

NEWS DIGEST

Top Story – Seite 1

Regulierung

Maßnahmen gegen **Share Deals** bei Immobilientransaktionen geplant.

Institutionelles Asset Management – Seiten 2/3

Marktausblick

Carsten Mumm skizziert Anlagechancen in der digitalisierten Zukunft.

DIC Asset bringt siebten offenen Spezial-AIF an den Start.

Instone Real Estate wird deutsche Aktiengesellschaft.

Schroders erweitert Engagement im Private-Debt-Bereich.

Marktstatistik

Mai: Zuflüsse bei Mischfonds und Abflüsse bei Geldmarktfonds.

Karriere

Neue Aufgaben für **Andreas Brandt, Christophe Jaubert** und **Oliver Strumpf**.

Pension Invest – Seite 4

Lebensversicherung

Generali trennt sich von Mehrheit der Lebensversicherungstochter.

Altersvorsorge

Digitale Plattformen sind die Zukunft der **bAV**.

Immobilien – Seite 5

Anlagestrategie

Der **REIT** – eine gute Alternative für institutionelle Investoren.

Regulierung

Reformvorschlag der Länderfinanzminister: Änderungen werden **Share Deals** nicht unterbinden.

Alternative Assets - Seiten 6/7

Impact Investing

Anlageerfolg inklusive guter Ta-

ten. Investieren im Einklang mit Natur und Gesellschaft.

Der **EAIF** bietet nachhaltige Investitionsmöglichkeiten.

Infrastrukturfonds sammelt über 250 Millionen Euro ein.

Astorijs Capital platziert dritten Private-Equity-Dachfonds.

Auf den Punkt – Seite 8

Interview mit **René Delrieux**, der kürzlich aus der Finanzbranche auf die Seite eines Tech-Startups gewechselt ist.

TOP STORY

Regulierung

Maßnahmen gegen Share Deals bei Immobilientransaktionen geplant

Die Länderfinanzminister haben bei der Finanzministerkonferenz Ende Juni in Berlin Lösungsvorschläge zu Share Deals bei Immobilientransaktionen verabschiedet. Ziel ist es insbesondere, Steuergerechtigkeit bei großen Immobilienverkäufen herzustellen. Bei sogenannten Share Deals kann Grunderwerbsteuer vermieden werden, wenn der Verkauf eines Grundstücks nicht durch die steuerpflichtige direkte Übertragung des Grundstücks erfolgt, sondern durch Übertragung der Anteile an einer Gesellschaft, der die Immobilie gehört.

Auf folgende Maßnahmen haben sich die Länderfinanzminister unter anderem verständigt:

Schaffung eines Ergänzungstatbestands

Nach derzeitiger Rechtslage werden Gesellschafterwechsel an grundbesitzenden Personengesellschaften in Höhe von mindestens 95 Prozent der Anteile am Gesellschaftsvermögen

innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren erfasst. Dabei muss kein Gesellschafter eine bestimmte Beteiligungsschwelle überschreiten. Diese Vorschrift soll auf Anteilseignerwechsel an grundbesitzenden Kapitalgesellschaften ausgedehnt und die Quote auf 90 Prozent herabgesetzt werden. Die Maßnahme hat zum Ziel, Share Deals dadurch zu erschweren, dass ein Altgesellschafter in nennenswertem Umfang beteiligt bleiben muss. Ein kompletter Erwerb durch einen Investor und seinen „mitgebrachten“ Co-Investor ist dann nicht mehr möglich.

Verlängerung der Fristen

Die derzeitigen Fünfjahresfristen in den Vorschriften des Grund-

erwerbsteuergesetzes sollen auf zehn Jahre verlängert werden. Bisher waren bestimmte Share Deals derart ausgestaltet, dass in einem ersten Schritt 94,9 Prozent der Anteile am Vermögen der Personengesellschaft auf einen neuen Gesellschafter übergegangen sind und erst nach Ablauf von fünf Jahren die restlichen 5,1 Prozent auf diesen



Dr. Thomas Schäfer

Foto: Sabrina Feige

Gesellschafter übertragen wurden. Nach der Verlängerung sämtlicher Fünfjahresfristen auf zehn Jahre dürfen die restlichen 5,1 Prozent erst nach Ablauf von zehn Jahren auf diesen neuen Gesellschafter übertragen werden. Die Gesellschaften sind zudem innerhalb der Frist an die getroffenen Dispositionen gebunden und damit in ihrem unternehmerischen Handeln eingeschränkt.

Absenkung der 95-Prozent-Grenze
Die relevante Beteiligungshöhe wird bei sämtlichen Ergänzungstatbeständen von mindestens 95 Prozent auf mindestens 90 Prozent der Anteile abgesenkt. Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer bleibt der gesamte Grundbesitzwert.

„Die Zahl der Share Deals wird zurückgehen, die Steuereinnahmen dadurch steigen“, prognostiziert Hessens Finanzminister **Dr. Thomas Schäfer**. „Wenn unsere Vorschläge Gesetz sind und wir seriös abschätzen können, zu welchen Mehreinnahmen das führt, werde ich [...] für Hessen einen Vorschlag zur Senkung der Grunderwerbsteuer machen. Die Reform führt daher in doppelter Hinsicht zu mehr Steuergerechtigkeit.“

Die ersten Reaktionen der deutschen Immobilien-Investmentbranche auf die Pläne der Länderfinanzminister finden Sie auf Seite 6 dieser Ausgabe. ♦

<https://finanzen.hessen.de>

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für **ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS**



Mit mehr als 80 Fonds und über 7.800 Anlegern hat sich die Hanseatische Kapitalverwaltung AG als kompetenter und renditestarker Partner auf dem Finanzmarkt etabliert.

Externe Ratings, Analysen und Auszeichnungen unterstreichen das unternehmensinterne Know-How. Für weitere Informationen, auch zu unseren exklusiven Kooperationen mit IMMAC und

DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH, sprechen Sie uns gerne persönlich an. Wir freuen uns auch jederzeit über Ihren Besuch auf unserer Website.

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg

Tel. +49 40.30 38 86-0
Fax: +49 40.30 38 86-20

info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

Marktausblick

Anlagechancen in der digitalisierten Zukunft

Deutschland ist in Sachen Digitalisierung kein Vorreiter – das zeigen beispielsweise die nach wie vor nicht flächendeckend vorhandenen Breitband-Kapazitäten. Die Ansprüche der digitalisierten Zukunft können so auf Dauer nicht befriedigt werden. Daher hat der heutige Kanzleramtsminister Helge Braun schon im März dieses Jahres angekündigt, zukünftig nur noch den reinen Glasfaserausbau und keine Kupferkabel mehr zu fördern – ein wichtiger Schritt. Angesichts der dringend notwendigen und bereits laufenden Digitalisierung des Herzstücks der deutschen Volkswirtschaft, dem Mittelstand mit einem Schwerpunkt auf dem produzierenden Gewerbe, ist dieser Fokus der Bundesregierung wichtig.

Die erste Welle der Digitalisierung, das Geschäft mit dem privaten Endverbraucher, hat nahezu ohne deutsche Beteiligung stattgefunden. Sowohl Smartphones als auch Suchmaschinen, soziale Medien – zumindest mit internationaler Verbreitung – und Online-Handelsplattformen haben sich aus dem Silicon Valley und teilweise aus Asien durchgesetzt.

Deutschland hat andere Stärken. Der Maschinen- und Komponentenbau setzt weltweit Maßstäbe. Im Fokus stehen dabei nicht die Endverbraucher, sondern das Geschäft mit anderen Unternehmen, neudeutsch B2B. Die Konzepte der Zukunft liegen bereits vor. Auf Industrie 4.0-Messen kann man sich von menschenleeren Produktionshallen einen Eindruck verschaffen. Die Chance ist ein deutlicher Produktivitätsfortschritt. Für alle automatisierten,



Foto: Unternehmen

Carsten Mumm

Chefvolkswirt und Leiter der Kapitalmarktanalyse bei Donner & Reuschel, Hamburg
carsten.mumm@donner-reuschel.de

von Robotern oder künstlicher Intelligenz getätigten Arbeitsschritte braucht es allerdings enorme Datenmengen, für deren Handhabung wiederum extrem leistungsfähige Internetanbindungen eine Grundvoraussetzung sind. Darüber hinaus gibt es noch andere Rahmenbedingungen, die von staatlicher Seite sichergestellt werden müssen, um den bereits angefahrenen Zug der Digitalisierung nicht zu verpassen. In Deutschland fehlt es beispielsweise an Kapazitäten und Unterstützung für die Grundlagenforschung, an Möglichkeiten und Akzeptanz für lebenslanges Lernen und an Fachkräften mit technischem Spezialwissen.

Ein zukunftsweisendes Projekt hingegen ist das bereits 1988 gegründete **Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI)**. An der Public Private Partnership sind neben den Bundesländern Bremen, Rheinland-Pfalz und Saarland diverse namhafte Unternehmen aus dem

In- und Ausland beteiligt. In 18 verschiedenen Forschungsbereichen wird anwendungsorientierte Grundlagenforschung betrieben, beispielsweise zu multilingualen Technologien, interaktiven Textilien oder Robotersteuerung. Die Zielsetzung ist neben der Basisforschungsarbeit auch die Markteinführung und kommerzielle Ausnutzung vielversprechender Ansätze.

Digitalisierte Prozesse ermöglichen höhere Flexibilität in der Produktion und enorme Kapazitätssteigerungen. In der Finanzindustrie werden schon heute mit digitalisierten Analysemethoden innovative Anlagestrategien entwickelt. Pausenlos werden Zusammenhänge zwischen verschiedensten Indikatoren und Aktien, Zinsen, Währungen oder Krypto-Assets analysiert, analog zu menschlichen Analysten, nur eben mit einer viel höheren Geschwindigkeit. Es gibt noch diverse andere Beispiele mit aussichtsreichen Einsatzmöglichkeiten digitalisierter Prozesse.

Für Anleger bringen die Entwicklungen besondere Herausforderungen mit sich. Zwei Beispiele: Angesichts des rasanten Wandels können Unternehmen, die die Weichen der Zukunft nicht rechtzeitig stellen, abgehängt werden, wie einst Nokia oder Kodak. Auf der anderen Seite bieten sich enorme Chancen, wenn man in Unternehmen investiert, die es schaffen, die Zukunft aktiv mitzugestalten. Sei es, weil sie einfach neue Bedürfnisse wecken und diese bis zur Exzellenz bedienen (Beispiel Apple, Google oder Facebook) oder weil sie bestehende Unternehmen durch völlig neue

Geschäftsmodelle massiv unter Druck setzen (Beispiel Amazon). Der aktiven Aktienausswahl dürfte somit zukünftig eine wichtigere Rolle zukommen.

Auf der Zinsseite wirkt die Digitalisierung wie in den letzten Jahrzehnten die Globalisierung deflationär, dämpft also das Inflationspotenzial. Das dürfte grundsätzlich für ein Umfeld dauerhaft niedriger Zinsen sorgen. Zudem wird es künftig auch durch künstliche Intelligenz entwickelte Anlagekonzepte oder völlig neue Anlageklassen geben, etwa Krypto-Assets. Bewährte Kapitalanlagen sollten durch innovative Möglichkeiten ergänzt werden, um im anhaltenden Niedrigzinsumfeld ohne zu große Risiken einen realen Kapitalerhalt sicherstellen zu können. Die digitale Zukunft wird in jeden Winkel unseres Lebens Veränderungen bringen. Inwieweit wir diese zulassen, liegt an uns selbst und den Rahmenbedingungen, in denen sich die Entwicklungen ergeben können. Auf jeden Fall sollten wir zeitnah anfangen, die Zukunft selbst und aktiv mitzugestalten, um zu verhindern, dass wir der Entwicklung nur hinterherlaufen. Aufhalten lässt sie sich nicht. Höchstens werden andere die Akzente für uns setzen. ♦

Donner & Reuschel

Die Donner & Reuschel AG ist eine Privatbank mit Hauptsitz in Hamburg. Das 1798 gegründete Unternehmen, das seit 1990 zur Versicherungsgruppe Signal Iduna gehört, beschäftigt rund 580 Mitarbeiter und verwaltet ein Vermögen in Höhe von rund neun Milliarden Euro.
www.donner-reuschel.de

INVESTIEREN SIE IN DIE KRAFT DER SONNE!

HEP-Solar Projektentwicklung VI

GmbH & Co. geschlossene Investment KG

- > Fortsetzung der erfolgreichen Projektentwicklungsfondsreihe
- > Spezial-AIF für (semi-)professionelle Investoren
- > Stabilität durch Risikostreuung
- > Nachhaltige Sachwertanlage, 100 % Eigenkapital
- > Kurze Laufzeit

Erwartete Rendite
(IRR)
>10% p.a.
(Prognose) ¹⁾

Wichtiger Hinweis: Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemittelung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Dieser Spezial-AIF richtet sich ausschließlich an (semi-)professionelle Anleger und ausdrücklich nicht an Privatanleger. Bei einem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Informationsdokument (Stand 25.05.2018). Diese Unterlagen können kostenlos bei der hep capital GmbH, Römerstraße 3, 74363 Güglingen angefordert werden.

¹⁾ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.



hep-Projekt Ono, Japan

➤ Mehr erfahren: E-Mail: info@hep.global /// Telefon: +49 7135 93 44 6-0 /// www.hep.global

hep there is no
planet b.

DIC Asset bringt siebten offenen Spezial-AIF an den Start

Das börsennotierte Immobilienunternehmen **DIC Asset** hat mit dem „**DIC Office Balance V**“ seinen siebten offenen Spezial-AIF aufgelegt. Der neue Fonds investiert in Gewerbeimmobilien in deutschen Metropolregionen und führt die Office-Balance-Serie von DIC Asset fort. Der „DIC Office Balance V“ richtet sich an institutionelle Investoren. Das Zielinvestitionsvolumen liegt bei 350 Millionen bis 400 Millionen Euro. Das Startportfolio mit einem Gesamtvolumen von rund 130 Millionen Euro besteht aus zwei Gebäuden in München und Hamburg und wurde Ende Juni 2018 mit entsprechendem Eigenkapital in den Fonds

eingebraucht. Die geplante jährliche Zielrendite beträgt 4,0 bis 4,5 Prozent.

„Die Nachfrage nach Büroimmobilien in Städten wie Hamburg und München ist weiterhin sehr hoch. Mit dem hochwertigen Startportfolio aus zwei Objekten, die wir uns bereits in 2017 für den Fonds sichern konnten, können wir den Anlegern stabile Mietnachfragen und konstante Mieteinnahmen bieten und sind davon überzeugt, dass der ‚DIC Office Balance V‘ konstant gute Ausschüttungsrenditen erwirtschaften wird“, sagt **Sonja Wärntges**, Vorsitzende des Vorstands von DIC Asset. (DFPA/JF) ◆

www.dic-asset.de

Instone Real Estate wird deutsche Aktiengesellschaft

Die Hauptversammlung des Wohnentwicklers **Instone Real Estate** hat die Umfirmierung in eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht beschlossen. Der neue Unternehmensname lautet **Instone Real Estate Group AG**. Die Fassung des Umwandlungsbeschlusses sei Bestandteil der Unternehmensstrategie, die im Rahmen des Börsengangs definiert wurde, heißt es. **Oliver Schmitt**, CFO von Instone Real Estate, erklärt: „Die für die weitere Durchführung des Formwechsels erforderlichen steuerlichen Auskünfte stehen derzeit noch aus. Wir sind aber zuversichtlich, diese in absehbarer Zeit zu erhalten und sodann auf deren Grundlage den Formwechsel in eine deutsche Aktiengesellschaft entspre-

chend unserer Planung noch im Jahr 2018 vollziehen zu können.“ Schmitt ergänzt: „Dieses Vorhaben ist für uns mit Blick auf unsere deutsche Historie ein konsequenter Schritt, nicht zuletzt, weil sich unsere Geschäftsaktivitäten auf Deutschland konzentrieren. Zudem wollen wir hierdurch die Konzernstruktur vereinfachen und die Weichen für weiteres Wachstum auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt setzen. Unser Ziel ist es, den bereits eingeschlagenen Kurs fortzusetzen und uns als führender deutscher Wohnentwickler am Markt zu positionieren, der die gesamte Entwicklungs-Wertschöpfungskette mit einer bundesweit etablierten Plattform abdeckt.“ (DFPA/TS) ◆

www.instone.de

Schroders erweitert Engagement im Private-Debt-Bereich

Der britische Vermögensverwalter **Schroders** beteiligt sich mit 20 Prozent am US-Kreditgeber **A10 Capital** und stellt zudem Finanzmittel zur Rekapitalisierung des Unternehmens zur Verfügung. **A10 Capital** vergibt Darlehen für mittelgroße Gewerbeimmobilien – einschließlich Überbrückungsdarlehen und Langfristkrediten. Beide Unternehmen arbeiten bereits seit fünf Jahren zusammen. Neben Schroders beteiligt sich auch die Private-Equity-Gesellschaft **Gemspring Capital** an A10 Capital. Parallel zum Beteiligungserwerb haben Schroders und A10 Capital eine Vereinbarung geschlossen, die den Kunden von Schroders Anlagechancen bei mittelgroßen Gewerbeimmobilien darlehens eröffnet. Der Portfoliomanagement-Prozess wird durch Schroders' Securitization-Credit-Team mit Sitz in New York unter der Leitung von **Michelle Russell-Dowe**, Head of Securitization, überwacht. Der Rentenfondsmanager **Jeff Williams** ist bei diesem Projekt der

leitende Portfoliomanager.

Karl Dasher, CEO Nordamerika und stellvertretender Leiter des Fixed-Income-Teams von Schroders: „A10 Capital hat eine technologieorientierte Plattform mit einer starken Kreditkultur aufgebaut, die gut zu unserer Investment- und Unternehmenskultur passt. Ihre Kapazitäten in der Kreditanbahnung und -verwaltung spielen eine wichtige Rolle bei unserem Bestreben, mehr Private-Debt-Anlagemöglichkeiten anzubieten. Wir sehen bei unseren Anlegern eine wachsende Nachfrage nach Anleiheinstrumenten, die attraktive Renditen bieten und gleichzeitig hohe Kreditstandards erfüllen.“

Jerry Dunn, CEO von A10 Capital: „Mit dem Zugang zu von Schroders gemanagten Fonds und Spezialfonds steigern wir erheblich unsere Fähigkeit, unsere Kreditnehmer zu betreuen. Diese Strategie baut auf unserer Tradition als Vordenker in der Gewerbeimmobilienfinanzierung für das mittlere Marktsegment auf.“ (DFPA/JF) ◆

www.schroders.de

Andreas Brandt fungiert ab sofort als Head of Marketing beim Vermögensverwalter Schroders. In seiner neuen Funktion soll Brandt den digitalen Vertrieb in Deutschland, Österreich, Mittel- und Osteuropa sowie im Mittelmeerraum weiter ausbauen und innovative Strategien zur Kundenkommunikation entwickeln. Er ist am Standort Frankfurt tätig und berichtet an Achim Küssner, Geschäftsführer von Schroder Investment Management. Brandt ist insbesondere auf die Bereiche E-Commerce, Digital Marketing und Digital Transformation spezialisiert und kann in diesen Feldern mehr als 20 Jahre Berufserfahrung vorweisen. ◆



Andreas Brandt

Foto: Unternehmen



Christophe Jaubert

Foto: Unternehmen

Mediolanum Asset Management hat **Christophe Jaubert** zum neuen Head of Investment Performance ernannt. Mit Sitz in Dublin ist er für das wachsende Investmentteam der irischen Fondsgesellschaft der Mediolanum Banking Group, für die Anlageperformance und den gesamten Prozess des Unternehmens verantwortlich. Eine weitere Aufgabe ist die Verwaltung der Multi-Manager-Portfolios von Mediolanum, die Aktien-, Renten- und alternative Strategien umfassen. ◆

Oliver Strumpf wurde zum 1. Juni 2018 in die Geschäftsführung der Immobilien-Investmentgesellschaft Heico Investment Management berufen. Gemeinsam mit Carsten Hinz leitet er das Unternehmen und verantwortet zukünftig neben dem Betrieb des aktuellen Fondsmandats die Entwicklung institutioneller Beratungsleistungen und Fondsprodukte. Er ist Spezialist in der Vermarktung institutioneller Immobilienfonds und seit über 20 Jahren in der Immobilienbranche aktiv. Zur Heico Group war er bereits im Sommer 2015 gekommen und hat sich bisher um den Aufbau des ersten Immobilienfonds des Investmentbereiches gekümmert. ◆



Oliver Strumpf

Foto: Unternehmen

MARKTSTATISTIK

Mai: Zuflüsse bei Mischfonds, Abflüsse bei Geldmarktfonds und Kurzläufer-Rentenfonds

Die deutsche Fondsbranche sammelte im Mai netto 1,5 Milliarden Euro Anlegerkapital für ihre Investmentfonds ein. Offene Spezialfonds verzeichneten 2,5 Milliarden Euro neue Gelder. Aus offenen Publikumsfonds flossen 1,1 Milliarden Euro ab. Geschlossene Fonds erzielten 0,1 Milliarden Euro Zuflüsse. Aus freien Mandaten zogen Anleger 1,9 Milliarden Euro ab. Das meldet der deutsche Fondsverband **BVI**. Seit Jahresanfang sammelten Fonds netto 45 Milliarden Euro ein. Aus freien Mandaten flossen elf Milliarden Euro ab.

Mischfonds mit Zuflüssen

Mischfonds führen mit 2,5 Milliarden Euro die Absatzliste der offenen Publikumsfonds an. Sie verwalteten Ende Mai ein Vermögen von 278 Milliarden Euro. Das entspricht 27 Prozent des Publikumsfondsvolumens (1.047 Milliarden Euro). Aktiv gemanagte Aktienfonds verzeichneten Zuflüsse von 1,3 Milliarden Euro. Aus Aktien-ETF flossen 1,1 Milliarden Euro ab. Aktienfonds sind mit einem Vermögen von 398 Milliarden Euro beziehungsweise einem Anteil von 38 Prozent die volumengrößte Gruppe. Rentenfonds verzeichneten Abflüsse von 1,9 Milliarden Euro. Davon entfallen 1,8 Milliarden Euro auf Fonds, die überwiegend in Anleihen mit kurzer Laufzeit investieren. Rentenfonds verwalten ein Vermögen von 210 Milliarden Euro. Aus Geldmarktfonds zogen Anleger netto 2,3 Milliarden Euro ab. Sie haben ein Volumen von 17 Milliarden Euro.

13 Prozent des Publikumsfondsvermögens entfallen auf ETF

Das verwaltete Vermögen börsengehandelter Indexfonds (ETF) hat sich seit Ende 2010 von 68 Milliarden Euro auf 137 Milliarden Euro verdoppelt. Ihr Anteil an den offenen Publikumsfonds stieg damit von 9,6 Prozent auf 13,1 Prozent. Knapp 90 Prozent des ETF-Vermögens entfallen auf institutionelle Anleger. Mit 115 Milliarden Euro sind Aktien-ETF die volumengrößte Gruppe. Es folgen Renten-ETF mit 18 Milliarden Euro. Europaweit verwalteten die Fondsgesellschaften Ende Mai 2018 ein Vermögen von 665 Milliarden Euro in ETF. Deutschland ist mit einem Anteil von 21 Prozent der größte Absatzmarkt. (DFPA/JF) ◆

www.bvi.de

Lebensversicherung

Generali trennt sich von Mehrheit der Lebensversicherungstochter

Der Versicherer Generali Deutschland wird einen Anteil von 89,9 Prozent seiner Tochtergesellschaft Generali Leben an den Run-off-Spezialisten Viridium verkaufen. Die übrigen 10,1 Prozent und einen Sitz im Aufsichtsrat an der Generali Leben wird Generali behalten. Viridium und Generali verfügen auf diese Anteile über Put-beziehungsweise Call-Optionen, die drei Jahre nach dem Closing ausgeübt werden können. Die Gesamtbewertung der Generali Leben (100 Prozent) beträgt bis zu eine Milliarde Euro, inklusive 125 Millionen Euro als Earn-out, falls die Regelungen zur Dotierung der Zinszusatzreserve (ZZR) geändert werden. Darüber hinaus wird Viridium Darlehen mit

zur Stärkung der Generali gemäß unserer Strategie. Alle unsere Stakeholder werden davon profitieren. Diese Transaktion ermöglicht uns, in innovative Lösungen für unsere deutschen Kunden zu investieren und unseren Aktionären eine höhere Rendite zu garantieren. Deutschland ist ein Kernmarkt für die Generali. Das Management-Team und alle unsere Kollegen arbeiten unermüdlich daran, unsere Position als führendes Unternehmen in der Versicherungsbranche zu stärken. Dieses Engagement stimmt uns zuversichtlich für unsere Zukunft auf dem Markt.“ Der Vorstandsvorsitzende der Generali Deutschland, **Giovanni Liverani**, erklärte: „Dies ist der finale Schritt im strategischen Turnaround der Generali in Deutschland, der es uns ermöglicht, in diesem Markt zu wachsen und stärker zu werden. Wir verpflichten uns, größtmögliche Kontinuität für unsere Kunden, Chancen für unsere Mitarbeiter und weitere Investitionen in Wachstum zu gewährleisten. Dank unserer langjährigen und



Philippe Donnet

einem Volumen von 882 Millionen Euro an die Generali Group zurückführen. Die Transaktion unterliegt der Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Darüber hinaus bedarf es der Freigabe durch die zuständigen deutschen Kartellbehörden. Generali Leben steht für rund 36 Prozent der versicherungstechnischen Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung der Generali in Deutschland (inklusive Krankenversicherung) und konzentriert sich hauptsächlich auf das Geschäft mit klassischen Garantieprodukten. Sie verwaltet rund vier Millionen Verträge mit garantierten Kapitalanlagen in Höhe von 37,1 Milliarden Euro und umfasst mehrere Bestände ehemaliger, inzwischen fusionierter Gesellschaften.

Die Transaktion wird laut Unternehmensangaben die Rendite für das Risikokapital (Return on Risk Capital) verbessern und das Zinsänderungsrisiko des Generali-Konzerns deutlich verringern. Hierdurch wird die Solvabilität der Generali in Deutschland um 43 Prozentpunkte beziehungsweise die Solvency-II-Position der Generali Group um 2,6 Prozentpunkte steigen, wobei auf internationaler Konzernebene durch den Verkauf ein Abgangsgewinn (vor Steuern) von rund 275 Millionen Euro erzielt wird.

Philippe Donnet, CEO der Generali Group, kommentierte: „Die heutige Ankündigung ist ein wichtiger Schritt



Giovanni Liverani

exzellenten Vertriebspartnerschaft mit der Deutschen Vermögensberatung, die den Vertrieb unserer starken Marke Generali übernehmen wird, dank unserer digitalen Führungsposition mit der Cosmos Direkt und unserer innovativen und einzigartigen Produktpalette für smarte Versicherungen sind wir jetzt besser als je zuvor positioniert, um unsere Präsenz unter den marktführenden Unternehmen in Deutschland zu stärken.“

Die Generali erhält die Möglichkeit, eine Minderheitsbeteiligung an Viridium zu erwerben. Die Investition unterliegt dem positiven Abschluss des Due-Diligence-Prozesses. Die Holdinggesellschaft, die **Viridium** kontrolliert, gehört derzeit zu 80 Prozent dem britischen Private-Equity-Fonds **Cinven** und zu 20 Prozent **Hannover Re**.

Im Rahmen der Vereinbarung wird die zum Konzern gehörende **Generali Investments Europe** die Kapitalanlagen der Generali Leben über einen Zeitraum von fünf Jahren nach einem gebührenbasierten Ansatz managen. Viridium wird für den Zeitraum von fünf Jahren einen Gesamtbetrag von 275 Millionen Euro an Generali zahlen. ♦

www.generali-deutschland.de

Altersvorsorge

Digitale Plattformen sind die Zukunft der bAV

Digitalisierung ist das Stichwort, wenn es um die Verwaltung von Betriebsrenten geht: Neben einer schnelleren Bearbeitung trägt sie zur besseren Darstellung der Daten für alle Beteiligten bei – auch mit Blick auf die seit Mai geltende Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Die technische Basis: eine digitale Plattform.

Bisher bedeutet die Verwaltung von Betriebsrenten in vielen Unternehmen nach wie vor eine gleichzeitige Verwaltung großer Papierberge. Denn die meisten Dokumente werden in Papierform erstellt und bearbeitet. Das beginnt bereits mit der Teilnahme: Ein Antrag wird ausgedruckt, unterschrieben und zur Eingabe im Entgeltabrechnungssystem an die Personalabteilung weitergegeben. Anschließend wird er, ebenfalls in Papierform, an einen Finanzierungsträger weitergeleitet. Dieser erfasst dann die Daten manuell und legt zum Beispiel eine Versicherung an. Den Versicherungsschein erhält der Arbeitnehmer wiederum als papiergebundenes Dokument. „Dieses Beispiel ist natürlich eine vereinfachte Darstellung der Abläufe. Die Praxis in der bAV sieht oft komplexer aus und beinhaltet mehr Prozessschritte“, so **Mathias Nolle**, Leiter des Geschäftsbereichs Administration, Prozesse, IT der Pensionsberatung **Longial**. Dennoch wird anhand des Beispiels deutlich, dass eine transparente Darstellung von Arbeitnehmerdaten meist mit einem hohen Aufwand verbunden ist. Als

Lösung bietet sich eine digitale Plattform an. Sie sammelt Informationen, bündelt sie und stellt sie – verständlich aufbereitet – allen Beteiligten digital und in Echtzeit zur Verfügung. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Bearbeitungszeit reduziert sich, zudem ermöglicht die Plattform eine transparente Darstellung aller Daten.

Mit der transparenten Aufbereitung personenbezogener Daten wird eine digitale Plattform auch den Vorgaben der seit Mai gültigen DSGVO gerecht. Die DSGVO definiert überarbeitete, strengere Regeln, wie personenbezogene Daten zu verarbeiten sind. Dies betrifft insbesondere die Personalabteilungen der Unternehmen und damit auch die bAV-Administration. Auch in der aktuellen Legislaturperiode bleibt das Thema Rente auf der Agenda: Der Koalitionsvertrag fordert die Einführung einer säulenübergreifenden Renteninformation. Die Versorgungsberechtigten sollen jederzeit ein verlässliches Bild ihrer individuellen Versorgungssituation aus allen drei Säulen der Altersvorsorge – gesetzliche Rente, betriebliche und private Altersvorsorge – haben. Voraussetzung dafür ist die Digitalisierung und Bündelung aller Daten in einem System. „Eine digitale bAV-Plattform ist daher einer der Grundbausteine, damit die Daten der zweiten Säule in ein übergreifendes Informationssystem einfließen können“, fasst Nolle zusammen. ♦

www.longial.de

Innovativ aus Tradition
Sicher aus Erfahrung



Der Wertpapierspezialist für die
Administration von Pensionsvermögen

www.kasbank.de

KAS BANK
COMMITTED SINCE 1806

Anlagestrategie

Der REIT – eine gute Alternative für institutionelle Investoren

Der Real Estate Investment Trust (REIT) ist eine Aktiengesellschaft, die an der Börse notiert ist und selbst in Immobilien investiert. Verglichen mit offenen Immobilienfonds kann ein REIT als täglich liquide Form einer Immobilie gesehen werden. Das heißt, ein REIT-Investor hat ein direktes Exposure an der Immobilie. Die Ertragskraft von Immobilien und die Wachstumschancen von Aktien werden in keinem anderen Vehikel so gut und erfolgreich vereint wie in einem REIT. Zudem sind REITs gesetzlich dazu verpflichtet, nahezu die gesamten Erträge an die Aktionäre auszuschütten. Darüber hinaus müssen die Einnahmen auf Unternehmensebene größtenteils nicht versteuert werden und stehen so für Ausschüttungen zur Verfügung.

Aktie oder Immobilie?

An der Börse lassen sich REITs rasch und unkompliziert erwerben. Besonders bei Multi-Asset-Managern spielt der REIT eine zunehmende Rolle, da diese Anlageform einen kontinuierlichen Cash-Flow über die garantierten Dividendenzahlungen generiert. Für deutsche Investoren, die nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) bilanzieren, ist besonders die Flexibilität dieser Assetklasse von Vorteil: Ein Großteil des Fondsinvestments kann auf die Immobilienquote angerechnet werden, der Rest fällt unter die Aktienquote. Umgekehrt ist jedoch auch eine vollständige Zuordnung zur Aktienquote möglich. Im Unterschied zur Einzelimmobilie entfällt bei einem REIT die Grunderwerbsteuer und der mit Immobilien



Thomas Körfgan
Geschäftsführer und Leiter indirekte Immobilienanlage der Savills Investment Management KVG GmbH, Frankfurt am Main
info@savillsim.de

verbundene Verwaltungsaufwand. Zusätzlich profitiert der Investor von der Flexibilität einer Aktie und einer attraktiven Risikodiversifizierung über eine Vielzahl von Objekten und Nutzungsarten.

Globaler REIT ermöglicht größtmögliche Diversifikation

Institutionelle Anleger zeigten sich bislang bei REIT-Anlagen eher reserviert. Oft bestand Unklarheit darin, worum es bei REITs eigentlich geht und worin genau die Vorteile liegen. In den vergangenen Jahren nahm das Interesse daran jedoch stetig zu. Der kürzlich von **Savills Investment Management** aufgelegte globale REIT-Fonds („Savills IM Real Estate Securities Income Fund“) investiert weltweit in ausgewählte REITs und strebt eine Ausschüttungsrendite von über fünf Prozent jährlich an. Bei der Auswahl kommen ausschließlich qualitativ hochwertige Titel mit niedriger Verschuldungsquote, einer

hohen Zinsdeckungsquote sowie hoher Dividendenrendite in Frage. Der REIT-Fonds startete mit einer 50-prozentigen Europa-Allokation sowie Investitionen von jeweils einem Viertel in Nordamerika und Asien-Pazifik. Aktuell ist er über seine REIT-Anteile in rund 25 Ländern investiert.

Alternative zu Dividendenfonds

Der REIT-Fonds adressiert in erster Linie institutionelle Investoren, die an regelmäßigen Erträgen bei niedriger Volatilität und einer angemessenen Rendite interessiert sind. Damit bildet er auch eine attraktive Alternative zu Dividendenfonds, die zuletzt ihre Anleger eher enttäuscht haben. Dafür gibt es hauptsächlich zwei Gründe: Erstens muss der REIT aufgrund eines gesetzlichen Ausschüttungszwangs seine Gewinne im Gegensatz zu anderen Aktiengesellschaften fast vollständig an den Investor ausschütten. Zweitens sind die Unternehmen durch diese Vorgabe sehr transparent. Wenn fast alle Gewinne ausgeschüttet werden, können REITs danach nur über Kapitalerhöhungen weitere Immobilien erwerben und dadurch wachsen. Damit diese Kapitalerhöhungen erfolgreich sind, ist das Vertrauen der Investoren unverzichtbar. Dies erhält man durch Transparenz und herausragende Corporate Governance.

Alternative zu ETF

Aktuell gibt es keinen vergleichbaren Index, der dem REIT-Investmentsansatz entspricht. Sämtliche Benchmarks und sämtliche Indizes schauen auf den Total Return einer Anlage; das heißt darauf, wie sich

die Kurse entwickeln. REITs benötigen keine Kursziele, stattdessen sollte die Unternehmensanalyse im Vordergrund stehen. Durch eine erfolgreiche Unternehmensführung erzielen die Gesellschaften Gewinne, die zu hohen Ausschüttungen führen, die ihrerseits Kurssteigerungen hervorrufen. Analysten schauen sich oft nur den Total Return einer Aktie an. Kurzfristige Kursschwankungen können niemand vorhersagen. Immobilien sind hingegen langfristige Investments, bei denen der tagesaktuelle Kurs keine Rolle spielen sollte. REITs sollen primär eine auskömmliche Dividende erzielen und erst im zweiten Schritt Kursgewinne.

Fazit

Der deutsche REIT-Markt wird auch in Zukunft hinter dem europäischen und globalen REIT-Markt zurückliegen. Die Zahl der für institutionelle Investoren konzipierten REITs wird auch in Zukunft überschaubar sein. Was sich jedoch massiv entwickeln wird, sind Investitionen von Anlegern in REIT-Produkte, da die Vorteile im Hinblick auf ordentliche Erträge, Kursperformance und abgedämpfter Volatilität immer klarer zu Tage treten. ♦

Savills Investment Management:

Die Savills Investment Management KVG ist eine von der BaFin zugelassene Kapitalverwaltungsgesellschaft und bietet professionellen und semi-professionellen Anlegern die Möglichkeit, in offene Immobilienspezialfonds zu investieren. Savills IM besitzt Erfahrung im Management von Fonds mit unterschiedlichen Risikoprofilen und Anlagestrategien sowohl in Deutschland und anderen europäischen Märkten als auch in ausgewählten asiatischen Märkten.
www.savillsim.de

Reformvorschlag der Länderfinanzminister: Änderungen werden Share Deals nicht unterbinden

Nachfolgend finden Sie erste Reaktionen der deutschen Immobilien-Investmentbranche zum Share-Deal-Reformvorschlag der Länderfinanzminister (siehe Seite 1 dieser Ausgabe):

Dr. Esfandiar Khorrami, Rechtsanwalt und Partner bei der Berliner Kanzlei **Bottermann Khorrami LLP**: „Die vorgeschlagenen Änderungen werden in Zukunft Share Deals nicht unterbinden. Ein Absenken der steuerauslösenden Obergrenze von rund 95 auf circa 90 Prozent wird nicht dazu führen, dass auch die ‚professionellen Immobilienkäufer‘ besteuert werden. Zwar wird eine Absenkung einige der mittelgroßen Käufer treffen und Transaktionen der Besteuerung unterwerfen. Professionelle und institutionelle Investoren werden jedoch weiterhin die Grunderwerbsteuer vermeiden können. Sie müssen nur einen Partner finden, der nicht nur mehr als fünf Prozent, sondern zukünftig mehr als zehn Prozent der Gesellschaftsanteile hält. Dies kann aufgrund des höheren Kapitalbedarfs beim Investitionspart-

ner eine Herausforderung sein, jedoch kein unüberwindliches Hindernis. Daher wird eine Reform der Grunderwerbsteuer nicht die Ergebnisse bringen, die die Politik sich erhofft. Des Weiteren ist nach wie vor fraglich, warum Asset- und Share Deals künf-



Dr. Esfandiar Khorrami



Michael Schneider



Prof. Steffen Sebastian

tig steuerlich gleich behandelt werden sollten. Es gibt gute Gründe, warum Share Deals weitgehend steuerfrei sind.“

Michael Schneider, Geschäftsführer der **INTREAL International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**: „Die geplanten Neuregelungen der Grunderwerbsteuer machen Share Deals generell weniger attraktiv.

Für den deutschen Immobilienmarkt ist dies ein Wettbewerbsnachteil, da Share Deals im internationalen Wettbewerb unverändert zum Standard gehören. [...]

Offene Immobilienfonds könnten teilweise dennoch von der Neuregelung profitieren. Mit ihren geregelten fungiblen Anteilerwerbs- und Rückgabemöglichkeiten können Investoren einfach in die Assetklasse Immobilien investieren und deinvestieren, ohne direkt von der Grunderwerbsteuer betroffen zu sein.“

Prof. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der **IREBS, Universität Regensburg**: „Meines Erachtens wird der vorgelegte Kompromiss nur eine Interimslösung bleiben. Wenn sich zeigt, dass die Share Deals nicht wie beabsich-

tigt zurückgedrängt werden, wird die Politik mit weitergehenden Einschränkungen aufwarten. Immobilien-Deals werden künftig zwar komplexer und schwieriger werden, aber meines Erachtens wird immer noch ein größerer Teil der professionellen Investoren in den Genuss der Grunderwerbsteuerfreiheit kommen.

Die neuen Regeln werden Transaktionen in der Praxis deutlich komplizierter machen. Mancher Verkäufer wird sich schlicht weigern, Share Deals zu machen, weil er keine 10,1 Prozent einer Immobilie langfristig halten will. Auch mancher Käufer will keinen Minderheitsgesellschafter an Bord haben. Dieser Effekt wird zu einer gewissen Verringerung von Share Deals führen. Für die Immobilienfonds sind vor allem die Neuregelungen zu den Haltefristen schwierig. Denn diese kollidieren verstärkt mit den tatsächlichen oder geplanten Fondslaufzeiten. Ein Teil der institutionellen und privaten Fonds hat Laufzeiten von weniger als zehn Jahren. Außerdem werden die Fonds durch die neuen Fristen unflexibler.“ ♦

Impact Investing

Anlageerfolg inklusive guter Taten

Immer mehr Anleger wollen nicht nur Rendite erzielen, sondern ihr Kapital auch für einen guten Zweck einsetzen. Beide Elemente scheinen auf den ersten Blick nicht zusammenzupassen. Oder doch? Mit Impact Investing haben Investoren die Möglichkeit, messbar im Einklang mit Natur und Gesellschaft zu investieren.

Hinter Impact Investments oder wirkungsorientierten Anlagen steht der Anspruch, Rendite zu erzielen und gleichzeitig einem höheren Zweck zu dienen, der in seinen Wirkungen auch gemessen wird. Im Grunde geht es um die Lösung von ökologischen und sozialen Problemen, die noch nicht oder nur in Ansätzen in Angriff genommen wurden. Vor zehn Jahren war das Konzept noch einem engen Investorenkreis, vornehmlich institutionellen Investoren, vorbehalten. Inzwischen hat sich Impact Investing als am schnellsten wachsender Zweig nachhaltiger Investitionen breit etabliert und ist Privatanlegern zugänglich.

Konzept aus dem Private-Equity-Bereich

Ursprünglich kommt das Konzept aus dem Private-Equity-Bereich. Durch die volle Kontrolle über das Unternehmen konnten Investoren hier leicht Einfluss auf Projekte nehmen und sie in eine nachhaltige Richtung lenken. Aufgrund der Anlageinstrumente war der Nachteil aber eine sehr geringe Liquidität der Beteiligungen und Investoren konnten nicht langfristig über das investierte Kapital verfügen. Investoren der ersten Stunde waren vermögende Privatpersonen und institutionelle Investoren. Vor ungefähr drei Jahren erreichte Impact Investing über Ausdehnung der Investitionen auf börsennotierte Unternehmen dann den breiten Markt, denn solche Investitionen verfügen über den Vorteil, dass es keine Sperrfrist für den Aktienverkauf gibt. Das



Dr. Karsten Güttler
Senior Investment Specialist für nachhaltige Investitionen bei UBS Asset Management, Zurich
www.linkedin.com/in/kguetter

schafft Flexibilität für Investoren, da solche Unternehmen kurzfristig auch verkauft werden können.

Abgrenzung zu ESG-Anlagen

Impact Investments sind von sogenannten ESG-Anlagen zu trennen. Mit ihnen werden Umweltaspekte („Environment“), soziale Verträglichkeit („Social“) und Unternehmensführung („Governance“) von Unternehmen beurteilt. Investiert wird normalerweise in Firmen, die innerhalb ihrer Branche am besten abschneiden oder E-, S- und G-Kriterien erfüllen. Durch ESG-Ratings wird vor allem die langfristige Tragbarkeit des nachhaltigen Geschäftsmodells bewertet. Impact Investing will dagegen messbar Mehrwerte für Mensch und Gesellschaft schaffen. Deshalb fokussieren Fondsmanager dabei zusätzlich die UN-Nachhaltigkeitsziele – Klimawandel und Reduktion von Verschmutzung und Emissionen, Wassermangel, Nahrungsmittelsicherheit und Gesundheitsversorgung – und messen den Einfluss der erstellten Produkte und Dienstleistungen auf Umwelt und Gesellschaft. Das investierte Vermögen soll nur in Unternehmen fließen, die nicht nur nachhaltige Produkte und Dienstleistungen anbieten, sondern damit auch tatsächlich soziale und ökologische

Wirkung erzielen. Die Investitionen müssen stets eine positive Korrelation mit den gewünschten sozialen oder ökologischen Zielen haben.

Ausführliche Titelprüfung und Auswahl

Um Investitionsentscheidungen zu treffen, werden Geschäftsmodelle und Projekte genau geprüft. Von tausend Unternehmen bleiben zum Beispiel für UBS Asset Management aktuell meist nur 100 übrig, die wirklich in Frage kommen. Im Fall einer Wasseraufbereitungsanlage beispielsweise messen die Experten von UBS die Qualität und berechnen Einflüsse auf die Gesundheit von Mensch und Natur. Die Frage ist, wie viele Personen und Unternehmen durch eine Investition Zugang zu sauberem Wasser bekommen und von Krankheiten verschont bleiben. Investmentgesellschaften schließen oft Kooperationen mit wissenschaftlichen Partnern, die sich verpflichten, bestimmte Geschäftspraktiken einzuhalten und regelmäßig Fortschrittsberichte vorzulegen. UBS Asset Management arbeitet unter anderem mit der City University of New York und der Harvard University zusammen und setzt auf stringente Kommunikation und Weiterbildung. Die Kooperation hebt Impact Investing wissenschaftlich fundiert auf eine höhere Ebene. Mensch und Gesellschaft sollen schließlich wirklich vom Mehrwert profitieren.

Schwerpunkt auf Gesundheitsprojekten

Ein weiteres wichtiges Ziel von Impact Investments ist der positive Einfluss auf den Gesundheitssektor. In diesem Segment gibt es zwei große Bereiche – Medizinprodukte und Medikamente. Letztere sind leichter zu analysieren. Dazu gibt es eindeutige Daten in Berichten der amerikanischen Food and Drug Administration, kurz FDA. Um ein Medikament in den USA zu verkaufen, muss die

Effizienz inklusive Nebenwirkungen hier einwandfrei dokumentiert sein. Darauf basiert die Analyse bei UBS Asset Management. Da es tausende Krankheiten gibt und Pharmariesen unzählige Medikamente anbieten, müssen die UBS-Experten bei Investitionsentscheidungen stark selektieren. Der Fokus liegt deshalb auf den 20 gefährlichsten Krankheiten der Welt, die jährlich von der Weltgesundheitsorganisation WHO ermittelte werden. Auf Rang eins stehen im Moment Herz-Kreislauf-Leiden, vor Krebs und Diabetes. Experten prüfen das Angebot und die Verkaufszahlen von Medikamenten. Daraus lässt sich präzise ableiten, wie viele Menschen wo mithilfe der entsprechenden Arzneimittel länger leben, nicht in Krankenhäuser eingeliefert werden müssen und daher zur Arbeit gehen können.

Langjährige Erfahrung

UBS Asset Management ist der größte Vermögensverwalter für nachhaltige Anlagen weltweit und arbeitet mit diversen Universitäten zusammen, um die Expertise in diesem Bereich ständig weiterzuentwickeln. Mit dem „UBS Global Impact Equity Fund“ hat UBS AM ein Anlageprodukt, das einem breiten Investorenspektrum Zugang zu sozial- und umweltfreundlichen Lösungen bietet – ohne Kompromisse bei der Rendite. Fondsmanager Bruno Bertocci setzt sich vor allem für hohe Lebensmittel- und Wasserqualität, Behandlung von Krankheiten und Luftreinheit ein. Dabei hält der Anlagespezialist konsequent ein konzentriertes Portfolio aus 40 bis 80 nachhaltigen Aktien. ♦

UBS Asset Management:

UBS Asset Management gehört zu den führenden Fondshäusern Europas und Asiens sowie zu den weltweit größten Verwaltern von Dach-Hedgefonds und Immobilienanlagen. Rund 3.600 Mitarbeiter in 23 Ländern verwalten ein Vermögen von 792 Milliarden Schweizer Franken (Stand: 31. März 2018).
www.ubs.com

Infrastrukturfonds sammelt über 250 Millionen Euro ein

Der „SUSI Energy Storage Fund“ (SESF) hat von institutionellen Investoren aus Deutschland, den Niederlanden, Österreich, Schweden und der Schweiz Kapitalzusagen in Höhe von 252 Millionen Euro erhalten. Der Schweizer Investment Manager SUSI Partners lancierte den Energiespeicher-Infrastrukturfonds Anfang 2017 mit dem Ziel, mittels dezentraler Speicherkapazität die Brücke zwischen volatilem erneuerbaren Stromangebot und der Stromnachfrage zu schlagen. Der SESF investiert OECD weit in Projekte, die unterschiedliche Speichertechnologien verwenden, wobei etwaige Technologierisiken durch langfristige Herstellergarantien aus-

gelagert werden. Dr. Tobias Reichmuth, CEO von SUSI Partners: „Energiespeicher sind der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung der Energiewende. Wir sind stolz, als Wegbereiter einen wichtigen Beitrag dazu leisten zu können und es freut uns sehr, dass neue und bestehende SUSI-Investoren uns mit der Umsetzung dieser innovativen Investitionsstrategie beauftragt haben.“ Der „SESF“ konnte bislang zwei Investitionen abschließen und dabei rund 90 Millionen Euro zuteilen. Gegenwärtig arbeitet das Investitionsteam an vier Transaktionen mit einem weiteren Volumen von insgesamt 90 Millionen Euro. ♦

www.susi-partners.ch

Astorius Capital platziert dritten Private-Equity-Dachfonds

Der Hamburger Anbieter von Private-Equity-Fonds Astorius Capital schließt seinen dritten Private-Equity-Dachfonds. Für den „Astorius Capital PE Fonds III“ („ACF III“) wurden 49 Millionen Euro eingeworben. Der Fokus liegt wie bei den Vorläufern auf Buyout- und Wachstumsstrategien im europäischen Mittelstand. „Mit dem Astorius Capital PE Fonds III haben wir wieder eines der erfolgreichsten Private-Equity-Produkte für semiprofessionelle Investoren der vergangenen Jahre in Deutschland platziert“, sagt Julien Zornig, Partner der Astorius Capital. Neben Direktkunden konnten eine Reihe Privatbank-Kunden und Family Offices als Investoren gewonnen wer-

den. „Mit den Zielfonds ‚Deutsche Private Equity III‘, ‚Nazca IV‘, ‚CataCap II‘, ‚Ergon IV‘ und ‚Stirling Square IV‘ haben wir erneut ein sehr attraktives Portfolio im ‚ACF III‘ zusammengestellt“, erläuterte Partner Thomas Weinmann. Neben drei Länderfonds wurden zwei Pan-Europa Fonds angebunden. Damit erhalten die Kunden Zugang zu qualitativ hochwertigen europäischen Mittelstandsunternehmen. „Das Marktumfeld mit den niedrigen Zinsen, volatilen Aktienmärkten und hohen Immobilienpreisen hilft. Allerdings bleiben die Bewertungen in unserem Markt nicht nur relativ, sondern objektiv auf attraktivem Niveau“, ergänzt Weinmann. (DFPA/JF) ♦ www.astoriuscapital.com

Impact Investing

Der EAIF bietet nachhaltige Investitionsmöglichkeiten

Immer mehr Anleger legen Wert darauf, nicht nur eine finanzielle Rendite zu erwirtschaften, sondern dabei – Stichwort Impact Investing – auch sozial und ökologisch verantwortungsvoll zu investieren. Gleichzeitig achten Investoren immer mehr darauf, ihre Anlagen auch global zu diversifizieren. Besonders Emerging Markets haben sich in den letzten Jahren zu attraktiven Anlagezielen entwickelt.

Durch den von Investec Asset Management verwalteten „Emerging Africa Infrastructure Fund“ („EAIF“) können zahlreiche Projekte in Subsahara-Afrika gefördert werden. Private Unternehmen werden langfristig mit Fremdkapital zur Investition in nachhaltige Entwicklungsprojekte finanziert. Schließlich gilt: Wenn die wirtschaftliche Lage eines Landes stärker ist, können die Länder mehr in Bildung und Gesundheit investieren und bessere Gesellschaften aufbauen.

Vor kurzem hat der „EAIF“ seine jüngste Fundraising-Runde erfolgreich abgeschlossen und 385 Millionen US-Dollar neues Fremdkapital für Investitionen in Afrika eingeworben. Als erster privater institutioneller Kreditgeber stellte der Versicherungskonzern Allianz in dieser Fundraising-Runde für einen Zeitraum von zwölf Jahren Darlehen in Höhe von umgerechnet 115 Millionen US-Dollar zur Verfügung. Neben der Allianz leistet auch die KfW – bewährter Partner des Fonds seit über zehn Jahren und dessen größter Fremdkapitalgeber einen zentralen Beitrag in Höhe von rund 140 Millionen US-Dollar. Die Mittel werden in den nächsten fünf Jahren dazu verwendet, Investitionen in neue Infrastrukturprojekte, insbesondere in strukturschwachen, afrikanischen Ländern, vorzunehmen.

Die indirekte Anlageform eines Kreditfonds ermöglicht Anlegern dabei eine Eingrenzung des Risikos. Nazmeera Moola, Leiterin des „EAIF“, zufolge hat der Fonds das Jahr 2017 mit zehn neu unterzeichneten Tranchen abgeschlossen, die Darlehenszusagen in

Höhe von 200 Millionen US-Dollar umfassen und das Kreditportfolio des „EAIF“ auf 750 Millionen US-Dollar erhöhen. Der Fonds nähert sich damit mit großen Schritten der Zahl von 45 unterstützten Projekten in seinem Portfolio und ist damit einer der führenden Anbieter von Fremdfinanzierungen für private Infrastrukturprojekte in Subsahara-Afrika.

Internationale Zusammenarbeit

Als Mitglied der Private Infrastructure Development Group (PIDG) wird der „EAIF“ hauptsächlich von den Regierungen des Vereinigten Königreichs, den Niederlanden, Schwedens und der Schweiz sowie von privaten Banken und FMO, der niederländischen Entwicklungsbank und ihrer deutschen Tochtergesellschaft KfW, finanziert. Der „EAIF“ wurde im Jahr 2001 als erste Einrichtung der Private Infrastructure Development Group für mehrere Geber gegründet und ist der erste engagierte Schuldfonds in 47 Ländern in Subsahara-Afrika (mit Ausnahme von Mauritius). Der „EAIF“ kann zwischen zehn und 36,5 Millionen US-Dollar über 15 Jahre bereitstellen. Langfristig wurden über 20.000 Arbeitsplätze geschaffen, über 123 Millionen Menschen haben bereits von den Projekten profitiert.

Bekämpfung des Klimawandels im Fokus

Der „EAIF“ kann in acht Infrastruktursektoren investieren. Neben Bereichen wie Verkehr, Wasser und Telekommunikation hat sich der „EAIF“ inzwischen als kompetenter Kreditgeber für Solar- und erneuerbare Energieprojekte etabliert. Allein im Jahr 2017 finanziert



Maik Fechner
Sales Director, Deutschland bei Investec Asset Management, Frankfurt am Main
Maik.Fechner@investecmail.com

Foto: Unternehmen

te der Fonds unabhängige Stromerzeuger, die 90 Megawatt neuen Solarstrom nach Afrika bringen werden. Schon seit 2015 unterstützt er Erneuerbare-Energien-Projekte in Mali, Mosambik, Ruanda und Uganda.

Die Energieerzeugung und ihre verbundene Infra-

struktur machen einen bedeutenden Teil des EAIF-Kreditportfolios aus. Zukünftig soll ein Großteil des Portfolios in Erneuerbare Energien investiert werden. Dafür sind 50 Millionen US-Dollar vorgesehen. Die Bekämpfung des Klimawandels hat zurzeit auch für die Politik eine hohe Bedeutung. Die Nutzung erneuerbarer Energiequellen, insbesondere der Solarenergie, ist der nachhaltigste und schnellste Weg, um Länder mit Strom zu versorgen. Das „EAIF“-Portfolio wurde an den Zielen der Sustainable Development Goals der UN ausgerichtet, um sicherzustellen, dass die Projekte direkt, nachweislich und quantifizierbar zu positiven Auswirkungen auf dem gesamten Kontinent beitragen.

Leuchtturmprojekt in Ruanda

Ein Beispiel, das der „EAIF“ seit November 2017 unterstützt, ist die Finanzierung einer Wasseraufbereitungsanlage in Ruanda. Der Standort befindet sich in Kanzenze, südlich der Hauptstadt Kigali. Der Fluss Nyaborongo liefert dazu das Wasser, um private, gewerbliche und industrielle Kunden mit Wasser zu versorgen. Es ist das erste Wasserprojekt des Fonds, das Ruanda in seinen Bemühungen unterstützt, die komplette Bevölkerung mit Süßwasser zu versorgen. Es ist die erste großflächige Oberflächenwasserversorgung in Subsahara-Afrika, die ein PPP-Modell (Public Private Partnership) nutzt.

Das Land will erreichen, dass alle 12,4 Millionen Menschen in den nächsten Jahren einen verlässlichen Zugang zu sauberem Wasser haben. Gegenwärtig haben 86 Prozent der städtischen Gebiete und 72 Prozent der ländlichen Gebiete Zugang zu verbesserten Trinkwasserquellen. Frisches Wasser spielt eine fundamentale Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung. Wasserabhängige Betriebe wie Hotels, Lebensmittelverarbeitung und Freizeit werden aufgrund des Wasserwerks mehr Vertrauen in Investitionen haben. Die Finanzierung war ein Modell für die Zusammenarbeit zwischen dem „EAIF“, der Afrikanischen Entwicklungsbank, der Regierung Ruandas und Metito, einem führenden Anbieter im Wasser-Management.

Die Anlage wird in Ruandas Hauptstadt Kigali bis zu 500.000 Menschen versorgen und täglich 40 Millionen Liter frisches, sauberes Wasser liefern. Nach Fertigstellung wird die Anlage rund ein Drittel des Wassers von Kigali bereitstellen. Zusätzlich zu den Vorteilen für das öffentliche Gesundheitswesen und die wirtschaftliche Entwicklung des Projekts für die Einwohner von Kigali wird dies auch eine signifikante Reduzierung der Wasserrationierung in der Stadt bedeuten. Das Projekt „Kigali Bulk Water Supply“ bringt Ruanda für die internationale Investorengemeinschaft auf die Landkarte und markiert einen historischen Moment für das Land. Gemeinsam mit den anderen Unterstützern wird damit nicht nur ein Präzedenzfall für Ruanda, sondern für ganz Subsahara-Afrika gesetzt. ♦

Investec Asset Management

Investec Asset Management ist ein spezialisierter Investmentmanager mit Ursprung in Südafrika. Das 1991 gegründete Unternehmen beschäftigt mehr als 190 Investmentexperten und verwaltet rund 114 Milliarden Euro im Auftrag institutioneller und privater Anleger aus Afrika, Asien, Australien, Großbritannien und Kontinentaleuropa, Nord-, Mittel- und Südamerika und dem Mittleren Osten.
www.investecassetmanagement.com

i IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ),
Hans-Jürgen Dannheisig (HJD)

Redaktionsleitung: Jan Peter Wolkenhauer

Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

Autoren: Maik Fechner, Dr. Karsten Güttler, Thomas Körfigen, Carsten Mumm

Anzeigen: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler,
Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf

Preis: 4,50 €. Nächste Ausgabe: 13. August 2018
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

DEUTSCHE FINANZ DFPA PRESSE AGENTUR

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

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

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR FINANZDIENSTLEISTER

Yogatech statt Fintech

Die Redaktion von EXXECNEWS INSTITUTIONAL stellt an dieser Stelle Fragen an Branchenmitglieder und Investoren. Für diese Ausgabe haben wir **René Delrieux** interviewt, einen ehemaligen Mitarbeiter des Finanz- und Technologieanbieters Netfonds, der kürzlich auf die Seite eines Start-ups gewechselt ist.

INSTITUTIONAL: Bis Ende 2017 waren Sie bei Netfonds der Hauptsprechpartner für Fondsgesellschaften in puncto Vertriebsstrategien. Seinerzeit hielten Sie den Trend rund um Fintech bereits für überspitzt und haben die Branche verlassen. Was waren Ihre Beweggründe?

Delrieux: Es gab mehrere Aspekte, die bei meiner Entscheidung eine Rolle spielten. Zunächst sei jedoch gesagt, dass ich meine Tätigkeit und die thematische Mischung aus Finanzen und Technologie durchaus mochte. Zudem schätze ich die zunehmende Digitalisierung in der Finanzbranche als positiv ein. Mein einziger Kritikpunkt gilt der mangelhaften Umsetzung dieses Prozesses. Als Kundenberater lernte ich früh, wie wichtig es ist, Kunden Gehör zu schenken und das Angebot auf ihre individuellen Bedürfnisse auszurichten – dasselbe Prinzip kommt auch bei der Softwareentwicklung zum Tragen. Im Gegensatz dazu schlägt bei vielen Fintechs eher blinder Aktionismus um sich: So wird oft erst einmal eine Idee entwickelt und umgesetzt, während Überlegungen bezüglich der Beschaffenheit und Bedürfnisse der Zielgruppe nur selten in die Planung einfließen. **Yoga statt Finanzen – wie kam es zu dieser Interessenverschiebung?**

Die Finanzbranche ist schnelllebig und bietet damit einen Nährboden für Stress. Yoga und verwandte Themen wie Meditation und gesunde Ernährung stellen die ideale Gegenstrategie dar. Meinem Interesse nachgehend, besuchte ich im Sommer 2016 ein Yoga-Festival in Bulgarien und erlebte dort einige der in der Branche vorhandenen Probleme mit. Meine Gründerkollegen und ich erkannten schnell großen Verbesserungsspielraum und mögliche Lösungen. Darauf basierend folgte wenige Monate später die Gründung unseres Yogatech-Start-ups yoganect. Aus meiner Sicht ist die berufliche Veränderung weg von der Finanzbranche und hin zum Yoga-Markt gar keine so große Umstellung gewesen. In beiden Branchen geht es um die Generierung von Mehrwerten und das Reduzieren von Risiken.

In der Finanzwelt stellt das Reduzieren oft eine Herausforderung dar. Wie gelingt dies im Bereich Yogatech?

Wir kombinieren die Leidenschaft für Yoga mit den Anforderungen des digitalen Zeitalters. Unsere Plattform bündelt Yoga-spezifische Angebote und Inhalte, die genau den Interessen der User entsprechen. In den USA betreiben bereits über 30 Millionen Menschen regelmäßig Yoga. Noch beeindruckender ist die Zahl der 80 Millionen Interessenten, die angeben, in den nächsten Monaten mit Yoga beginnen zu wollen. In Anbetracht der mittlerweile über 120 weltweit angebotenen Yoga-Arten ist jedoch gerade der Einstieg häufig eine Herausforderung. Mit unserem Start-up wollen wir den Zugang zu Yoga erleichtern.



Foto: Unternehmen

René Delrieux
CEO der yoganect S.A., Grevenmacher (Luxemburg)
rene@yoganect.com

Inwiefern kommen Ihnen die Erfahrungen aus der Finanzbranche bei der Start-up-Unternehmung zugute?

Gerade als Start-up besteht die Herausforderung weniger darin, sein Projekt inhaltlich umzusetzen, als vielmehr darin, nicht an mangelnden Ressourcen zu scheitern. Die Finanzwelt hat mich vor allem gelehrt, geduldig zu sein und langfristig zu planen. Darüber hinaus habe ich bei Netfonds den achtsamen Umgang mit Kapital erlernt und erhielt das Handwerkszeug für die Kapitalbeschaffung.

Welche Meilensteine wollen Sie als Nächstes erreichen?

Wir werden in den Sommermonaten unsere Beta-Version fertigstellen und mit unseren 300 B2B-Kunden testen. Vor allem die User-Experience ist für uns ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die anschließende Markteinführung wird derzeit vorbereitet. Dazu zählt auch eine laufende Kapitalerhöhung. Uns liegen bereits erste Finanzierungszusagen vor, darunter von zwei Family Offices aus Deutschland und einem Privatinvestor aus den USA. Für die aktuelle Finanzierungsrunde sowie künftige Finanzierungen sind wir auf der Suche nach weiteren interessierten Investoren.

Wie würden Sie die Erwartungen von Venture-Capital-Investoren zusammenfassen?

Für uns bestätigt sich, was in letzter Zeit häufiger zu lesen ist: Der Markt um Venture Capital wird gegenwärtig härter umkämpft als noch vor fünf Jahren, und das eigentliche Risikokapital wird mittlerweile immer mehr von Business Angels anstatt Venture-Capital-Firmen eingebracht. In Zeiten, in denen die klassische geschlossene Beteiligung etwas in den Hintergrund gerät, werden direkte Beteiligungen an Startups zur attraktiven Alternative. Der direkte Kontakt zwischen Geschäftsführung und Investoren wird dabei immer wichtiger. Denn vielen Investoren geht es nicht nur um Rendite, sondern auch darum, etwas zu bewirken.

Finanzthemen wie Investor Relations dürften Ihnen dann weiterhin am Herzen liegen?

Ja. Durch die langjährige Tätigkeit im Bereich der Fondsanalyse und dem Aufbau von Vertriebsstrukturen bin ich ein großer Verfechter von Transparenz und klarer Kommunikation. Ich war oft enttäuscht darüber, dass Gesellschaften ausschließlich gute Neuigkeiten mitzuteilen schienen, schwierige Botschaften jedoch selten angemessen kommuniziert wurden. Seit der Gründung unseres Start-ups pflegen wir zu all unseren Investoren einen engen Kontakt.

yoganect

Die yoganect S.A. ist ein in Luxemburg ansässiges Tech-Start-up. Das Technologieunternehmen wurde im August 2016 gegründet und hat sich auf die Entwicklung von SaaS-Lösungen für den Yoga-Markt spezialisiert. Die Plattform ermöglicht Usern, mobil & bequem, ihr personalisiertes Yoga-Angebot zu finden, zu buchen und zu bezahlen.

www.yoganect.com

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

Werthaltige Investments

Partizipieren Sie am deutschen Wohnimmobilienmarkt



ZBI Wohnen Plus I, Bonn, Burgstraße



ZBI Wohnen Plus I, Troisdorf, Hannoversche Straße



ZBI Wohnen Plus I, Bonn, Embavenhof

■ Initiator mit über 16 Jahren Erfahrung

im Fondsgeschäft für Wohnimmobilien

■ Wohnimmobilienfonds

mit Fokus auf deutsche Metropolregionen

■ Über 390 Mitarbeiter

für Einkauf, Verwaltung, Sanierung und Verkauf

■ Rund 31.000 Wohneinheiten

befinden sich aktuell in der Verwaltung

■ 15 Standorte bundesweit

ermöglichen Nähe zu Kunden und Objekten

■ Nachhaltig positiver Track Record

bei den 18 bisher aufgelegten Immobilienfonds

ZBI Vertriebskoordinations GmbH ■ Henkestraße 10 ■ 91054 Erlangen ■ 09131/48009-1431 ■ service@zbi-ag.de ■ www.zbi-ag.de

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter www.zbi-kvg.de entnommen werden.

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe