

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 bis 2

Regulierung

ESMA-Leitlinien zu Marketing-Anzeigen – nichts Neues, aber Verschärftes.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

HMW Emissionshaus: Platzierungsstart für „MIG Fonds 17“.

Oltmann Gruppe legt Private Placement auf.

Neuer Publikums-AIF von **Patrizia**.

Investmentfonds

Aramea startet mit eigenem Fonds ins Metaversum.

BayernInvest lanciert nachhaltigen Rentenfonds.

Unternehmen – Seiten 4 bis 6

Quartalsumfrage

Trotz Ukraine-Krieg: Nachfrage nach Sachwertinvestments bleibt hoch. Die **Antworten von KVGern und Anbietern von Vermögensanlagen**.

Hep bestätigt Wachstumskurs.

LHI-Gruppe meldet erfolgreiches Geschäftsjahr.

Hahn-Gruppe mit „deutlicher Ergebnissteigerung“.

Veränderung im Vorstand des **Votum** Verbands.

Karriere

Neue Aufgaben für **Uwe de Vries, Dr. Frank Engels, Nils Hübener** und **Alexander Lang**.

Märkte – Seite 7

Rentenmarkt

Aegon Asset Management hält Hochzinsanleihen für attraktiv.

Rentenmarkt

„Institutionelle Anleger wollen Engagement in festverzinsliche Anlagen reduzieren“, sagt **Aeon Investments**.

Immobilienmarkt

Bundesverband: Preise für Wohnimmobilien weiter gestiegen.

Investmentfonds

Scope: Liquiditätsquoten bei offenen Immobilienfonds weiter gesunken.

Alternative Assets

Wealthcap: Zielfonds für Private Equity und Immobilien immer beliebter.

Für Sie gelesen – Seite 8

Studie des Instituts **DIVA:** Mehrheit der Aktiensparer kann sich mit Aktienrente anfreunden.

Gothaer Asset Management: Mehrheit der Deutschen fürchtet finanzielle Folgen des Klimawandels.

Studentisches Wohnen: Angebots-Nachfrage-Relation wird sich laut Immobilienberater **Savills** verschieben.

Deutsche hinken bei kontaktlosen digitalen Zahlungsmöglichkeiten hinterher, so analysiert **Yougov**.

From the Desk – Seite 9

Unser Autor **Dr. Daniel Hartmann**, Chefvolkswirt bei **Bantleon**, zu den Aussichten wichtiger Assetklassen und den Folgen für Anleger.

*** TOP STORY

Redaktionelle Sonderbeilage Assetklassen-Spezial: Private Equity

Regulierung

ESMA-Leitlinien zu Marketing-Anzeigen – nichts Neues, aber Verschärftes

In unserer letzten Ausgabe habe ich die nunmehr „intronisierte“ ESMA-Marketing-Richtlinie, die die Inhalte von Produktwerbe-Anzeigen präzisiert, thematisiert und gefragt, ob diese Richtlinie das Aus für Produktwerbung bedeutet. Wir haben Experten und Betroffene um ihre Meinung dazu befragt. Bitte lesen Sie die Antworten. Besonders empfehlenswert ist die Kommentierung von Rechtsanwalt Professor Zacher. Sein Fazit „Nichts Neues, aber Verschärftes“ wird von Wirtschaftsprüfer Dr. Reibis weiter entschärft: Gar nichts Neues... Dennoch möchte ich meine Ausgangsfrage („Bedeutet die Richtlinie das Aus für Produktwerbung?“) klar fixieren: Ich denke, das ist so. Allein die Bedrohung, dass bis zu 200.000 Euro Bußgelder bei Verstößen angedroht sind, wird Produkthanbieter von Produktwer-

bung abhalten. Zumal die ESMA-Anregung doch eine zweiseitige Tabelle, die Chancen und Risiken einander in einer Anzeige gegenüberstellen soll, die erhoffte Werbewirkung ad absurdum führt. Wer riskiert schon solche Pönale? Michael Denk, Guadoro, hat entsprechende Konsequenzen gezogen: Vermeidungsverhalten ist angesagt. Aber es gibt viel Licht am Ende dieses Tunnels: Siehe Alexander Schlichting, Project. Dort wurde eine hervorragende Anzeigenform entwickelt, die zur Assetklasse, die der Initiator anbietet, Informationen liefert und dazu die diesbezügliche Performance, die der Initiator belegen kann, vorstellt. Dorthin geht der Weg der Produktwerbung. Der König ist tot - es lebe der neue König. (Dr. Dieter E. Jansen, Herausgeber)

Anforderungen an die „Werbung“ für Produkte nach dem KAGB sind bisher schon in § 302 KAGB geregelt (vgl. hierzu auch Zacher, in Pro Berater 2021, S.73). Danach muss die entsprechende Werbung zwar nicht alle Anforderungen an einen „kleinen Prospekt“ erfüllen; Werbung für das jeweilige Produkt soll jedoch einerseits eindeutig als solche erkennbar sein und andererseits nicht zu einseitig positiv beziehungsweise vollständig in ihren Versprechungen sein, insbesondere auch im Vergleich mit den jeweiligen Pflichtveröffentlichungen.



Prof. Dr. Thomas Zacher

Für den Bereich der Produkte nach dem (deutschen) KAGB hat die ESMA nun, gestützt auf den Artikel 4 Abs. 6 der Verordnung über den grenzüberschreitenden Vertrieb von Fonds (Verordnung (EU) 2019/1156), die „Leitlinien zum Marketing-Anzeigen gemäß der Verordnung über den grenzüberschreitenden Vertrieb von Fonds“ veröffentlicht. Anders als es die etwas einengende Bezeichnung suggeriert, geht es dabei nicht nur um den grenzüberschreitenden Vertrieb, sondern um jegliches Marketing für OGAW oder AIF. Produkte, die (nur) unter das deutsche Vermögen-

anlagengesetz fallen, sind hierdurch nicht unmittelbar betroffen. Schon am 27.09.2021 hatte die BaFin verkündet, diese Leitlinien anzuwenden. Da sie am 02.08.2021 auf der Webseite der ESMA veröffentlicht wurden, sind sie nun unter Berücksichtigung der Frist von sechs Monaten nach ihrer Veröffentlichung in Kraft getreten. Schaut man sich das neue, 13 Seiten umfassende Regelwerk näher an, so enthält es zwar nichts grundsätzlich Neues, aber doch zu vielen Einzelpunkten Verschärfungen, die oft mit unklaren Begriffen verbunden sind. Dies hat den Markt verunsichert. Einige der wichtigsten Anforderungen sollen daher beschrieben werden.

Was sind „Marketing-Anzeigen“ im Sinne der Leitlinien?

Hierunter fallen alle Mitteilungen für einen OGAW oder einen AIF, unabhängig vom Medium (also neben Print-Fassungen jegliche elektronische Form) und der formalen Betitelung. So gehören nicht nur ausdrückliche Presseinformationen des Fonds dazu, sondern auch Pressemitteilungen, Interviews, online gestellte Dokumente oder Webseiten, Video- oder Lifepräsentationen, Radionachrichten. Auch Mitteilungen, die auf einer Social-Media-Plattform verbreitet werden, sind hierunter zu fassen, wenn sie sich auf die Eigenschaften eines entsprechenden Produktes beziehen. Dass deren Inhalte oft kollaborativ erstellt oder entwickelt werden, wie etwa in Blogs oder sozialen Netzwerken, spielt ebenso wie die Erreichbarkeit keine Rolle. Dies gilt auch dann, wenn das entsprechende Marketingmaterial beziehungsweise die Beiträge von einem Dritten stammen, soweit die OGAW-Verwaltungsgesellschaft oder der AIF-Manager diese verwendet. Online-Mitteilungen, insbesondere auf Social-Media-Plattformen, die lediglich einen Link auf eine anderweitige Marketing-Anzeige enthalten,

fallen jedoch nicht hierunter. Ebenso sind allgemeinen Unternehmensmitteilungen des Fonds-Managers, in denen seine Aktivität oder eine allgemeine Marktentwicklung berichtet wird, nicht betroffen wenn nicht zugleich der Bezug auf ein bestimmtes Anlageprodukt oder implizit auf eine lediglich kleine Gruppe in Betracht kommender Produkte besteht.

Kenntlichmachung

Stets muss ein auffälliger Hinweis erfolgen, der auf den Charakter als „Marketing-Anzeige“ verweist, auch wenn der genannte Begriff als solcher nicht zwingend erscheint. Flankierend ist ein Haftungsausschluss vorgesehen, der von einem Investment ohne Lektüre des „echten“ Verkaufsprospektes abrät. Auch in Video-präsentationen ist dies erforderlich. Lediglich dann, wenn er nicht zum Format oder zur Länge einer Online-Marketing-Anzeige passt, kann er durch eine kürzere Kenntlichmachung ersetzt werden.

Keine dispositive Beschreibung von Chancen und Risiken.

Obwohl Marketing-Anzeigen nicht das „volle Aufklärungsprogramm“ er-

Fortsetzung auf Seite 2

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

füllen müssen, darf keine – als solche dispositive – Darstellung der Chancen erfolgen, ohne gleichzeitig vergleichbar deutlich auf die Risiken hinzuweisen. Die Darstellung der Risiken darf auch nicht lediglich in einer Fußnote, einem Verweis oder mit kleinerer Schriftgröße erfolgen. Auch inhaltlich muss ein „ausgewogenes“ Verhältnis bestehen, wobei die ESMA zum Beispiel eine zweiseitige Tabelle oder eine eindeutige Liste der Chancen und Risiken mit entsprechender Gegenüberstellung empfiehlt.

Darstellung der Kosten

Wenn die Kosten überhaupt in einer Marketing-Anzeige zur Sprache kommen, muss auch hier eine vollständige und richtige Erläuterung erfolgen, wie sich diese auf den Anlagebetrag und die Rendite auswirken. Fallen diese ganz oder teilweise in Fremdwährung an, ist zusätzlich ein Wahnhinweis erforderlich, dass die Kosten aufgrund von Währungs- und Wechselkurschwankungen steigen oder sinken können.

Darstellung zu prognostizierten Wertentwicklungen

Wenn auf frühere Wertentwicklungen Bezug genommen wird, sind Bezugs-

zeitraum und Datenquelle anzugeben sowie gegebenenfalls eine Synchronisation mit einer entsprechenden Darstellung in den Pflichtunterlagen herzustellen. Der Bezug zu den erhofften zukünftigen Renditen ist zu relativieren: „Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen“. Bei Angaben über die erwartete zukünftige Wertentwicklung sind zum Zeithorizont, der mit dem empfohlenen Anlagehorizont übereinstimmen muss, Angaben zu machen und ein ausdrücklicher Haftungsausschluss für den Eintritt der erwarteten Wertentwicklung aufzunehmen.

Nachhaltigkeitskriterien

Wird in der Marketing-Anzeige auf nachhaltigkeitsrelevante Aspekte hingewiesen, ist grundsätzlich ein Link zur sogenannte Offenlegungsverordnung über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte (Verordnung (EU) 2019/2088) erforderlich. Die Informationen über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte sollen über dies mit den Angaben in den Pflichtdokumenten übereinstimmen und „nicht das Maß überschreiten, indem die nachhaltigkeitsrelevanten Eigenschaften oder Ziele zur Anlagestrategie des Produktes gehören“. Auch hier findet sich also

ein – wenn auch schwergreifbares – Ausgewogenheitsgebot.

Bewertung

Die neuen Regelungen sollen die Vorgaben des bestehenden § 302 KAGB zur Werbung nicht ersetzen, sondern „konkretisieren“. Diese Konkretisierung gerät de facto zu einer Verschärfung. Allerdings greift auch diese nicht so weit, wie es in der Branche teilweise kolportiert wurde.

Die Leitlinien enthalten an sich wenig Vorgaben für „neue Pflichtangaben“ in der Werbung, sondern sie sollen „nur“ sicherstellen, dass dann, wenn zu einem bestimmten Aspekt eine positive Darstellung erfolgt, auch eine gleichartige Darstellung der negativen Aspekte beziehungsweise Risiken zu diesem Punkt erfolgt. Wer meint, hier die Anzahl oder Länge der Buchstaben oder Sätze gegenüberstellen zu müssen, schießt sicher über das Ziel hinaus; trotzdem muss auch in der Werbung nun noch abgewogen werden, ob man einen bestimmten Punkt herausstellen soll, wenn gleichzeitig die diesbezüglich negativen Aspekte zu nennen sind. Ein ausdrücklicher Bestandsschutz für bereits bestehende Marketing-Anzeigen besteht nicht. Es

ergibt sich damit eine Regulierung, welche durchaus mit den für Wertpapierdienstleistungsunternehmen geltenden „Mindestanforderungen an die Compliments-Funktion und weitere Verhaltens-, Organisations-, und Transparenzpflichten“ sogenannte MaComp vergleichbar sind. Für Verwaltungsgesellschaften, die sich schon bisher aus dem „Best-Practice-Gedanken“ an der MaComp orientierten, erscheint dem entsprechend der Umsetzungsbedarf überschaubar. Bei Verstößen regelt allerdings § 340 KAGB i.V.m. Artikel 4 der eingangs genannten Verordnung, dass Bußgelder bis zu 200.000 Euro, gegebenenfalls unter zusätzlicher Abschöpfung des wirtschaftlichen Vorteils, drohen können. ♦

Unser Autor:

Rechtsanwalt und Steuerberater **Prof. Dr. Thomas Zacher**, MBA (info@zpanwalte.de), Jahrgang 1961, studierte in Köln und gründete 1998 die Sozietät Zacher & Partner. Er ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht sowie zugleich Fachanwalt für Steuerrecht. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Kapitalanlage- und Finanzdienstleistungsrecht, Vertriebsrecht, Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie Steuer- und Strafrecht.
www.zpanwalte.de

Das sagen Insider zu der ESMA-Marketing-Richtlinie

EXXECNEWS bat Produktanbieter, Vertriebe, Anwälte und Wirtschaftsberater um eine Einschätzung der ESMA-Leitlinien. Nachfolgend die Antworten:

Dr. Christian Reibis, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner Baker Tilly

Gerne möchte ich Ihre Fragen zu den ESMA-Leitlinien beantworten. Da wir seit vielen Jahren Werbemitteilungen von KVGs auf Konformität mit dem WpHG prüfen, haben wir hier in diesem Bereich sehr umfangreiche Erfahrungen. Nach meiner Einschätzung werden sich durch die ESMA-Leitlinien keine großen Veränderungen bei der Werbung für AIF und OGAW ergeben. Die ESMA-Leitlinien stellen eher eine Konkretisierung der bereits in Deutschland seit längerem bestehenden strengen Anforderungen dar. Viel Neues ist darin nicht enthalten. Ähnliche Anforderungen sind etwa bereits in dem Rundschreiben der BaFin 05/2018 – MaComp (Abschnitt BT3) und Artikel 44 der MiFID II Delegierten VO 2017-565, die jeweils eine Konkretisierung von § 63 Abs. 6 WpHG darstellen und auch in § 302 KAGB enthalten. Die in den ESMA-Leitlinien geforderten Risikohinweise sind daher nach unseren Erfahrungen überwiegend bereits länger Marktstandard bei Werbemitteilungen oder Produktinformationen von seriösen Anbietern. Daher erwarten wir auch keine wesentlichen Änderungen bei Werbung für AIF oder OGAW. Für kurze Online-Marketing-Anzeigen könnten die geforderten Risikohinweise eventuell problematisch sein. Hier sehen die ESMA-Leitlinien

in Tz. 8 aber vor, dass der Hinweis auf den Haftungsausschluss auch durch eine kürzere Kenntlichmachung des Marketingzwecks der Anzeige ersetzt werden kann, wie etwa das Wort „Marketing-Anzeige“.

Tibor von Wiedebach-Nostitz, Geschäftsführer derigo

Die Umsetzung der neuen ESMA-Vorgaben zum Februar war vor allem unter zeitlichem Aspekt herausfordernd, denn sie bedeutete für uns als Kapitalverwaltungsgesellschaft eine Komplettüberarbeitung sämtlicher Marketingunterlagen auf Produkt- und auf Unternehmensebene, sowohl im analogen als auch digitalen Bereich. Die Neuregelung zielt darauf ab, mehr Transparenz für Anleger zu schaffen und sicherzustellen, dass Marketing-Anzeigen als solche erkennbar sind und fair, eindeutig und nicht irreführend gestaltet werden. Diese Zielsetzung war für uns natürlich auch schon zuvor eine klare Auflage – nun galt es, alle Aspekte in die neu definierte Form zu bringen. Das erfordert tatsächlich bei einigen Werbeformate nun neue Wege, um den Erfordernissen gerecht zu werden.

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

Es wurde ja bereits sehr viel über die möglichen negativen Auswirkungen berichtet, aber vielleicht muss man auch einmal das Positive sehen. Es ist durchaus sinnvoll, Privatanleger schon in Marketing-Informationen nicht nur über die wesentlichen Anlagechancen, sondern auch über mögliche Risiken zu informieren. Bei jedem Beratungsgespräch haben Be-

rater ja auch diese Hinweispflichten und müssen diese auch entsprechend protokollieren. Auch in den gesetzlichen Verkaufsinformationen sind diese Informationen enthalten. Der Kunde erhält die Hinweise also jetzt nur ein bisschen früher als vorher. Das kann für den Berater den Vorteil haben, dass der Kunde aufgrund der neuen Informationspflichten in der Werbung bereits gut informiert ist, bevor er mit ihm spricht. Die Leitlinien geben den Anbietern meines Erachtens noch genug Spielraum für Produktwerbung. Sie legen ja nur grobe Rahmenbedingungen zur Gestaltung fest, die übrigens größtenteils bereits seit vielen Jahren in der MaComp der BaFin verankert sind. Verhindert werden soll doch lediglich, dass beim Kunden durch einseitig-positive Werbung unrealistische Erwartungen an ein Investment geweckt werden, die einfach nicht erfüllt werden können und zwangsläufig zu Enttäuschungen führen müssen. Außerdem bleiben ja auch weiterhin reine Imageanzeigen möglich, in denen etwa die Erfahrungen oder Leistungen eines Investmenthauses dargestellt werden. Und der deutlich darzustellende Hinweis, dass es sich bei einer Produktanzeige um ein Werbemittel handelt, ist meines Erachtens durchaus machbar. Wir sehen das ja heute bereits beispielhaft bei den Anzeigen, die in unserem JDC-Magazin geschaltet werden.

Alexander Schlichting, Vorstandsvorsitzender **Project Beteiligungen**: Wie wir als Unternehmen mit den ESMA-Leitlinien zum Marketing in Anzeigenwerbung umgehen, können Sie gerne in unserer Anzeige se-

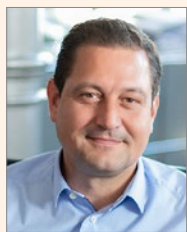
hen, die wir auch in der kürzlichen EXXECNEWS-Sonderbeilage zum Wohnimmobilienmarkt geschaltet haben und die ich Ihnen beigelegt habe.

Michael Denk, Geschäftsführer der Quodoro Investment

Während im Zusammenhang mit der Anwendung der ESMA-Leitlinien zu Marketing-Anzeigen viele Fragen aufgeworfen werden, sehen wir unsere Betroffenheit als begrenzt an. So verwenden wir keine Werbemedien wie Radio, Zeitung oder Social-Media-Plattformen für die von uns verwalteten Investmentvermögen. Dort den geforderten Ausweispflichten nachzukommen, stellt die Produktgeber sicherlich vor Herausforderungen, die gegenwärtig aufgrund der Haftungsdimension vermehrt zu Vermeidungsverhalten führen. Unsere Internetauftritte und Werbepublikationen enthalten seit jeher jedoch eine ausgewogene Darstellung der mit einem Produkt verbundenen Chancen und Risiken und sind natürlich in ihrer weiteren Darstellung und ihrem Inhalt fair, eindeutig und nicht irreführend. Von besonderem Interesse wird für uns im Rahmen der weiteren Entwicklungen sein, in welchem Verhältnis die investmentrechtlichen Vorgaben (d. h. § 302 KAGB, die Marketing-VO und die ESMA-Guidelines) zu den MiFID-Vorgaben (insbesondere Art. 44 der Delegierten VO (EU) 2017/565 und der MaComp) stehen werden und wie in der Praxis den Anforderungen zu Informationen über nachhaltigkeitsrelevante Aspekte in Marketing-Anzeigen nachgekommen werden kann. ♦

Aramea startet mit eigenem Fonds ins Metaversum

Der Hamburger Vermögensverwalter **Aramea Asset Management** legt mit dem „**Aramea Metaworld**“ den ersten aktiv gemanagten Fonds in Deutschland auf, der ausschließlich in Unternehmen investiert, die sich mit dem Aufbau und Ausbau des Metaversums beschäftigen. „Mit dem ‚Aramea Metaworld‘ wollen wir Investoren die Möglichkeit geben, mit einer Wertpapierkennnummer in diese virtuelle Welt zu investieren“, erklärt **Markus Barth**, Vorstandsvorsitzender der Aramea, die Fondsaufgabe. „Dabei scheinen viele Titel nach den jüngsten Korrekturen wieder attraktiv bewertet.“ Anders als einige ETF und Zertifikate wollen die Hamburger nicht hauptsächlich auf



Markus Barth

Foto: Unternehmen

die großen bekannten Titel setzen, die auch ein wenig im Metaversum aktiv sind, sondern sich auf die „Pure Player“ fokussieren. Dabei seien sowohl Titel im Fokus, die die Infrastruktur schaffen, wie Hersteller von Virtual Reality Brillen oder Grafikkarten als auch Softwarehersteller und Plattformbetreiber. Perspektivisch könnten aber auch Unternehmen hinzukommen, die einen signifikanten Umsatzanteil rein virtuell erwirtschaften. Das Marktpotenzial in diesem virtuellen Universum scheint erheblich. Bloomberg Intelligence glaubt, dass bereits 2024 rund 800 Milliarden US-Dollar im Metaverse umgesetzt werden. (DFPA/TH) ◆

www.aramea-ag.de

Platzierungsstart für „MIG Fonds 17“

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **HMW Emissionshaus** startet die Platzierung des Venture Capital Fonds „**MIG Fonds 17**“. Das Platzierungsvolumen des Publikums-AIF beträgt bis zu 100 Millionen Euro. Sein Vorgänger, der „**MIG Fonds 16**“, wurde zum 31. Dezember 2021 mit einem Platzierungsstand von rund 148 Millionen Euro geschlossen. Der „MIG Fonds 17“ verwendet das für Investitionen zur Verfügung stehende Anlegerkapital laut Emissionsprospekt dafür, Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen zu erwerben. Zielunternehmen sind junge, innovative Unternehmen, die die Investitionen der Fondsgesellschaft zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung, zur Markteinführung ihrer Produkte oder zu deren Vertrieb benötigen. In welche Unternehmen konkret der „MIG Fonds 17“ investieren wird, steht zu Beginn der Platzierung des Fonds noch nicht fest. Die Auswahl und Entscheidung über



die Venture-Capital-Investitionen führt die MIG Capital durch. Das Unternehmen wurde hierzu von der Fondsgesellschaft als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) bestellt. Die Mindestbeteiligung am „MIG Fonds 17“ beträgt 5.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag oder, sofern die Einlage in sechs gleichen Teilzahlungen, sogenannten Capital Calls, bis Juni 2027 erbracht werden soll, 18.000 Euro zuzüglich Agio. **Das Platzierungsvolumen von 100 Millionen Euro kann durch die HMW Komplementär mit Zustimmung der externen KVG dreimal um jeweils bis zu 20 Millionen Euro auf bis zu rund 160 Millionen Euro erhöht werden.** Geplant ist eine Fondslaufzeit bis zum 31. Dezember 2035. Als Verwahrstelle fungiert die **Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank**. (DFPA/TH) ◆

www.hmw.ag; www.mig-fonds.de

Neuer Publikums-AIF von Patrizia am Markt

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **Patrizia** hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft **Patrizia Grundinvest** den Publikums-AIF „**Patrizia GrundInvest Heidelberg Bahnstadt**“ aufgelegt. Der neue Fonds ist in eine flexibel nutzbare Immobilie mit Büro- und Laborflächen in Heidelberg investiert und steht Anlegern ab einer Mindestanlagesumme von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio zur Zeichnung offen. **Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 104,8 Millionen Euro, davon rund 53,8 Millionen Euro Eigenkapital und 51 Millionen Euro Fremdkapital.**

Das in den Jahren 1992/1993 errichtete Fondsobjekt hat dem Prospekt zufolge vom TÜV SÜD das Nachhaltigkeitszertifikat BREEAM „Sehr gut“ erhalten. Die Immobilie ist zentral in Heidelberg-Bahnstadt

gelegen und ist laut Patrizia sehr gut an den Individual- und öffentlichen Personennahverkehr angeschlossen. Sechs Hauptmieter generieren rund 92 Prozent der geplanten Mieteinnahmen. Diese belaufen sich bei Vollvermietung prognostiziert auf rund 4,1 Millionen Euro im Jahr. Es ist geplant, die Immobilie nach einem langfristigen Vermietungszeitraum in einer Marktphase zu veräußern, in der ein wirtschaftlich sinnvoller Ertrag realisiert werden kann. Exemplarisch wurde dies nach zehn beziehungsweise fünfzehn Jahren unterstellt. Aus dem Veräußerungserlös sollen die Anleger mindestens ihr eingesetztes Kapital zurückerhalten. Bis dahin sind Auszahlungen von durchschnittlich 4,0 Prozent per annum bei einer Gesamrendite von 4,5 Prozent per annum vor Steuern geplant. (DFPA/JF) ◆

www.patrizia.ag

Oltmann Gruppe legt Private Placement für Massengutfrachter auf

Der Schiffsbeteiligungsinitiator **Oltmann Gruppe** bietet Investoren die Möglichkeit, sich an einem Massengutfrachter (Bulkcarrier) zu beteiligen. **Für das als exklusive Privatplatzierung aufgelegte Investment ist eine Mindestbeteiligung von 200.000 Euro vorgesehen. Die Reedereigruppe beteiligt sich mit 3,1 Millionen Euro selbst.** Die Oltmann Gruppe weist in einer Produktinformation auf die weltweit steigende Nachfrage hin, die auf ein insgesamt geringes Angebot an Schiffstonnage trifft. Der zukünftig altersbedingten Verknappung des Schiffsangebots stehe kein maßgeblicher Neubau gegenüber. **Daher sei eine steigende Nachfrage nach modernen Schiffen zu erwarten, auch aufgrund von strengeren Umweltauflagen.** Der im Rahmen der Beteiligung angebotene Handysize-Bulker ist laut Produktinformation mit vier eigenen Kränen ausgestattet, um auch kleinere Häfen ohne landsei-

tige Verladungsinfrastruktur anzulaufen. Schiffe dieses Typs zeichnen sich laut der Oltmann Gruppe durch eine besondere Flexibilität hinsichtlich der Ladungsarten und Einsatzgebiete aus. *„Besonders hervorzuheben sind das Schiffsdesign und die technische Ausstattung, die für einen verbrauchsarmen Antrieb sorgen. So benötigt der Neubau rund 30 Prozent weniger Treibstoff als derzeit im Markt befindliche Schiffe gleicher Größe. Damit erfüllt es auch die strengsten Anforderungen der Stickoxid Nox Emissionsklasse. Im Rahmen der Dekarbonisierungsziele gilt ab 2023 der neue ‚Energy Efficiency Design Index‘, dem dieser Bulkcarrier als einer der Ersten vollumfänglich gerecht wird“*, so die Oltmann Gruppe. Laut Planrechnung beträgt der Gesamtmittelrückfluss des Investments 172 Prozent nach Steuern. Die Rendite (IRR) wird auf rund zehn Prozent per annum nach Steuern prognostiziert. (DFPA/TH) ◆

www.oltmanngruppe.de

BayernInvest lanciert nachhaltigen Rentenfonds „BayernInvest ESG Global Bond Opportunities“

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **BayernInvest** hat mit dem „**BayernInvest ESG Global Bond Opportunities**“ einen Rentenfonds aufgelegt, der in Staatsanleihen der Developed und Emerging Markets sowie selektiv in Unternehmensanleihen und Covered Bonds investiert, die überdurchschnittlich nachhaltig ausgerichtet sind. Als Fonds gemäß Artikel 8 der Offenlegungsverordnung werden Nachhaltigkeitsmerkmale in die Anlagepolitik integriert. **Hakem Saidi**, Fondsmanager des „BayernInvest ESG Global Bond Opportunities“: „*Globale Renten bieten jederzeit Chancen, vor allem aufgrund der Opportunitäten, die eine aktive Währungsallokation eröffnet.*“ Der Fixed-Income-Experte nutzt aktiv Ineffizienzen am Anleihemarkt, um absolute Erträge zu generieren. „*Wir befinden uns derzeit im Übergang von einer liquiditätsgetriebenen zu einer fundamental getriebenen Hausse. Global ergeben die unterschiedlichen Zinszyklen große Opportunitäten. Während die Liquiditätsschwemme der letzten zehn Jahre nahezu allen Anlageklassen positive Renditen bescherte und damit den Trend zu passiven Produkten beschleunigt hat, wird die Zins- und Liquiditätsnormalisierung den Fokus wieder auf die aktive Asset Allokation legen. Hier ist ein aktiv geprägter Ansatz zu bevorzugen*“, so Saidi. **Der neue „BayernInvest ESG Global Bond Opportunities“ investiert global in Anleihen aus dem Investment- und Non-Investment-Grade-Bereich sowie in Zins- und Währungsderivate. Die Non-Investment-**

Grade-Quote liegt bei maximal zehn Prozent. Mindestens 75 Prozent des Fondsvermögens werden in Wertpapiere von Emittenten investiert, die anerkannte Nachhaltigkeitsstandards erfüllen. Das Durchschnittsrating des Referenzindex beträgt aktuell AA, das absolute Mindestrating des Referenzindex liegt bei BBB-. Fremdwährungschancen werden gezielt genutzt. Die Titelauswahl erfolgt durch eine quantitativ unterstützte Fundamentalanalyse, bei der eine dezidierte Nachhaltigkeitsanalyse zum Tragen kommt. *„Wir sind davon überzeugt, dass diese Kombination das Ausfallrisiko minimiert. Zudem sollen so Unternehmen und Regionen identifiziert werden, die vom derzeitigen Wandel profitieren“*, betont Saidi. Die Strategie ist als global ausgerichtetes Pendant zum mehrfach ausgezeichneten „BayernInvest Renten Europa-Fonds“ konzipiert, der bereits seit 15 Jahren am Markt besteht. Alexander Mertz, Sprecher der Geschäftsführung der BayernInvest, erläutert: *„Die BayernInvest verbindet in diesem Fonds nachhaltiges Investieren mit den Chancen der globalen Anleihemärkte. Dabei knüpfen wir an unsere langjährige Expertise als Rentenmanager und die erfolgreiche Renten Europa-Strategie an.“* **Der Fonds wird in zwei Anteilklassen angeboten. So können institutionelle und private Anleger nachhaltig und verantwortungsvoll in globale Renten investieren.** (DFPA/JF) ◆

www.bayerninvest.de; www.bayerninvest.lu

Quartalsumfrage

Trotz Ukraine-Krieg: Nachfrage nach Sachwertinvestments bleibt hoch

Die Stimmung sowohl unter den Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGn) als auch bei den Anbietern von Vermögensanlagen ist laut unserer aktuellen Quartalsumfrage (per 31. März 2022) unverändert positiv. Auch wenn der Krieg in der Ukraine den einen oder anderen Anleger etwas vorsichtiger werden lässt, insgesamt ist die Nachfrage nach Sachwerten ungebrochen hoch. Vor allem die Anbieter von Produkten der Assetklasse erneuerbarer Energien spüren den Rückenwind, der von den sehr hohen Energiepreisen ausgeht. Einen wichtigen Anreiz, in Sachwerte zu investieren, sind zudem

die weiterhin niedrigen Zinsen. Trotz stark steigender Inflationsraten gilt es unter Experten als unwahrscheinlich, dass die Europäische Zentralbank noch in diesem Jahr die Zinsen anhebt (anders als in den USA). Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass die Anbieter von Sachwerten im Jahresverlauf neue Produkte an den Markt bringen wollen. Bevorzugte Assetklassen bleiben laut Umfrage Immobilien und erneuerbare Energien. Nachfolgend veröffentlichen wir die erhaltenen Antworten auf unsere Quartalsumfrage:



Marc Nagel



Tibor von Wiedebach-Nostitz



Martin Stoß



Michael Guggenberger



Sven Mückenheim



Bernhard Engl



Mathias Feld



Fotos: Unternehmen

1. Wie zufrieden sind Sie mit dem Platzierungsverlauf im ersten Quartal?

Marc Nagel, Geschäftsführer **Buss-Capital-Invest**: Das erste Quartal war sehr erfolgreich. Wir konnten die Hälfte unserer im Vertrieb befindlichen Vermögensanlage „Buss Container 79“ platzieren.

Tibor von Wiedebach-Nostitz, geschäftsführender Gesellschafter der **BVT Holding**: Wir sehen auch für 2022 ein sehr gutes Umfeld für Sachwertinvestitionen, gerade vor dem Hintergrund niedriger Zinsen und deutlich gestiegener Inflation. Dies zeigt sich in den ordentlichen Platzierungszahlen im ersten Quartal.

Sven Mückenheim, Geschäftsführer Vertrieb der **Dr. Peters Group**: Wir sind mit dem Geschäftsverlauf zufrieden. Die Nachfrage nach unserem Publikums-AIF „Immobilienportfolio Deutschland 1“ (IPD 1), der in Supermärkte und Fachmarktzentren investiert, bekam noch einmal einen kräftigen Schub, nachdem wir Ende vergangenen Jahres die dritte hochkarätige Immobilie angekauft hatten. Das Interesse an Handelsimmobilien, die für die Grundversorgung der Bevölkerung wichtig sind, ist unverändert hoch und nimmt eher zu als ab.

Bernhard Engl, Senior Key Account Manager **ForestFinance**: Die aktuelle Situation mit der andauernden Corona-Krise und dem Krieg in der Ukraine verstärkt die Unsicherheit bei den Investorinnen und Investoren. Vor diesem Hintergrund ist das erste Quartal für unsere Angebote gut verlaufen. Die momentan in den Schlagzeilen etwas in den Hintergrund gerückte Klimakrise führt aber dazu, dass immer mehr Menschen sich für Angebote aus dem Bereich der nachhaltigen Geldanlage interessieren.

Mathias Feld, Beteiligungsmanager **Luana Capital New Energy Concepts**: Die hohen Energiepreise führen zu einer steigenden Nachfrage nach effizienten und klimafreundlichen Energiekonzepten. Daher verzeichnen wir einen deutlichen Auftragsanstieg auf der Projektseite. Damit hat die Vermögensanlage „Energieversorgung Deutschland“ Zugriff auf attraktive dezentrale Energieprojekte für Wohn- und Sozialimmobilien. Mit einem Platzierungsstand von rund 25 Prozent darf die Platzierungsgeschwindigkeit im Hinblick auf die attraktive Projektpipeline gerne zulegen.

Clemens Mack, Geschäftsführer **Ökorenta Finanz**: Der Platzierungsverlauf im ersten Quartal ist im Rahmen unserer Erwartungen und Planungen gut verlaufen.

Malte Thies, Geschäftsführender Gesellschafter der **One Group**: Wir verzeichnen eine anhaltend hohe Nachfrage nach unseren Produkten und sind sehr zufrieden mit dem aktuellen Platzierungsverlauf. Im ersten Quartal 2022 konnten wir bislang Kapitalzusagen in Höhe von rund 75 Millionen Euro einsammeln, davon 37 Millionen aus Reinvestments des Anfang Januar zurückgezählten „ProReal Deutschland 6“.

Alexander Schlichting, Vorstandsvorsitzender **Project Beteiligungen**: Die Platzierungsphase verläuft zufriedenstellend.

André Wreth, Geschäftsführer **Solvium Capital**: Wir sind mit dem Platzierungsverlauf im ersten Quartal zufrieden. Die Platzierungen des alternativen Investmentfonds und der Vermögensanlage laufen planmäßig.

BVT: Die BVT plant für Immobilien Deutschland aktuell einen Spezial-AIF für institutionelle Investoren mit der Assetklasse Büro oder Ärztehaus. Zwei entsprechende Immobilien werden derzeit geprüft. Für den US-Bereich planen wir ein Luxemburger Produkt für institutionelle sowie semi-professionelle Anleger in der Assetklasse Class-A Multi-Family Residential.

Dr. Peters: Wir konzentrieren uns weiterhin auf das Immobiliengeschäft und arbeiten in diesem Segment an Folgeprodukten. Momentan steht aber die Platzierung unseres Fonds „IPD 1“ im Vordergrund.

Forest Finance: Das Thema Karbonisierung wird uns in den kommenden Jahren begleiten. Nach der erfolgreichen ersten Beteiligungsmöglichkeit von Climate-Carbon Eberswalde, die wir vorfristig im Januar schließen konnten, werden wir noch in diesem Jahr weitere Beteiligungsmöglichkeiten anbieten.

Luana: Das Nachrangdarlehen „Energieversorgung Deutschland“ kann noch bis Ende Juli gezeichnet werden. Selbstverständlich planen wir aufgrund der erfreulichen Auftragslage auch zukünftig mit Finanzanlagen, die Anlegern ermöglichen in den attraktiven Markt der dezentralen Energieversorgung zu investieren. Unter welchem Regime die neue Finanzanlage aufgelegt wird, steht noch nicht abschließend fest.

Ökorenta: Das aktuelle im Vertrieb befindliche Angebot „Ökorenta Infrastruktur 13E“ werden wir plangemäß bis Mitte des Jahres vertreiben. Im Anschluss daran planen wir die Fortführung unserer Portfoliofonds im Segment Erneuerbare Energien mit dem Schwerpunkt Wind- und Solarenergie in Deutschland.

One Group: Wir planen, in den kommenden Monaten sowohl unseren „ProReal Private 3“ als auch unseren „ProReal Europa 10“ vollständig auszuverkaufen. Die erfolgreiche ProReal-Serie wollen wir zeitnah mit entsprechenden Nachfolgeprodukten fortführen. Aufgrund der sich veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen rechnen wir jedoch mit Verzögerungen. Zusätzlich beschäftigen wir uns derzeit intensiv mit neuen Investitionsansätzen für institutionelle und semiprofessionelle Anleger.

Project: Zur Jahresmitte planen wir den Platzierungsstart eines Nachfolgeangebots für den Einmalzahlungsfonds „Metropolen 20“, der zum 30. Juni 2022 geschlossen wird. Dieser soll ein Eigenkapitalvolumen von 75 Millionen Euro umfassen. Damit setzen wir die auf Privatanleger ausgerichtete erfolgreiche Metropolen-Reihe mit Fokus auf Wohnimmobilienentwicklungen in führenden deutschen Metropolregionen fort. Zudem ist vorgesehen, dass wir im institutionellen Bereich in der zweiten Jahreshälfte einen weiteren Spezial-AIF mit „Develop and hold“-Strategie im Wohnungsbereich auflegen. Für unser neues institutionelles Angebot ist darüber hinaus geplant, dass es gemäß EU-Offenlegungsverordnung als Artikel 9-Fonds (Impact-Fonds) aufgelegt wird und als nachhaltiges Anlageziel Klimaschutz verfolgt.

Solvium: Wir planen für das zweite Halbjahr bereits den zweiten AIF. Auch er wird sich wieder im Bereich von Investitionen in Logistikequipment bewegen. Das Zielvolumen beträgt mindestens 20 Millionen Euro, kann aber bei entsprechender Nachfrage bis auf 50 Millionen Euro erhöht werden.

2. Wie sind Ihre Pläne für die kommenden Monate? Sind neue Fonds in Vorbereitung? Welche Assetklasse? Welches Volumen?

Buss: Wir werden im zweiten Quartal noch die Vermögensanlage „Buss Container 79“ weiter platzieren. Zudem planen wir ein Nachfolgeprodukt ab dem vierten Quartal 2022 im Containersegment.

3. Wie sind Ihre Erwartungen bezüglich der Assetklasse für die kommenden Monate?

Buss: Für den Bereich Containerleasing erwarten wir im Jahresverlauf eine gewisse Normalisierung des Markts. Mietraten und Containerpreise werden aber voraussichtlich spürbar über den Durchschnittswerten bleiben, die vor der

Coronakrise bestanden. Kurzfristig beobachten wir weiterhin einen sehr hohen Containerbedarf. Die Ukraine-Krise reduziert zwar geringfügig die weltweiten Handelsvolumina, aber dieser Effekt wird aktuell noch davon ausgeglichen, dass durch Wartezeiten bei Häfen etc. ein erhöhter Containerbedarf besteht. Die Auslastung der Containermietflotten ist weiterhin bei nahezu 100 Prozent und auf dem sogenannten Zweitmarkt für ältere Gebrauchtcontainer gibt es einen immer größer werdenden Nachholbedarf, da Reeder ihre Container so lange nutzen und nicht für den Verkauf in den Zweitmarkt freigeben.

Martin Stoß, Geschäftsführer der **BVT Immobilien USA**: Nach wie vor liegen Wohnen und Logistik als defensive Assetklassen klar im Fokus der Investoren in Europa und den USA. Dieser Trend hat sich durch die Coronakrise noch verschärft. Dies ist an weiterhin fallenden Cap Rates zu erkennen. Im Bereich US-Class-A Multi-Family Residential erzielen wir aktuell Verkaufsergebnisse, die über den prognostizierten Renditen liegen. Wir erwarten, dass sich über einen Zeithorizont von zwei bis drei Jahren die Renditen wieder auf dem Niveau vor Covid-19 einpendeln sollten. Inwieweit ein steigendes Zinsniveau in den USA einen negativen Einfluss auf die Kapitalwerte haben könnte, wird sich zeigen.

Michael Guggenberger, Leiter Fonds- und Assetmanagement Immobilien Deutschland der **BVT**: Aufgrund des Niedrigzinsumfeldes und des Verwahrntgelts ist der Druck auf die Renditen unvermindert hoch. Für gute Investments werden mittlerweile auch außerhalb des Wohnsegmentes Renditen von drei Prozent oder sogar leicht darunter akzeptiert. BVT investiert mit ihrer Ertragswertfonds Serie von Anfang an in Büroimmobilien mit einer Multi-Tenant-Struktur und behält diesen Fokus auch bei, wobei die Standortauswahl aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Bürowelt noch tiefer hinterfragt und geprüft wird. Gleiches gilt für die Auswirkung der Pandemie auf das Geschäftsmodell der Mieter. Darüber hinaus fokussieren wir uns derzeit auf Ärztehäuser und Pflegeimmobilien, da es sich hierbei um ein pandemischeres Geschäftsmodell handelt, das auch unter dem Gesichtspunkt ESG interessant ist. In der Vergangenheit haben wir regelmäßig in Fachmarktzentren mit Lebensmittelvollsortimenter als Anker investiert. Diese Assetklasse bleibt interessant, allerdings sind die Preise hierfür in der Pandemie so gestiegen, dass derzeit keine adäquate Rendite-Risiko-Struktur gegeben ist.

Dr. Peters: Die Immobiliennachfrage wird weiterhin hoch bleiben. Wir sehen aktuell keine Tendenz, dass sich dies in absehbarer Zeit ändert. Die Investoren sehen vor allem Bestandsimmobilien als ihr stabilstes Investment im Gesamtportfolio, weil es keinen Kapitalmarktschwankungen unterliegt und regelmäßige Cashflows generiert.

Forest Finance: Die langfristige Speicherung von CO2 aus der Atmosphäre wird auch nach den Aussagen der IPCC im neuesten Klimabericht zusätzlich zu allen anderen bekannten Möglichkeiten notwendig sein. Die Karbonisierung von Biomasse ist somit ein Baustein für ein klimawirksames Investment.

Luana: Der Markt der dezentralen Energieversorgung erlebt erfreulichen Rückenwind. ESG Berichtspflichten lassen die Nachfrage auf Seiten professioneller Immobilieninvestoren steigen. Klimaschutzziele erfordern energetische Maßnahmen im Immobilienbestand und höhere Effizienzklassen im Neubau. Die hohen Energiepreise veranlassen die Energiekunden zügiger und konsequenter auf Erneuerbare Energien umzusteigen. Energieanlagen werden damit komplexer und steigern die Nachfrage nach unseren Lösungen. Damit sind unsere Erwartungen positiv.

Ökorenta: Die eingeleiteten politischen Weichenstellungen bezüglich des Ausbaues von Erneuerbaren Energien sowie die Stimmungslage in der Anlegerschaft zu diesem Thema lassen uns sehr positiv in die kommenden Monate und Jahre für unsere Assetklassen blicken.

One Group: Wohnimmobilien in deutschen und österreichischen Großstädten bieten auch 2022 robuste und attraktive Investmentpotenziale. Der Zuzug zahlreicher Kriegsflüchtlinge dürfte den strukturellen Wohnraumangel weiter verschärfen, während Banken sich mit der Neukreditvergabe für Projektentwicklungen angesichts der geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheit noch stärker zurückhalten. Daraus resultiert eine doppelte Angebotslücke, die ProReal-Anleger schließen, indem sie alternatives Kapital zur Schaffung zusätzlichen Wohnraums zur Verfügung stellen.

Project: Der Ukraine-Krieg sorgt aktuell für eine Unsicherheit am Immobilienmarkt. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich die Stimmung bei einer nicht weiter eskalierenden Lage wieder beruhigt. Zusätzlich angetrieben wird die Nachfrage von einer weiter steigenden Inflation, da die Energiepreise inzwischen auf Rekordniveau gestiegen sind. Gleichzeitig verbleibt der Leitzins der EZB aktuell noch auf Rekordtief, so dass Geldwerte weiter signifikant an Kaufkraft verlieren. Wohnimmobilien bleiben somit begehrte Investitionsziele: Sowohl als Direkterwerb, als auch indirekt über eine pro-



Clemens Mack



Malte Thies



Alexander Schlichting



André Wreth



fessionell gemanagte Beteiligung an lukrativen Immobilienentwicklungen wie dem „Project Metropolen 20“ und „21“, die Privatanlegern eine attraktive Wertschöpfungsperspektive bieten.

Solvium: Wir gehen von einer weiterhin hohen Nachfrage aus.

4. Sind bereits Auswirkungen des Ukraine-Krieges auf das Anlegerverhalten spürbar?

Buss: Wir konnten noch keine wesentlichen Auswirkungen bei unserer Platzierung erkennen. Dennoch verspüren wir eine leichte Verunsicherung bei Anlegern aufgrund der aktuellen Situation. Wir sehen aber keine unmittelbare Investitionszurückhaltung bei unserem Produkt. Dies liegt vermutlich an der Tatsache, dass wir keinen Blindpool haben und konkret investiert sind. Unsere Container sind mit langfristigen Mietverträgen bei bonitätsstarken Mietern vermietet, so dass selbst eine größere Beeinträchtigung des Welthandels – die wir aktuell nicht erwarten – für die Vermögensanlage keine relevante Auswirkung haben würde.

BVT: Natürlich verunsichert der Ukraine-Krieg sowohl Anleger als auch Vertriebspartner. Wir haben deshalb proaktiv die Anleger unserer diversifizierten Portfoliofonds darüber informiert, dass es keine direkten Engagements in den betroffenen Ländern gibt.

Dr. Peters: Unsere Vertriebspartner beobachten die Entwicklungen und die aktuelle Lage sehr genau und wir hören, dass einige Anleger durchaus etwas zurückhaltender sind und geplante Investitionen zeitlich etwas nach hinten schieben. Allerdings ist gleichzeitig zu beobachten, dass andere Investoren jetzt erst recht investieren, weil sie mehr denn je steigende Erträge als Ausgleich für die hohe Inflationsrate suchen. Davon profitieren insbesondere Gewerbeimmobilien mit indexierten Mietverträgen. Wichtig ist, dass man mit seinen Partnern und Kunden immer im Gespräch bleibt.

Forest Finance: Wer hat mit einer solchen kriegerischen Auseinandersetzung in Europa im Jahre 2022 gerechnet? Wir gehen davon aus, dass Anlegerentscheidungen auch in den kommenden Monaten stark abgewogen werden.

Luana: Die Konsequenzen spüren wir alle. Insbesondere in den stark gestiegenen Energiepreisen, die für die Haushalte in den letzten 20 Jahren kontinuierlich gestiegen sind und aktuell einen enormen Preissprung verzeichnen. Da eine bezahlbare Energieversorgung aus sozialen und wirtschaftlichen Gründen unerlässlich ist, setzt Deutschland zur langfristigen Senkung auf den Ausbau Erneuerbaren Energien und Erhöhung der Energieeffizienz. Anleger interessierten sich daher vermehrt für unsere Vermögensanlage.

Ökorenta: In den ersten Wochen war eine Zurückhaltung bei längerfristigen Anlagen erkennbar. Diese hat sich zwischenzeitlich wieder gelöst. Hinsichtlich der Assetklasse Erneuerbare Energien zeichnet sich eine deutliche Zunahme der Nachfragen sowohl vertriebspartnerseitig als auch kundenseitig ab. Stromerzeugung in Deutschland gewinnt zunehmend an Bedeutung und Aufmerksamkeit.

One Group: Die langfristigen wirtschaftlichen Folgen des Krieges in der Ukraine lassen sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht seriös prognostizieren. Wesentlich für die weitere Entwicklung ist eine rasche Lösung des Konflikts. Natürlich führt das mitunter auch zu Fragen auf Seite von Anlegern und Vertriebspartnern. Wir rechnen zwar mit einer schwächeren konjunkturellen Entwicklung bei gleichzeitig spürbar steigenden Lebenshaltungskosten, doch speziell die Assetklasse Wohnimmobilien in Großstädten dürfte sich einmal mehr als sicherer Hafen beweisen. Das heißt, es ist nicht von fallenden Mieten oder Kaufpreisen auszugehen, vielmehr könnte zusätzliches Kapital aus anderen Weltregionen und Assetklassen in den deutschen Wohnimmobilienmarkt fließen und die zukünftige Entwicklung nachhaltig stützen.

Project: Für den Moment sind die Platzierungszahlen bei unseren beiden Publikums-AIF „Metropolen 20“ und „21“ stabil. Mit einer weiteren Eskalation des Ukraine-Krieges und den wirtschaftlichen Auswirkungen der Krise wäre die Entwicklung neu zu bewerten.

Solvium: Nein. (TH) ♦

LHI-Gruppe: Erfolgreiches Geschäftsjahr 2021

Im Geschäftsjahr 2021 hat der Asset Manager **LHI-Gruppe** aus Pullach bei München Transaktionen in Höhe von insgesamt 1,4 Milliarden Euro umgesetzt. Davon wurden rund 1,1 Milliarden Euro in neue Projekte investiert. **Sowohl im Bereich Strukturierte Finanzierungen als auch im Investmentgeschäft konnten die Jahresziele übertroffen werden.** Die LHI-Gruppe verwaltet zum Jahresende 2021 damit Assets mit einem Wert von 14,4 Milliarden Euro. **Auf den Bereich Strukturierte Finanzierungen entfiel ein Neugeschäftsvolumen von 753 Millionen Euro.** Im Segment Rolling Stock finanzierte die LHI als Leasinggeber, mit dem

Freistaat Bayern als Garantgeber, für die DB Regio ein weiteres großes Schienenpersonennahverkehrsnetz. Insgesamt erwartet die LHI-Gruppe steigende Investitionen in die Schieneninfrastruktur, speziell in nachhaltige und klimafreundliche Antriebstechnologien und hat daher den Bereich Rolling Stock weiter ausgebaut. Im Investmentgeschäft lag der Fokus auf Impact- und ESG-Strategiefonds in den Assetklassen Immobilien und Erneuerbare Energien. Erstmals seit Gründung hat die LHI-Gruppe im vergangenen Jahr einen offenen Immobilien-Spezialfonds am Standort Luxemburg umgesetzt. (DFPA/JF) ♦

www.lhi.de

Hep bestätigt Wachstumskurs

Der New-Energy-Spezialist **Hep** erzielte laut vorläufiger, ungeprüfter Konzernzahlen im Jahr 2021 einen **Umsatz von rund 60 Millionen Euro**. Gleichzeitig konnte Hep die Gesamtleistung von 42,1 Millionen Euro auf rund 97 Millionen Euro steigern. Auf der Ertragsseite verbesserte sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von minus 3,3 Millionen Euro auf voraussichtlich rund acht Millionen Euro. **Die Umsatz- und Ergebnissteigerungen sind im Geschäftsjahr 2021 unter anderem auf den Abschluss von Projektentwicklungsleistungen in den USA zurückzuführen.** Insgesamt wurden

im Jahr 2021 fünf Solarparks in den USA erfolgreich fertiggestellt. Weitere 14 Projekte befanden sich zum Jahresende 2021 in der Bauphase. Die Geschäftsjahre 2022 und 2023 werden voraussichtlich von der Umsetzung zahlreicher Projekte geprägt sein, die sich aktuell bereits in der späten Phase der Projektentwicklung befinden. In Summe handelt es sich um Projekte mit einer Nennleistung von insgesamt rund 800 Megawatt peak (MWp), die voraussichtlich in den nächsten 24 Monaten Baureife erlangen werden und errichtet werden sollen. (DFPA/JF) ♦

www.hep.global

Veränderung im Vorstand des Votum Verbands



Der neue Vorstand: Katrin Bornberg (Mitte), Dr. Sebastian Grabmaier, Dr. Matthias Wald und Martin Klein (v.l.n.r.)

Katrin Bornberg ist auf der diesjährigen Mitgliederversammlung des Vermittlerverbands Votum erstmalig in den Vorstand gewählt worden. Die geschäftsführende Gesellschafterin der **Franke und Bornberg GmbH** nimmt den Platz des langjährigen Vorstandsmitglieds Franz-Josef Rosmeyer ein, welcher nach über zehn Jahren aktiver Verbandsarbeit in den Ruhestand wechselt. „Unabhängige Finanzdienstleister sind aktuell mit großen Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählt auch, die Vorsorge ihrer Mandanten in einer dynamischen und komplexer werdenden Produktlandschaft bestmöglich zu gestalten. ESG-Anforderungen und das wachsende Bewusstsein der Menschen erfordern, Kapitalströme mehr und mehr in

nachhaltige Anlagen und Produkte zu lenken – und das bei unpräzisen regulatorischen Vorgaben und fehlenden Standards. Es gibt zahlreiche Aufgaben in der Verbandsarbeit zu lösen, um die Komplexität für Vermittelnde überschaubar zu halten. Ich freue mich, im VOTUM Vorstand an Lösungen im Sinne der Branche mitzuwirken“ so Bornberg über ihr Engagement. Neben der Neuwahl von Bornberg wurden die bisherigen Votum-Vorstandsmitglieder **Dr. Sebastian Grabmaier** (JDC Group), **Dr. Matthias Wald** (Swiss Life Deutschland) und **Klein** (geschäftsführend) im Amt bestätigt. Der Vorstand bildet das höchste Gremium des Vermittlerverbands, alle drei Jahre stehen Wahlen an. ♦

www.votum-verband.de

Uwe de Vries wurde als neuer Geschäftsführer des Asset Managers und Fondsiniciators Ökorenta-Gruppe verpflichtet. De Vries übernimmt das Ressort Verwaltung. Er ist seit April 2021 in der Ökorenta-Gruppe als Geschäftsführer der tg Service GmbH für die Betriebsführung von Energieanlagen verantwortlich. Zuvor hat de Vries bei verschiedenen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften gearbeitet. Darüber hinaus bringt er Erfahrungen aus leitenden Tätigkeiten unter anderem bei der Dewert, Kapitalverwaltungsgesellschaft der Hahn-Gruppe, ein. ♦



Uwe de Vries

Foto: Unternehmen



Dr. Frank Engels

Foto: Unternehmen

Dr. Frank Engels ist neues Mitglied im Vorstand des Asset Managers Union Investment. Er folgt auf Jens Wilhelm. Engels wird im Vorstand das Portfoliomanagement für Wertpapiere verantworten. Engels wurde 2014 in die Geschäftsführung der Union Investment Privatfonds GmbH berufen und übernahm Anfang des Jahres 2017 zudem die Leitung des Bereichs Multi Asset. Ende 2017 wurde er Segmentleiter für das gesamte Wertpapier-Portfoliomanagement und war zudem Vorsitzender des „Union Investment Committee“. Nach sechs Monaten als Global Head of Fixed Income bei der DWS kehrt Engels nun als Mitglied des Vorstands in die Union Investment-Gruppe zurück. ♦

Nils Hübener wurde als Co-CEO in die Holding-Geschäftsführung der Dr. Peters Group berufen. Dabei koordiniert und verantwortet er insbesondere die Arbeit der Immobilienabteilungen und übernimmt zudem Verantwortung in den Unternehmensbereichen Neugeschäft und Services. Hübener kommt vom Immobilien-Investmentmanager Corestate Capital Group, wo er als Chief Investment Officer und Mitglied des Vorstands die Bereiche Immobilientransaktionen, Asset Management, Development Management, Property Management, Property Operations und Research verantwortete. ♦



Nils Hübener

Foto: Unternehmen



Alexander Lang

Foto: Unternehmen

Alexander Lang verantwortet seit dem 1. März 2022 als zusätzlicher Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft HTB Hanseatische Fondshaus alle Aktivitäten des neuen Geschäftsbereichs Private Equity/Venture Capital. Lang ist seit mehr als fünfzehn Jahren unternehmerisch in der Investment- sowie Beratungsbranche aktiv und verfügt über ein umfassendes Branchen-Know-how sowie internationales Investorennetzwerk. Mit einer ersten Fondskonzeption eines Neuprodukts im Bereich Private Equity für einen externen Asset Manager ist der Startschuss in diesem Segment für die HTB Group bereits gefallen. ♦

Hahn-Gruppe mit „deutlicher Ergebnissteigerung“

Der Asset Manager **Hahn-Gruppe** erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Konzerngewinn vor Steuern (EBT) von 11,7 Millionen Euro, nach 7,5 Millionen Euro in der Vorjahresperiode. Die höhere Ertragsstärke basierte auf einer gegenüber dem Vorjahr gesteigerten Transaktions- und Vermietungstätigkeit sowie einem Zuwachs der wiederkehrenden Managementerrträge, heißt es in einer Mitteilung des Unternehmens. Im Neugeschäft mit Privatanlegern hat die Hahn-Gruppe im Jahr 2021 über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft Dewert den Publikums-AIF „Pluswertfonds 177“ aufgelegt und vollständig platziert. Der Immobilienfonds war mit einem Investitionsvolumen von 60,6 Millionen Euro (eingeworbenes Eigenkapital: 32 Millionen Euro) der bisher volumenstärkste Publikums-AIF der Hahn-Gruppe. Im institutionellen Fondsgeschäft sind planmäßig die großvolumigen Zeichnungszusagen des Vorjahres abgerufen und investiert worden.

Zusammengefasst hat die Hahn-Gruppe 2021 Immobilienin-

vestitionen mit einem Volumen von rund 308 Millionen Euro getätigt (Vorjahr: 168 Millionen Euro). Weitere rund 300 Millionen Euro (Vorjahr: 33 Millionen Euro) konnten durch Objektverkäufe realisiert werden. Das beurkundete Transaktionsvolumen belief sich dementsprechend auf 608 Millionen Euro (Vorjahr: 201 Millionen Euro). Das verwaltete Immobilienvermögen erhöhte sich zum Jahresende 2021 auf rund 3,2 Milliarden Euro (31. Dezember 2020: 3,1 Milliarden Euro). **Daniel Löhken**, Mitglied des Vorstands: „2022 beabsichtigen wir, sowohl im institutionellen als auch im Privatkundengeschäft jeweils mindestens einen Immobilienfonds aufzulegen, der dann für Zeichnungen neuer Anleger zur Verfügung stehen wird.“ Auf Grundlage der im Geschäftsbericht aufgestellten Prognose erwartet die Hahn-Gruppe für das Geschäftsjahr 2022 ein Ergebnis vor Steuern, dass sich in einer Bandbreite zwischen 11,0 und 12,0 Millionen Euro bewegt. (DFPA/JF) ♦

www.habmag.de

Alternative Assets

Zielfonds für Private Equity und Immobilien immer beliebter

Der Real Asset und Investment Manager **Wealthcap** hat zum sechsten Mal seinen Marktüberblick zu weltweiten Zielfondsinvestments mit Fokus auf die Assetklassen Private-Equity-Buyout und Immobilien veröffentlicht. **Im Ergebnis zeigt sich eine weiterhin steigende Allokation in institutionelle Zielfonds in den Fokus-Assetklassen, was laut Wealthcap vor allem auf die attraktive Rendite-Performance zurückzuführen sei.** Für das laufende Jahr werden weitere Kapitalzuflüsse und gleichbleibende oder steigende Renditen erwartet. **Im Jahr 2021 belief sich das weltweit verwaltete Vermögen in institutionellen Zielfonds auf 13,33 Billionen US-Dollar** (plus 14,22 Prozent gegenüber Vorjahr). Davon entfielen zehn Prozent auf Immobilien und 40 Prozent auf Private Equity. Bis 2026 wird ein weiteres Wachstum von 74 Prozent auf insgesamt 23,22 Billionen US-Dollar prognostiziert. **Vier von**

fünf der weltweit befragten institutionellen Investoren gaben an, dass ihre Erwartungen hinsichtlich der Renditeentwicklung ihrer Zielfonds in den vergangenen zwölf Monaten erreicht oder übertroffen wurden. Im Falle von Immobilien betrug dieser zufriedene Anteil 78 Prozent, bei Private Equity sogar 83 Prozent. Auch für das laufende Jahr blicken Investoren optimistisch auf die Assetklassen Immobilien und Private Equity. Anleger erwarten für Immobilien-Zielfonds zu 87 Prozent steigende oder gleichbleibende Renditen und wollen dort zu 78 Prozent mehr oder zumindest gleichbleibend viel Kapital investieren. **Bei Private Equity erwarten 86 Prozent der Befragten höhere oder mindestens gleichbleibende Renditen im Vergleich zum Vorjahr.** Neun von zehn Investoren wollen entsprechend ihre Kapitalallokation in dieser Assetklasse ausbauen oder beibehalten. (DFPA/JF) ♦ www.wealthcap.com

Rentenmarkt

Aegon hält Hochzinsanleihen für attraktiv

Die jüngste Preisanpassung auf dem Markt für hochverzinsliche Anleihen bietet Anlegern, die nach höheren Einkommensströmen streben, einen attraktiven Einstiegszeitpunkt. Das schreibt **Mark Benbow**, High-Yield-Portfoliomanager beim Vermögensverwalter Aegon Asset Management, in einem Marktkommentar. **Aufgrund der steigenden Liquiditätsrisiken und der Indexkonzentration sollten Käufer jedoch vorsichtig sein, wenn sie sich passiv in dieser Anlageklasse engagieren.** „Die jüngsten Kursbewegungen haben dazu geführt, dass die Renditen auf ein Niveau gestiegen sind, das man seit Beginn der Covid-19-Pandemie nicht mehr gesehen hat. Dies ist ein günstiger Zeitpunkt, um sich in einen Markt einzukaufen, der solide Unternehmensfundamentaldaten und geringe Ausfälle aufweist. Allerdings ist ein Engagement in dieser Anlageklasse über Tracker-Fonds zunehmend mit Risiken behaftet“, so der Anleihen-Experte. Anleger müssten allerdings selektiv vorgehen. **Wenn sie einfach nur eine passive Anlage kaufen,**

seien sie einer Anleihenbenchmark ausgesetzt, die den am höchsten verschuldeten Emittenten das größte Gewicht gibt. Dies sei eine unlogische Art, ein Portfolio zu konstruieren. Im aktuellen Umfeld sollten passive Anleger nicht nur bei stark fremdfinanzierten Unternehmen Vorsicht walten lassen, sondern auch auf Liquiditätsrisiken achten, die bei Fonds, die eine Benchmark nachbilden müssen,

unvermeidlich seien. „Liquidität ist derzeit das Hauptrisiko für Anleger in passive Fonds, insbesondere in ETF. Wenn ein ETF-Anteilhaber seine Positionen zurückgibt, hat er keine andere Wahl, als zum Markclearingpreis zu verkaufen, was zu einer Wertvernichtung führt. Das Hauptproblem ist, dass passiven Strukturen die emotionale Intelligenz fehlt. Sie müssen kaufen oder verkaufen, auch wenn die Liquidität nicht vorhanden ist. Dies führt dazu, dass passive Fonds schlechtere Preise erzielen als aktive Fonds“, so Benbow. (DFPA/TH) ♦ www.aegonam.com



Mark Benbow

Foto: Unternehmen

Investmentfonds

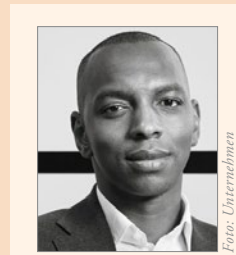
Liquiditätsquoten bei offenen Immobilienfonds weiter gesunken

Die Ratingagentur **Scope** hat die Entwicklung der Liquiditätsquoten von 24 offenen Immobilienpublikumsfonds untersucht. **Der Anteil liquider Mittel am Fondsvermögen ist im Vergleich zum Vorjahr gesunken.** Die gewichtete durchschnittliche Liquiditätsquote lag Ende 2021 bei 15,2 Prozent, zwölf Monate zuvor hatte sie noch 17,2 Prozent betragen. Das liquide Vermögen der untersuchten Produkte beläuft sich in Summe auf rund 17 Milliarden Euro, das Gesamtvermögen auf rund 113 Milliarden Euro. **Scope sieht zwei Gründe für den Rückgang.** Zum einen sammelten die Fonds weniger frisches Kapital ein als im Jahr zuvor. Die Nettomittelzuflüsse lagen 2021 bei 5,7 Milliarden Euro, im Jahr 2020 waren es 7,0 Milliarden Euro. Für das gesunkene Interesse vonseiten der Anleger dürfte die anhaltende Covid-Krise verantwortlich gewesen

Rentenmarkt

„Institutionelle Anleger wollen Engagement in festverzinsliche Anlagen reduzieren“

Eine Studie der Investmentgesellschaft Aeon Investments zeigt, dass 78 Prozent der Pensionsfonds und anderer institutioneller Anleger in den nächsten 18 Monaten ihr Engagement in traditionellen festverzinslichen Anlagen reduzieren wollen. **Der Grund: Angesichts steigender Inflation und höherer Zinssätze sind die Aussichten für festverzinsliche Wertpapiere schlecht.** In der Umfrage unter Pensionsfonds und anderen institutionellen Anlegern in Europa und den USA gaben 19 Prozent an, dass sie ihr Engagement in traditionellen festverzinslichen Anlagen um bis zu zehn Prozent reduzieren wollen. **Etwa 46 Prozent planen eine Reduzierung um zehn bis 15 Prozent und 13 Prozent sagten, dass sie es um mehr als 15 Prozent verringern würden.** Nur einer von fünf befragten professionellen Anlegern (20 Prozent) gab an, sein Engagement erhöhen zu wollen. **Eine Mehrheit von 73 Prozent der Befragten gab an, dass sie mindestens 25 Prozent ih-**



Oumar Diallo

Foto: Unternehmen

res Kapitals in Aktien umschichten werden. Mehr als die Hälfte (55 Prozent) will in Private Equity umschichten und ebenso viele in Immobilien. **Oumar Diallo**, Chief Executive Officer von Aeon Investments: „Der traditionelle Markt für festverzinsliche Wertpapiere hat eine schwierige Zeit hinter sich, und viele Anleger sind der Meinung, dass angesichts der steigenden Inflation und der zu erwartenden Zinserhöhungen so weitergehen wird. In den letzten 18 Monaten haben 88 Prozent der Pensionsfonds und anderen institutionellen Anleger ihre Allokation in traditionellen festverzinslichen Anlagen reduziert, und unsere Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Mehrheit in den nächsten anderthalb Jahren weitere Kürzungen plant. Ein Anlagebereich, der davon profitiert hat, sind strukturierte Kredite, die sich auf Vermögenswerte wie Transport, Infrastruktur, Immobilien und private Schuldtitel konzentrieren.“ (DFPA/JF) ♦ www.aeoninvestments.com

Immobilienmarkt

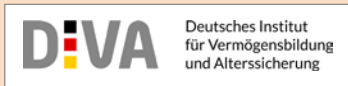
Preise für Wohnimmobilien weiter gestiegen

Laut einer Umfrage des Deutschen Städtetages unter seinen Mitgliedsstädten hat sich der Preisauftrieb bei Grundstücken, Wohnungen und Häusern in 2021 fortgesetzt. **In 88 Prozent der Städte sind die Preise gestiegen. Nur drei Prozent der Städte stellen fallende Immobilienpreise fest.** Neun Prozent ermittelten konstante Preise. Das meldet der **BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen.** Preissteigerungen zeigen sich bei den 107 befragten Städten auf allen erhobenen Teilmärkten, also bei unbebauten und bebauten Grundstücken, Wohnungen sowie Häusern. **An der Spitze stehen, wie bereits im Vorjahr, die Ein- und Zweifamilienhausgrundstücke:** Fast alle befragten Städte (96 Prozent) meldeten in diesem Segment steigende Preise (Vorjahr: 93 Prozent). **Gleichzeitig ist die Zahl der Wohnimmobilien, die zum Verkauf stehen, leicht rückläufig:** So haben 36 Prozent der an der Umfrage beteiligten Städte fallende Kaufvertragszahlen mitgeteilt. **Insbesondere bei den Bau-**

plätzen für eine individuelle Bauweise (48 Prozent) und bebaute Ein- und Zweifamilienhausgrundstücke (41 Prozent) sinkt das Angebot in den meisten Städten weiter. In 31 Prozent der Städte bleiben die Verkäufe auf Vorjahresniveau und in 33 Prozent der Städte standen mehr Wohnimmobilien zum Verkauf als im vorherigen Jahr. Allein bei Grundstücken für den Geschosswohnungsbau lässt sich ein im Vergleich zum Vorjahr steigender Trend der Transaktionen feststellen: 29 Prozent der teilnehmenden Städte verzeichneten steigende Verkäufe, im Vorjahr waren es noch 18 Prozent. Diese Entwicklung korrespondiert mit der sinkenden Zahl an Bauplätzen für Einfamilienhäuser. **Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sind auch für das Jahr 2021 aus den Ergebnissen der Umfrage nicht ablesbar.** Damit scheint sich zu bestätigen, dass der Markt für Wohnimmobilien vergleichsweise unbeeinflusst von der „Corona-Krise“ geblieben ist. (DFPA/TH) ♦ www.bfw-bund.de

sein. **Zum anderen nutzten die Fondsgesellschaften Gelegenheiten, um neue Immobilien zu erwerben.** Die Kombination beider Faktoren führte dazu, dass die durchschnittliche Liquiditätsquote im Jahresvergleich zurückging. Insgesamt verringerte sich der Anteil bei 14 der 24 untersuchten Fonds. Aktuell reduziert liquides Vermögen in den meisten Fällen die Rendite: 16 Fonds wiesen 2021 eine negative Liquiditätsrendite auf. Im Durchschnitt lag sie bei diesen Fonds bei minus 0,34 Prozent. **Scope erwartet für das Jahr 2022 vergleichsweise stabile Nettomittelzuflüsse.** Neben der Covid-Krise werden besonders die angespannte politische Situation in der Ukraine und die Inflations- und Konjunktorentwicklung eine bedeutende Rolle bei den Investitionsentscheidungen der Anleger in diesem Jahr spielen. (DFPA/JF) ♦ www.scopeanalysis.com

Mehrheit der Aktiensparer kann sich mit Aktienrente anfreunden



Der Koalitionsvertrag der Bundesregierung sieht zur Stärkung der gesetzlichen Rente einen Einstieg in aktienbasierte Finanzierungsformen vor. Das Primärziel der sogenannten „Aktienrente“: Die Erträge aus einem aufzulegenden Staatsfonds sollen genutzt werden, um die gesetzliche Rente mitzufinanzieren oder Beitragssteigerungen beziehungsweise Leistungskürzungen abzufedern. Vorbilder sind die großen Altersvorsorgefonds in Schweden und Norwegen. **Das Deutsche Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) hat Bürger befragt, was sie von der Aktienrente halten.** Befragt wurden knapp 1.000 Menschen in Deutschland, die selbst bereits aktienbasiert sparen. **Über 60 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass eine Aktienrente die gesetzliche Rente stabilisieren wird. Und dass, obwohl Teile der Politik Aktien für die gesetzliche Rente gerade wegen ihres Risikos ablehnen.** „Die positive Haltung der Bürger zur Aktienrente legt nahe, dass die meisten Bürger die Grenzen einer rein umlagefinanzierten gesetzlichen Rente längst erkannt haben“, sagt **Prof. Dr. Michael Heuser**, Wissenschaftlicher Direktor des DIVA. Rund die Hälfte (51 Prozent) der Geringverdiener mit monatlich weniger als 1.800 Euro Netto-Haushaltseinkommen zweifeln allerdings an der Expertise und Erfahrung des Staates als Kapitalanleger (44 Prozent bei den mittleren und 47 Prozent bei den höheren Einkommensgruppen). „Bei der Umsetzung der Aktienrente dürfte es wichtig sein, professionelle Fondsmanger und Kapitalanleger aus Fondsgesellschaften und Lebensversicherungen mit ihren Erfahrungen und Kompetenzen zu berücksichtigen“, sagt Heuser. Knapp zwei Drittel der Befragten machen sich zudem Sorgen, dass der Staat die Mittel der Aktienrente zur Finanzierung ganz anderer Projekte nutzt. „Die Skepsis der Bürger vor Zweckentfremdung und Querfinanzierungen kommt nicht von ungefähr“, so Heuser. „Die Aktienrente sollte von Beginn an vor dem Zugriff des Staates geschützt werden, um in der Bevölkerung das notwendige Vertrauen aufzubauen.“ **Insgesamt zeigt sich in der Bevölkerung ein positives Stimmungsbild zur Aktienrente,**

zumindest bei denjenigen Bürgern, die Erfahrungen mit Aktien haben und deshalb in der Regel das Konzept verstehen. (DFPA/JF) ♦

www.diva.de

Mehrheit der Deutschen fürchtet finanzielle Folgen des Klimawandels



Für mehr als die Hälfte der Deutschen gewinnt das Thema Nachhaltigkeit bei der Geldanlage immer stärker an Bedeutung. **Dementsprechend ist die Nachfrage nach Nachhaltigkeitsfonds von 17 Prozent im vergangenen Jahr auf 28 Prozent in diesem Jahr gestiegen.** Das sind einige der Ergebnisse einer repräsentativen Studie zum Anlageverhalten der Deutschen, die der Vermögensverwalter **Gothaer Asset Management (GoAM)** im Januar 2022 bereits zum dreizehnten Mal durchführen ließ. Das Bewusstsein für Umwelt- und Klimaschutz ist bei den Deutschen ausgeprägt. Die Mehrheit der Bevölkerung betrachtet Umwelt- und Klimaschutz weiterhin als wichtigste Facette von Nachhaltigkeit, wenn auch mit abnehmender Tendenz (2021: 46 Prozent; 2022: 39 Prozent). Gleichzeitig steigt die Bedeutung der sozialen Gerechtigkeit (2021: 32 Prozent; 2022: 37 Prozent). Diesem Aspekt messen vor allem über 60-Jährige eine große Bedeutung zu, mit 42 Prozent liegen sie fünf Prozentpunkte über dem Durchschnitt. **Jüngere Menschen hingegen gewichten die Facetten anders: Bei ihnen stehen Umwelt- und Klimaschutz mit 48 Prozent an erster Stelle.** Die große Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit geht einher mit einer hohen Sensibilität für den Klimawandel. 84 Prozent der Deutschen fürchten, dass die Folgen des Klimawandels zu erhöhten Kosten für sie führen. Für 59 Prozent der Befragten hat Nachhaltigkeit bei der Geldanlage eine hohe Bedeutung. Rund die Hälfte (52 Prozent) sind bereit in eine nachhaltige Geldanlage investieren, auch wenn sie dadurch möglicherweise eine geringe Rendite zu erwarten hätten. Besonders ausgeprägt ist diese Einstellung bei den 30- bis 44-Jährigen. Mit 58 Prozent liegen sie sechs Prozentpunkte über dem Durchschnitt. **Auf die Frage, welche Art von Fonds die Anleger in ihrem Depot haben, nannten 28 Prozent Nachhaltigkeitsfonds. Im Jahr zuvor waren es 17 Prozent.** „Es lässt sich

hier mittlerweile ganz klar von einem Trend sprechen“, so **Christof Kessler**, Vorstandssprecher der GoAM. „In den letzten drei Jahren ist die Nachfrage nach nachhaltigen Fonds stetig gestiegen.“ Die Gothaer-Studie zum Anlageverhalten der Deutschen wurde im Januar 2022 durchgeführt. Dabei wurden 1.002 Bundesbürger ab 18 Jahren nach einem systematischen Zufallsverfahren repräsentativ ausgewählt und befragt. (DFPA/JF) ♦

www.gothaer-asset-management.de

Studentisches Wohnen: Angebots-Nachfrage-Relation wird sich verschieben



Am studentischen Wohnungsmarkt wandeln sich die Vorzeichen. Zu diesem Schluss kommt der Immobiliendienstleister **Savills** in seinem aktuellen Spotlight zum Markt für Studentisches Wohnen in Deutschland. **Vor allem bei der Studierendenzahl zeichne sich nach 20 Jahren Wachstum eine Trendwende ab.** So lag die Zahl der Studienanfänger in Deutschland im Jahr 2021 um rund sieben Prozent niedriger als noch vor zwei Jahren. „Mit rund 2,9 Millionen Studierenden waren noch nie so viele Menschen an einer Hochschule eingeschrieben. Diese Rekordzahl resultiert allerdings primär aus einer geringen Zahl an Studienabschlüssen, denn die Zahl der Studienanfänger sinkt bereits seit einigen Jahren“, berichtet **Matti Schenk**, Associate Research Germany bei Savills und ergänzt: „Für die kommenden Jahre ist daher mit leicht sinkenden Studierendenzahlen zu rechnen, denn selbst ein starker Anstieg der internationalen Studienanfängerzahlen würde demografisch bedingte Rückgänge bei inländischen Erstsemestern nicht ausgleichen können. Außerdem dürfte es bei der Zahl der Studienabschlüsse zu einem Nachholeffekt kommen.“ **Nicht nur bei der Wohnraumnachfrage durch Studierende zeichne sich eine gewisse Trendumkehr ab, sondern auch an den Wohnungsmärkten.** Zwar seien die Wohnungsmärkte der 30 größten Hochschulstädte noch weit von einer Entspannung entfernt, doch zum ersten Mal seit Jahren sei die Leerstandsrate zuletzt nicht weiter gefallen. Gleichzeitig wachse das Angebot am Markt für Studentisches Wohnen weiter. Laut einer Erhebung von Savills gab es zum Ende des Jahres 2021 in den 30 größten Hochschulstädten etwa 66.100 Betten in privatwirtschaftlichen Studierendenwohnanlagen. Die gesamte Versorgungsquote (private und gemeinnützige Anbieter) lag in den Top-30-Hochschulstädten bei durchschnittlich 14,2 Prozent. **Das Privatangebot hat sich in den vergangenen zehn Jahren fast verdreifacht und in den kommenden drei Jahren dürften circa 16.300 Betten von privaten Anbietern hinzukommen.** Mit dem wachsenden Angebot an privaten Studierendenwohnanlagen wachse auch der investierbare Bestand für Immobilieninvestoren. Nachdem das Transaktionsvolumen im Jahr 2020 pandemiebedingt ein-

gebrochen ist, gab es im Jahr 2021 wieder eine deutliche Belebung des Marktes. Mit einem Volumen von circa 840 Millionen Euro wurde das bislang zweithöchste Ergebnis erzielt. Nach Meinung von Savills dürften viele Investierenden ihr angestrebtes Anlagevolumen noch nicht erreicht haben. (DFPA/MB) ♦

www.savills.de

Deutsche hinken bei kontaktlosen digitalen Zahlungsmöglichkeiten hinterher



Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich in einem rasanten Wandel. Und auch die Corona-Pandemie tut ihr übriges in Bezug auf den technologischen Wandel und die Veränderung von Verhaltensmustern der Menschen. **In Deutschland vollzieht sich dieser Wandel langsamer als in anderen Ländern. Während 69 Prozent der Deutschen angeben, in den letzten drei Monaten eine Zahlung mit Bargeld vorgenommen zu haben, sagen nur zwölf Prozent der deutschen Befragten, in derselben Zeitspanne eine kontaktlose mobile Zahlung mit einer digitalen Geldbörse in einem Geschäft vorgenommen zu haben und nicht mit einer physischen Bank- oder Kreditkarte.** Dies sind Ergebnisse der Studie „The Future of Financial Services“ der Data & Analytics Group Yougov, für die im Dezember 2021 mehr als 20.000 Personen in 18 Märkten weltweit befragt wurden. Was die Barzahlung angeht, führen die Deutschen mit Befragten aus Singapur (73 Prozent), aus Spanien (71 Prozent) und aus dem Vereinigten Königreich (69 Prozent) die Liste unter allen untersuchten 18 Märkten an. Bezogen auf die kontaktlose Zahlung mit einer digitalen Geldbörse hingegen bilden die Deutschen gemeinsam mit Frankreich (ebenfalls zwölf Prozent) das Schlusslicht. Auf europäischer Ebene ist hierbei Dänemark Spitzenreiter (31 Prozent), in asiatischen Märkten ist diese Zahlungsart jedoch noch viel verbreiteter: Am häufigsten sagen Befragte aus Hongkong (53 Prozent), aus Indien (43 Prozent) sowie aus China und Singapur (jeweils 42 Prozent), innerhalb der vergangenen drei Monate eine kontaktlose mobile Zahlung mit einer digitalen Geldbörse in einem Geschäft vorgenommen zu haben. **Bezogen auf das Alter der Deutschen zeigten die Daten von Yougov, dass die Kluft zwischen traditionellen und digitalen Zahlungsarten bei älteren Verbrauchern am größten ist.** Während die älteren Befragten ab 55 Jahren am häufigsten sagen, in den vergangenen drei Monaten eine Zahlung mit Bargeld vorgenommen zu haben (81 Prozent versus 47 Prozent der 25- bis 34-Jährigen), sagen sie hingegen am seltensten, eine kontaktlose mobile Zahlung mit einer digitalen Geldbörse in einem Geschäft vorgenommen zu haben (sieben Prozent versus 21 Prozent der 18- bis 24-Jährigen). (DFPA/MB) ♦ www.yougov.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

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

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe: Jan Peter Wolkenhauer (JPW), Juliane Fiedler (JF)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Leo J. Heiln (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Dr. Daniel Hartmann, Prof. Dr. Thomas Zacher

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Marketing/Anzeigen: Dr. Dieter E. Jansen
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 25. April 2022

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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2022.

Kapitalmärkte

Aktienmärkte dürften im Frühjahr und Sommer ein temporäres Comeback feiern

An den Finanzmärkten gab es seit Jahresanfang wenig Grund zur Freude, liegen doch nahezu alle Assetklassen im Minus. Ausnahmen sind neben Gold (plus sieben Prozent) inflationsgeschützte Staatsanleihen und Rohstoffe. Letztere legten gemessen am Goldman Sachs-Rohstoffpreisindex seit Jahresbeginn um gut 26 Prozent zu. Besonders hart traf es die globalen Aktienmärkte: Zunächst gab es Gegenwind von der angekündigten Zinswende der Fed. Dann traten immer stärker die geopolitischen Risiken in den Fokus, die im russischen Überfall auf die Ukraine gipfelten. Der damit verbundene Schock schickte speziell die europäischen Aktienmärkte auf Talfahrt. Mittlerweile machen sich erste Hoffnungen auf ein Kriegsende breit. Das Minus (im Vergleich zum diesjährigen Hochpunkt) hat sich entsprechend bei DAX und Eurostoxx50 auf rund zwölf Prozent halbiert. Auch High-Yield-Unternehmensanleihen kamen unter die Räder.

Kurzzeitiges Comeback der Aktienmärkte wahrscheinlich

Aber Anleger können auf ein baldiges Zwischenhoch hoffen: Tritt unser Basisszenario ein, das ein zeitnahes Kriegsende in der Ukraine und nur gedämpftes Störfeuer aus China unterstellt, wird sich die weltweite Konjunktur im Frühjahr und Sommer kräftig erholen. Speziell im dritten Quartal dürfte das Wachstum in der Eurozone und den USA nochmals weit überdurchschnittlich ausfallen. Parallel dazu werden die Konjunktur- und Sentimentbarometer nach oben drehen. An den Aktienmärkten dürfte das Umfeld zunächst volatil bleiben. Jede



Foto: Unternehmen

Dr. Daniel Hartmann
Chefvolkswirt bei der Bantleon Bank AG, Zug
www.linkedin.com/company/bantleon-ag/

Nachricht über das Kriegsgeschehen oder mögliche Friedensverhandlungen besitzt das Potenzial, die Kurse heftig nach oben oder unten zu treiben. Sollte sich indes spätestens im Mai ein Waffenstillstand abzeichnen, ist ein Euphorieschub programmiert. Mit der konjunkturellen Erholung wäre auch der Weg für wieder anziehende Unternehmensgewinne geebnet. Die prominenten Börsenindizes sollten in Anbetracht dessen nicht nur die Vorkrisenniveaus, sondern zur Jahresmitte sogar neue Höchststände ins Visier nehmen. Im ersten Moment hätte sich wieder einmal bewahrheitet, dass politische Börsen nur kurze Beine haben. Die Freude darüber wird jedoch unserer Einschätzung nach nicht lange währen. Wie zu Jahresbeginn dürften schon bald wieder die Sorgen über den anhaltenden Inflationsdruck und die steigenden Zinsen die Oberhand gewinnen. Mithin werden die Notenbanken die aufhellenden Konjunkturperspektiven zum Anlass nehmen, noch stärker die geldpolitischen Zügel zu straffen. Auch konjunkturell werden die Bäume im zweiten Halbjahr

nicht in den Himmel wachsen. Zum Jahresende dürfte daher von den zwischenzeitlichen Kursgewinnen an den Aktienmärkten nicht mehr viel übrigbleiben. Bereits eine schwarze Null wäre an den europäischen Börsen als Erfolg zu werten. Umso wichtiger ist es in diesem Jahr, die richtige Sektorauswahl zu treffen. Unser Zins- und Inflationsausblick spricht noch mehr als Anfang 2022 für eine Outperformance von Value- gegenüber Growth-Titeln. Ebbt der Ukraine-Konflikt ab, sollten allen voran Bank- und Versicherungsaktien wieder in die Poleposition rücken, die wie kein anderer Sektor von steigenden Zinsen profitieren.

Gegenwind für Anleihen und Rohstoffe

Den bisherigen Jahresgewinnern – inflationsindexierte Staatsanleihen und Rohstoffe – droht in den nächsten Monaten Gegenwind. Sollten die Waffen in der Ukraine schweigen, dürfte sich die Lage an den Rohstoffmärkten entspannen. Unter anderem ist dann ein Importstopp für russisches Erdgas nicht mehr so dringend. Ein Rücksetzer bei den Rohstoffpreisen und Inflationserwartungen ist die logische Konsequenz. Allerdings dürfte die Durststrecke nicht lange anhalten. Die Argumente, die für ein strukturelles Angebotsdefizit an den Rohstoffmärkten sprechen, bestehen fort. Für Investment-Grade-Unternehmensanleihen bleibt 2022 ein diffiziles Jahr. Zwar sollten sie in den nächsten Monaten von temporär sinkenden Risikoprämien profitieren. Gleichzeitig belastet jedoch der Renditeanstieg. Dank der höheren Coupons und des größeren Potenzials für sinkende Risikoprämien dürften Anleger mit High-Yield-

Anleihen und Nachranganleihen von Industrieunternehmen (Corporate Hybrids) besser fahren. Passend zum Risk-off-Umfeld standen an den Devisenmärkten im bisherigen Jahresverlauf die klassischen sicheren Häfen (US-Dollar, Schweizer Franken) unter Aufwärtsdruck. Mit der möglichen Entspannung der Ukraine-Krise wird sich dies umkehren. Tritt unser Basisszenario ein, wird allen voran der US-Dollar gegenüber dem Euro Federn lassen müssen. Dazu dürfte auch die absehbare restriktivere Ausrichtung der EZB beitragen.

Fazit: Ohne aktives Management ist 2022 kaum etwas zu holen

Alles in allem rechnen wir in unserem Basisszenario nochmals mit einer Risk-on-Welle zur Jahresmitte. Der Risikoappetit dürfte allerdings bald wieder abnehmen. Im zweiten Halbjahr sollte das Thema Inflationsdruck und Zinsanstieg erneut dominieren. Die Aktienmärkte werden somit abermals in schweres Fahrwasser geraten. Insgesamt bleibt 2022 auch bei einem zeitnahen Kriegsende ein herausforderndes Jahr für Anleger, in dem mit kaum einer Assetklasse ohne aktives Management ein Blumentopf zu gewinnen ist. ♦

Das ist Bantleon:

Bantleon ist ein institutioneller Asset Manager mit Standorten in Deutschland und der Schweiz. Die Unternehmensgruppe verwaltet mit 42 Mitarbeitern ein Vermögen von fünf Milliarden Euro. Zu den Investoren der Publikums- und Spezialfonds zählen vor allem Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen und Unternehmen der Altersvorsorge sowie auch sicherheitsbewusste Privatanleger.
www.bantleon.com

Investieren in reine Solarenergie

Publikums-AIF „HEP – Solar Portfolio 2“. Bereits 70 Mio € platziert.

– because there is no planet b.



Die klimafreundlichen Portfolios.

hep investments

Assetklassen-Spezial: Private Equity

Private Equity: Investieren à la BioNTech

Wenn Banken bei der Finanzierung von Unternehmen zögern und die Kapitalbeschaffung über einen Börsengang in weiter Ferne ist, dann kommt privates Beteiligungskapital ins Spiel – Private Equity, angeboten von professionellen

„Private Equity“ ist als Gegensatz zum „Public Equity“ zu sehen, dem börsennotierten Kapital, wie Frank Hüther, BVK-Vorstandssprecher, in dieser Ausgabe erläutert. Das Besondere bei Private Equity: Es handelt sich um Wagniskapital, Venture Capital, vom Seed Capital, der Anfangsfinanzierung von Start-ups, bis hin zum Buy-Out etablierter Unternehmen, wie **Michael B. Obermeier** von **BVF Early Invest** in seinem Artikel beschreibt. Gerade junge Unternehmen mit innovativen und zukunftssträchtigen Geschäftsideen sind auf Private Equity, auf Venture Capital angewiesen. Letztes Jahr flossen in Deutschland knapp vier Milliarden Euro als Venture Capital in Unternehmen, mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr. Insgesamt rund 600 Start-ups und junge Unternehmen und damit 61 Prozent aller im Jahresverlauf mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen erhielten damit Venture Capital.

Investitionen in unternehmerische Start-ups sind Risiko-Investments, tragbar für kapitalkräftige Investoren, nicht aber unbedingt für private Kapitalanleger. Privatanleger können über Private-Equity-Fonds auch mit nur geringem Kapitaleinsatz durchaus attraktive Renditen erzielen – risikogestreu durch indirekte Investments in Zielfonds und damit in hunderte Unternehmen verschiedener Branchen und Länder, wie **Nico Auel** von der Münchner **RWB-Gruppe**

Investoren, von „Business Angels“, von spezialisierten Beteiligungsunternehmen, Family Offices und von Private-Equity-Fonds: unternehmerisches Kapital für die technologische Weiterentwicklung der Volkswirtschaft.

betont. „Fonds bieten neben professionellen und semiprofessionellen Anlegern gute Anlagemöglichkeiten gerade auch für Privatanleger. Sie machen es möglich, dass privates Kapital für Investitionen mobilisiert wird“, betonte letztes Jahr der Bundestagsabgeordnete **Fritz Güntzler**, als im Bundestag über das Fondsstandortgesetz beraten wurde.

Nicht jedes Private-Equity-Investment kann so erfolgreich werden wie das in **BioNTech**, dem Hersteller des Corona-Impfstoffes: 2008 gründete **Uğur Şahin** das Unternehmen mit Venture Capital von **Andreas** und **Thomas Strüngmann**, den Gründern des Pharmaunternehmens **Hexal**, **Helmut Jeggle**, heute BioNTech-Aufsichtsratsvorsitzender, und **Michael Motschmann** mit seinen MIG-Private-Equity-Fonds. Diese MIG-Fonds schütteten zwischenzeitlich rund 600 Millionen Euro an ihre Privatanleger aus. Und das ehemalige Start-up BioNTech berichtet für 2021 einen Umsatz von knapp 19 Milliarden Euro und einen Gewinn von knapp 10,3 Milliarden Euro. Sicherlich ein Einzelfall. Insgesamt können sich aber Private-Equity-Fonds über die letzten Jahre mit Renditen von durchschnittlich 20 Prozent durchaus sehen lassen. Das ermittelte der europäische Private-Equity-Branchenverband Invest Europe. (LJH)

Wachstumsmotor und Innovationstreiber der deutschen Wirtschaft

Frank Hüther, Vorstandssprecher des BVK Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, beschreibt die Bedeutung und Notwendigkeit von Private Equity als Garant für Wachstum, Stabilität und Fortschritt.



Foto: Unternehmen

Frank Hüther

Angesichts anhaltender Niedrigzinsphase sowie wirtschaftlicher Unsicherheiten im Zuge der Corona-Pandemie und des Ukraine-Krieges sind alternative Anlageklassen weiter in den Fokus von Investoren gerückt, meint Frank Hüther: Insbesondere Private Equity- und Venture Capital-Fonds meldeten den Zufluss von Rekordvolumina.

Aufgrund der großen Kursschwankungen an den Aktienbörsen richtet sich der Blick vieler Investoren auf die sogenannten „Private Markets“. Die

Bezeichnung „private“ versteht sich dabei im Gegensatz zu „public equity“, also zum börsennotierten Kapital. Private-Equity-Gesellschaften investieren fast ausschließlich in nicht börsennotierten Unternehmen. Beteiligungskapital bildet im Anlageportfolio von institutionellen Investoren einen meist kleinen, aber zunehmend wichtigen Baustein, der dazu beiträgt, Renditeziele zu erreichen und Diversifikationseffekte zu nutzen.

Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt

Auch wenn Deutschland keine vergleichbare Historie wie etwa die USA oder Großbritannien aufweist, ist die Beteiligungskapitalbranche eine wichtige Säule für die deutsche Volkswirtschaft. Beteiligungskapital in seinen wichtigsten Ausprägungen Venture Capital, mittelständische Minderheitsbeteiligungen und Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs bildet eine wichtige Brücke zwischen den großen Kapitalsammelstellen und der Realwirtschaft. Es macht

Kapital volkswirtschaftlich nutzbar und löst nicht nur auf Ebene der finanzierten Unternehmen substanzielle Wohlstandszuwächse aus.

Im Jahr 2021 investierten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland 12,6 Milliarden Euro. Knapp 1.000 Unternehmen wurden in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld mit Beteiligungskapital finanziert. Nach den Rekordjahren 2019 und 2020 bleibt das Investitionsniveau in allen Marktsegmenten auf hohem Niveau, wobei das Wachstum bei Venture Capital besonders herausragt. Mit knapp vier Milliarden Euro investierten Beteiligungsgesellschaften 2021 so viel Venture Capital in Deutschland wie noch nie. Knapp 1,4 Millionen Beschäftigte arbeiten in durch Beteiligungskapital finanzierte Unternehmen und die Umsätze dieser Portfoliounternehmen betragen im Jahr 2021 insgesamt 274 Milliarden Euro.

Beim Blick auf die Branchenschwerpunkte zeigt sich, dass 2021 die ITK-Branche, also Informationstechnologie und Telekommunikation, mit einem Anteil von 47 Prozent der Investitionen mit deutlichem Abstand an der Spitze lag. Dahinter folgen die Branchen Konsumgüter/-services mit 18 Prozent sowie Unternehmensprodukte/-dienstleistungen und Biotechnologie/ Gesundheitswesen mit jeweils knapp je zehn Prozent.

Wirtschaft inmitten eines Transformationsprozesses

Die Herausforderungen, denen sich die Wirtschaft gegenüber sieht, sind vielfältig. Fortschreitende Digitalisierung, Dekarbonisierung, explodierende Energiepreise sowie instabile Lieferketten sind hier nur beispielhaft zu nennen. Um in diesem Umfeld erfolgreich bestehen zu können, bedarf es kluger Investitionen, Innovationskraft sowie verlässlicher und strategischer Finanzierungspartner. Wie kann es gelingen, den Transformationsprozess unserer Wirtschaft erfolgreich zu gestalten und zu finanzieren, ohne die im internationalen Vergleich soliden Staatsfinanzen zu riskieren? Beteiligungskapital kann hier ein Garant für Wachstum, Stabilität und Fortschritt sein. Die Unternehmen brauchen bei der Bewältigung dieser Prozesse auch eine adäquate Ausstattung mit Eigenkapital, und ohne eine solide Finanzierung – wird es schwer werden, die ambitionierten Ziele zu erreichen. ♦



Investitionsvolumen und Zahl der finanzierten Unternehmen 2014-2021; Quelle: BVK

Unser Autor:

Frank Hüther ist der Vorstandssprecher des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), Berlin, und Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaft abacus alpha GmbH, Frankenthal. Der BVK ist die Interessenvertretung der Private-Equity-Branche in Deutschland und vertritt insgesamt 300 Mitglieder, darunter 175 Beteiligungsgesellschaften. Im Verband organisiert sind Private-Equity-Gesellschaften – von Venture Capital über Wachstumsfinanzierung bis zum Buy-Out-Bereich – sowie institutionelle Investoren, die in Private Equity investieren.
www.bvkap.de

Private-Equity – die Ertragsalternative der heutigen Zeit

Institutionelle Investoren setzen immer stärker auf Private Equity. 2021 verzeichnete die Branche ein Rekordjahr. Prognosen zufolge könnte sich das verwaltete Kapital in den nächsten fünf Jahren nochmals verdoppeln. Nico Auel von der Münchner RWB-Gruppe, die Privatanlegern bereits seit 1999 den Zugang zu dieser Anlageklasse bietet, beschreibt den Private-Equity-Markt und seine Usancen.

Die globale Private-Equity-Branche erreicht einen Rekord nach dem anderen. Nach Angaben des auf „Alternatives“ spezialisierten Analysehauses Preqin, London, stieg das verwaltete Vermögen der Fonds im vergangenen Jahr auf über fünf Billionen US-Dollar – eine Verdopplung in nur fünf Jahren. Den Zenit hat die Anlageklasse damit voraussichtlich noch nicht erreicht. Preqin geht in einer Studie davon aus, dass sich das verwaltete Vermögen in Private-Equity-Fonds bis 2026 noch ein weiteres Mal auf über elf Billionen US-Dollar verdoppeln wird. Unterstützt wird diese Prognose von einer Umfrage unter institutionellen Investoren: 95 Prozent von ihnen wollen auf längere Sicht in gleicher Weise oder stärker als bislang in Private Equity investieren.

Die wachsende Beliebtheit der Anlageklasse ist mit Blick auf die Eigenschaften von Private-Equity-Investments wenig überraschend. Angesichts von Niedrigzins, höherer Inflation und der Suche nach Stabilität im Portfolio benötigen Investoren Anlagen, die verlässliche Erträge über der Teuerungsrates liefern, die auch in einem herausfordernden Marktumfeld eine robuste Entwicklung aufweisen und die bestenfalls sogar gestärkt aus diesem hervorgehen.

Über Private-Equity-Fonds beteiligen sich Investoren an Unternehmen, die nicht an den öffentlichen Kapitalmärkten notiert sind. Die Fonds gehen typischerweise Mehrheitsbeteiligungen an den Unternehmen ein, um wirkungsvoll tätig werden zu können. Denn operative und strategische Verbesserungen stellen bei Private Equity den wichtigsten Hebel für Wertsteigerungen dar. Mit diesem Ansatz haben Private-Equity-Investments in der Vergangenheit vergleichsweise hohe Renditen erzielt und sich schwankungsarm entwickelt. Das hat sich zuletzt besonders eindrucksvoll während der Covid-19-Krise gezeigt. Private Equity war eine der wenigen Anlageklassen, bei denen die globalen Shutdowns im Frühjahr 2020 keine tiefen Spuren hinterlassen haben. Die Anlageklasse fungierte damit erfolgreich als Stabilitätsanker im Portfolio.

Investieren in das Rückgrat der Wirtschaft

Die Erfahrung zeigt, dass Private-Equity-finanzierte Unternehmen oft sogar von volatilen Marktphasen profitieren. Nach dem Kauf bringen die Fondsmanager üblicherweise ihre Expertise und ihr Netzwerk ins Tagesgeschäft ein, erarbeiten mit der Führungsebene eine Wachstumsstrategie und stehen ihnen auch in herausfordernden Zeiten als wichtige Sparringspartner zur Seite. Dadurch sind die Unternehmen oft in der Lage, ihr Geschäft schneller als viele Konkurrenten auf neue Gegebenheiten einzustellen und daraus auch langfristig einen Vorteil zu ziehen. So stehen die Private-Equity-Anlagelösungen der RWB aktuell teils deutlich über den letzten Bewertungen vor Beginn der Pandemie.

Das Emissionshaus RWB PrivateCapital Emissionshaus AG ermöglicht Privatanlegern über Private-Equity-Dachfonds bereits seit 1999 den Zugang zur Anlageklasse und ist mit über 150.000 Anlageverträgen Marktführer im Privatkundensegment. Ab einmalig 5.000 Euro oder 50 Euro monatlich können sich Anleger mit einem Produkt an einer Vielzahl von institutionellen Private-Equity-Fonds und somit an hunderten Unternehmen verschiedener Branchen und Länder beteiligen. Die Investitionen erstrecken sich vor allem über die etablierten Märkte in Nordamerika und Europa. Im Fokus der Akquisitionen der jeweiligen Zielfonds stehen Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand, also dem Marktsegment, das wir in Deutschland als das „Rückgrat der Wirtschaft“ bezeichnen. Unter den Portfoliounternehmen sind viele sogenannte „hidden champions“: weltweite Markt- und Innovationsführer mit teils wertvollen Technologie-Patenten.

Starke Partnerschaft als Erfolgsfaktor

Wie eine strategische Partnerschaft zwischen Finanzinvestor und Unternehmen aussehen und was sie in der Praxis bewirken kann, zeigt die Geschichte des japanischen Unternehmens Y International, das über den Private-Equi-



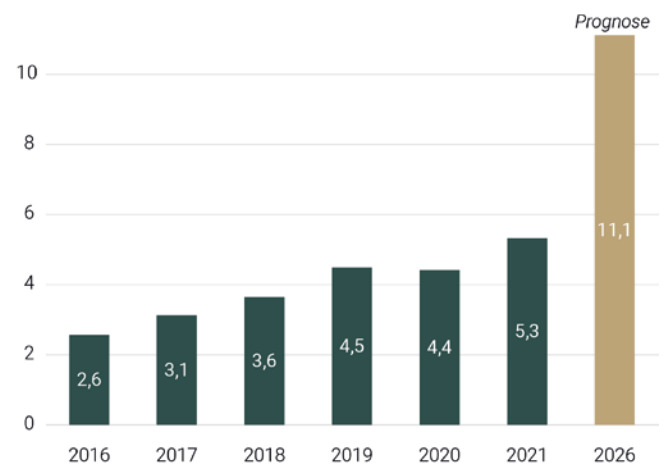
Nico Auel

ty-Fonds Riverside bis vergangenes Jahr auch Teil des RWB-Portfolios war: Das Management von Riverside hat im Jahr 2013 in den Premium-Fahrrad-Retailer Y International investiert und das Unternehmen von da an kontinuierlich auf seinem Weg zum Marktführer begleitet und beraten. Mithilfe der Expertise von Riverside baute Y International unter anderem eine äußerst erfolgreiche E-Commerce-Plattform auf und konnte seine Schlüsselmärkte auf mehrere bedeutende Standorte wie

Kobe, Kyoto, Fukuoka oder Hiroshima ausweiten. 2021 verkaufte Riverside seine Anteile an Y International zu einem Vielfachen des Einkaufspreises.

Ein anderes Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem hidden champion ist die Rademacher Geräte-Elektronik GmbH. Das Unternehmen aus Rhede in Westfalen startete einst als Anbieter für vollautomatischen Sonnenschutz. Im Laufe der strategischen Partnerschaft mit dem Private-Equity-Manager und RWB-Zielfondspartner Pinova Capital weitete Rademacher sein Produktsortiment beständig aus und entwickelte sich zum führenden Anbieter von Smart-Home-Systemen. 2021 meldete Pinova Capital den erfolgreichen Verkauf seiner Anteile, der verschiedenen RWB-Fonds rund 2,2 Millionen Euro an Rückflüssen bescherte.

Verwaltetes Vermögen in Private Equity (in Bio. US-Dollar):



Die Beispiele zeigen: Mit Private Equity holen sich Investoren eine langfristige Lösung ins Portfolio, die nicht bloß in einer bestimmten Marktsituation die richtige Wahl ist. Die Fähigkeit der Private-Equity-Fondsmanager, Unternehmen zum Erfolg zu führen, dürfte mit Blick auf den Mix aus Rekordinflation, der anhaltenden Niedrigzinsepoche und den schwer fassbaren geopolitischen Risiken künftig noch an Bedeutung gewinnen. ♦

Unser Autor:

Nico Auel ist Geschäftsführer der RWB Partners GmbH, der Vertriebsgesellschaft der RWB-Gruppe. Darüber hinaus vertritt er für die Muttergesellschaft Munich Private Equity AG die Bereiche strategische Unternehmenskommunikation und Marketing. Auel ist seit 2009 für die Unternehmensgruppe in verschiedenen Funktionen tätig, unter anderem war er mehrere Jahre als Investment Manager für den amerikanischen Private-Equity-Markt tätig.
www.rwb-ag.de

Private Equity öffnet Chancen auf hohe Renditen

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo GmbH & Co. KG, München, verwaltet die Fonds der Münchner BVT-Gruppe. EXXECNEWS sprach mit ihrem geschäftsführenden Gesellschafter Dr. Werner Bauer, der bei derigo das Portfoliomanagement verantwortet, über die BVT-Private-Equity-Fonds.

Welche Bedeutung messen Sie der Assetklasse Private Equity (PE) zu?

Private-Equity-Anlagen eröffnen zum einen die Chance auf hohe Renditen, zum anderen kennzeichnen sie in der Regel eine unterdurchschnittliche Abhängigkeit von der Wertentwicklung „traditioneller“ Anlagekategorien wie Aktien, Renten, Geldmarktanlagen oder Immobilien. Durch gezielte Beimischung kann Private Equity dazu beitragen, die Unabhängigkeit von den Finanzmärkten zu erhöhen und einen gewissen Inflationsschutz für das Gesamtvermögen zu bieten. Aus unserer Sicht ist Private Equity deshalb eine attraktive Form der Investition in Unternehmensbeteiligungen, die fester Bestandteil und wichtiger Baustein des professionellen Vermögensaufbaus sein sollte.

Sie bieten überwiegend PE-Beteiligungen für institutionelle Anleger an, aber auch für Privatanleger. Unterscheiden sich diese Beteiligungen in ihrer Struktur?

Private-Equity-Beteiligungsangebote waren bis 2012 ein wichtiger Bestandteil des BVT-Angebotsportfolios für Privatanleger. Im Zuge der Regulierung und des erschwerten Platzierungsumfelds in den Jahren nach der Finanzkrise wurden keine weiteren reinen Publikumsfonds mehr aufgelegt. Allerdings bietet die BVT-Unternehmensgruppe für Privatanleger im Rahmen der Multi-Asset-Fondsserie Concentio eine attraktive Beteiligungsmöglichkeit an, die Private Equity stark fokussiert.

Aufbauend auf ihrem langjährigen Know-how und ihrem Netzwerk zu Zielfondsmanagern legt die BVT-Unternehmensgruppe seit 2015 Spezial-AIF im Bereich Private Equity auf. Über diese Fonds bündelt BVT die Private-Equity-Investments aller hauseigenen Multi-Asset-Fonds in einem Investmentpool, der auch professionellen und semiprofessionellen Drittanlegern offensteht. Diese Pool-Dachfonds bauen jeweils ein Portfolio aus Primary und Secondary Private Equity Funds auf.

Sind PE-Fonds generell besser für institutionelle Anleger passend oder handelt es sich dabei nur um eine unternehmerische Entscheidung Ihres Hauses?

Grundsätzlich handelt es sich bei Private-Equity-Beteiligungen um Investitionsangebote für Anleger mit erweiterten Kenntnissen und/oder Erfahrungen mit



Dr. Werner Bauer

Foto: Unternehmen

Finanzprodukten. Die Entscheidung, reine Private-Equity-Fonds ausschließlich für professionelle und semiprofessionelle Anleger anzubieten, ist jedoch durch das oben beschriebene veränderte Marktumfeld begründet.

Können Sie die aktuellen Beteiligungen bitte kurz beschreiben.

Der Spezial-AIF „BVT Private Equity Select III GmbH & Co. Geschlossene Investment KG“ („BVT Private Equity Select III“) investiert in den Aufbau eines diversifizierten Portfolios professionell ausgewählter institutioneller Private-Equity-Fonds, die sonst nur Investoren mit Beteiligungssummen in Millionenhöhe zugänglich sind. Anleger beteiligen sich am Portfolioaufbau ganz bequem über nur eine einzige Zeichnung – und erhalten regelmäßig einen Investitionsreport zum Stand der Investitionen. Der „BVT Private Equity Select III“ investiert in ausgewählte Private-Equity-Fonds und andere nach ihren Anlagebedingungen zulässige Vermögensgegenstände, um diese langfristig zu halten. Auf diese Weise soll ein Portfolio aus Beteiligungen an Primary und Secondary Private-Equity-Fonds beziehungsweise Mischfonds aufgebaut werden. Angestrebt wird eine Beteiligung an mindestens 40 Zielunternehmen, primär mit Sitz und/oder wesentlicher Tätigkeit in Europa und Nordamerika. Investiert werden kann in Small-, Mid-, Large- und Mega-Market-Unternehmen, also sowohl kleine und mittelständische als auch große Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Der „BVT Private Equity Select III“ konzentriert sich mit seiner Anlagestrategie auf Beteiligungen an Private-Equity-Fonds, die gemäß ihrer Investitionsstrategie den Investitionsschwerpunkt auf bereits etablierte Unternehmen legen, sogenannte Later-Stage-Beteiligungen. Risikoträchtiger Bereiche von Private Equity, wie Venture Capital oder Frühphasenfinanzierungen, sind möglich, liegen jedoch nicht im Fokus der Anlagestrategie.

Wie wählen Sie die Zielinvestments aus?

Überwiegend sind dies nicht Direktinvestments in Unternehmen, sondern in gemanagten Portfolios. Wesentliche Auswahlkriterien für eine Zielfonds-beteiligung sind die überzeugende „Eignung“ für das Portfolio bezüglich (Risiko-) Diversifikation, die überzeugende Investitions- und Wertschöpfungsstrategie des Fondsmanagers, möglichst mit Alleinstellungsmerkmalen, die diesen vom Wettbewerb abheben, der Track Record des Fondsmanagers (Kontinuität der Performance und des Managementteams) sowie die persönliche Kompetenz der Investmentmanager. ♦

Nachhaltigkeit bei Private-Equity-Investments

Fidura Private Equity Fonds, Grünwald, stellt bei der Auswahl seiner Portfoliounternehmen Nachhaltigkeitsaspekte in den Mittelpunkt. Mitbegründerin Ingrid Weil beschreibt, wie gut Nachhaltigkeit und zukunftsorientierte Investments zusammenpassen.

Die Private-Equity-Fonds von Fidura investieren in Technologieunternehmen vornehmlich im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz). Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen, die ihre Start-up-Phase bereits erfolgreich abgeschlossen haben und in eine Wachstumsphase eintreten. Seit 2005 müssen alle Portfoliounternehmen klar definierte ethische, soziale und ökologische Standards erfüllen. 2005 stand das Konzept „ESG – Environment, Social, Governance“ noch in den Kinderschuhen und war gerade im Begriff, sich vom schwammigen Konzept „SRI – Socially Responsible Investment“ zu entkoppeln. Auch wenn eine grundsätzliche Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren bei Investitionsentscheidungen nicht neu ist – die aktuellen ESG-Standards sind das Resultat von Bestrebungen, die finanziellen Risiken von nicht nachhaltigen Unternehmensstrategien professionell zu quantifizieren. Doch trotz aller Fortschritte und Unterstützung seitens renommierter Initiativen (u.a. Pariser Abkommen) gibt es bis heute keine endgültige Regularien bezüglich der Gewichtung und genauer Auslegung der ESG-Kriterien.

Erwähnenswert ist der neueste Richtlinienentwurf der Europäischen Kommission vom 23. Februar 2022 zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen. Der Entwurf steht im engen Zusammenhang mit dem bereits verabschiedeten Maßnahmenpaket der EU zur Nachhaltigkeit (u.a. Taxonomie-Verordnung, Offenlegungsverordnung und CSR-Richtlinie). Danach werden Unternehmen dazu verpflichtet, bei sich und ihren Tochterunternehmen sowie bei Unternehmen ihrer Wertschöpfungskette die Einhaltung bestimmter menschenrechtlicher und umweltrechtlicher Sorgfaltsstandards sicherzustellen und zu überwachen sowie dazu Bericht zu erstatten (in Deutschland hat der Entwurf zum für 2023 geplanten Lieferkettengesetz eine ähnliche Stoßrichtung). Obwohl Unternehmen unter 150 Millionen Euro Umsatz nicht im Anwendungsbereich der neuen Richtlinie liegen, werden wohl die meisten Portfoliounternehmen der billionenschweren Private-Equity-Branche nun verpflichtet, konkret zu handeln und zu berichten.



Ingrid Weil

Foto: Unternehmen

Die Kriterien, die die Fidura-Fonds unter Nachhaltigkeitsaspekten an Unternehmensbeteiligungen anlegen, entsprechen in weiten Teilen den Kriterien des „Natur-Aktien-Index (NAD)“ und der „Darmstädter Definition Nachhaltiger Geldanlagen“. Jedes Fidura-Portfoliounternehmen ist darüber hinaus angehalten, sich nach der ISO 14001 zertifizieren zu lassen – dabei spielt konkret das Kostensenkungspotenzial durch Ressourceneinsparungen und Abfallminimierung in der jeweiligen betrieblichen

Produktion eine wichtige Rolle. Unternehmen lassen sich in ihrer Ausrichtung auf umweltschonende Prozessabläufe von nachfolgenden Kerngedanken leiten: Substitution von Gefahrstoffen, Verminderung des Abfallaufkommens, Minimierung der Abwassermengen und -belastungen, Minimierung des Energieverbrauchs im Betrieb (Strom, Gas, Treibstoffe), Einsatz von möglichst umweltfreundlichen, schadstofffreien, ressourcensparenden und recyclingfähigen Produkten/Stoffen/Verpackungen, Schaffung eines energieeffizienten Fuhrparks, Implementierung von E-Procurement.

Fazit: ESG-Themen als wichtiger Teil der Investitionsstrategie ziehen für Private-Equity-Investoren klare sowohl kurzfristige, aber auch langfristige ökonomische Vorteile nach sich. ♦

Unsere Autorin:

Ingrid Weil ist Mitbegründerin des Emissionshauses Fidura. Seit 2012 gehört sie zur Geschäftsführung der KVG der Fidura-Fonds und zeichnet verantwortlich für die Fondsverwaltung sowie für die Akquisition und Portfolio-Entwicklung im Bereich Biotechnologie und Agrar/Food/Nutrition. www.fidura.de

Venture Capital in Europa: Eine von privaten Anlegern unterschätzte Anlageklasse

Professionelle Investoren haben bereits erkannt, dass Venture Capital (VC) in Europa besondere Chancen bietet, berichtet Michael B. Obermeier: So haben VC-Investoren im vergangenen Jahr rund 120 Milliarden US-Dollar in europäische Start-ups investiert - etwa dreimal mehr als im Vorjahr.

Eine Studie des Branchenverbands Invest Europe, der weltgrößten Vereinigung für Private Equity und Venture Capital mit Sitz in Brüssel (<https://www.investeurope.eu/>), zeigt, dass europäische VC-Fonds über fünf Jahre bis Ende 2020 eine Rendite von jährlich durchschnittlich rund 21,9 Prozent und über zehn Jahre rund 19,7 Prozent erzielt haben.

In Europa findet visionäres Unternehmertum statt. Unternehmen wie beispielsweise das Softwareunternehmen UiPath (gegründet in Rumänien) oder die Zahlungsplattform Klarna (gegründet in Schweden) sind in ihren Bereichen führend und keiner hat sie kommen sehen. Diese neue Gründermentalität hat viele andere inspiriert: Junge Unternehmer sind heute ambitionierter und visionärer als jemals zuvor. In Europa ist eine dynamische Gründerszene

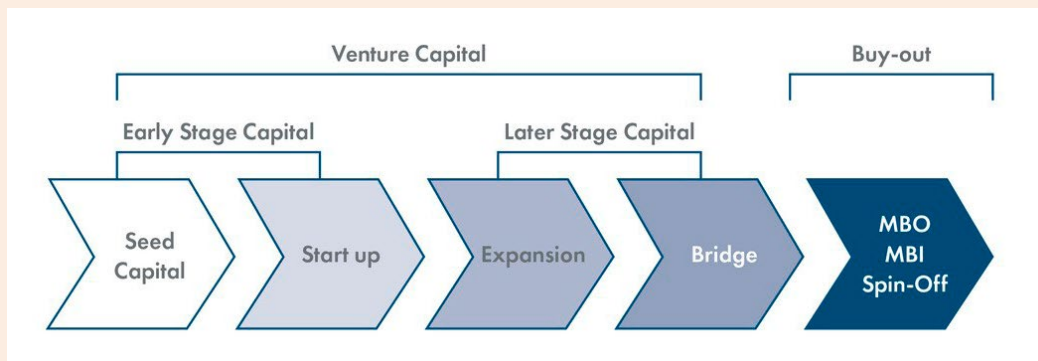


Foto: Unternehmen

Michael B. Obermeier

Die BVF 3 KG ist ein VC-Dachfonds, der sich an bis zu vier VC-Fonds aus dem Haus Earlybird (<https://earlybird.com>) beteiligt. „Der 1997 gegründete Kapitalgeber konzentriert sich auf Investments in verschiedenen Wachstumsphasen der Unternehmensentwicklung und ... zählt zu den erfahrensten und erfolgreichsten europäischen Wagniskapitalgebern“, so der BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (www.bvkap.de).

Earlybird hat mittlerweile einige der erfolgreichsten Transaktionen in der Europäischen VC-Geschichte hervorgebracht. So beispielsweise mit der N26 Bank GmbH, der deutschen Direktbank mit Sitz in Berlin, die sich auf die Kontoführung per Smartphone spezialisiert hat. Oder mit der Interhyp AG, heute Deutschlands größter unabhängiger Kreditvermittler für Immobilienfinanzierungen, bei der Earlybird mit einer Frühphasenfinanzierung im September 1999 die finanzielle Basis für den Erfolg von Interhyp legte. Oder das Istanbul Spielunternehmen Peak Games. Durch die Übernahme durch das US-Spielunternehmen Zynga erzielte Earlybird 2020 mehr als 520 Millionen US-Dollar, wie das „Handelsblatt“ berichtete. Für unsere „BVF 3 KG“ haben wir bereits eine erste Beteiligung an der „Earlybird DWES Fund VII GmbH & Co. KG in Höhe von fünf Millionen Euro begründet. Mit Start-ups wie Aleph Alpha, Hive MQ, Things Thinking, Hive Technologies, Marvel Fusion u.a. befinden sich dort bereits spannende junge Tec-Unternehmen im Portfolio. Das Heidelberger Unternehmen Aleph Alpha GmbH konzentriert sich im Bereich der Künstlichen Intelligenz auf die automatische Erstellung von Texten. Die Münchner Marvel Fusion GmbH ist im Bereich der Kernfunktions tätig. „Das Projekt begeistert auch Investoren: 35 Millionen Euro sammelt Marvel Fusion jetzt ein, Hauptinvestor ist die Wagniskapitalfirma Earlybird“, so das „Handelsblatt“ im Februar diesen Jahres. ♦



Übersicht der Beteiligungsphasen von Venture Capital

entstanden, in der Start-ups von einem Netzwerk an Mentoren, Beratern und Gleichgesinnten sowie nun auch mehr VC-Kapital profitieren können. Gute Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches VC-Investment. VC meint die Beteiligung an Gesellschaften im privaten - also außerbörslichen-Bereich zu einem sehr frühen Zeitpunkt. Es gehört zum Private Equity (PE), dass je nachdem, wann eine Beteiligung erfolgt, in verschiedene Teilbereiche unterschieden werden kann: Im Fokus von VC-Investoren stehen typischerweise junge Technologie-Gesellschaften in der Gründungs- oder Start-up-Phase, insbesondere aus den Bereichen Software, Finanzen, Umwelt und Gesundheit. Es geht um zukunftsweisende Themen wie Künstliche Intelligenz, Blockchain, Internet der Dinge, Biopharma, Medizintechnik und ähnliches.

Private Anleger haben zu diesen vielversprechenden Markt nur begrenzten Zugang. Der Haken: Aufgrund von Mindestbeteiligungen in Millionenhöhe bleibt er ihnen oft verschlossen. Mit unserem alternativen Investmentfonds „BVF Early Invest GmbH & Co. 3 geschlossene InvKG“ („BVF 3 KG“) können private Anleger schon ab einer Mindestbeteiligung von 15.000 Euro von VC-Investitionen in Europa profitieren.

Unser Autor:

Michael B. Obermeier ist Geschäftsführer der BVF Early Invest GmbH, Grasbrunn. Diese ist Komplementärin der beiden ersten „BVF Early Invest Fonds“, aus denen die Anleger bereits bislang mehr als das Doppelte ihres Einsatzes zurückerhalten haben. Die „BVF 3 KG“ ist der jüngste Fonds der BVF-Reihe. www.bvf-invest.de

Die aktuellen Beteiligungsangebote (Publikums-AIF) der Assetklasse Private Equity:

BVF Early Invest 3: Laufzeit: Bis 2029. Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 238,6 Prozent. Verwahrstelle: Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG.

KVG: Adrealis Service Kapitalverwaltungs-GmbH, Maximiliansplatz 12, 80333 München www.adrealis-kvg.de

MIG 17: Laufzeit: Bis 2035. Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: keine Angabe. Verwahrstelle: Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG.

KVG: MIG Capital AG, Ismaninger Straße 102, 81675 München www.mig.ag

Paribus Private Equity Portfolio: Laufzeit: Bis 2031. Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 148,2 Prozent. Verwahrstelle: Caceis Bank S.A., Germany Branch.

KVG: Paribus Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Königstraße 28, 22767 Hamburg www.paribus-kvg.de

RWB International 8: Laufzeit: Bis 2037. Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: zwischen 172 und 229 Prozent. Verwahrstelle ist die Caceis Bank S.A., Germany Branch. **KVG:** RWB PrivateCapital Emissionshaus AG, Keltensring 5, 82041 Oberhaching www.rwb-ag.de

Syracuse Alster: Laufzeit: Bis 2028. Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 332,3 Prozent. Verwahrstelle: Rödl AIF Verwahrstelle GmbH Steuerberatungsgesellschaft.

KVG: Adrealis Service Kapitalverwaltungs-GmbH, Maximiliansplatz 12, 80333 München www.adrealis-kvg.de

Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 23/24: Laufzeit: 2034. Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 156/ 158 Prozent. Verwahrstelle: State Street Bank International GmbH.

KVG: WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Bavariafilmplatz 8, 82031 Grünwald www.wealthcap.com