

Geeignet für begünstigte Übertragung von Vermögen als Erbschaft bzw. Schenkung (§ 13a ErbStG)

Investitionen in deutsche Photovoltaik-Anlagen und Blockheizkraftwerke

- Geplante Laufzeit – 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.

Das ist der bsi:

Der bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e. V. wurde 2005 unter dem Namen Verband Geschlossene Fonds e.V. (VGF) als Interessenvertretung der Sachwertinvestmentbranche gegründet. 2013 erfolgte die Umbenennung in bsi. Hauptgeschäftsführer des Verbandes war seit Ende 2005 Eric Romba. 2017 zählt der Verband 21 Voll- und 6 Branchenmitglieder, dazu 23 Förder- und 5 Informationsmitglieder. Insgesamt unterstützen 35 Unternehmen aus dem bsi den Schritt zum ZIA, davon 16 Vollmitglieder und 2 Branchenmitglieder.
www.sachwertverband.de

Das ist der ZIA:

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) mit Sitz in Berlin ist eine Interessenvertretung der deutschen Immobilienwirtschaft. Er hat die Verbesserung des wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und politischen Umfelds der Immobilienbranche zum Ziel. Als Unternehmer- und Verbändeverband sind im 2006 gegründeten ZIA mehr als 20 Mitgliedsverbände zusammengeschlossen, die für rund 37.000 Unternehmen der Branche sprechen.
www.zia-deutschland.de

Berenberg startet Flaggschiff-Aktienfonds

Knapp ein halbes Jahr nach dem Wechsel von **Henning Gebhardt** von der **Deutsche Asset Management** zur Hamburger Privatbank **Berenberg**, will der Fondsmanager mit dem „**Berenberg Aktien-Strategie Deutschland**“ den neuen Flaggschiff-Fonds von Berenberg aufbauen. Seine Strategie ist dabei stark an die seines Erfolgsfonds „DWS Aktien Strategie Deutschland“ angelehnt, den Gebhardt 16 Jahre lang bei der DWS verwaltete. „Basis für die erfolgreiche Investmentphilosophie, die wir jetzt anwenden werden, sind zum Beispiel ein hoher Nebenwerte-Anteil und eine klare Über- oder Untergewichtung bei den größeren Titeln“, so Gebhardt.

Zusammen mit seinem Team wird er überwiegend in deutsche Aktientitel investieren. „Mit dem ‚Berenberg Aktien-Strategie Deutschland‘ investieren wir in aussichtsreiche Qualitätsunternehmen mit überdurchschnittlichen strukturellen Wachstums- und Erfolgsaussichten. Dabei schauen wir nicht auf Kriterien wie Börsenwert oder Indexzugehörigkeit, sondern auf Branchen beziehungsweise Einzelwerte, die sich langfristig besser als der breite Markt entwickeln können.“ Für den neuen Fonds wurde der bestehende „Berenberg Aktien - Quality & Value“ umbenannt und das Anlagekonzept geändert. (DFPA/TH) ♦ www.berenberg.de

Bantleon bringt Technologie-Fonds für private Anleger

Der Deutsch-Schweizer Anleihemanager **Bantleon** hat den Technologie-Aktienfonds „**Bantleon Select Global Technology**“ lanciert. Der Publikumsfonds, der in den Anlageklassen „ausschüttend“ und „thesaurierend“ angeboten wird, richtet seinen Fokus auf nachhaltig produktivitätssteigernde Technologien. Social-Media- und Lifestyle-Themen werden weitestgehend ausgeschlossen. Das Anlageziel ist ein langfristiger Mehrertrag gegenüber dem globalen Aktienmarkt. Das Anlagemanagement investiert in Aktien

von Unternehmen, die in globalen Technologie-Megatrends wie „Industrie 4.0“, „Healthcare-Technologie“ und „Autonome Systeme“ eine überdurchschnittliche Bedeutung haben. Um die wesentlichen Technologietrends zu identifizieren und Schlüsseltechnologien zu bewerten, arbeiten die Portfoliomanager mit den Wissenschaftlern des Anfang 2017 gegründeten Bantleon Technology Council zusammen. Ziel ist es, nachhaltig vom globalen Strukturwandel zu profitieren. (DFPA/JF) ♦ www.bantleon.com

Universal-Investment und Berenberg legen „Fokus Fund Germany +“ auf

Der fundamental orientierte europäische Mischfonds „**Fokus Fund Germany +**“ ist am 26. Juni 2017 zum Erstausgabepreis von 100 Euro gestartet. Darauf weist die Privatbank Berenberg in einem Newsletter hin. Das Institut fungiert als Verwahrstelle, Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) ist Universal-Investment. Initiiert wird der Fonds von Fokus Fund Advisors aus Frankfurt.

Fondsvermögens müssen in Aktien investiert werden, 51 Prozent des Fondsvermögens müssen in Titel deutscher Aussteller investiert werden und die maximale Cashquote darf bei 49 Prozent des Fondsvermögens liegen. Das „+“ im Fondsnamen bedeutet, dass der Fokus auf Deutschland und Nebenwerte gerichtet ist, Zusatzchancen aber selektiv auch bei Large Caps und im europäischen Ausland genutzt werden können. Laut Berenberg sind die Fondsberater **Sascha Gebhard** und **Michael Busse** mit eigenem Vermögen signifikant im Fonds investiert. (DFPA/TH) ♦ www.fokus-fund-germany.com

Der „Fokus Fund Germany +“ verfolgt keine Benchmark Orientierung und kann flexibel zwischen Aktien, Renten und Geldmarktinstrumenten gestreut werden. Die Anlagegrenzen sind jedoch fest definiert: 25 Prozent des

„WIDE Fonds 7“ zum Vertrieb zugelassen.

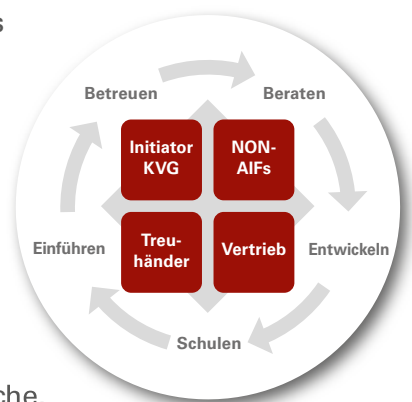
Mitte Juni 2017 ist der Vertriebsstart für den Immobilien-Publikums-AIF „**WIDE Fonds 7**“ erfolgt. Anleger können sich an der Investmentgesellschaft, die in deutsche Wohnimmobilien und teilweise in Gewerbeobjekte investiert, ab einer Mindestbeteiligung von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen. Angeboten wird der AIF von der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **WIDE Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement**. Zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung wurden noch keine Investitionen getätigt. Laut Verkaufsprospekt sollen die zu erwerbenden Wohn- und Gewerbeimmobilien in den Bundesländern Bayern,

Thüringen oder Sachsen belegen sein. Geplant ist, bis zu 30 Millionen Euro Kommanditkapital einzusammeln. Die Dauer der Fondsgesellschaft ist bis zum 31. Dezember 2027 befristet (Grundlaufzeit). Die Prognose sieht eine Gesamtauszahlung in Höhe von circa 178 Prozent vor. In den Jahren 2017 bis 2020 sind Ausschüttungen in Höhe von 4,0 Prozent pro annum geplant. In den Folgejahren sollen diese auf 5,0 Prozent (2021 bis 2024), 6,0 Prozent (2025 bis 2026) und 7,0 Prozent (2027) ansteigen. Im Jahr 2027 ist soll zudem der anteilige Liquiditätsüberschuss nach Veräußerung der Immobilien ausgezahlt werden. (DFPA/TH) ♦ www.wide-gruppe.de



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

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



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

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

Euroswitch lanciert Absolute-Return-Dachfonds

Seit Ende Mai 2017 bietet der Vermögensverwalter **Euroswitch** seine Absolute-Return-Strategie, die Anlegern bereits seit 1. Januar 2015 als vermögensverwaltendes Depot zur Verfügung steht, professionellen und privaten Anlegern auch im Fondsmantel an. Der Dachfonds „**Euroswitch Absolute Return**“ verfolgt als Anlageziel den realen Vermögenserhalt und die Erzielung eines möglichst kontinuierlichen Wertzuwachses bei geringer Schwankungsanfälligkeit. Über einen rollierenden Zwölf-Monats-Zeitraum soll eine positive Rendite unabhängig von der Kapitalmarktsituation erwirtschaftet werden. Zur Erreichung des Anlageziels investiert der Fonds überwiegend in die Vermögensklasse der Liquid Alternatives, die es dem Fondsmanagement erlaubt, auch von fallenden Märkten zu profitieren und den Fonds gegenüber allzu großen Marktschwankungen zu immunisieren. Bei der Portfoliokonstruktion stehen dabei die Risikodiversifizie-

rung über einzelne Strategien und die geringe Korrelation der einzelnen Fondskonzepte im Vordergrund. Das Investmentuniversum umfasst nach Rendite-Risiko-Profilen kategorisierte Strategien wie marktneutral, opportunistisch, ereignisorientiert, volatilitätsorientiert sowie Multi-Strategien. Engagements in anderen Vermögensklassen, insbesondere traditionelle Anlageklassen wie Gold und Anleihen, können zur Risikodiversifizierung und Absicherung Berücksichtigung finden. „Wir haben ein kompetitives Gebührenmodell, das sowohl Honorarberatern als auch institutionellen Investoren die Möglichkeit bietet, den ‚Euroswitch Absolute Return‘ als Kapitalschutzinstrument und als Diversifier in einem traditionellen Multi-Asset-Portfolio einzusetzen“, so **Michael Klimek**, Geschäftsführer der Euroswitch und Mitglied des Investmentkomitees. (DFPA/JPW) ♦ www.euroswitch.de



Investmentfonds

Netfonds Fonds-Klima im Mai: Value im Fokus

Die Hamburger Netfonds-Gruppe hat ihre monatliche Fondsabsatzstatistik, das „Fonds-Klima“, für Mai 2017 veröffentlicht. Das „Fonds-Klima“ listet die Top 20 und die Worst 20, die offenen Investmentfonds mit den höchsten Netto-Mittelzuflüssen und -abflüssen. Die Daten

stammen vom Maklerpool Netfonds, dem Haftungsfach NFS und dem Investmentpool Argentos und geben damit Aufschluss über die Absatzentwicklungen innerhalb des Vertriebssegments der unabhängigen Finanzberater. EXXECNEWS veröffentlicht die Top 10 und Worst 10:

☀️ Top 10 Nettomittelzuflüsse: 33,61 Mio. EUR			☁️ Worst 10 Nettomittelabflüsse: -16,07 Mio. EUR		
1.	DE000A0YJMG1	WHC - Global Discovery	1.	LU0181454132	WALSER PORTFOLIO German Select
2.	DE000A1WZ2K2	SPS Value Selection	2.	LU0225880524	DWS Rendite Optima Four Seasons
3.	LU0323578657	Flossbach von Storch SICAV - Multiple Opportunities R	3.	LI0106892966	LGT Sustainable Equity Fund Global (EUR) B
4.	DE000A1H44E3	Apus Capital Revalue Fonds	4.	LU0136412771	Ethna-AKTIV A
5.	LU0553164731	DJE - Zins & Dividende PA (EUR)	5.	LU0114760746	Templeton Growth (Euro) Fund Class A (acc)
6.	LU0406025261	Value Opportunity Fund P	6.	LU0075056555	BlackRock Global Funds - World Mining Fund A2 USD
7.	LU1004132640	Invesco Global Targeted Returns Fund A auss.	7.	LU0163675910	Sauren Global Defensiv A
8.	IE00B68FF474	Magna New Frontiers Fund R EUR	8.	LU0548153443	SLI Global SICAV Global Absol. Return Strategies A auss
9.	DE000A0M8HD2	Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen T	9.	DE000A0H08T8	LOYS Global MH A
10.	LU0599946976	Deutsche Concept Kaldemorgen LD	10.	LU1181278976	LuxTopic - Systematic Return A

Blackrock beteiligt sich an Scalable Capital

Der Online-Vermögensverwalter **Scalable Capital** hat eine weitere Finanzierungsrunde abgeschlossen und dabei 30 Millionen Euro von Investoren eingesammelt. Die Gesamtfinanzierung des Start-ups steigt damit auf 41 Millionen Euro. Angeführt wurde die Finanzierungsrunde vom neuen Investor Blackrock, der nun „einen signifikanten Minderheitsanteil“ an Scalable Capital hält. Ebenfalls beteiligt haben sich die Altinvestoren **HV Holtzbrinck Ventures** und **Tengelmann Ventures**. Blackrock wird das Fintech dabei unterstützen, Kooperationen mit Finanzinstituten und Unternehmen weiter auszubauen, heißt es in einer Pressemitteilung. **Patrick Olson**, Chief Operating Officer EMEA bei Blackrock, wird dem Beirat von Scalable Capital beitreten. „Das Privatkundengeschäft ändert sich rasant, da immer mehr Verbraucher bei der Geldanlage auf technologiebasierte Unterstützung setzen. Deshalb steigt bei europäischen Finanzdienstleistern wie Banken, Versicherungen, Vermögensverwaltern und Beratungsfirmen der Bedarf an technologiebasierten Invest-



Erik Podzuweit

mentlösungen. Über unsere Beteiligung an Scalable Capital adressieren wir die Bedürfnisse unserer Kunden und ihrer Endkunden und helfen dabei, ihr Geschäftsmodell auf die Zukunft vorzubereiten“, so Olson. Die Beteiligung an Scalable Capital ergänzt Blackrocks bestehendes Portfolio im Bereich der digitalen Vermögensverwaltung, zu dem auch Aladdin Risk for Wealth, iRetire, iCapital und FutureAdvisor in den USA zählen. **Scalable Capital soll ein unabhängiges Unternehmen bleiben und werde das Anlagenuniversum und das Anlagemodell weiterhin unabhängig auswählen und optimieren**, heißt es in der Pressemitteilung weiter. „Das Investment von Blackrock ist eine fantastische Validierung unserer bisherigen Arbeit. Sie eröffnet uns neue Wachstumsmöglichkeiten und etabliert uns auf der europäischen Landkarte der digitalen Vermögensverwalter“, so **Erik Podzuweit**, Gründer und Geschäftsführer von Scalable Capital. Die Beteiligung von Blackrock an Scalable Capital wird voraussichtlich im dritten Quartal 2017 umgesetzt. (DFPA/JPW) ♦ www.blackrockinvestments.de

Aus Sachsenfonds wird Euramco

Der Fonds- und Asset-Manager **Sachsenfonds** firmiert in **Euramco** um. Das geht aus einem aktuellen Vertriebsrundschriften des Unternehmens hervor. Euramco steht demnach als Abkürzung für European Asset Management Company. Innerhalb der Unternehmensgruppe ergeben sich dadurch folgende Umfirmierungen: Die **Sachsenfonds Holding GmbH** wird zur **Euramco Holding GmbH**, die **SF Asset Management GmbH** wird zur **Euramco Asset GmbH**

und die **SF Invest GmbH** wird zur **Euramco Invest GmbH**. Um die Unabhängigkeit im Investorenservice – insbesondere im Dienstleistungsgeschäft für Mandate externer Kunden – zu unterstreichen, hat sich Sachsenfonds entschlossen, der Treuhandgesellschaft innerhalb der Unternehmensgruppe einen eigenständigen Namen zu geben. Die Sachsenfonds Treuhand GmbH firmiert daher zukünftig als **Bonavis Treuhand GmbH**. (DFPA/JPW) ♦ www.sachsenfonds.de

Corestate darf Hannover-Leasing-Gruppe kaufen

Der Immobilien-Investmentmanager **Corestate Capital Holding** (Corestate) hat im Dezember 2016 den Kauf von 94,9 Prozent der Anteile an der **Hannover Leasing GmbH & Co. KG** einschließlich der zur Hannover-Leasing-Gruppe gehörenden Konzerngesellschaften bekannt gegeben. Der Vollzug der Transaktion stand unter dem Vorbehalt des Abschlusses des Inhaberkontrollverfahrens durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**. Die BaFin hat mitgeteilt, dass dem Erwerb keine Untersagungsgründe entgegenstehen. Damit kann der Vollzug der Transaktion Anfang Juli dieses Jahres erfolgen. Verkäufer sind im Wesent-

lichen die Mehrheitsgesellschafter **Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Helaba)** und die **Hessisch-Thüringische Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft (HTSB)**. Die Helaba bleibt als Minderheitsgesellschafter mit 5,1 Prozent an der Hannover-Leasing-Gruppe beteiligt. **Sascha Wilhelm**, CEO der Corestate: „Die Übernahme der Hannover Leasing stellt eine attraktive Kombination aus vertraglich gesicherten, langfristigen Asset-Management Umsätzen und großem Potenzial für Neugeschäft dar. Wir erweitern und diversifizieren das Produktangebot und verbessern unseren Zugang zu neuen Kapitalquellen. (DFPA/JF) ♦ www.corestate-capital.com

Arag steigert Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2016 baute der Versicherungskonzern **Arag** seine Beitragseinnahmen um 4,4 Prozent auf 1,73 Milliarden Euro aus. **Das deutsche Versicherungsgeschäft positionierte sich mit einer Steigerungsrate von 2,9 Prozent über dem Marktschnitt von 0,2 Prozent**. Insgesamt konnte das Unternehmen seinen Versicherungsbestand von 6,6 Millionen auf 7,1 Millionen Policen ausbauen. Die Konzern-Gesamtleistung - inklusive der Umsätze der Dienstleistungsgesellschaften - erhöhte sich um 3,6 Prozent auf 1,78 Milliarden Euro. Trotz des Geschäftsausbaus stieg das versicherungstechnische Ergebnis um 0,9 Prozent auf 66,7 Millionen Euro an - und damit auf den besten Wert im Zehnjahresvergleich. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit erhöhte sich um 30,4 Prozent auf 87,0 Millionen Euro. Die zeitgleiche Steigerung der Beitragseinnahmen und des operativen Ergebnisses wirken sich positiv auf die Schadenkostenquote des Konzerns aus. Die Combined Ratio verbesserte sich von 92,3 Prozent auf 91,5 Prozent und erreichte damit den besten Wert der

vergangenen zehn Jahre. An ihre Kunden hat die Arag in 2016 Leistungen von 1.014,9 Millionen Euro (Vorjahr: 974,6 Millionen Euro) ausbezahlt. Die Konzern-Schadenquote bewegte sich mit 59,5 Prozent auf Vorjahresniveau (59,7 Prozent). Die Kostenquote lag mit 32,0 Prozent unter dem Vorjahr (32,6 Prozent). Sein Eigenkapital hat der Konzern im Berichtsjahr von 426,5 Millionen Euro auf 461,7 Millionen Euro ausgebaut. Trotz dieser Eigenkapitalstärkung sowie schwacher Kapitalmärkte wurde eine Eigenkapitalrendite (nach Steuern) von zehn Prozent erzielt. „Damit gehört die Arag mit einigem Abstand zu den besten Versicherungsaktien, die ich in meinem Portfolio halte“, unterstrich der Arag-Vorstandsvorsitzende **Dr. Paul-Otto Faßbender** aus seiner Warte als Eigner und Mehrheitsaktionär des Konzerns. Das Lebensversicherungsgeschäft des Konzerns war durch die Entscheidung geprägt, die Anteile der **Arag SE** an der **Arag Lebensversicherungs-AG** an die Frankfurter Leben-Gruppe zu verkaufen. (DFPA/MB) ♦ www.arag.com

KARRIERE

Das aktuelle „Fonds-Klima“ kommentiert **René Louis Delrieux** vom Produktmanagement Investment bei Netfonds: Viele Value-Werte haben seit 2016 bis heute eine hervorragende Rendite erzielt. Das kommt nun auch bei Beratern und Kunden an. In den letzten Monaten fanden sich immer mal wieder vereinzelt Value-Fonds unter den Top-Sellern.



René Louis Delrieux

Foto: Unternehmen

Im Mai waren gleich mehrere Vertreter dieser Anlagekategorie unter den Top-Sellern. Nicht unbedingt unbekannt im Beratermarkt, aber erstmalig unter unseren Top-Sellern, war der „Apus Capital Revalue

Fonds“. Auch unser Top-Fonds des Monats, der „Quint:Essence Social Media & Technology“, schaffte es dank der konstanten Tech-Rally und Rendite unter die Top 20 der Fondsabsätze. Nicht gänzlich nach Kraut und Rüben, aber doch sehr uneinheitlich sah es dagegen auf der Seite der Abflüsse aus. Ein Trend war also nicht wirklich zu erkennen. Auch die zuletzt starken Abflüsse bei unseren Sauren-Fondsbeständen sind deutlich zurückgegangen. Einzig defensive Fonds, die bis dato als Geldmarktersatz dienen, haben unter dem Strich Abflüsse hinnehmen müssen, vermutlich zugunsten renditeorientierter Anlagen. ♦

www.netfonds.de

Das ist Netfonds:

Die Netfonds AG ist ein 2000 gegründeter Maklerpool mit Sitz in Hamburg. Er agiert als Einkaufsgemeinschaft und Service-Dienstleister in den Bereichen Finanzen und Versicherungen.

www.netfonds.de

Talanx treibt Digitalisierung voran

Mit eigenen Initiativen, Beteiligungen an Start-ups und einem digitalen Studio treibt der Versicherungskonzern **Talanx** die Digitalisierung des Unternehmens weltweit voran. Geprüft werde derzeit in Pilotprojekten die Zusammenarbeit mit zwei Start-ups. Zudem setze der Konzern **Big-Data-Lösungen zur gezielteren Kundenansprache bei Vertragsangeboten** in Brasilien und bei der Betrugsbekämpfung in Italien ein. In Deutschland baue Talanx zudem die digitale Lösung für die betriebliche Altersversorgung (bAV) weiter aus, um darüber auch die Nahles-Rente anbieten zu können. „Digitalisierung verändert die Versicherungsbranche durchgreifender als jeder technologische Fortschritt der vergangenen Jahrzehnte“, sagt **Herbert K. Haas**, Vorstandsvorsitzender von Talanx. „Unser künftiger Erfolg wird deshalb entscheidend von unserer eigenen digitalen Transformation abhängen. Hier geht es nicht nur um Prozesse,

Produkte und Kundenschnittstellen, sondern auch um eine Kulturveränderung. Digitalisierung ist mehr als Programme und Prozesse. Digitalisierung fängt bei den Menschen an. Talanx betrachtet die Digitalisierung vor allem als Chance. Wir wollen agiler und schneller werden, effizienter und noch attraktiver für unsere Kunden, ohne das Versicherungskollektiv zu vernachlässigen. Wir sind mit unseren digitalen Projekten und Maßnahmen auf sehr gutem Weg. Digitalisierung unterstützt das profitable Wachstum des Konzerns.“ **Dabei setze Talanx bewusst auf Partnerschaften mit Start-ups.** Neben der Beteiligung an der Plattform **Elinvar**, die Vermögensverwaltern einen vollständigen digitalen Wertschöpfungsprozess bietet, hat Talanx Partnerschaften mit der Innovationsplattform **Plug and Play** (Silicon Valley) sowie dem Start-Up-**Akzelerator Startupbootcamp** (London) geschlossen. (DFPA/MB) ♦ www.talanx.de

Doric startet Investitionsplattform Vestinas

Vestinas, die neue Investitionsplattform des Asset Managers **Doric**, bietet auf www.vestinas.com Wertpapiere an. Diese werden nach Online-Zeichnung direkt in das Depot des Anlegers eingebucht. **Beim ersten Angebot handelt es sich um die Schuldverschreibungen Julianapark.** Mit den Emissionserlösen wird der Erwerb sowie der Umbau und die Sanierung einer Gewerbeimmobilie in Utrecht finanziert. Die Revitalisierung des Immobilienbestandes auf einem 40.961 Quadratmeter großen Grundstück erfolgt gegen Festpreis. Nach Fertigstellung ist das Gebäude für 15 Jahre an Eneco (S&P Rating: A-)



Axel Wünnenberg

Foto: Unternehmen

vermietet. Die Verzinsung der Anleihe beträgt 5,0 Prozent per annum bei einer Laufzeit bis 30. Juni 2018. Zeichnungen sind ab 1.000 Euro möglich. Der vollständige Wertpapierprospekt ist auf www.vestinas.com abrufbar. **Axel Wünnenberg**, Geschäftsführer von Vestinas, zum Start der Investitionsplattform: „Ziel ist es, das Investieren in reale Werte einfach zu machen. Durch Einbuchung des Wertpapiers in das Depot behält man leicht den Überblick. Einer Prospektspflicht - wie sie für das Crowdfunding derzeit diskutiert wird - entsprechen wir durch unser Angebot bereits.“ (DFPA/TH) ♦ www.vestinas.com

Rüdiger Burg wurde zum ordentlichen Vorstandsmitglied des DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherungs Sach- und HUK-Versicherungsvereins bestellt. Seit 1. Juni verantwortet er die Ressorts Sach/HUK-Betrieb und -Schaden. Burg hat das Ressort Sach/HUK-Betrieb vom Vorstandsvorsitzenden Gottfried Rößmann übernommen und das Ressort Sach/HUK-Schaden von Bernd Zens, dem Vorstand für Kapitalanlagen, Beteiligungen und Rückversicherung. Seit 2010 ist Burg Leiter der Hauptabteilung Sach/HUK-Schaden, die er zunächst noch weiterführt, bis die Nachfolge geregelt ist. ♦



Rüdiger Burg

Foto: Unternehmen

Christian Schmid ist zum Mitglied des Vorstandes der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) bestellt worden. Er soll die Nachfolge von Jürgen Fenk antreten. Schmid soll die Geschäftsbereiche Immobilienkreditgeschäft, Debt Capital Markets and Sales Management RE, Immobilienmanagement, Verwaltung sowie die beiden Tochterunternehmen GWH und OFB verantworten. Zuvor war er Head of Business & Syndication Management bei der Aareal Bank in Wiesbaden. ♦



Christian Schmid

Foto: Unternehmen

Rüdiger Zeppenfeld wurde zum Head of Institutional Clients bei Robeco SAM ernannt. Vor seinem Wechsel zu Robeco SAM war er Senior Business Development Manager bei Berenberg Asset Management. Zuvor war er 14 Jahre lang in verschiedenen Positionen in Deutschland und der Schweiz bei State Street Global Advisors tätig, zuletzt als Managing Director und Country Head Switzerland. ♦



Rüdiger Zeppenfeld

Foto: Unternehmen

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO-DNL Funds, informiert:



Foto: Unternehmen

„Auch die sechste Immobilie des TSO-DNL Fund IV, LP mit herausragendem Verkaufserlös.“

Der sechste Verkauf eines Objektes von insgesamt 19 USA-Immobilien des TSO-DNL Fund IV, LP erbrachte ein besonderes Ergebnis: 17 Prozent Ertrag pro Jahr.

Das jetzt zum Preis von 8,3 Millionen US-Dollar verkaufte Fondsobjekt „Edwards Mill Road“ wurde 2014 für 6,45 Millionen Dollar erworben. Die Haltedauer betrug 31 Monate. Die Eigenkapitalrendite aus Objektbewirtschaftung und Verkaufsgewinn betrug für die Limited Partner 17 Prozent p.a. vor Steuern, bezogen auf die Haltedauer.

Unser Angebot für Anleger ab 200.000 Euro

Beteiligung an einer Gesellschaft, die seit dem 15. Juni 2017 Investoren ab 200.000 Euro wieder 8 Prozent Vorzugsausschüttungen p.a. bietet. Da drei Ertrag bringende Gewerbeimmobilien bereits gesichert wurden, handelt es sich um keinen Blindpool.

Seit Jahren konfigurieren wir auch Einzelinvestments für Privatanleger und Family Offices.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com

Immobilien Europa

Catella sieht Büromärkte im Aufschwung

Die Preise für Büroimmobilien in Europa steigen weiterhin stetig an und spiegeln sich in sinkenden Renditen wider. **Diese Dynamik entfaltet sich nicht nur bei Objekten in den klassischen Risikoklassen „Core“ und „Core plus“, sondern auch bei sogenannten „Value-add Immobilien“.** Das ergibt der Marktindikator „Europäische Büroimmobilien 2017“ des Immobiliendienstleisters Catella, der einen Überblick zu den europäischen Büromärkten an 32 Standorten gibt. *„Wir erwarten aufgrund der anhaltenden Brexit-Situation einen starken Fokus internationaler Investoren auf den kontinentaleuropäischen Immobilienmärkten“*, sagt **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. Bei der anhaltenden Unsicherheit und den nach wie vor stockenden Brexit-Verhandlungen werde zunehmend offensichtlich, dass Investoren auch nach alternativen Standorten Ausschau halten, so Beyerle weiter.

Was die Prognosen angeht, seien die Analysten grundsätzlich positiv gestimmt. Gleichwohl sei es notwendig, weiterhin ein Auge auf den Marktzyklus zu werfen, gerade wenn das Wirtschaftswachstum und steigende Büroimmobilienpreise positiv miteinander korrelieren. Wenn gleich das Bürosegment weiterhin als das bevorzugte Anlagevehikel unter den Investoren gelte, **wenden sie aufgrund der Renditekompression und steigender Angebotsknappheit ihr Augenmerk verstärkt auch Projektentwicklungen zu.** Die Catella-Analyse habe genau diesen Trend an der Mehrheit der Standorte identifiziert. Demnach können an 19 von 32 Standorten steigende Mieten festgestellt werden. Die Leerstandsquoten befinden sich weiterhin im Abwärtstrend und die Mieten steigen nach wie vor flächendeckend an. (DFPA/MB) ◆

www.catella.de

GASTBEITRAG

Autor Jörg Busboom,
Vertriebsvorstand der ÖKORENTA

Erneuerbare Energien Grüne Sachwerte bleiben spannend



© ÖKORENTA AG

Die zum Jahresanfang in Kraft getretene Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) hat Anbieter grüner Sachwerte vor neue Herausforderungen gestellt. Das ehemals auf gesetzlich festgeschriebene Vergütungssätze ausgerichtete System wurde auf ein Ausschreibungsverfahren umgestellt. Das Prinzip: Wer die geringsten Subventionen verlangt, erhält den Zuschlag zum Bau von Energieparks. Nach sechs Monaten ist es an der Zeit, ein Resümee zu ziehen. *„Die Befürchtung, dass die Kosten durch das neue Verfahren in die Höhe schnellen und geplante Zubaumengen nicht erreicht werden, hat sich in der Form nicht bewahrheitet“*, so Jörg Busboom, Vertriebsvorstand der auf grüne Sachwerte spezialisierten ÖKORENTA. Tatsächlich zeigte sich der Markt für Erneuerbare Energien in Deutschland in den ersten Monaten des Jahres stabil und die Umsetzung der Energiewende schreitet weiter voran.

Auch global betrachtet sind die Erneuerbaren Energien weiter auf Wachstumskurs. Die europaweiten Investitionen haben in den vergangenen Jahren im zweistelligen Prozentbereich zugenommen und weltweit sind sie ebenfalls auf dem Vormarsch. Mittlerweile gibt es fast keine Regierung mehr, die den Ausbau der Erneuerbaren Energien nicht fördern und beschleunigen möchte. Alleine im Jahr 2016 flossen global etwa 215 Milliarden Euro in den Sektor. *„An all dem wird auch der jüngst angekündigte Austritt der USA aus dem Pariser Klimaschutzabkommen nichts ändern, denn die USA sind vertraglich bis zum 4. November 2020 daran gebunden. Und interessanterweise findet gerade zu dem Zeitpunkt regulär die nächste Präsidentschaftswahl statt“*, so Busboom.

In diesem insgesamt günstigen Umfeld setzt die ÖKORENTA mit ihrem neuen Alternativen Investmentfonds (AIF) „ÖKORENTA Erneuerbare Energien IX“ ihre Ausrichtung auf die Zukunftsentwicklungen fort. Ebenso wie seine Vorgänger verfolgt der aktuelle Vertreter der Fondsserie die Strategie des Portfoliofonds, der mit breit gestreuten Investitionen in deutschlandweite Energieparks investiert. Der besondere Clou am Konzept der ÖKORENTA ist die schwerpunktmäßige Investition in Bestands-Windparks. Diese profitieren von den alten, hohen Vergütungssätzen und sind nicht komplett auf Investitionen nach dem neuen EEG-Ausschreibungssystem angewiesen.

Erfolgsversprechend ist der neue Fonds auch wegen des langjährig gewachsenen Marktzugangs der ÖKORENTA, der eine gut gefüllte Investitionspipeline ermöglicht. Wie zuverlässig diese funktioniert, beweist der Vorläuferfonds ÖKORENTA Erneuerbare Energien VIII, dessen 25 Millionen Euro rund ein halbes Jahr nach Schließung zu annähernd 100 Prozent investiert sind. Auch für den aktuellen Fonds, dessen Startschuss im April 2017 fiel, hat die ÖKORENTA bereits erste Investitionsmöglichkeiten gesichert. Anleger können sich ab einer Mindestzeichnung von 10.000 Euro beteiligen.

www.oekorenta.de

Aktien- und Anleihenmarkt

„Zeit für Absolute-Return-Strategien ist gekommen“

Das gute Börsenumfeld verleitet dazu, voll in Aktien investiert zu bleiben.

„Doch Rückschläge kündigen sich selten an. Daher ist der Zeitpunkt günstig, um seine Schäfchen ins Trockene zu bringen“, meint **Reto Baumgartner** vom Vermögensverwalter Fisch Asset Management. **Zum Beispiel durch die Umschichtung in einen stabilitätsorientierten Multi-Asset-Ansatz.** So könnten Anleger kontrolliert und mit eingebautem Airbag am Aufwärtstrend partizipieren. Nach acht starken Börsenjahren und entsprechend hohen Aktienbewertungen würde die alte Börsenweisheit *„an Gewinnmitnahmen ist noch keiner gestorben“* an Aktualität gewinnen. **Die Rally an den Börsen könne zwar problemlos noch einige Quartale weitergehen**, doch unstrittig sei nach Meinung von Baumgartner, dass **die Märkte dem Ende des Booms näher sind als dem Anfang.** *„Unser hauseigenes Börsenzyklusmodell zeigt an, dass insbesondere die USA im Zyklus bereits weit fortgeschrit-*



Reto Baumgartner

ten ist. Das steigert die Wahrscheinlichkeit von Rückschlägen. Daher sollten Anleger, die aufordentlichen Buchgewinnen sitzen oder mit hohen Cash-Beständen auf einen Einstiegszeitpunkt warten, Alternativen zu den Aktienmärkten suchen“, so Baumgartner. Allerdings böten die typischen sicheren Häfen, nämlich Staatsanleihen bester Bonität, auf mittlere und längere Sicht nur geringes Ertragspotenzial. Im Gegenteil: steigen-

de Zinsen könnten potenzielle Renditen schnell ins Gegenteil verkehren. Hier sieht Baumgartner den Vorteil des „Fisch MultiAsset MantaPlus Fund“. *„Bei unserem Absolute-Return-Ansatz liegt der Fokus klar auf der Vermeidung von Verlustrisiken. Dabei lassen wir aber das positive Marktumfeld nicht außer Acht. Die dortigen Chancen holen wir uns über Wandelanleihen und High-Yield-Bonds ins Portfolio. Mit diesen Anlageklassen können Anleger an weiter steigenden Kursen teilhaben, haben aber automatisch einen Fallschirm im Gepäck.“* (DFPA/TH) ◆ www.fam.ch

Immobilien Deutschland

Studie: Lebensmitteleinzelhandel bietet Chancen

Der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland bietet Immobilieninvestoren weiterhin attraktive Investitionsperspektiven. Das geht aus der Marktstudie „Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland - Marktstrukturdaten 2016“ des Analyseunternehmens **Bulwiengesa** im Auftrag der Immobiliengesellschaft **TLG** hervor. Die für die Beurteilung der Investitionschancen in diesem Segment maßgeblichen Trends sind ein relativ konstantes Verkaufsflächenangebot, insgesamt steigende Umsätze und ein anhaltend geringer Anteil an Online-Umsätzen einerseits sowie der weiter fortschreitende Konzentrationsprozess, der den

für Investoren relevanten Betriebsformen zugutekommt. Bedingt durch das starke Interesse von Investoren an Einzelhandelsimmobilien haben sich die Renditen in den vergangenen Jahren in nahezu allen Lagen reduziert. *„Verglichen mit anderen Assetklassen, ist das Renditeniveau bei Einzelhandelsimmobilien jedoch trotz der eingetretenen Rückgänge nach wie vor attraktiv für Investoren, die Investitionen im Bereich der Nahversorgung beziehungsweise des Lebensmitteleinzelhandels vor allem wegen ihrer vergleichsweise hohen Stabilität und der langfristigen Sicherheit schätzen“*, so die Studie. (DFPA/TH) ◆ www.tlg.de www.bulwiengesa.de

Aktienmarkt

„DAX hat langfristig Potenzial bis 27.000 Punkte“

Nach Meinung von **Star Capital ist das langfristige Kurspotenzial der Aktienmärkte noch lange nicht ausgeschöpft.** Diffuse Ängste verstellen den Blick auf die positiven Fakten, so eine zentrale Aussage der StarInvest, des monatlichen Marktausblicks des Vermögensverwalters aus Oberursel. Die politisch bedingte Verunsicherung der Investoren und wiederholte Warnungen vor einer scharfen Kurskorrektur sorgten dafür, dass aktuell viel Geld auf der Seitenlinie geparkt werde. **Dabei sieht Star Capital die drei wesentlichen Voraussetzungen für ein Goldilocks-Szenario - ein ideales Umfeld für weiter steigende Aktienkurse - gegeben.** Erstens sei weltweit ein mäßiger, aber robuster konjunktureller Rückenwind zu beobachten und die Gewinne der Unterneh-

men seien zuletzt deutlich gestiegen. Zweitens sorgten die extrem niedrigen Zinsen und die expansive Politik der Notenbanken weiter für Unterstützung. Drittens komme durch die tiefe Verunsicherung der Anleger keine Aufbruchsstimmung auf. Die Kursindizes europäischer und japanischer Aktien würden jetzt zum vierten Mal starke historische Widerstände anlaufen. **Star Capital zufolge könnten diese in den nächsten Monaten überwunden werden und damit erhebliches Kurspotenzial freisetzen.** Ein Einstieg, insbesondere bei etwaigen Rückschlägen, könne sich also lohnen. Die Oberurseler bleiben bei ihrer positiven Langfristprognose: Bis 2028 wird der Deutsche Aktienindex (DAX) 27.000 Punkte erreichen. (DFPA/TH) ◆ www.starcapital.de

Rainer Zitelmann, der Immobilien-Profi hat seine Biographie vorgelegt



In der Immobilienbranche ist er eine bekannte Figur, der Immobilien Journalist und PR-Experte Rainer Zitelmann. Jetzt ist er mit seiner Biografie aufgefallen. „Er sticht aus der Masse heraus, schwimmt gerne gegen den Strom und kennt keine Selbstzweifel“, so **Dr. Hermann Otto Solms**, Ex-Vizepräsident des Deutschen Bundestages und Ex-FDP-Vorzeigepolitiker über Zitelmann in seinem Vorwort zu dem Buch. „*Mein Leben als Historiker, Journalist und Investor*“, so beschreibt Zitelmann sein Werk selbst. Das Buch hat den Titel: **„Wenn du nicht mehr brennst, starte neu“.**

Zitelmann ist in vielen Branchen eine Kapazität. Als Jugendlicher entwickelte er bereits Sendungsbewusstsein, damals ein politisches. Signifikant ist sein Abstecher in die ganz rote politische Ecke - er wurde Gefolgsmann der maoistischen KPD/ML. Auch Hitler wurde zum Thema. Für Zitelmann, den gelernten Historiker, ein dankbares Thema. Er erntete Ruhm als Biograf Hitlers. Erst mit 38 Jahren, nachdem drei Dekaden Politik und Geschichte im Vordergrund der Laufbahn Zitelmann standen, rückte die Immobilie in sein Bewusstsein. Dieses Thema hat Zitelmann in den folgenden 20 Jahren „gnadenlos“ für seine Reputation und fürs Geldverdienen ausgenutzt. Obwohl er über Immobilien bis dato gar nichts wusste, wie er selbst schreibt. Es ist spannend zu lesen, wie er mit diesem früher nicht vorhandenen Wissen über Immobilien eine Top-Karriere als Redakteur bei der Zeitung „Die Welt“ hinlegte, danach wurde er PR-Berater, Investor und auch Millionär. Der Leser mag's kaum glauben.

Extrem-Opportunist Zitelmann hat die Fähigkeit, jederzeit Begegnungen mit wichtigen Leuten und Themen in bare Münze für sich zu verwandeln.

Wie er diese Begegnungen einordnet und welche Sicht der Dinge er dabei entwickelt, ist faszinierend, wenn auch nicht immer folgerichtig. Zitelmann ist ein Selbstdarsteller der besonderen Art. Er kann Menschen für sich einnehmen und die Erlebnisse mit ihnen spannend beschreiben. Begebenheiten werden stets aufgewertet, wenn er an ihnen aktiv beteiligt ist.

Bescheidenheit ist eine Zier, schreibt Zitelmann und hat keine Probleme diese Tugend für sich zu reklamieren. Richtiger aber ist, diesen Eindruck vermittelt die Lektüre des Buches, dass eine gehörige Portion des Gegenteils zu seinen Stärken zählt. Dieses Mixtum an Können, Power und Überheblichkeit ist die Rezeptur von Zitelmanns Erfolgen.

Bleibt noch die (fast) Randnotiz: Zitelmann ist auch akademisch unterwegs. Zwei Dokortitel stehen auf seinem Briefkopf. Der letzte erst vor ein paar Tagen. Chapeau.

Das Buch hat zwar den irreführenden Titel, denn es ist kein Ratgeber für Leute die ausgebrannt sind. Es ist ein Ratgeber für kluge Leute, die regelmäßig den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr erkennen. Und noch etwas ist das Buch: lesenswert. Warum Sie das Buch lesen sollten begründet der Autor in seinem Vorwort: *„Ich finde mein Leben unglaublich interessant, aufregend und vor allem ziemlich ungewöhnlich. Das reicht mir als Grund um darüber zu berichten.“* (DJ) ♦

Trendbarometer: Assekuranz will mehr Immobilieninvestments tätigen



Um ihre Garantiezinsversprechen einzuhalten, wollen deutsche Versicherungen in diesem Jahr weiterhin deutlich in Immobilien investieren. Die geplanten Käufe könnten damit bis Ende 2017 eine Rekordquote von 10,7 Prozent an der Kapitalanlage der Assekuranz erreichen. Dies zeigt das „Trendbarometer Assekuranz“ von **EY Real Estate**, für das 35 Unternehmen der Versicherungswirtschaft Auskunft über ihre Pläne gaben. *„Trotz steigender Preise zählen Immobilieninvestments weiter zu den Anlageklassen, die in der Assekuranz am stärksten ausgebaut werden“*, sagt **Dietmar Fischer**. Er ist Partner bei EY Real Estate und hat die Studie verantwortet. **Fast alle Befragten (96 Prozent) setzen auf Immobilien innerhalb Deutschlands – eine Steigerung um acht Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Nordamerika (38 Prozent) und Asien (27 Prozent) haben in ähnlichem Umfang an Attraktivität gewonnen, bleiben aber in ihrer Bedeutung hinter Deutschland sowie den europäischen Kernregionen auf Rang drei und vier. „Fast überall stehen die etablierten Märkte im Fokus. Es ist eine Rückbesinnung auf mehr Sicherheit“, sagt Fischer. Entsprechend**

würden B- und C-Lagen weniger nachgefragt, außerdem stünden Projektentwicklungen nicht mehr ganz so oft auf dem Einkaufszettel. **Dafür sind voll vermietete Core-Immobilien in guten Lagen in der Gunst der Assekuranz gestiegen: neun von zehn Befragten (88 Prozent) wollen dort investieren. Im Vorjahr waren es nur 63 Prozent. Ebenso beliebt sei das immer noch vergleichsweise sichere Core-Plus-Segment (88 Prozent). Im Vergleich der Nutzungsarten gilt: Die Einzelhandelsimmobilie, die im vergangenen Jahr ihren Spitzenplatz eingebüßt hatte, hat das Bürosegment wieder eingeholt. Beide werden aktuell von jeweils 72 Prozent der Befragten favorisiert.** *„Im Einzelhandelsegment sehen die Befragten zwar weiterhin einen gewissen Druck durch den E-Commerce“*, so Fischer. Aber: *„Inzwischen haben sich viele Händler gewandelt und gut auf den Wettbewerb eingestellt.“* Die Wohnimmobilie ist trotz Sorge vor einer noch schärferen Mietpreisbremse mit 68 Prozent kaum weniger attraktiv als das Einzelhandels- und Bürosegment. Auf Rang vier folgen Logistikimmobilien. Sie stehen bei 48 Prozent der Versicherungen auf der Agenda. Im Vorjahr waren es noch acht Prozentpunkte weniger. *„Logistikimmobilien profitieren vom E-Commerce“*, so Fischer. **Die Assekuranz glaube sowohl an den stationären Handel als auch an den Online-Shop. Nicht nur der Einzelhandel, auch die übrigen Nutzungsarten veränderten sich unter dem Druck des digitalen Fortschritts. Der Anspruch an Zuschnitt, Flexibilität und Zukunftsfähigkeit der Flächen wird weiter steigen, meinen 84 Prozent der Befragten.** Über die Immobilienqualität hinaus gilt: Auch die Investitionsprozesse der Versicherungen wandeln sich infolge neuer digitaler Technologien. Jeder zweite Befragte (52 Prozent) erwartet dies. *„Die Unternehmen rechnen mit mehr Effizienz zum Beispiel bei der Diversifikation ihrer Immobilien“*, so Fischer. *„Stichworte sind hier Big Data und eine bessere Informationsgrundlage.“* (DFPA/MB) ♦

www.ey.com

Marktbefragung offene Immobilienfonds: Anbieter und Investoren in Hochstimmung



Fondsgesellschaften erwarten für offene Immobilienfonds weitere Mittelzuflüsse und sorgen sich um die zunehmende Knappheit attraktiver Investitionsobjekte. Investoren und Vertriebe sehen wachsende Bedeutung – und fordern zugleich mehr Produktauswahl. Das sind die Ergebnisse einer Umfrage der Ratingagentur **Scope** unter 13 Fondsanbietern, 149 institutionellen Investoren, Vermögensverwaltern und Vertrieben zu offenen Immobilienfonds. **Rund 60 Prozent der befragten Fondsanbieter beurteilen die Lage für offene**

Immobilienfonds in diesem Jahr mit „gut“, 40 Prozent sogar mit „sehr gut“. Für das Jahr 2018 sind die Einschätzungen identisch. Die Einschätzung zur Lage korrespondiert mit den erwarteten Mittelzuflüssen: Bereits im vergangenen Jahr verzeichneten offene Immobilienfonds Rekordzuflüsse. Nach den aktuellen Erwartungen der Fondsanbieter wird es 2017 so weiter gehen – knapp 40 Prozent rechnen mit moderaten Zuflüssen, mehr als 60 Prozent sogar mit deutlichen Zuflüssen. **So planen alle befragten Anbieter in den kommenden drei Jahren neue Produkte - in der Marktbefragung vor zwei Jahren gab nur die Hälfte der Emittenten an, die Auflage von Fonds zu planen.** Als größte Risiken für die Attraktivität offener Immobilienfonds stufen 60 Prozent der Befragten einen möglichen Anstieg des Zinsniveaus und den Mangel an geeigneten Investitionsobjekten ein. So sind auch die Einschätzung zu den Investitionsvolumina für 2017 verhalten: Trotz erwarteter Mittelzuflüsse gehen nur knapp 40 Prozent der Anbieter von im Vergleich zu 2016 steigenden Investitionen aus. Rund ein Viertel der Befragten rechnet mit einem ähnlichen Niveau und knapp 40 Prozent gehen sogar von einem geringeren Investitionsvolumen als 2016 aus. Der Mangel an attraktiv gepreisten Investitionsobjekten und die Erwartung weiterer Netto-Mittelzuflüsse gehen mit der Erwartung steigender Liquiditätsquoten einher: Rund 45 Prozent der befragten Anbieter erwarten zum Jahresende höhere Liquiditätsquoten als zu Beginn dieses Jahres, knapp 40 Prozent rechnen mit einem ähnlichen Niveau und nur 15 Prozent gehen von sinkenden Liquiditätsständen aus. **Auch bei Investoren und Vertrieben ist die Stimmung in Bezug auf offene Immobilienfonds auf einem hohen Niveau: Zwei Drittel der Befragten beurteilen die Lage im Markt der offenen Immobilienfonds in diesem Jahr als positiv oder sehr positiv, 30 Prozent schätzen die Lage neutral ein.** Nur rund vier Prozent der Teilnehmer haben eine negative Einschätzung. Diese insgesamt positive Einschätzung korrespondiert mit den Antworten auf die Frage nach der Bedeutung offener Immobilienfonds: Mehr als die Hälfte der Befragten geht von einem Bedeutungszuwachs in den kommenden drei Jahren aus – sowohl für Privatanleger als auch für institutionelle Investoren. Mehr als ein Drittel sieht keine Veränderungen. **Nur rund zehn Prozent der Investoren und Vertriebe erwarten einen Bedeutungsverlust. Die positiven Aussichten für offene Immobilienfonds gehen Hand in Hand mit dem Ruf nach neuen Produkten: Fast die Hälfte (48 Prozent) der Befragten hält die Auswahl an Fonds für zu gering.** Das ist im Vergleich zur vergangenen Marktbefragung vor zwei Jahren eine deutliche Steigerung: Damals waren nur rund 30 Prozent der Umfrageteilnehmer mit der Produktauswahl nicht zufrieden. (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 Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Richard Focken
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Anastasia Subow
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow
Layout/Design: hellodesign, Hamburg
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 17. Juli 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

Kapitalanlage

Agroforst-Direktinvestments für institutionelle Investoren

Nach dem weitgehenden Ausfall vieler Assetklassen, richtet sich der Fokus seit geraumer Zeit immer stärker auf Wald- beziehungsweise Agroforstinvestments. Der Grund ist zunächst simpel: es gibt keine Spekulation mit virtuellen Vermögen. Stattdessen wird in reale Werte wie Wald, Rohstoffe und Agroforstprodukte investiert. Gerade Großinvestoren und professionelle Vermögensverwalter entwickeln ein Bewusstsein für wirklich ökologisch und sozial nachhaltige Investitionen.

Vielen der Marktteilnehmer reicht es dabei aber nicht mehr, nur über die Suche nach „unschädlichen“ Aktien eine scheinbar nachhaltige Anlage zu tätigen. Immer häufiger steht der Wunsch nach wahren „Impact“ im Vordergrund. Mit dem Impact-Investing entstehen gänzlich neue Bereiche der Vermögensverwaltung. Hier geht es in erster Linie darum, einen Nutzen zu generieren, der zunächst nichts mit Renditen zu tun haben muss. Es geht vielmehr um eine gesunde Koexistenz von Wirkung und Ertrag.

Impact Investment auf dem Vormarsch

Ein Beispiel für die gelungene Kombination aus Wirkung und Ertrag sind Agroforst-Investments, entweder in Form von Direktinvestments oder in Form von strukturierten Fonds. Sie liefern auf der Wirkungsseite viele Vorteile. Neben positiven Klimaeffekten durch die Bindung von Kohlenstoff steht die Förderung der Biodiversität sowie der Erosionsschutz und Verbesserung der Böden im Vordergrund – sowie selbstverständlich die konsequente Einbeziehung der



Foto: Unternehmen

Richard Focken

CEO der 12Tree Finance GmbH, Bonn
info@12tree.de

lokalen Bevölkerung. Gleichzeitig ist eine gewisse Mindest-Rentabilität wichtig – für Investoren, aber auch für die Menschen vor Ort. Die nachhaltige Produktion von Kakao oder Bananen beispielsweise sichert neben dem Aufbau der Forstflächen und dem Schaffen sozialversicherter Arbeitsplätze regelmäßige Erträge durch jährlich Ernten und damit wichtige unterjährige Liquidität.

Das Forstkonzept spielt eine wichtige Rolle

Der Auswahl der richtigen Projekte kommt in diesem Segment eine Schlüsselrolle zu. Nicht jedes Projekt, das Tierbilder auf den Titelseiten führt und Naturrenditen verspricht, ist mit seiner Wirkung auch wirklich nachhaltig. Eine Kakao-Plantage, für die ganze Waldbestände zunächst gerodet und die danach als Monokultur betrieben wird, erzielt keine ökologisch sinnvolle Wirkung. Der Betrieb solcher Flächen ist oft nur mit hohem Pestizideinsatz möglich und hinterlässt nach der produktiven Zeit kein intaktes Ökosystem. Dem gegenüber stehen bei seriösen Anbietern

Parameter wie eine zertifizierte Forstwirtschaft, das Konzept der Mischbewaldung und faire Bedingungen für die in den Projekten beschäftigten Menschen. Letzteres bedeutet sozialversicherte Arbeitsplätze, Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter und Unterstützung der regionalen Strukturen rund um das Projekt.

Empfehlungen sind wichtiger als Werbeversprechen

Der Großteil der Investment-Entscheidungen erfolgt auf Basis von Empfehlungen und nachgewiesenen Leistungen. So bedeutet das erfolgreiche Durchlaufen einer umfangreichen Due-Diligence-Prüfungen von institutionellen Investoren für ein Projekt oftmals den Durchbruch (auch bei andere Investoren). Das Bestehen dieser intensiven Prüfungen eines Seed-Investors signalisiert: Hier ist alles auf dem Weg. Die guten Projekte werden daher von den Investoren gefunden und selten durch aufwändige Marketingmaßnahmen gewonnen.

Natürlich spielt es bei der Entscheidung für ein Investmentprojekt eine große Rolle, welche Erfahrung und Reputation die Anbieter haben. Mit der 12Tree Finance GmbH wurde ein Beratungsunternehmen für institutionelle Anleger aus der ForestFinance Gruppe heraus gegründet. Von Beginn an war hier die Philosophie, aus allen Flächen, die in den Tropen bearbeitet werden, langfristig Wälder entstehen zu lassen. Das Forstkonzept sieht vor, dass wertvolle Edelholzbäume gepflanzt und nach Ablauf der entsprechenden Laufzeit entnommen werden. Es erwachsen also Erträge, während gleichzeitig hochwertige und dauerhafte Plenterforste entstehen.

Es ist eine Abkehr vom Gedanken, der seit Kolumbus herrscht, dass die Tropen „ausbeutet“ werden können oder dürfen.

Zusätzlich zu den Mischwaldprojekten wurde in den vergangenen Jahren viel Expertise im Anbau von nachhaltigem Edel-Kakao aufgebaut. Das ist besonders attraktiv, da dieses Agroforst-Konzept regelmäßige Ausschüttungen ab dem Jahr fünf ermöglicht.

12Tree verfügt in den Ländern über umfassende Expertise bei der Flächenauswahl, den Forstkonzepten und der Produkt-Vermarktung und bietet die vorhandenen Erfahrungen der vergangenen 22 Jahre nun im großen Maßstab an. Entsprechend der investierbaren Volumen der Institutionellen liegen die adressierten Projekte in einem Bereich jenseits der 5 Millionen € (eher deutlich darüber) – bei einem Korridor von ca. 4 bis 10 % IRR in der Laufzeit. Zur Zielgruppe des Beratungshauses zählen unter anderem Asset Manager, Pensionsfonds, Green Funds, Versorgungswerke, Privatbanken und Family Offices, die ihren Kunden wirklich nachhaltige Investmentangebote unterbreiten und dem steigenden Anspruch nach Transparenz gerecht werden wollen. ♦

Das ist 12Tree:

Die 12Tree Finance GmbH ist ein 2016 gegründetes Unternehmen, das auf Beratung und Management im Bereich Wald und Agroforst spezialisiert ist. Das Ziel aller Projekte ist die dauerhafte Schaffung neuer, ökonomisch genutzter Waldflächen in den Tropen, die einen hohen ökologischen und sozialen Wert haben.
www.12tree.de

WICHTIGE
ANKÜNDIGUNG

EXXECNEWS

I N S T I T U T I O N A L

Die erste Printausgabe erscheint zum **31. Juli 2017**.

Unentgeltliche Bestellung unter institutional@execnews.de