

INHALT

Seiten 1 bis 5

Im Fokus

Im Namen des Volkes: Vertriebe und Emittenten der Sachwertbranche müssen gemeinsam agieren! Umfrage unter KVGern und Anbietern nach VermAnlG.

Seiten 6 bis 9

Perspektiven

Kapitalanlage 2020

Teil 1: Das erwarten die KVGern.

Platzierungserfolge und Pläne.

Seiten 10 bis 12

Perspektiven

Kapitalanlage 2020

Teil 2: Das erwarten Anbieter nach Vermögensanlagen-Gesetz. Platzierungserfolge und Pläne.

Seiten 12 bis 14

Perspektiven

Kapitalanlage 2020

Teil 3: Das erwarten die Vertriebe. Platzierungserfolge und Pläne.

Seiten 15 und 16

Latest News

Platzierungsstände im Vertrieb befindlicher AIF zum 31.12.2019. 30 Publikums-AIF stehen Anlegern zur Verfügung.

Immac-Tochter bringt weiteren Hotel-Publikums-AIF.

Reconcept legt Gezeitenkraft-Investment für Privatanleger auf.

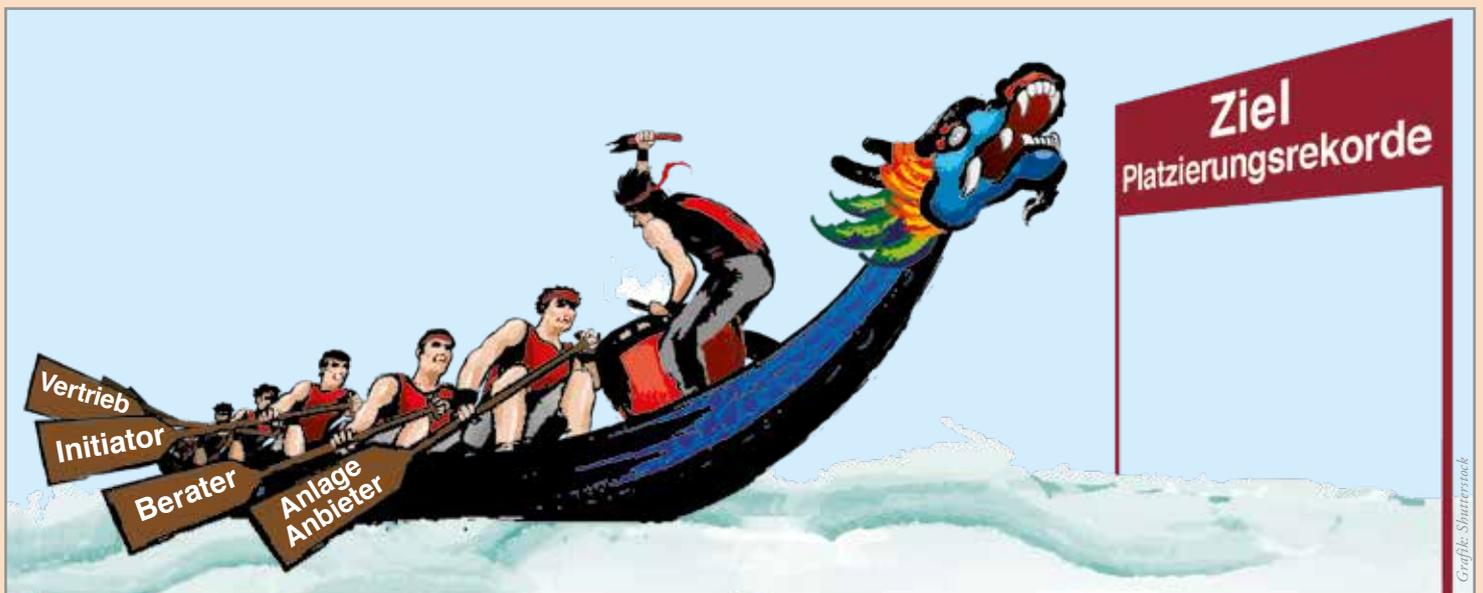
Hamburg Asset Management übernimmt zwei Private-Equity-AIF von Deutsche Sachcapital.

Veränderungen im Vorstand von **Lloyd Fonds**.

Buss Capital beendet Publikums-AIF über Plan.

IM FOKUS

IM NAMEN DES VOLKES: Vertriebe und Emittenten der Sachwertbranche müssen gemeinsam agieren!



Es wird sicherlich nicht zu Kuschelveranstaltungen kommen, wenn Vertriebe und Produkthanbieter künftig zwangsweise zusammensitzen, um das richtige Anlageprodukt zu definieren. Die neuen MiFID-Regularien verlangen Konsens bei der Abwägung von Kosteninformationen, Zielmarktdefinition, Vermeidung von Interessenkonflikten und anderen Pflichten, um Transparenz und Klarheit der Offerte zu erzeugen. Geeignet für den richtigen Anleger muss alles sein. Das ist

„Wir wollen sein ein einzig Volk von Brüdern...“ - der Rütlichschwur ist vielleicht ein wenig hochgegriffen, wenn gefragt wird, wie die Vorgaben von Gesetz und Rechtsprechung umgesetzt werden sollen, die festlegen, dass Berater und Anlageemittenten intensiver zusammenarbeiten müssen in Sachen Anlageprodukt. Rechtsanwalt **Professor Thomas Zacher** beschreibt dieses Rechtspostulat so: „*Der Anlegerschutz wird zeitlich vorgelagert, es findet nicht nur mehr am Point of Sale, sondern schon bei der Produkterstellung statt. Insbesondere muss seitens des Emittenten sichergestellt werden, dass der Vertrieb sich an das vorgesehene Produktfreigabeverfahren hält, ferner*

muss auch eine laufende Überwachung des Vertriebes stattfinden“. Was sind die Ergebnisse einer solchen Zusammenarbeit? Verbesserter Anlegerschutz, höhere Platzierungsergebnisse, höhere Einkommen der Berater und Vermittler, höhere Anlegerzahlen, gesteigertes Bewusstsein in der Öffentlichkeit, dass diese Branche die echte Alternative zu dem Null-Zins-Anlagesortiment der Banken ist. Das wäre die eine Säule künftiger tragender Wachstumsdaten dieser Branche. Die zweite wäre die intensive Unterstützung der Vermittler/Berater bei der Umsetzung der Postulate, die BGH und MiFID zum Stichwort „Plausibilitätsprüfung“ von Anlagevorschlägen formulierten:

die Messlatte. Wir haben uns bei den Produkthanbietern erkundigt und diese Fragen gestellt: (1) Wie beurteilen Sie diese Entwicklung? (2) Werden sich Vertriebe weiter spezialisieren insbesondere im Hinblick auf den Zugang zu bestimmten/verschiedenartigen Kundengruppen? Teil 1, die Antworten der Kapitalverwaltungsgesellschaften. Teil 2, die Antworten der Vermögensanlagen-Emittenten. Die entsprechenden Antworten der Vertriebe folgen in einer der nächsten Ausgaben.

1) Berater/Vermittler müssen alles kennen, was ihre Produkthanbieter veröffentlichen. 2) Sie müssen hinterfragen, was ihnen im Prospektmaterial „spanisch“ vorkommt. 3) Sie müssen verfolgen, was in der Öffentlichkeit über Markt und Produktpartner berichtet wird. 4) Sie können diese Pflichten nicht delegieren. Die Gesellschaften publizieren eine Menge Informationen, die Sprengstoff im Sinne von „wenn ich das gewusst hätte, dann hätte ich nicht gezeichnet“... (das Top-Argument von Anlegern, wenn sie per Gericht Ersatz von Schaden fordern) enthalten könnte. Beispielsweise: Lageberichte AIF: Dort ist ver-

lässlich dargestellt, weil vom Wirtschaftsprüfer testiert, wie das Projekt performt. Wenn dort von nicht eingehaltenen Ausschüttungsversprechen, verfehlten Zuwachsprognosen für Assetwerte (siehe Nettoinventarwert-Entwicklung) und ähnlich Negatives berichtet wird, dann ist das ein Indiz für berechnete Nachfragen des Beraters beim Initiator. Lageberichte der Kapitalverwaltungsgesellschaften: Diese sollten summarisch die Information enthalten, ob die emittierten AIF ihre prospektierten Ziele erreicht haben. Leider sind die meisten Berichte nicht so informativ wie erforderlich. Lageberichte der Sachwert-Emittenten-Anbieter nach Vermögens-

anlagengesetz: Leider stehen diese derzeit nicht lückenlos kostenfrei zur Verfügung, obwohl im Gesetz (...) vorgeschrieben. Kaum zu glauben, aber wahr. Eigentlich darf kein Vertrieb, kein Berater/Vermittler Anlagen von Initiatoren anbieten, die den vorgeschriebenen Bericht nicht für jedermann zugänglich publizieren. Ich bin sicher, dass, wie im Falle von **Jung, DMS & Cie**, die Maklerpools, die Haftungsäcker und die größeren Vertriebe diese Berichte lesen. Kann man da aber wirklich sicher sein, dass die anderen es auch tun? Beispielhaft, was Jung, DMS & Cie entschieden hat: „Wir nehmen Vermögensanlagen nur in den Vertrieb, wenn die Gesellschaften wenigstens das gleiche Reporting betreiben, wie im KAGB für alternative Investmentfonds vorgeschrieben ist“.

Die DFPA-Informations-Pools bieten

**Pool I
Kapitalverwaltungsgesellschaften**
Die Lageberichte der Gesellschaften, Managerportraits, Unternehmensdaten, AIF-Lageberichte
Performanceberichte/Leistungsbilanzen
Andere Publikationen der Gesellschaften

Erklär-Videos
zu Regulierungsvorschriften (Themen)

**Pool II
Vermögensanlage-Initiatoren**
Sachwertanbieter nach Vermögensanlagen-gesetz, Lageberichte der Emittenten, Managerportraits, Unternehmensdaten

PROBERATER
beschreibt, warum die Regulierung (durch das KAGB) große Chancen für Berater bietet

Alle aktuellen Nachrichten über jeden Marktpartner finden Sie über die Suchfunktion der DFPA

Das Dumme ist, dass es nicht reicht, einmal einen Bericht zu lesen und sich dann gemütlich zurückzulehnen. Alle Berichte der Emittenten und Fonds müssen jedes Jahr gelesen werden, dazu alle Pressemeldungen. Um Beratern/Vermittlern diese Aufgabe abzunehmen, hat die DFPA-Informations-Pools eingerichtet. Dort finden unsere Leser aus dem Vertrieb alles, was sie entlastet. Was das ist? (siehe Kasten DFPA-Informations-Pools). Wir geben uns maximale Mühe, um alles bereitzustellen, was unseren Anspruch erfüllt, der bestmögliche Informant des „Vertriebes“ zu sein, aber besser ist es noch, wenn Initiatoren und Vertriebe/Berater mithelfen, unser Informationsangebot schneller und vielleicht noch vollständiger bereitzustellen. Wir werden uns mit jedem Emittenten und jedem Vertrieb in Verbindung setzen, um diese Zusammenarbeit zu verbessern.

Hat der Bereich private Beteiligungen überhaupt eine Zukunft?

Helmut Schulz-Jodexnis (Leiter Produktbereich Sachwerte und Immobilien Jung DMS & Cie) hat in seinem Referat beim ersten „Real Assets Investment Kongress“ festgestellt:

„Jetzt ist die perfekte Zeit in Sachwerte anzulegen, weil alternative Bank-Angebote sich mit Null Rendite (Zins) begnügen müssen, weil die Regulierung die Risikobeurteilung der alternativen Investmentfonds auf eine Stufe mit den offenen Investmentfonds gestellt hat und weil alternative Investmentfonds gute Renditen bieten.“

Dass jetzt die richtige Zeit zum Anlegen in dieser Branche ist, hat auch unsere Umfrage ergeben (siehe ab Seite 6). Lesen Sie besonders, was die Vertriebsgesellschaften erreicht haben. (ab Seite 12). Neben guten

Rahmenbedingungen ist ein Markt nur dann zukunftsträchtig, wenn es viele, besser sehr viele Marktpartner gibt, eine gesunde Konkurrenzsituation und hohe, wachsende Nachfrage nach den Produkten des Marktes. Produkthanbieter gibt es zahlreiche, die Nachfrage nach attraktiven Renditen ist unendlich. Bleibt die Frage, ob die Marktpartner so zuversichtlich sind, dass ihr Markt auch wachsen wird.

Dieser Frage sind wir nachgegangen. Wir haben 201 Lageberichte von AIF (mehr gibt es bislang nicht), alle Lageberichte von KVGen und alle Veröffentlichungen von Sachwertanbietern durchgearbeitet, um die Platzierungserwartungen 2019 zu ermitteln.

Wir wollten zu dieser Ausgabe schon mitteilen, wie das Platzierungsjahr

2019 wohl gelaufen ist. 60 Prozent der KVGen haben ihre Platzierungen rechtzeitig publiziert. Die zu erwarteten Ergebnisse der Emittenten, die noch nicht gemeldet haben, haben wir aus Lageberichten und anderen Veröffentlichungen (Zwischenberichte) hochgerechnet oder geschätzt. **Das Ergebnis zeigt die Tabelle Platzierungen Sachwertinvestments.**



Das Jahr 2019 wird ein AIF-Platzierungsergebnis von wohl knapp unter 1,5 Milliarden Euro erbringen. Das ist rund 50 Prozent mehr als 2018. Dazu kommen die Platzierungen der Vermögensanlagen. Diese sind rückläufig. Insgesamt schätzen wir das Platzierungsvolumen 2019 auf rund 2,0 Milliarden Euro (davon Vermögensanlagen rund 500 Millionen Euro).

Wenn ich die Antworten der Emittenten auf den folgenden Seiten insgesamt würdige, dann ist es wohl berechtigt festzustellen, dass 2020 ein weit besseres Platzierungsjahr werden wird, als es 2019 war. Das ist die Begründung für unsere Titel-Karikatur: Die Branche ist (gemeinsam) auf Rekordkurs.

Dr. Dieter E. Jansen (Herausgeber)



Zusammenarbeit zwischen Vertrieben und Produkthanbietern bei der Konzeption eines Anlageproduktes - das verlangt der Gesetzgeber. Wird das den Anlegerschutz tatsächlich verbessern? Was sagen die Emittenten dazu?

EXXECNEWS hat nachgefragt. Bei KVGen und Vermögensanlagenanbietern: (1) Wie beurteilen Sie diese Entwicklung und (2) Werden sich Vertriebe weiter spezialisieren, insbesondere im Hinblick auf den Zugang zu bestimmten/verschiedenartigen Kundengruppen?

Antworten der KVGen

Frage 1 Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Wir befürworten eine verstärkte Regulierung, jedoch würden wir uns wünschen, dass diese nicht nur auf AIF-Ebene eintritt, sondern alle Investmentvehikel umfasst. In der Vergangenheit wurden eingeführte Regulierungsmaßnahmen teils verschieden ausgelegt und somit nicht vereinheitlicht (umgesetzt). Aus diesem Grund sind wir mit Alpha Ordinatium dem VKS (Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter) beigetreten, damit KVGen-übergreifend eine einheitliche Außendarstellung unter anderem dem Vertrieb gegenüber gegeben ist. **Dr. Thomas Peters**, Geschäftsführer

Produkte verbunden. Wir sehen bei der Einführung der novellierten FinVermV stärkere Anforderungen auf die Vertriebe zukommen und werden als Produktlieferant die bestmögliche Zulieferung erbringen.

Stefan Lammerding, Geschäftsführer Portfoliomanagement und Vertrieb, Dr. Peters Group

Den vertrieblichen Aspekt bei der Produktgestaltung haben wir schon immer berücksichtigt, insofern hat die MiFID-II-Regulierung die Produktkonzeption unseres Hauses nur indirekt beeinflusst.

Johannes Palla, geschäftsführender Gesellschafter der Habona Invest GmbH

Wir pflegen einen engen Kontakt zu unseren Vertriebspartnern und sind für Anregungen stets dankbar. Gerne wollen wir das auch in Zukunft so handhaben.

Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe

Grundsätzlich begrüßt es die HAM, wenn der Vertrieb und die Konzeption sich eng miteinander verzahnen.

Gunnar Dittmann, Geschäftsführer HAM Hamburg Asset Management

Kern der Produktkonzeption ist die Zielmarktbestimmung, die bereits zu Beginn gewährleistet, dass der potenzielle Kundenkreis definiert ist. So können Vertriebe das Ziel verfolgen, den Zielmarkt kritisch zu prüfen und mit dem eigenen Kundenstamm abzugleichen. [...] Die Zielmarktdefinition wird von uns für jedes Produkt zur Verfügung gestellt und bietet unserer Meinung nach einen echten Mehrwert, da sie dem Vertrieb bei der Auswahl des Produkts für seine Kunden helfen.

Thorsten Eitle, Gründer und CEO von HEP

In der HTB-Gruppe beziehen wir die Vertriebe gerne als eine Art Sparringspartner in die Produktkonzeption mit ein [...]. Für den Vertriebspartner hat das den Vorteil, dadurch einen wesentlich detaillierteren Einblick in Produktdetails zu bekommen. Er kann das Produkt daher im Kundengespräch besser präsentieren.

[...] Für uns ist eine Einbeziehung von Vertrieben oder Vertriebspartnern unabdingbar mit der Entwicklung neuer

Lars Poppenheger, Geschäftsführer Vertrieb HTB Hanseatische Fondsinvest GmbH

[...] Die Produktkonzeption sollte – ungeachtet der MiFID-II-Vorschriften – nicht losgelöst von Vertriebs- und Anlegerbedürfnissen erfolgen. Die vertriebliche Komponente dürfte zukünftig noch mehr Einfluss auf die Produktgestaltung bekommen.

Die Anforderungen an die Vertriebe steigen; Qualität und Kompetenz sind gefragt, um die regulatorischen Hürden zu meistern. Von daher werden sich Vertriebe vermehrt auf spezielle Produkt- und Assetklassen oder ein spezielles Kundenklientel fokussieren. **Nils Harde**, Vorstandsmitglied INP Holding AG

Die LHI Capital Management GmbH ist die Vertriebsgesellschaft für alle Investmentprodukte der LHI Gruppe. Durch die hundertprozentige Tochtergesellschaft ist bei der LHI Gruppe von jeher eine enge Zusammenarbeit mit der Produktkonzeption gegeben. Auch bezüglich der Zielgruppen hat die LHI Capital Management eine klare Aufteilung.

Markus Niedermeier, Generalbevollmächtigter LHI Gruppe

Sie ist notwendig. Wir arbeiten schon immer eng mit unseren Vertriebspartnern zusammen.

Jörg Busboom, Geschäftsführer Ökorenta

Wir stehen schon immer mit unseren verdienten Vertriebspartnern im engen Dialog, um die Angebote für den Investor passend zu konzipieren. [...] **Klaus Wolfermann**, geschäftsführender Gesellschafter PI Pro Investor Gruppe

Wir arbeiten seit jeher intensiv mit unseren Vertriebspartnern zusammen. Vorschläge unserer Partner zur Produktkonzeption sind daher schon immer von uns ausdrücklich begrüßt worden und haben zur Entwicklung unserer Produkte effektiv beigetragen. Eine enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist für uns gelebte Praxis, daher begrüßen wir diese Entwicklung.

Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der Project Vermittlungs GmbH

[...] Für uns gehört es seit jeher dazu, unsere Produktideen einigen Vertriebspartnern vorzustellen und nach deren Feedback gegebenenfalls noch anzupassen. Denn es ist doch klar: Ein Produkt ist nur dann gut, wenn es Anlegern und Vertriebspartnern einen Nutzen bietet.

Norman Lemke, Vorstand und Mitgründer der RWB Group

[...] Die Ansprechpartner für Privatkunden sind primär freie, entsprechend qualifizierte Finanzberater beziehungsweise Vermögensverwalter, für semiprofessionelle Anleger Vermögensverwalter und Banken und bei institutionellen Investoren das jeweilige Kompetenzteam. Der regelmäßige und enge Austausch zwischen KVG, Vertriebspartnern aber auch Beiräten beziehungsweise Anlegerkommissionen und Anlegern fördert bei uns die laufende Qualitätsoptimierung und Nachfrageintensität unserer Fondsprodukte.

Andreas Holzwarth, Vertriebsleiter DGS finance/Scholz und Partner

Sehr erfreulich, ein erfreuliches Produkt wird immer zusammen mit dem Vertrieb entwickelt.

Michael Denk, Geschäftsführer der Quadoro Investment GmbH

Die Einbindung des Vertriebs in die Produktkonzeption stellt für uns keine neue Herausforderung dar, sondern eine seit Jahren gelebte Praxis. Der Erfolg in der Platzierung eines AIF ist maßgeblich abhängig von der Identifikation des Vertriebs mit dem Produkt. **Thomas Wirtz**, Vorstand ZBI

Frage 2 Werden sich Vertriebe weiter spezialisieren, insbesondere im Hinblick auf den Zugang zu bestimmten/verschiedenartigen Kundengruppen?

Es ist grundsätzlich wünschenswert, den Vertrieb stärker in die Produktkonzeption einzubeziehen, jedoch sollte man dies nicht überstrapazieren. Klare Vorgaben für eine einheitliche Regulierung sollten eher top-to-bottom verlaufen und nicht umgekehrt.

Dr. Thomas Peters

Einen zunehmenden Trend zur Spezialisierung von Vertrieben erwarten wir aus aktueller Sicht nicht.

Tibor von Wiedebach-Nostitz

Ja, da nur so bestimmte Kundengruppen gewonnen werden können.

Wolfgang J. Kunz

Unsere Wahrnehmung ist, dass sich die Vertriebe langjährig eine feste Kundenbasis erarbeitet haben. Wir gehen nicht davon aus, dass diese Kundenverbindungen unter Anwendung der neuen regulatorischen Anforderungen leiden werden. [...]

Stefan Lammerding

Die Spezialisierung der Produktanbieter kann natürlich auch eine Spezialisierung der Vertriebe nach sich ziehen.

Johannes Palla

Das ist zu erwarten und auch zu begrüßen. Wir arbeiten gerne mit Vertriebspartnern zusammen, die sich auf ausgesuchte Assetklassen und Kundensegmente spezialisiert haben. Das verspricht eine gute Beratung der Kunden sowie eine langfristige Zusammenarbeit.

Thomas Kuhlmann

Eine weitere signifikante Spezialisierung des Vertriebs wird nicht erwartet.

Gunnar Dittmann

[...] Um langfristig erfolgreich zu sein, wird sich die Vertriebswelt weiter professionalisieren – dazu gehört auch eine effiziente Akquise. Der Berater muss seine Kunden noch besser „kennen“ und bereit sein, noch spezifischer auf deren Wünsche einzugehen. Dieser Prozess und das damit einhergehende Umdenken ist bereits jetzt im Markt zu erkennen.

Thorsten Eitle

Nach unserer Wahrnehmung sind die meisten Vertriebe bereits sehr stark spezialisiert. [...]

Lars Poppenheger, Geschäftsführer Vertrieb HTB Hanseatische Fondsinvest GmbH

Ja. **Jörg Busboom**

Diese Entwicklung erwarten wir. Unsere Produktlösung wird dann Zielgruppen-spezifisch von den Vermittlern als Lösungsbaustein in der Anlageklasse eingesetzt.

Klaus Wolfermann

Davon gehen wir aus. In der Praxis findet auch eine Fokussierung auf

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Neue Beteiligungsangebote
Immobilien USA
und Immobilien
Zweitmarkt in
Vorbereitung

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

Energie- und Infrastruktur
Individuelle Investitionen in Wind-,
Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte
Aufbau von Portfolios
aus Sachwert- und
Unternehmensbeteiligungen

Mehr erfahren: E-Mail: interesse@bvt.de, Telefon: +49 89 38165-206, www.bvt.de



bestimmte Anbieter statt, da der Aufwand, die Übersicht über alle Initiatoren und Produkte kontinuierlich zu behalten, sehr hoch und in der Praxis kaum leistbar ist.

Alexander Schlichting

Die Digitalisierung ist ein wichtiger Katalysator für die zunehmende Spezialisierung. Früher waren Berater vor allem in ihrer Heimatregion tätig, weil sie für jedes einzelne Beratungsgespräch mit dem Auto zum Kunden gefahren sind. Eine Spezialisierung hätte dort die Zielgruppe zu stark eingeschränkt. Mit Softwareunterstützung wie etwa auch unserer Online-Beratungsplattform „RWB Live“ können unsere Vertriebspartner heute Kunden in ganz Deutschland erreichen. Das viel größere Einzugsgebiet ermöglicht daher auch ein profitables, spezialisiertes Geschäft mit spitzeren Zielgruppen.

Norman Lemke

Der Vertrieb wird weiter professionalisiert und eine Spezialisierung scheint denkbar.

Michael Denk

Der Vertrieb von Publikums-AIF (Retail) ist verpflichtet, die Geeignetheit des Produkts für den Anleger zu prüfen. Neben dem Zielmarkt und der Risikobereitschaft spielt insbesondere die persönliche Erfahrung eine wesentliche Rolle bei der Anlageentscheidung. So agiert unser Vertrieb im Sinne einer gesamtheitlichen Beratung, wobei die Situation des Interessenten sowie der Anlagehorizont im Vordergrund stehen. Eine Fokussierung auf spezielle Kundengruppen im Rahmen etwaiger Vertriebsaktionen ist grundsätzlich nicht vorgesehen.

Thomas Wirtz

Wir haben auch den Anbietern von Vermögensanlagen die Fragen gestellt, die auch die KVGen beantwortet haben. Wir wollten wissen, wie diese die Entwicklung hin zu gemeinsamer Produktdefinition (Emittent und Vertrieb) beurteilen und ob erwartet wird, dass sich Vertriebe weiter spezialisieren werden. Zusätzlich wollten wir von diesen Anbietern wissen: „Ein großer deutscher Makler-Pool nimmt nur Vermögensanlagen in den Vertrieb auf, wenn diese ein ähnliches Reporting aufweisen, wie KVGen. Wie beurteilen Sie diese Vorgehensweise?“

Antworten der Anbieter von Vermögensanlagen:

Zu 1 und 2: In Zukunft werden nur Vertriebe beziehungsweise Berater in der Sachwertbranche erfolgreich sein, die sich weiterentwickeln und kundenorientiert arbeiten. Alte Denk- und Verhaltensmuster werden der Vergangenheit angehören, dafür sorgen einerseits die Regulierung und andererseits die kritischen Investoren. Inwieweit Vertriebe in die Produktkonzeption eingebunden werden sollen beziehungsweise können, lässt sich nicht pauschal festlegen. In vielen Fällen ist das sinnvoll und wichtig – gerade bei Spezialprodukten für bestimmte Kundengruppen – und in den anderen Fällen kann die Bindung an einen Vertriebspartner auch hinderlich sein. Mitunter ist das auch eine Kompetenzfrage („Schuster bleib bei deinen Leisten“). In jedem Fall sind der qualifizierte und aufrichtige Vertrieb beziehungsweise die Berater

aber immer sehr wichtige und langfristige Partner für uns.

Zu 3: Für ein aussagekräftiges Reporting sollten eigentlich keine gesetzlichen Vorgaben notwendig sein. Viele Unternehmen haben bereits vor der AIFM-Regulierung ausführlich und transparent berichtet. Das gilt auch für die CH2 Gruppe. Im Übrigen ist die CH2-Muttergesellschaft Aves One als börsennotiertes Unternehmen zur Transparenz verpflichtet. Abgesehen davon sollte ein vollständiges Reporting auch alle Zuwendungen für den Vertrieb und etwaige Interessenkonflikte offenlegen. Und schließlich sollten im Vertrieb primär die qualitativ besten Produkte ausgewählt werden.

Antje Montag, Geschäftsführerin CH2

Zu 1: Es ist gut und wichtig die Vertriebe in die Konzeption einzubeziehen. Für unser Haus ist dies allerdings schon seit vielen Jahren eine gängige Praxis. Bereits im Vorfeld geplanter Kapitalanlagen führen wir einen intensiven Dialog mit unseren Partnern. Dadurch können sich unsere Partner besser mit unserem Unternehmen und den angebotenen Kapitalanlagen identifizieren.

Zu 2: Eine derartige Entwicklung ist abhängig von den Strukturen und der personellen Ausstattung der Vertriebe. Aufgrund der Vielzahl an regulatorischen Besonderheiten nehmen wir an, dass sich kleinere Vertriebsseinheiten wohl spezialisieren werden, während größerer Einheiten sämtliche Kundengruppen ansprechen können.

Zu 3: Ein standardisiertes Reporting ist grundsätzlich zu begrüßen. Das erleichtert die Zusammenarbeit. Die Herausforderung wird es sein, die

unterschiedlichen Kapitalanlagen mit deren Besonderheiten in einem vergleichbaren Reporting darzustellen. Dort wird es zwangsläufig Anpassungen geben müssen, um ein zutreffendes und aussagekräftiges Reporting sicherzustellen.

Ebenso wie eine vernünftige Beratung im Vorfeld der Kapitalanlage ist auch ein vernünftiges Reporting ein wichtiger Baustein für den Anlegerschutz. Soweit die bereits angesprochenen Besonderheiten angemessen berücksichtigt werden, kann dieses Vorgehensweise sinnvoll sein.

Roman Teufl, Geschäftsführer Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH/Deutsche Lichtmiere

Zu 1: Wir sehen keine Notwendigkeit, den Vertrieb stärker als bisher in die Konzeption einzubinden und haben auch keine derartigen Pläne. Was der Vertrieb uns spiegelt ist, dass noch mehr Informationen vor allem hinsichtlich Zielmarkt und Kostentransparenz als früher nötig sind. Dort arbeiten wir Hand in Hand mit unseren Vertriebspartnern.

Zu 2: Einen Trend zur signifikanten Spezialisierung der Vertriebspartner beobachten wir derzeit nicht.

Zu 3: Unseres Erachtens bestehen die Vorteile eines AIF nicht notwendigerweise im Reporting. Bereits heute gibt es am Markt Vermögensanlagen, die auf freiwilliger Basis einen vergleichbaren Anlegerschutz bieten. Die One Group setzt hierfür bewusst auf die laufende Mittelverwendungskontrolle durch eine BaFin-lizenzierte Verwahrstelle sowie eine jährliche testierte Leistungsbilanz für unsere Anleger. Es würde uns freuen, wenn derartige Verbesserungen für die Transparenz und



den Anlegerschutz Standard werden.
Malte Thies, Geschäftsführer One Group GmbH

Solvium Capital hat immer ein offenes Ohr für die Bedürfnisse des Vertriebs. Das war so und das wird so bleiben. Jeder einzelne Vertriebspartner, sei es ein Einzelunternehmer oder ein Pool, hat bestimmte Bedürfnisse, die wir so weitreichend wie möglich erfüllen.

Wir sehen da keine grundsätzlichen Änderungen in der Zukunft.

André Wreth, Geschäftsführer Solvium Capital GmbH

Zu 1: Die Bedeutung des Vertriebes wird unseres Erachtens steigen, da durch MiFID zusätzliche Anforderungen für diesen entstehen (und damit zusätzliche Kosten), die dazu führen, dass zahlreiche Vertriebler (Einzelkämpfer/kleine Strukturen/ Altersstruktur) dazu nicht bereit sind und aufhören, das heißt es werden künftig weniger Vertriebler für die „gleiche“ Produktanzahl/-

auswahl zur Verfügung stehen

Zu 2: Darauf wird es (wohl) hinauslaufen, da die Zielgruppen künftig konkret zu benennen sind (private oder institutionelle Investoren/ kurz- oder langfristiger Anlagehorizont)

Zu 3: Die Sicherheit ist hier zunächst höher einzustufen, zum Beispiel durch die Einführung zusätzlicher Instanzen: Verwendungskontrolle/separate Verwahrstelle (die aber meist nicht unbedingt unabhängig ist), trotzdem aber re-

lativ. Man kann auch durch entsprechendes Reporting oder den Einsatz eines externen Mittelverwendungskontrolleurs bei Vermögensanlagen für eine höhere Transparenz und Sicherheit sorgen. Außerdem sollte/muss schließlich der Geschäftsführer aufgrund seiner Qualifikation und Kompetenz unabhängig von zusätzlichen Kontrollinstanzen für einen sauberen Geschäftsbetrieb sorgen.

Michael Ranft, Geschäftsführer Ranft ProjektPartner GmbH



DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY GMBH & CO. KG

INVESTIEREN AUF HÖCHSTEM NIVEAU
IN DEN USA DURCH
VOLL REGULIERTEN DEUTSCHEN AIF!

Profitieren Sie von der DNL Expertise:

35 Jahre gebündelte Erfahrung im Bereich US-Gewerbeimmobilien

18 Jahre erfolgreicher Vertriebsspezialist

13 Jahre aktive Anlegerbetreuung in Deutschland

700 Millionen US-Dollar platziertes Kapital

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY
GMBH & CO. KG
BURGGRAFENSTRASSE 5
40545 DÜSSELDORF

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

Kapitalanlage 2020

Die Sachwertbranche sieht guten Zeiten entgegen. Das haben die Erkenntnisse des ersten Real Assets Investment Kongresses im September und die Platzierungsdaten des Jahres 2019 ergeben. Haben diese Erkenntnisse Momentum oder sind sie zufällig und damit ohne Aussagekraft? EXXECNEWS hat Kapitalverwaltungsgesellschaften, Emittenten nach Vermögensanlagengesetz und Vertriebsgesellschaften um ihre Einschätzung gebeten. Die Antworten folgen alphabetisch nach Firmennamen (siehe auch Bildleiste).

Teil 1: Das erwarten die KVGen

1. Wie ist die Platzierungsleistung Ihres Hauses im Jahr 2019 insgesamt im Retail-/im institutionellen Geschäft?

Wir haben keinen institutionellen Fonds emittiert. Im Retail-Geschäft haben wir allein im Jahr 2019 gut 80 Millionen Euro Eigenkapital platziert.

Dr. Thomas Peters

Bei dem Fonds „DS 142 Hotel Oberpfaffenhofen“ belief sich die Platzierungsleistung im Jahr 2019 auf 11,5 Millionen Euro.

Stefan Lammerding

Im Jahr 2019 haben wir wieder über 50 Millionen Euro platziert.

Johannes Palla

Wir konnten 2019 im Bereich Spezial-AIF 17 Millionen Euro und im Bereich Publikums-AIF 16 Millionen Euro platzieren.

Thorsten Eitle

Der Publikumsfonds „ILG 42“ hatte 42,4 Millionen Euro Eigenkapital und war die einzige Retail-Platzierung in 2019. Im institutionellen

Bereich wurden im Jahr 2019 179 Millionen Euro platziert.

Christian Huber, Leiter Vertrieb ILG

Rund 58 Millionen Euro.

Thomas F. Roth, Mitglied des Vorstand Immac Holding AG

[...] Das gesamte Platzierungsvolumen der INP in 2019 in den Bereichen Publikums- und Spezialfonds beläuft sich [...] auf mehr als 130 Millionen Euro. **Nils Harde**

Circa acht Millionen Euro.

Georg Schneider, Executive Vice President MHC Marbel House Capital AG

Insgesamt wurden in 2019 circa 27 Millionen Euro platziert (20,5 Millionen Euro Retail und 6,5 Millionen Euro institutionell).

Jörg Busboom

Die Jahresplatzierung 2019 liegt bei etwas über 20 Millionen Euro.

Klaus Wolferrmann

[...] Insgesamt wurde binnen Jahresfrist Eigenkapital in Höhe von

rund 221 Millionen Euro in Immobilienbeteiligungen von Project Investment eingebracht. Zusätzliches institutionelles Geschäft hat eine Verdopplung des Umsatzes gegenüber dem Geschäftsjahr 2018 ermöglicht.

Ottmar Heinen, Vorstandssprecher der Project Beteiligungen AG

112 Millionen Euro. **Michael Denk**

Über die gesamt RWB Group hinweg wurde in 2019 ein Platzierungsvolumen in Höhe von 77,52 Millionen Euro erreicht. Damit zeigt die Umsatzentwicklung seit 2014 stetig nach oben.

Norman Lemke

[...] Die Gesamtleistung 2019 (im Retailgeschäft) beträgt [...] rund 24,4 Millionen Euro zuzüglich Ausgabeaufschlag. Mit dem Platzierungserfolg, den wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern erzielen konnten, sind wir sehr zufrieden.

Simon Pieperit, Geschäftsführer WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH

In allen Sparten performen unse-

re AIF auch in 2019 sehr positiv. Die Platzierungsleistung in 2019: geschlossene AIF 147,2 Millionen Euro, offene Publikums-AIF 1,986 Milliarden Euro, offene Spezial-AIF 317,0 Millionen Euro.

Thomas Wirtz

2. Wie sieht die Produkt- und Platzierungsplanung Ihres Hauses für das Jahr 2020 aus?

Wir planen mit der Emission des Nachfolge-Fonds „ImmoChance Deutschland 10 Renovation Plus“ Anfang 2020. Wir rechnen mit der Vertriebsfreigabe noch im Januar 2020. Das anfänglich prospektierte Eigenkapital wird bei 30 Millionen Euro liegen.

Dr. Thomas Peters

Nachdem der erste Publikums-AIF der Residential USA Serie innerhalb weniger Monate ausplatziert werden konnte, planen wir für das erste Quartal 2020 bereits einen Folgefonds. Das bewährte Investitionskonzept der Serie bietet Anlegern die Beteiligung an der Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen an ausgewählten Standorten in den USA. [...]

Ebenfalls Anfang 2020 ist die Fortsetzung unseres Zweitmarktportfoliofonds für Privatanleger vorgesehen sowie ein neuer nachhaltiger Portfoliofonds. Bereits im Vertrieb ist der „Ertragswertfonds Nr. 7“ – er setzt wieder auf ein Immobilienportfolio in NRW, fokussiert auf (semi)professionelle Anleger. Ebenfalls im Vertrieb sind Spezial-AIF in den Bereichen Private Equity und Zweitmarkt Immobilien, in Vorbereitung sind darüber hinaus ein Spezial-AIF der Residen-



Erfahren Sie mehr!
www.xpectotalonec.com

- neu!** Token basierter Zeichnungsprozess ITO / ICO
digitale Online-Zeichnung von Token auf der Ethereum Blockchain **neu!**
- Online-Zeichnung**
nach KAGB für AIFs, Vermögensanlagen und Wertpapiere
- Webportale**
für Vertriebspartner und Kunden
- Anlegerverwaltung**
mit WP-Testat und GoBD-zertifiziert
- Reporting**
nach KAGB und FkAustG
- Risiko- und Assetmanagement**
nach KaMaRisk und KAGB

xpecto
talonec

Software für Sachwerte

xpecto talonec GmbH
Konrad-Zuse-Bogen 18
82152 Krailling b. München

✉ vertrieb@xpecto.com
☎ +49 89 745586-51

tial USA Serie sowie ein Angebot im Bereich Erneuerbarer Energie.
Tibor von Wiedebach-Nostitz

[...] Wir planen einen Umsatz von mindestens 50.000.000 US-Dollar.
Wolfgang J. Kunz

[...] Das Eigenkapitalvolumen unseres risikogemischten Publikums-AIF beträgt voraussichtlich rund 30 Millionen Euro. Neben dem risikogemischten Fonds ist zudem geplant, alternative Strukturen als Ergänzung zum AIF anzubieten. [...]
Stefan Lammerding

Wir planen die Auflage des Nachfolgefonds unserer geschlossenen Fonds-

Im Jahr 2020 planen wir mit der Einwerbung von insgesamt 60 Millionen Euro. Den Publikums-AIF wollen wir Mitte 2020 schließen. Das Nachfolgeprodukt „HEP – Solar Portfolio 2“ steht schon in unserer Pipeline. Und „HEP – Solar Portfolio 1“ ist seit Mitte 2019 bereits kein Blindpool mehr. Anfang 2020 werden sich zwei Parks in Japan und drei Parks in den USA in der Bauphase befinden. [...]
Thorsten Eitle

Die ILG plant die Platzierung eines ILG 43 mit einem ähnlichen Eigenkapital wie der ILG 42. Geplanter Platzierungsstart ist im zweiten Quartal 2020.
Christian Huber

Ein weiteres Beteiligungsangebot ist für das kommende Jahr aus heutiger Sicht nicht geplant.
Fabian Spindler, Geschäftsführer Jamestown

Wir planen in allen drei Assetklassen - Immobilien, Erneuerbare Energien und Aviation - vorhandene Portfolien für Institutionelle Investoren zu erweitern. [...]
In der Assetklasse Erneuerbare Energien planen wir die Auflage eines neuen Portfoliofonds bei gleichzeitiger Erweiterung der Bestehenden. Im Bereich Aviation ist ein Portfolio von Junior Loans bei Flugzeugen vorgesehen.
Markus Niedermeier

„Paribus Private Equity Portfolio“ begonnen. Die Platzierung wird im Jahr 2020 fortgesetzt.
Thomas Böcher, Geschäftsführer der Paribus Holding GmbH & Co. KG

Für den aktuell in der Platzierung befindlichen Publikums-AIF sollen 30 Millionen Euro Kommanditkapital eingeworben werden. [...] Die erfolgreiche Immobilienstrategie soll anschließend im Nachfolgefonds mit der Zählernummer 5 fortgesetzt werden.
Klaus Wolfemann

Zur Jahresmitte 2020 schließen wir unseren Einmalanlage-AIF „Metropolen 18“. Hierfür planen wir ein



reihe im ersten Quartal 2020. Natürlich wird auch der offene Habona Nahversorgungsfonds Deutschland weiter im Vertrieb sein.
Johannes Palla

Im Frühjahr 2020 werden wir einen neuen Publikumsfonds auflegen, der in eine Handelsimmobilie investiert wird.
Thomas Kuhlmann

Im Jahre 2020 plant die HAM, neben den zwei Private Equity AIF einen weiteren AIF in die Verwaltung zu nehmen.
Gunnar Dittmann

[...] Wir sind aufgrund bereits erworbener und gesicherter Objekte [...] sehr zuversichtlich, ein gutes Jahr 2020 vor uns zu haben, in dem wir die Volumina von 2019 deutlich übertreffen werden.
Thomas F. Roth

[...] Für die zweite Jahreshälfte ist die Fortsetzung unserer Produktserie der Geschlossenen Fonds mit dem 27. INP Publikumsfonds geplant.
Nils Harde

Der im Jahr 2019 aufgelegte US-Vermietungsfonds Jamestown 31 wird im Jahr 2020 weiter platziert werden.

Es ist ein neuer Publikums-AIF geplant.
Georg Schneider

Im Januar gehen wir mit unserem neuen Spezial AIF – dem „ÖKOstabil 7“ in den Markt (Fondsvolumen 30 Millionen Euro) erhöht bar auf 50 Millionen Euro) und im zweiten Quartal des Jahres 2020 planen wir einen Publikums-AIF (15 Millionen Euro Fondsvolumen) als Nachfolger zum „Ökorenta EE 10“, der in Kürze geschlossen wird.
Jörg Busboom

Paribus hat per 16. Dezember 2019 mit dem Vertrieb des Publikums-AIF

Nachfolgeangebot.
Ottmar Heinen

Ausbau des offenen Publikums- und Spezialfonds in der Anlageklasse Real Estate
Michael Denk

Mit dem global investierenden „RWB International VII“ sind wir noch bis Ende 2020 im Vertrieb. Im Laufe des Jahres werden wir außerdem den kürzer laufenden „RWB Direct Return III“ auf den Markt bringen. [...]
Norman Lemke

[...] Wir gehen für 2020 von einem

Erfolgreich Investieren: 3 Jahre, 6 % p. a.

Profitieren Sie von den aktuellen Markt- und Preisentwicklungen auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt.

- ✓ **Alternative zu Bestandsinvestments**
- ✓ **Kurze Laufzeiten**
- ✓ **Bewährtes Sicherheitskonzept**
- ✓ **Erste Vermögensanlage mit Verwahrstelle**



www.onegroup.ag

Wichtiger Hinweis: Bei den Angaben der Laufzeit und der Rendite handelt es sich um die durchschnittliche Dauer der Kapitalbindung sowie die durchschnittliche Kapitalmehrung bei den bereits abgeschlossenen Produkten der ProReal Deutschland Serie. Weitere Informationen finden Sie unter www.onegroup.ag. Die vorliegende Anzeige ist eine unvollständige, unverbindliche Kurzinformation und dient ausschließlich zu Werbe- und Informationszwecken. Sie stellt keine Anlageberatung dar. Sie soll lediglich einen ersten Überblick über das Investitionsangebot der ONE GROUP-Produkte geben. Ergebnisse aus der Vergangenheit sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung einer Vermögensanlage. Es gelten die Bedingungen des jeweiligen Verkaufsprospektes. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf einer konkreten Emission. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind auf Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen.

Bildnachweise: moka-studio 2017, alle Rechte vorbehalten. Stand: Januar 2020



PERSPEKTIVEN

Gesamtinvestitionsvolumen von 10 bis 15 Millionen aus.

Frank Iggesen, Geschäftsleiter Portfoliomanagement Scholz und Partner

Im Jahr 2020 werden wir aufgrund des bisherigen Platzierungserfolges den „WIDe Fonds 8“ über dem intern geplanten Kommanditkapital von 20 Millionen Euro hinaus weiter platzieren. Ob ein neuer AIF in 2020 aufgelegt wird, haben wir noch nicht endgültig beschlossen.

Simon Piepereit

Produktplanung 2020: „ZBI Wohn-Wert“ (Planvolumen: 4,7 Millionen Euro/Anteil 2020) Fortführung „ZBI Professional 12“ (Planvolumen: 87 Millionen Euro), Neue

fürher Portfoliomanagement und Vertrieb Dr. Peters Group

Trotz gewisser Abkühlung des Private-Equity-Geschäftsklimas werden Unternehmensbeteiligungen/Private Equity als Assetklasse unserer Einschätzung nach auch 2020 hoch in Kurs bleiben. [...]

Ingrid Weil, Geschäftsführerin Fidura Private Equity Fonds

Die Nahversorgungsbranche ist ein absoluter Gewinner einer sich wandelnden Gesellschaft. Die Immobilien kommen dem wachsenden Wunsch der Menschen nach kurzen Wegen für die tägliche Bedarfsdeckung entgegen und erfüllen damit schon heute die gesellschaftlichen Anforderungen an

nehmen weiterhin expandieren und somit die Nachfrage nach Mietflächen hoch bleibt. [...]

Fabian Spindler, Geschäftsführer Jamestown

[...] Investitionen in Erneuerbare Energien sehen wir nach den jüngsten Diskussionen um beschleunigte Genehmigungsverfahren etc. wieder im leichten Aufwind. [...] Wir setzen zunehmend auf sichere Euro-Länder wie Frankreich oder Finnland, um eine zusätzliche Diversifikation in unseren Portfolien zu erreichen und auch um das angestrebte Investitionsvolumen gut erreichen zu können. Bei Investitionen in Flugzeuge, Triebwerke oder Helikopter haben wir uns entschieden neue, emissionsarme

2020 im Aufwind. [...] Auf der Performanceseite werden die Überrenditen vor allem in Zusammenarbeit mit Private-Equity-Managern erzielt, die über Fondsgenerationen und Marktzyklen hinweg gute Ergebnisse geliefert haben. [...] Dank über 20 Jahren Erfahrung, unserem mehrfach ausgezeichneten Portfoliomanagement und weltweiten Netzwerk erhalten wir den Zugang zu diesen Private-Equity-Fonds.

Norman Lemke

[...] Wir haben es uns [...] für 2020 zur Aufgabe gemacht, zunächst in unserer Region, Westfalen, den lokalen Bedarf zu identifizieren und an Neubau- oder Umbaulösungen mitzuwirken. [...]

Frank Iggesen



Fotos: Unternehmen

mission des geschlossenen Publikumsfonds „ZBI Professional 13“ (Planvolumen: 20 Millionen Euro/Anteil 2020) sowie die 3. Closing-Phase des Spezialfonds „ZBI Union Wohnen Plus“ (Planvolumen: rund 200 Millionen Euro). Auch für den offenen Publikumsfonds UniImmo: Wohnen ZBI sind 2020 neue Anteilsscheinausgaben vorgesehen.

Thomas Wirtz

3. Wie ist Ihre Einschätzung für die Entwicklung Ihrer Assetklassen in 2020?

In unserer Sektion Wohnimmobilien gehen wir weiter von einer sehr erfreulichen Platzierungsgeschwindigkeit aus. Durch angezogene Immobilienpreise wird ein günstiger Ankauf mancherorts sicher erschwert, jedoch befinden wir uns mit Sicherheit auch in 2020 durchgehend in der Prüfung mehrerer Ankaufsoptionen.

Dr. Thomas Peters

Die Entwicklung von US-Immobilienfonds ist sehr positiv.

Wolfgang J. Kunz

Die Immobilienkonjunktur in Deutschland bleibt stabil. Dazu trägt unter anderem das weiterhin niedrige Zinsniveau bei. Dadurch bleibt ein Immobilieninvestment auch im Vergleich zu anderen Anlageklassen für Investoren unverändert attraktiv. Auch der Markt für Hotelinvestments profitiert von den günstigen Finanzierungsbedingungen. Dabei ist jedoch ein Trend deutlich erkennbar: Die erzielbaren Renditen in den A-Städten befinden sich seit geraumer Zeit im freien Fall. [...] Auch im kommenden Jahr konzentrieren wir uns auf Businesshotels. Durch den boomenden Tourismus wird auch die Ferien- und Leisure-Hotellerie für Investoren zunehmend attraktiv.

Stefan Lammerding, Geschäfts-

eine sozial und ökologisch nachhaltige Stadtentwicklung. Wir rechnen daher grundsätzlich mit einer steigenden Nachfrage in dieser Assetklasse.

Johannes Palla

Wir sind sehr optimistisch für die Assetklasse der großflächigen Handelsimmobilien, das heißt Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte und Baumärkte. Die Bewertungen der Immobilien sind grundsätzlich moderat und die Mieternachfrage ist hoch.

Thomas Kuhlmann

[...] Bei den Immobilien waren 2019 überwiegend hohe Preissteigerungen zu verzeichnen, was für eine abnehmende Dynamik spricht. [...] Wir werden Opportunitäten jeweils gesondert prüfen.

Gunnar Dittmann

Die Assetklasse Erneuerbare Energien steht 2020 hoch im Kurs. [...]

Thorsten Eitle

[...] Im Bereich der Einzelhandelsimmobilien ist weiterhin eine starke Nachfrage vieler Investorengruppen zu spüren, dementsprechend sehen wir weiterhin steigende Preise.

Christian Huber

Durchweg positiv, aber wegen der hohen Nachfrage auch schwierig in der Akquisition.

Thomas F. Roth

Die INP-Gruppe als Fondsiniciator und Asset Manager ist ausschließlich in der Assetklasse Sozialimmobilien mit dem Fokus auf Pflegeimmobilien tätig. Das Marktsegment entwickelt sich weiterhin sehr dynamisch. [...]

Nils Harde

Der Ausblick auf die US-Wirtschaft und US-Arbeitsmarkt ist positiv. Es ist also davon auszugehen, dass Unter-

Technologien zu bevorzugen und gehen von einem erheblichen Finanzierungsbedarf in diesem Bereich auch in Euro aus.

Markus Niedermeier

Wir schätzen die Entwicklung als sehr gut ein. Das Thema Klimawandel/Erneuerbare Energien hat die Mitte der Gesellschaft erreicht. Viele Kunden suchen zudem dringend Investitionsalternativen, um ein ausbalanciertes Investment-Portfolio zu erreichen.

Jörg Busboom

Unverändert positiv.

Thomas Böcher

[...] In unserer speziellen Nische, in „Arbeitsimmobilien“ zu investieren, die in Ordnung gebracht werden müssen, trifft aus unserer Sicht den Nerv der Zeit hingegen punktgenau. Denn bezahlbaren Wohnraum in einem ordentlichen und zeitgemäßen Zustand für die breite Bevölkerung zu schaffen, ist das drängende Segment, in dem Nachfrage und Angebot noch auf Jahre weit auseinanderlaufen wird. Daher sind wir für unsere spezielle Strategie weiter sehr positiv.

Klaus Wolferrmann

Auch 2020 wird die Assetklasse Immobilien die auf dem Sachwertmarkt beherrschende Anlageklasse bleiben. Die Nachfrage nach Beteiligungen im Immobilienentwicklungsbereich steigt weiter, da sie attraktive Renditeperspektiven bieten.

Ottmar Heinen

Weiterhin positive Entwicklung verbunden mit hoher Nachfrage

Michael Denk

Das Marktumfeld für Sparer und Anleger bleibt unverändert, daher sind Anlagealternativen gegenüber traditionellen Anlageklassen auch

Das Interesse an Immobilien ist nach wie vor hoch, trotz hoher Ankaufpreise. [...] Wir gehen davon aus, dass die Assetklasse Immobilie auch in 2020 weiterhin dominiert.

Simon Piepereit

Der Bedarf an Wohnimmobilien in Deutschland wird seit Jahren nicht durch die Neubautätigkeiten gedeckt. Somit bleibt diese Assetklasse ein interessantes und werthaltiges Investment.

Thomas Wirtz

4. Wie ist Ihre Einschätzung zur Lage der Sachwertbranche insgesamt? In den Lageberichten 2018 äußerten sich die KVGn durchgehend positiv. Hat sich dies Ihrer Ansicht nach bestätigt?

Ja, auch wir sehen den Stand der Dinge weiterhin positiv.

Dr. Thomas Peters

[...] Investitionen in Sachwerte werden [...] 2020 weiter an Bedeutung gewinnen. [...] Insgesamt sehen wir für geschlossene AIF beste Zukunftsperspektiven, denn gut konzipierte Produkte, die auf einer soliden und transparenten Grundlage fußen, werden in Zukunft stark nachgefragt sein.

Tibor von Wiedebach-Nostitz

Die Sachwertbranche wird sehr gefragte Produkte - aber auch schwierige Produkte haben.

Wolfgang J. Kunz

[...] Wir sehen, dass die Nachfrage nach alternativen Investmentfonds über die stationären Kanäle steigt. [...] Um zusätzliches Wachstum zu generieren, müssen neue, digitale Vertriebswege und neue Kundengruppen erschlossen werden. Unser Ziel ist es, direkten Zugang zu digitalen Selbstentscheidern zu er-



Fotos: Unternehmen

halten, die über bisherige Vertriebswege nicht erreichbar sind. [...]

Stefan Lammerding

In der aktuellen Niedrig-beziehungsweise Nullzinsphase gehören Sachwert-Investments zu jedem gut strukturierten Anlegerdepot. Entsprechend positiv betrachten wir die zukünftige Entwicklung der Sachwertbranche.

Johannes Palla

Für solide konzipierte Sachwertinvestments sind die Rahmenbedingungen weiterhin günstig. Aus unserer Sicht bieten Investments in Immobilien und Erneuerbare Energien die langfristig besten Aussichten.

Thomas Kuhlmann

Sachwerte sind in Niedrigzinsphasen äußerst beliebt. Sie sind wertstabil, krisensicher und transparent. Außerdem bieten Sie durchschnittlich bessere Renditen als klassische Anlageformen. Wir können die positive Einschätzung also bestätigen.

Thorsten Eitle

Intelligent gemachte AIF-Investments werden weiterhin eine starke Nachfrage erleben. Insgesamt wird der Markt daher davon geprägt sein, interessante Investments zu finden, die den Ansprüchen von Anleger, Vertrieb und Initiator entsprechen.

Christian Huber

Die Sachwertbranche ist nach der Regulierung auf einem sehr guten Weg sukzessive mehr Akzeptanz zu gewinnen als Anbieter regulierter Finanzinstrumente.

Thomas F. Roth

Sachwertanlagen, insbesondere in Form von vollständig regulierten geschlossenen und offenen alternativen Investmentfonds nach dem KAGB, bilden attraktive Kapitalanlagemöglichkeiten sowohl für private als auch für institutionelle Investoren. Das Vertrauen in diese Produktgruppe ist in den vergangenen Jahren auf Seiten des Vertriebs und im Bewusstsein der Anleger merklich gestiegen. [...]

Nils Harde

In 2019 haben die Märkte dazu beigetragen, dass sich die Sachwertbranche weiter stabilisiert hat. Es wird interessant sein zu beobachten, wie die jeweiligen Asset Manager in schwächeren Marktphasen agieren werden.

Fabian Spindler, Geschäftsführer Jamestown

[...] Wir gehen deshalb in den kommenden Jahren von einem gleichbleibenden bis steigenden Bedarf nach solchen Sachwertinvestitionen aus.

Markus Niedermeier

[...] In Zeiten der anhaltenden Nied-

rigzins- oder gar Strafzinsphase sind Sachwerte eine gute Anlageform, um sein Geld chancenreich arbeiten zu lassen.

Jörg Busboom

Ja.

Thomas Böcher

Das Segment der Sachwertinvestitionen ist in Deutschland weit unterrepräsentiert, wenn man den aktuell veröffentlichten Vermögenszahlen in den Anlageklassen Glauben schenken will. Daher erwarten auch wir, besonders unter dem Druck der anhaltenden Niedrigzinsphase, eine Bereitschaft der Anleger und Investoren vor dem Hintergrund deutlich attraktiverer Erträge, den Laufzeitnachteil und die Sachwert-spezifischen Chancen-Risikoprofile in Kauf zu nehmen und ihre Vermögensstrategie entsprechend anzupassen.

Klaus Wolfermann

Die Sachwertbranche ist in der regulierten Welt angekommen und ermöglicht Anlegern auch im Umfeld niedriger Zinsen, das bis mindestens 2025 anhalten wird und eines volatilen Aktienmarktes stabile Ertragschancen. Wir gehen daher von weiter steigenden Angeboten und Platzierungsvolumina in 2020 aus.

Ottmar Heinen

In der letzten Zeit ist auch in breiteren Bevölkerungskreisen das Interesse an attraktiven Investitionsalternativen gestiegen. Wir erwarten, dass sich diese Entwicklung fortsetzt, denn in den nächsten Jahren sollte sich am Zinsniveau nicht viel ändern. Insgesamt ist die Sachwertbranche aber sehr heterogen und unterschei-

det sich hinsichtlich der tatsächlichen Investitionsobjekte, der Performance und auch im Image teils stark.

Norman Lemke

Aus unserer Sicht hat sich die Fondsbranche in den sechs Jahren seit Einführung der Regulierung im Jahr 2013 durch das KAGB konsequent konsolidiert. [...] Mittlerweile haben sich gerade die mittelständischen Kapitalverwaltungsgesellschaften verbandseitig neu aufgestellt, um die Anforderungen und Bedürfnissen der Anleger, Vertriebe und Marktteilnehmer besser zu bündeln und Interessen eines bezahlbaren Anlegerschutzes mit einer Stimme zu vertreten. Auch dort sehen wir ein Fortkommen und positiven Ausblick für 2020 und die Folgejahre.

Frank Iggesen

Unserer Ansicht nach ist die Lage der regulierten Sachwertbranche als unverändert gut anzusehen. Die nach wie vor steigenden Platzierungszahlen bestätigen diesen Trend. Wir spüren die positive Einschätzung an dem ungebrochenen Interesse an unseren Immobilien-AIF, was teilweise auch auf die erzielten Ergebnisse der sich in Auflösung befindlichen WIDe-AIF zurückzuführen ist.

Simon Pieperit

Die zur Vermögensanlage geeigneten Sachwerte zeigten in den vergangenen Jahren durchwegs positive Entwicklungen. Aktuell scheint sich der Markt auf hohem Niveau zu stabilisieren. Aufgrund fehlender Alternativen zur Vermögensanlage und der europäischen Geldmarktpolitik, sehen wir in den Sachwerten weiterhin ein attraktives Investment.

Thomas Wirtz

Weltweit in Solarenergie investieren

hep there is no planet b.

WACHSTUMSMARKT PHOTOVOLTAIK
Sinkende Fertigungskosten, gute Zukunftsprognosen und die Einsparung von CO₂-Emissionen machen die Photovoltaik so attraktiv.

ERFAHRENER ANBIETER
Alles in einer Hand: Mit langjährigem Know-How entwickeln und bauen wir die Parks, die wir später selbst betreiben – mehr Sicherheit für unsere Anleger.

JETZT INVESTIEREN
Mittels verschiedener Investitionsmodelle weltweit in den Solarmarkt investieren: nachhaltig, zukunftsweisend und ertragsstark. Informieren Sie sich auf www.hep.global

Kapitalanlage 2020

Teil 2: Das erwarten die Anbieter von Vermögensanlagen

1. Wie ist die Platzierungsleistung Ihres Hauses im Jahr 2019 insgesamt?

Rund 70 Millionen Euro.
Robert List, Asuco

Die CH2 Gruppe hat sich 2019 konzernintern auf die Unterstützung der erfolgreichen Emissionen auf Ebene ihrer Muttergesellschaft, der Aves One AG, konzentriert. [...] Wir bitten um Verständnis, dass wir aus diesem Grund keine Aussage zu Platzierungszahlen treffen können. Wir sind jedoch mit dem Geschäftsverlauf sehr zufrieden.

Antje Montag

Das Jahr 2019 war das erfolgreichste Jahr seit Gründung des Unternehmens. Inzwischen haben wir über 4.300 zufriedene Investoren und konnten in 2019 mehr als 35 Millionen Euro bei privaten Investoren platzieren.

Roman Teuff

Für 2019 liegt die Platzierungsleistung bei 5,5 Millionen Euro.

Christian Streubel, Vertriebsleiter Forest Finance

Im Bereich Retailvertrieb konnten 11 Millionen Euro in 2019 platziert

werden. Zudem wurden mehrere Wind- und PV-Projekte direkt an institutionelle Partner verkauft.

Kathrin Enzinger, Geschäftsereichsleitung Green City Finance

Im bisherigen Jahresverlauf haben wir per November 2019 gut 140 Millionen Euro bei unseren Anlegern einwerben können.

Malte Thies

Circa 9 Millionen Euro.

Michael Ranft

Rund 10,0 Millionen Euro.

Karsten Reetz, Geschäftsführer der reconcept Gruppe

Rund 55 Millionen Euro.

André Wreth, Geschäftsführer Solvium Capital GmbH

Insgesamt konnten wir 2019 über 10 Millionen Euro platzieren.

Maximilian Breidenstein, Geschäftsführer Timberfarm

Die Platzierungsleistung der im Jahr 2019 vertriebenen Produkte liegt bei über 300 Millionen US-Dollar, wobei mit der Platzierung des „TSO Active Property II, LP“ im Jahr 2017 begonnen wurde.

Christian Kunz, Sales & Marke-

ting Manager, TSO Capital Advisors GmbH

3,3 Millionen Euro in diversen Wertpapieren, 3,0 Millionen Euro in diversen Vermögensanlagen. Schwerpunkt der Investitionen sind Solarparks und Immobilien.

Andreas Mankel, Geschäftsführer der 7x7 finanz GmbH

2. Wie sieht die Produkt- und Platzierungsplanung Ihres Hauses für das Jahr 2020 aus?

Publikumsplatzierung: „ZweitmarktZins 09-2019“ bis 12.03.2020, danach Folgeemission • Privatplatzierung: „ZweitmarktZins 10-2019 pro“ • Privatplatzierung: „ZweitmarktZins 11-2019“ • Sowie weitere Privat- und Publikumsplatzierungen

Robert List

Wir planen eine Vermögensanlage für Container im Jahr 2020 in den Vertrieb zu geben.

Marc Nagel, Geschäftsführer Bus Capital GmbH & Co. KG

Die Aves One AG konzentriert ihre Investitionen weiter auf Eisenbahn-Güterwagen. Zu neuen Investmentprodukten können wir zurzeit keine

Angaben machen.

Antje Montag

Für das zweite Halbjahr 2020 planen wir die Emission einer neuen Unternehmensanleihe mit dem Fokus auf das weitere Unternehmenswachstum. Die Eckdaten stehen derzeit aber noch nicht fest.

Die Entscheidung für ein Nachfolgeprodukt unserer Lichtmiete-EnergieEffizienz A+ Direkt-Investitions-Programm in der Form einer Vermögensanlage für 2020 wurde noch nicht entschieden.

Roman Teuff

Neben altbekannten Produkten arbeiten wir gerade an einigen Neuerungen im kommenden Jahr, über die wir bei Zeiten informieren werden.

Christian Streubel

Wir planen im Retailbereich mehrere Finanzprodukte im Bereich der Verkehrs- wie Energiewende in einem Gesamtvolumen von etwa 20 Millionen Euro. Derzeit befinden wir uns noch mit „Green City Smart Mobility I“ im Vertrieb. Ein Wertpapier im Bereich Erneuerbare Energien ist in Planung für das Frühjahr 2020.

Kathrin Enzinger

Derzeit konzentrieren wir uns voll und ganz auf den Start des neuen „ProReal Deutschland 8“ mit einem geplanten Zielvolumen von 50 Millionen Euro bis Juni 2020, der erstmals eine externe Verwahrstelle zur Mittelkontrollverwendung aufweist. Diese freiwillige Übererfüllung der regulatorischen Vorgaben soll bei One Group Standard auch für Nachfolgeprodukte werden, um Transparenz und Anlegerschutz zu stärken. Wenn der Vertrieb weiterhin so positiv läuft wie seit Auflage

alpha ordinatum KAPITALVERWALTUNG

WIR VERWALTEN IHR INVESTMENT

Das 2007 in Mannheim gegründete Emissionshaus Primus Valor AG blickt bereits auf über zwölf Jahre Erfahrung im Wohnimmobilien-Sektor zurück. Verfolgten die ersten Wohnimmobilien-Fonds einen vermögensverwaltenden Ansatz, so wurde mit dem fünften Fonds die bekannte Renovation-Plus-Reihe ins Leben gerufen, welche eine gewerbliche Prägung besitzt. Seit Einführung des KAGB im Jahr 2013 emittiert die Primus Valor AG ausschließlich Alternative Investmentfonds (AIF). Aus langjähriger Zusammenarbeit mit externen Kapitalverwaltungsgesellschaften und damit verbundenen Erfahrungen resultierte im Jahr 2015 die Gründung der Alpha Ordinatum GmbH – eine Schwestergesellschaft der Primus-Valor-Gruppe.

Neben höchster Expertise bzgl. deutscher Wohnimmobilien bietet die Primus-Valor-Gruppe mit der Primus Valor Konzeptions GmbH zudem einen hauseigenen und äußerst erfolgreichen Vertriebskanal für Wohnimmobilien im deutschsprachigen Raum. Allein im Jahr 2019 konnten bereits über EUR 70 Mio. eingeworben werden.

VON UNS VERWALTETE INVESTMENTS



des „ProReal Deutschland 8“ Anfang Dezember, werden wir 2020 in die Konzeption weiterer Produkte gehen.
Malte Thies

Aufgrund unseres Wachstumskurses im aktuellen Umfeld der Erneuerbaren Energien und auf der Basis unserer erfolgreichen Unternehmenstätigkeit in diesem Sektor während der letzten elf Jahre, gehen wir auch im kommenden Jahr von einer regen Platzierungstätigkeit aus und planen ein Volumen von mindestens 20 Millionen Euro in Form von Nachrangdarlehen und Anleihen.
Michael Ranft

Auch 2020 setzen wir unsere Produktstrategie fort und bieten Investoren Investitionschancen in Erneuerbaren Energien als Sachwert-Investments nach VermAnG. Dabei haben Anleger die Wahl zwischen verzinsten Anleihen (aktuell: RE14 Multi Asset-Anleihe) und unternehmerischen Beteiligungen an Erneuerbaren-Energien-Anlagen. [...] Hervorzuheben ist unser seit Januar 2020 in Vertrieb befindliches Beteiligungsangebot „RE13 Meeresenergie Bay of Fundy“. Es eröffnet ein ganz neues

Der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds wird auch in 2020 eine exzellente Möglichkeit bieten. [...] **Robert List**

Der Markt hat sich 2019 ab Mitte des Jahres deutlich nach unten bewegt. Deshalb waren wir zurückhaltend und haben nicht investiert. Im Gegenteil: Wir haben gute Gelegenheiten im ersten Quartal für Verkäufe im Tankcontainermarkt genutzt. Im Jahr 2020 ist eine Trendwende in Sicht. Wir werden wieder investieren und erwarten eine verbesserte Vertriebsleistung für das kommende Jahr.
Marc Nagel

Die Aussichten für den Rail-Markt sind ausgezeichnet. Angesichts der Diskussionen über den Umweltschutz und Klimawandel und der Notwendigkeit, das enorme Verkehrsaufkommen umweltfreundlicher zu machen, führt an Investitionen in den Schienenverkehr kein Weg vorbei – das gilt im Besonderen auch für den Güterverkehr, der in höherem Maß als bisher von der Straße auf die Schiene verlagert werden muss. [...] **Antje Montag**

segment eine überaus attraktive Anlageklasse. An den Fundamentaldaten hat sich schlicht nichts geändert: die Nachfrage nach Wohnraum übertrifft bei Weitem das Angebot, wodurch das Entwicklungsrisiko historisch gering ist. Hier ist auch keine grundlegende Veränderung der Marktparameter absehbar. Mit dem Investitionsansatz der One Group schließen wir gleich zwei Lücken: zum einen die Angebotslücke beim Wohnraum und zum anderen die Finanzierungslücke im Zusammenhang mit seiner Errichtung. Anleger werden auch in Zukunft genau von diesem marktgerechten Investmentansatz profitieren können.
Malte Thies

Während der letzten Jahre hat auch unser Bestandsportfolio aufgrund der allgemeinen Nachfrage nach Sachwerten eine erhebliche Wertsteigerung erfahren und somit zum Ausbau unserer stillen Reserven beigetragen. Insbesondere die Nachfrage nach Sachwerten mit hohen und stabilen Cashflows bei gleichzeitigem Inflationsschutz wird nach unserer Einschätzung auch in 2020 weiter anhalten. Zumal immer mehr Family Offices und institutionelle Anleger die Anlageklassen der Erneuerbaren Energien für sich entdecken und selbst Stadtwerke oder auch Volks- und Raiffeisenbanken als Käufer für den Eigenbestand auftreten.
Michael Ranft

Das Interesse an nachhaltigen Investments nimmt von Jahr zu Jahr zu – seit 2010, dem Beginn der Markterhebungen des europäischen Dachverbands Eurosif, mit zweistelligen Wachstumsraten. Diese steigende Nachfrage nach Grünen Geldanlagen spiegelt sich auch bei reconcept – sowohl bei unseren Vertriebspartnern als auch unseren Bestandskunden. Grüne Investments bewegen sich aus der Nische am Finanzmarkt zunehmend zum Mainstream, und sind ein Trend, der gerade erst so richtig Fahrt aufnimmt. [...] **Karsten Reetz**

Positiv. **André Wreth**
Für 2020 rechnen wir mit einer weiteren Zunahme des Investitionswillens, in nachhaltige Sachwertanlagen zu investieren und rechnen daher nicht nur mit einer generellen Zunahme unseres Umsatzes im Kautschukhandel sondern auch mit einer Zunahme des Platzierungsvolumens.
Maximilian Breidenstein

Wir erwarten gute Bedingungen für unsere Produkte im Jahr 2020 in der gewerblichen Immobilienbranche der USA. [...] **Christian Kunz**
Bezüglich Erneuerbaren Energien gehen wir von einer erneuten Stärkung des Investitionsfelds durch entsprechende politische Weichenstellungen aus. Die selbstgesteckten Umweltziele

der Bundesregierung – die sich diesbezüglich unter immer stärkeren öffentlichen Druck sieht – sind nicht ohne eine nennenswerte Ausweitung der privaten Investitionen zu stemmen. [...] Im Bereich Immobilien wird es durch zunehmende, in der hohen Marktnachfrage begründete Kostensteigerungen zwar herausfordernder, rentable Projekte zu finden. Durch gute Vernetzungen ist unsere Projektpipeline jedoch ausreichend gefüllt. Insgesamt erwarten wir im Jahr 2020 keine nennenswerten Veränderungen der übergreifenden Dynamiken im Immobilienmarkt im Vergleich zu 2019, auch wenn das Geschäft des Projektentwicklers vermutlich herausfordernder werden wird.
Andreas Mankel

4. Wie ist Ihre Einschätzung zur Lage der Sachwertbranche insgesamt?

Die Zinssituation treibt die Nachfrage nach Sachwerten an. Noch nie war der Renditeabstand von guten Sachwerten zu vermeintlich sicheren Staatsanleihen so groß wie aktuell. Ich habe auch das Gefühl, bei unabhängigen Finanzdienstleistern und Anlegern setzt sich das Verständnis durch, dass ohne Sachwerte mit angemessenen Risiken keine Vermögensbildung mehr möglich ist. Allerdings sind gerade die Banken als Berater aufgrund der Erfahrungen nach der Finanzmarktkrise immer noch sehr zurückhaltend und nutzen die Chancen in diesem Bereich nicht.
Robert List

Die Branche hat sich 2019 stabil entwickelt. Die Schwerpunkte lagen im Immobiliensektor.
Marc Nagel, Geschäftsführer Buss Capital GmbH & Co. KG

Die Sachwertbranche kann aus unterschiedlichen Gründen das Potenzial, das in ihr steckt, nicht ausschöpfen. Professionelle Sachwertinvestments, die seriös konzipiert, vermittelt und gemanagt werden, sind ein wichtiger Baustein für ein Anlageportfolio. Die Bedeutung von Sachwerten hat im Nullzinsumfeld sogar deutlich zugenommen. Allerdings sind die Assets in den vergangenen Jahren relativ teurer geworden und nicht jedes Asset ist ein lukratives Investment.
Antje Montag

Wir gehen derzeit nicht davon aus, dass die Platzierungsvolumina in der Sachwertbranche steigen werden.
Roman Teuff

Es gibt erfreulicherweise eine grundsätzliche Tendenz hin zu Sachwerten, ebenso klar ist aber auch, dass nur wenige davon nachhaltig sind und ökologische Effekte nachweisen, so wie unsere Agroforst- und Waldangebote. Hier erwarten wir noch deutliche Zuwächse.
Christian Streubel

Die Branche wird ihre Ausrichtung im Rahmen der EU-Taxonomie überprüfen müssen, vor allem wie sie den

Fotos: Unternehmen



Segment für Anleger: Investitionen in Gezeitenkraftwerke. [...] **Karsten Reetz**

50 bis 70 Millionen Euro.
André Wreth

2020 werden wir Anteile an der Panarubber 20 GmbH & Co. KG, Aktien der Timberfarm Assets AG und eine Anleihe der Timberfarm GmbH platzieren.
Maximilian Breidenstein

Wir gehen davon aus, dass wir das Angebot des „TSO Active Property III, LP“ fortsetzen und im Laufe des Jahres voraussichtlich auch eine weitere Vermögensanlage für semiprofessionelle Anleger wie den „TSO RE Opportunity, LP“ mit einer Mindestzeichnungssumme von 200.000 Euro auf den Markt bringen können. Eine weitere, auf andere Anlegerbedürfnisse zugeschnittene Anlageform mit geringerem Mindestkapitaleinsatz wird zudem erwogen.
Christian Kunz

3. Wie ist Ihre Einschätzung für die Entwicklung Ihrer Assetklassen in 2020?
Ganz generell wird die Nachfrage nach Immobilien hoch bleiben, da es in der anhaltenden Phase niedriger und negativer Zinsen kaum Alternativen für Anlagen gibt, die einerseits Wertstabilität und gleichzeitig laufende Erträge ermöglichen.

Aufgrund der Erfahrungen der Vergangenheit und der neuen Regulierungsanforderungen nimmt die Zahl der aktiven Vertriebspartner für Vermögensanlagen kontinuierlich ab. Die Platzierung neuer Vermögensanlagen ist daher im Vergleich zu der Platzierung von Anleihen deutlich aufwändiger und zeitintensiver. Aus diesen Gründen sehen wir für unser Haus eine deutliche Verschiebung von Kapitalemissionen in das Segment der Wertpapiere, konkret in den Markt für Anleihen.
Roman Teuff

Direktinvestments in Wald und Agroforstsysteme werden zunehmend stärker nachgefragt. Diese positive Entwicklung stützt sich auf zwei generelle Entwicklungen: Zum einen die erhöhte Wahrnehmung von klimaschützenden und walderhaltenden Maßnahmen im Zuge der Gesamtsensibilisierung, was immer stärker auch bei Investoren verfängt. [...] **Christian Streubel**

Impact Investing ist in aller Munde und die Notwendigkeit der Erreichung der SDG-Goals ist mittlerweile auch in den Unternehmen und bei den institutionellen Investoren angekommen. [...] **Kathrin Enzinger**

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt bleibt auch 2020 robust und gerade in den Großstädten und im Neubau-

PERSPEKTIVEN

Begriff „nachhaltig“ klar für sich einordnet. Dementsprechend müssen dem Finanzmarkt-Produkte für die zu erwartende steigende Nachfrage zur Verfügung gestellt werden. Das ist eine große Chance.

Kathrin Enzinger

In Zeiten niedriger Zinsen und volatiler Märkte sind zunehmend Alternativen gefragt – dazu gehören insbesondere Sachwerte. Anleger suchen jedoch in unserer täglichen Erfahrung nicht so sehr die klassischen Vorteile eines langfristigen Sachwerts (Unabhängigkeit von anderen Assetklassen, Inflationsschutz, etc.), sondern oft suchen sie gezielt attraktive Zinsalternativen. Im Zuge der Finanzanlagenvermittlungserfordernisse erwarten wir etwas zusätzliche Arbeit, allerdings weniger

guten Nachfrage nach Grünstrom im gegebenen politischen Umfeld, als auch der stabilen Cashflows, weiterhin von einer hohen Nachfrage nach Photovoltaikanlagen und weiteren Erneuerbaren-Energien-Produktionsstandorten aus. Diese wird sich im Umfeld der Negativzinsen und der damit einhergehenden Auswirkungen tendenziell wohl eher noch verstärken.

Michael Ranft

Inflation, Niedrigzins, Klimawandel und weltpolitische Risiken, die auch die Börsen nicht unbeeindruckt lassen werden. Immer mehr Anleger stellen sich die Frage, wie das eigene Vermögen vor den gestiegenen Risiken geschützt werden kann. Dies sollte der Sachwert-Branche in die Hände

gute Geldanlage muss die Zukunft abbilden, und die Wirtschaft der Zukunft ist grün.

Karsten Reetz

Stimmung wird besser, FinVermV wird für Aufwand, Vertriebsstocken und Befindlichkeiten (vor allem beim Thema Taping) sorgen.

André Wreth

Positiv. **Maximilian Breidenstein**

Wir glauben, dass der gewerbliche Immobiliensektor der USA überdurchschnittlich attraktiv ist, mit guten Bedingungen sowohl für den Kauf als auch für den Verkauf von Vermögenswerten.

Christian Kunz

Trotz einzelner Krisen- und Insolvenzmeldungen von Marktteilnehmern spielt uns die vermutlich noch über Jahre anhaltende Niedrigzins-

phase der Sachwertbranche in die Karten. Wir verspüren in unseren täglichen Begegnungen zudem kein gesteigertes Misstrauen der Kunden. Sofern es weiterhin gelingt, rentable Investitionsobjekte zu finden, und die staatliche Regulierung keine Wachstumschancen erstickt (zum Beispiel über eine erneute Beschneidung der Möglichkeiten von prospektfreien öffentlichen Angeboten), sehen wir weiterhin gute Aussichten für die Branche. Interessant wird jedoch zu sehen, was für Auswirkungen die FinVermV auf die Beratungslandschaft haben wird.

Andreas Mankel

spielen. Denn eine Beimischung von Sachwerten bietet gute Chancen zur Portfolio-Optimierung. Insbesondere Investments in Erneuerbare Energien haben angesichts der weltweiten Bemühungen gegen den Klimawandel Zukunft. Immerhin wollen Umfragen zufolge mehr als 70 Prozent der deutschen Privatanleger nachhaltig investieren. Und das ist kein kurzfristiger Trend. Professionelle Investoren haben auf den Klimawandel bereits reagiert und schichten Portfolios zugunsten von Erneuerbaren Energien und Clean Tech um. Der Klimawandel verändert auch Portfolios. Denn eine

als derzeit mancherorts befürchtet wird. Ganz allgemein ist die Qualität der Investmentangebote und der Berater unserer Ansicht nach besser geworden. Viele Spezial-Anbieter haben sich in ihren jeweiligen Marktsegmenten etabliert und dürfen auch 2020 mit robustem Geschäft rechnen.

Malte Thies

Mit steigenden Preisen erfolgt sicherlich zunehmend auch eine Überhitzung der Märkte in einzelnen Regionen und Assetklassen. Wir gehen aber für den Bereich der Erneuerbaren Energien sowohl aufgrund der stei-



Malte Thies

Michael Ranft

Karsten Reetz

André Wreth

Maximilian Breidenstein

Christian Kunz

Andreas Mankel



Fotos: Unternehmens

Kapitalanla

Teil 3: Das erwarten die

1 Wie zufrieden sind Sie mit der Vertriebstätigkeit Ihres Hauses im Bereich der Sachwertinvestments im Jahr 2019?

Das Jahr 2019 war für uns sehr erfolgreich. Ein Treiber für den Erfolg war sicherlich auch die Beratungsleistung im Bereich Sachwertinvestment. Wir sind sehr zufrieden mit den erreichten Umsätzen.

Martin Lütkehaus, Vorsitzender des Vorstandes Bonnfinanz Aktiengesellschaft für Vermögensberatung und Vermittlung

Wenn wir vom Zweitmarkt sprechen, sind wir mit dem Gesamtergebnis sehr zufrieden. Wir werden ungefähr auf dem gleichen Niveau wie im vergangenen Jahr auslaufen. [...] Was den Erstmarkt angeht, haben wir ein vernünftiges erstes Umsatzergebnis erzielt. Dafür, dass wir erst in diesem Jahr mit unserem Vertriebsportal für unsere Kooperationspartner gestartet sind, können wir zufrieden sein, sehen aber auch Potenzial nach oben. [...] Des Weiteren werden wir im B2B-Bereich unsere Vertriebsaktivitäten weiter vorantreiben. [...]

Alex Gadeberg, Vorstand Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG

WERBUNG

ERSTE INVESTITIONEN ERFOLGT - Fordern Sie Informationen an!

PI Pro-Investor Immobilienfonds 4

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

- ▶ Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2026)
- ▶ Investition in Bestandswohnmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ▶ 7,0 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 4 % - 6,5 % p.a.

Informationen unter Tel.: 0911 91 99 60 | www.pi-gruppe.de



Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Anlagebedingungen, etwaigen Nachträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in jeweils aktueller Fassung kostenlos in deutscher Sprache bei der PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter www.pi-gruppe.de abgerufen werden.



Wir sind mit der Entwicklung des Bereichs der Sachwertinvestments sehr zufrieden. Nach aktuellem Stand hat sich das Zeichnungsvolumen gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt. Grundsätzlich verstehen wir uns in dem Bereich nicht als Vertrieb, sondern vielmehr als Unterstützer. Unsere Vermittler erhalten über unseren Marktplatz Zugang zu allen verfügbaren Sachwertanlagen. Über unsere spezielle Sachwerteplattform werden sie umfassend mit den entsprechenden, produkt- und anbieterneutralen Informationen versorgt.

Tim Bröning, Mitglied der Geschäftsleitung Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Sachwertinvestments spielten in 2019 keine große Rolle in unserem Hause. Das vermittelte Volumen betrug weniger als 10 Millionen Euro.

Martin Eberhard, Vorstand Marketing FondsKonzept AG

Wir haben im Jahr 2019 rund 52 Millionen Euro Eigenkapital platzieren können. Das sind 35 Prozent mehr als in 2018. Damit sind wir sehr zufrieden. Unsere Vertriebsstärke als bankenunabhängiger Marktführer haben wir erfolgreich dazu genutzt, unseren

Anlegern Zugang zu besonders attraktiven Investments zu ermöglichen. Das und unsere konsequente Anlegerorientierung in der Beratung waren die Hauptgründe des letztjährigen Erfolgs. [...]

Axel Hermann, Prokurist Hörtkorn Finanzen GmbH

Wir sind mit dem Jahr 2019 ausgesprochen zufrieden. Wir konnten die Absätze im Bereich der Sachwerte deutlich steigern und erwarten ein Absatzergebnis von rund 70 Millionen in der Gruppe. Hinzu würden noch die Realimmobilienverkäufe kommen, womit wir deutlich in Richtung 90 bis 100 Millionen tendieren. Der erfahrungsgemäß stärkste Monat des Jahres ist allerdings auch noch nicht beendet, so dass die Zahlen noch nicht abschließend sind.

Helmut Schulz-Jodexnis, Leiter Produktbereich Sachwerte & Immobilien Jung, DMS & Cie. AG

konnten in 2019 ein Umsatzplus von circa 35 Prozent bezogen auf das Vorjahr verzeichnen. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf konservativen Angeboten von erfahrenen Anbietern mit einer bewiesenen Performancestärke.

Martin Steinmeyer, Vorstand Netfonds AG

Das Vertriebsergebnis hätte besser ausfallen können, da in einigen Bereichen derzeit keine adäquaten AIF angeboten werden können. Die hohen Einkaufspreise insbesondere im Bereich Immobilien haben teilweise zu Produktknappheit geführt. Selektive Auswahl und auch mal ein Produkt nicht vertreiben wird sich u.E. langfristig bei der Kundenzufriedenheit auszahlen.

Holger Lies, Geschäftsführer OFG Ohrmundt

Plansecur bekennt sich klar zu Sachwerte-Investments zur Diversifikati-

Akademie Plansecur Service GmbH & Co. KG

Wir sind mit dem Umsatz im Bereich Sachwerte - bei uns ausnahmslos in Form von AIF - sehr zufrieden. Wir konnten die Umsätze verdoppeln.

Bernhard Stern, Geschäftsführer Stern Capital GmbH

2. Wie schätzen Sie die Entwicklung der Sachwertbranche für das kommende Jahr ein? Welche Erwartungen haben Sie an die Produkte AIF, Vermögensanlage und offener Fonds?

Als Bonnfinanz AG sind wir historisch stark in der Vermittlung von offenen Fonds, diesen Trend werden wir konsequent weitergehen. Der AIF-Bereich gewinnt aus unserer Sicht wieder vermehrt an Bedeutung. Die deutlich verbesserte Produktqualität im Bereich AIF der letzten Jahre ist ausschlaggebend und hilft geeignete Angebote für unsere Kunden zu selektieren. [...]

Martin Lütkehaus

[...] Die Digitalisierung wird weiterhin das beherrschende Thema sein. Wir gehen davon aus, dass die Assetklasse der Immobilien weiterhin die Nachgefragteste sein wird. Das knappe Investmentangebot – insbesondere bei Immobilien – wird sich weiter zuspitzen und die Renditen damit weiter nach unten revidieren. Aber bei weiter fehlenden Zinsen wird eine Investition in echte Sachwerte immer noch eine interessante und wichtige Alternative für eine Anlage sein. Direktinvestments oder weniger streng regulierte Vermögensanlage-Produkte mit dem Charakter von Nachrangdarlehen sehen wir weiter



Martin Lütkehaus Alex Gadeberg Tim Bröning Martin Eberhard Axel Hermann



Fotos: Unternehmens

Auch hinsichtlich der Beteiligungen im Sinne von geschlossenen alternativen Investmentfonds sind wir sehr zufrieden mit dem Jahr 2019. Dank der nunmehr vollregulierten Rahmenbedingungen können wir gegenüber den Vorjahren steigendes Interesse unserer Partner wahrnehmen. Beispielsweise setzen Vermögensverwalter zunehmend auf AIF, indem sie ihre Portfolien um diese Assetklasse ergänzen. Wir

on der Kunden-Assets. Wir wachsen wieder stark in diesem Segment und haben Erfolg bei der Vermittlung von Teileigentum, aber auch von AIF. Auch die Offenheit der Kunden für diese Sparten ist deutlich spürbar. Die Regulierungen des Kapitalanlagengesetzbuches sind für die Produktqualität hilfreich, und damit letztlich auch für den Kunden und unseren Vertrieb.

Jörg Wesel, Leiter Finanzplanung &

LOGISTIK OPPORTUNITÄTEN NR. 1

ein Produkt von Solvium Capital

Investition in nationale und internationale Logistik

- Basiszins von 4,70 % p.a.¹
- Zinslaufzeit von nur 3 Jahren
- Monatliche Zinszahlungen
- Verlängerungsoptionen
- Übertragungsmöglichkeit
- Bisher 100 %-Erfüllungsquote bei allen Investments²
- Bereits ab 10.000 EUR

Höhere Rendite durch Bonuszinsen möglich

Weitere Informationen zum Angebot finden Sie unter: www.solvium-capital.de

Jetzt Infos anfordern und persönlichen Termin vereinbaren.

¹Bezogen auf den Erwerbspreis, zuzüglich eventueller Bonuszinsen. Die Angaben zur Übertragungsmöglichkeit nach 24 Monaten berücksichtigen außerdem, dass der Anleger eine Zahlung in Höhe von 94,5 % des ursprünglich gezahlten Erwerbspreises erhält. ² Seit Unternehmensgründung wurden alle Anlegeransprüche in voller Höhe erfüllt. Alle Anlageprodukte laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen. Der Verlauf aller Anlageprodukte wird einmal jährlich durch ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen bescheinigt.

Hinweis: Derwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen. Diese Anzeige stellt eine unverbindliche Werbemitteilung dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot im Sinne der gesetzlichen Vorgaben dar. Anleger sollten ihre Anlageentscheidung auf die Prüfung des gesamten Verkaufsprospekts zu dieser Vermögensanlage stützen. Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie die Anleihebedingungen für die im Rahmen dieser Vermögensanlage emittierten Namensschuldverschreibungen enthält. Der Verkaufsprospekt, das Vermögensanlagen-Informationsblatt und die Anleihebedingungen sind Grundlage für den Erwerb dieser Vermögensanlage. Der Anleger kann den veröffentlichten Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt auf der Internetseite der Anbieterin Solvium Capital GmbH, www.solvium-capital.de, abrufen oder kostenlos bei der Solvium Logistik Opportunitäten GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

PERSPEKTIVEN

von eher untergeordneter Bedeutung für die nahe Zukunft.

Alex Gadeberg

Die Sachwertbranche wird sich aufgrund der vorherrschenden Marktbedingungen auch im kommenden Jahr positiv entwickeln. Bei Anleihen liegen die Zinsen zu einem großen Teil deutlich unter der Nulllinie, bei Kontoguthaben werden zunehmend sogenannte „Verwahrtgelte“ eingeführt. [...] Wir gehen auch im Bereich der offenen Fonds von einer weiter deutlich anziehenden Nachfrage aus.

Tim Bröning

Aufgrund einer deutlichen Verbesserung und Vereinfachung des Abschlussprozesses von Sachwerten gehen wir von deutlichen Steigerungsraten in 2020 aus.

Martin Eberhard

Die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Jahr 2020 sind überaus positiv. Der AIF ist durch die Regulierung und Transparenz mittlerweile positiv belegt und in einem stetigen Konsolidierungstrend. [...] Den Bereich der Vermögensanlage sehen wir überwiegend kritisch. Bis auf wenige Ausnahmen betrachten wir dieses Segment als den neuen grauen Kapitalmarkt. Es werden hier mittelfristig neue alte Probleme geschaffen und viele Anleger enttäuscht. Die Goldgräberstimmung, die vorherrscht, kennen wir aus der Vergangenheit nur zu gut, und die Fehler, die gemacht werden, auch. Zu offenen Investmentvermögen wollen wir uns nicht groß äußern; das ist nicht unser Fachgebiet.

Axel Hermann

Wir glauben, dass die entscheidenden Einflussfaktoren im nächsten Jahr die

Verfügbarkeit von Assets und die Regulierung sein werden. Ob sich die Ergebnisse von 2019 wiederholen lassen, hängt auch stark von der Produktverfügbarkeit und den angebotenen Assets ab. Bei den AIF haben wir eine deutliche Überbetonung von Immobilienangeboten, was eine Diversifikation beim Kunden erschwert. Gefragte Assets wie zum Beispiel Pflegeimmobilienfonds sind dagegen im

ihre Kommunikation rund um das KAGB und dem damit einhergehende Anlegerschutz forcieren. Wenn das gelingt, gehen wir auch für die kommenden Jahre von einem wachsenden Markt aus.

Martin Steinmeyer

Der Einkauf für Immobilieninvestments – egal in welchem Mantel – wird weiter das Nadelöhr bleiben. Hohe



jetzigen Markumfeld nur noch schwer darzustellen. Bei den Vermögensanlagen fallen die Container-Direktinvestments wohl vollständig weg. Hier wurden andere Finanzierungsvehikel gewählt, die für die Kunden im Retailbereich nur bedingt attraktiv oder verfügbar sind. [...] Bei den übrigen Direktinvestments entsteht aufgrund des Nachfrageüberhangs ein Angebotsengpass. Hinzu kommt die weitere Regulierung von Produkten und Vertrieben, was ebenfalls für Engpässe aufgrund der Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen sorgen wird. [...]

Helmut Schulz-Jodexnis

Innerhalb der Netfonds-Gruppe und insbesondere auf Ebene des NFS-Haftungsdachs liegt unser Schwerpunkt seit jeher auf reguliertem Investmentvermögen. Aus diesem Grund haben wir von Anfang an die Umsetzung der AIFM-Richtlinien für Geschlossene Fonds begrüßt. Die Anbieter sollten

Kaufpreise werden immer problematischer für die Rentabilität werden. Im Bereich AIF – der Vertriebschwerpunkt unseres Hauses – wäre eine Abkehr von der Übermacht der Immobilieninvestments wünschenswert.

Holger Lies

Gerade die Emission von AIF ist nicht besonders stark ausgeprägt. Auch hier wirkt das KAGB. Klasse statt Masse ist hier die Devise der Branche. Unser Produktmanagement wählt heute strenger aus als je zuvor. Unregulierte oder intransparente Produkte lehnen wir ab. Deshalb ist unser Schwerpunkt hier das Immobilien-Investment, sowohl als AIF als auch als Direktinvestment des Kunden.

Jörg Wesel

Wir gehen davon aus, dass sich der positive Trend im kommenden Jahr fortsetzen wird.

Bernhard Stern

3 Wie ist der Stand Ihrer Vorbereitungen auf die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV)? Werden Sie die Regelungen schon vor dem 1. August 2020 anwenden?

Wir werden die FinVermV Regelung zum 01. August 2020 umsetzen und sind mit den Vorbereitungen auf Kurs.

Martin Lütkehaus

Unser Haus ist als eingetragenes und zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut nach § 32 KWG laufend mit neuen gesetzlichen Regelungen konfrontiert. Die Erweiterung der Datenschutzgrundverordnung, aber vor allem die gesetzlichen Neuregelungen durch MiFID II im letzten Jahr haben für uns als Finanzdienstleistungsinstitut viele Veränderungen mit sich gebracht. Wir haben viel Zeit investiert unsere Verträge und Prozesse entsprechend der neuen Richtlinien anzupassen. Somit sind wir bei den für uns relevanten Themen wie zum Beispiel Aufzeichnung von Telefongesprächen (Taping), Bestimmung von Zielmärkten und Kosteninformationen auf dem aktuellsten Stand und haben die Neuregulierung bereits jetzt vollständig implementiert. Für die Finanzvermittler mit GeWO 34f wird die Einführung der FinVermV im kommenden Jahr jedoch bedeutende Änderungen nach sich ziehen. Möglicherweise wird sich langfristig die Qualität gegenüber den Kunden erhöhen und wird - mit Übernahme der Aufsicht durch die BaFin am 01. Januar 2021 - den KWG 32-Unternehmen regulatorisch beinahe gleichgestellt. Wir hoffen, dass die Regulierungen nicht noch weiter vertieft und ausgeweitet werden. Ein paar Jahre ohne größere regulatorische Eingriffe

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS



Die Hanseatische ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft der IMMAC group.

Sie steht für: Professionelles Assetmanagement für mehr als 80 Fonds mit über 7.800 Anlegern. Die Hanseatische verfügt über langjährig aufgebaute Expertise für Investments in Sozial- und Hotelimmobilien. Die hohe Professionalität ist

durch externe Ratings und Analysen bestätigt. Mit dem eigenen Risikomanagement-System FRAM ist die Hanseatische Ihr Fondsspezialist für single-tenant Immobilien.

www.diehanseatische.de

Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

IMMAC group



Hanseatische
Kapitalverwaltung AG



wären für die gesamte Finanzbranche schon wichtig.

Alex Gadeberg

Unsere Vorbereitungen sind inzwischen nahezu vollständig abgeschlossen. Wir konnten sämtliche erforderlichen Anpassungen in Bezug auf die neue FinVermV erfolgreich vornehmen, sodass diese pünktlich zum 01. August 2020 greifen können. Unsere Beratungsplattform Advisor's Studio haben wir mit einer Reihe innovativer Lösungen so ausgebaut, dass sie unseren Vermittlern die Arbeit weiter erleichtert. Zudem stellen wir ihnen kostenfrei die technologische Lösung der MiFID-Recorder GmbH zur Verfügung, mit der sie die Taping-Anforderungen ganz einfach und rechtskonform erfüllen können.

Tim Bröning

Wir haben Ende 2019 alle relevanten Themen inhouse umgesetzt und unseren Beratungsprozess angepasst. Das Geschäftsfeld Sachwerte wird aktuell neu definiert und wird 2020 prominenter genutzt werden als in den vergangenen Jahren.

Martin Eberhard

Zu dem Thema werden wir tagesaktuell rechtlich informiert und beraten.

Wir haben dazu immer ein aktuelles Bild. Somit treffen uns Änderungen nicht unvorbereitet. Gleichwohl werden bis zur endgültigen Novellierung – so unsere Erfahrung – oftmals noch Änderungen vorgenommen. Kurzfristig Änderungen vorzunehmen, die nicht dauerhaft sind, irritiert und verärgert Kunden; das lassen wir. So warten wir die endgültigen Ergebnisse gerne erst einmal ab, werden dann aber schnell reagieren und unseren Anlegern eine sichere Rechtsgrundlage bieten können.

Axel Hermann

Aufgrund unserer 32 KWG Institute in der JDC Group sind wir hier gut aufgestellt und haben schon über ein Jahr praktische Erfahrungen. Die Umsetzung in den 34f Bereich findet derzeit statt. Es ist ein aufwändiger Weg, der mit vielen Detailherausforderungen verbunden ist. Wir sind aber sicher, vor August 2020 Lösungen sowohl im offenen wie auch im Bereich der AIF und Vermögensanlagen anbieten zu können. Wir können heute schon für diese Bereiche Angemessenheitsprüfungen und Geeignetheitsprüfungen mit entsprechenden Tools durchführen. Damir gehören wir soweit wir wissen zu den wenigen,

die überhaupt schon die MiFID II Anforderungen für alle Produkte in eine praktikable Lösung überführt haben. Natürlich gibt es noch einige Feinarbeiten, um wirklich komplett und technisch zuverlässig zu sein.

Helmut Schulz-Jodexnis

Fachlich und technisch sind wir gewappnet, um das vielseitige Beratungs- und Vermittlungsgeschäft sauber abzubilden. Im Haftungsdach gehören die Anforderungen schon seit mehr als zwei Jahren zu unserem Alltag. Dabei setzen wir für die Profis und auch für die, die nach einer Lösung außerhalb der Regulierung suchen, auf die Vermögensverwaltung. Unter den Pools sind wir in diesem Geschäftsbereich bereits Marktführer und werden das Angebot noch ausbauen.

Martin Steinmeyer

Unsere Vorbereitungen sind bereits weit fortgeschritten. Soweit sinnvoll werden einige Regelungen wohl bereits zum Jahreswechsel zur Anwendung kommen. Für das Taping, das der Gesetzgeber ohne Not in die neue FinVermV eingefügt hat, sich aber bereits vorher (!) in der MiFID II-Evaluierung gegen alternativloses Taping ausgesprochen hatte, sind die technischen Vorbereitungen in

unserem Haus bereits abgeschlossen. „Scharf geschaltet“ wird das System aber erst zum 1. August.

Holger Lies

Da wir als freies Beratungshaus bereits im Januar 2018 freiwillig die MiFID-Vorgaben umgesetzt und unsere Beratungssoftware angepasst haben, fallen uns die neuen Anpassungen nicht schwer. Mit einer Ausnahme: Der telefonischen Gesprächsaufzeichnung! Trotzdem werden wir dies pünktlich zum 01.08.20 umsetzen, auch wenn sich der Nutzen dieser Vorschrift uns nicht erschließt, da dem Kunden die Möglichkeit, die Aufzeichnung abzulehnen, staatlich verboten wird. Übrigens: Die DSGVO hatte das gegenteilige Ansinnen, nämlich Bürgerrechte zu stärken. Beim Taping werden sie verweigert.

Jörg Wesel

Bereits heute arbeiten wir nach den Richtlinien der FinVermV. Wir haben bereits 2019 mit Geeignetheitsklärungen, ex-ante Kostendarstellungen, Angabe von Risikoklassen und Plausibilitätsprüfungen begonnen. Taping ist für uns kein Thema im Alltag. Wir beraten ausnahmslos im persönlichen Gespräch.

Bernhard Stern

LATEST NEWS

Alternative Investmentfonds aktuell in der Platzierung

Zu Beginn des neuen Jahres stehen Anlegern 30 Publikums-AIF für Beteiligungen zur Verfügung. Dies sind etwas weniger als die 36 AIF Anfang 2019. Immobilienfonds stehen bei den Initiatoren unverändert hoch im Kurs, dabei gewinnen US-Immobilien zunehmend an Bedeutung. Alle derzeit in der Platzierung befindlichen AIF nachfolgend im Überblick. Eine Übersicht der Vermögensanlagen folgt in der kommenden Ausgabe.

Platzierungsstand zum 31.12.2019			
AIF Name	KVG	Geplantes Emissionskapital	Platzierungsstand
United Investment Partners Projektentwicklungen Deutschland	Adrealis Service Kapitalverwaltungs-GmbH	100 Millionen Euro	keine Angaben
HAB US Immobilienfonds 01	Adrealis Service Kapitalverwaltungs-GmbH	30 Millionen US-Dollar	Start Oktober 2019
Ökorenta Erneuerbare Energien 10	Auricher Werte GmbH	25 Millionen Euro	23 Millionen Euro
CAP Immobilienwerte 1	Avana Invest GmbH	14,5 Millionen Euro	Start November 2019
BVT Concentio Vermögensstrukturfonds II	Derigo GmbH & Co. KG	30 Millionen Euro (Zielvolumen)	keine Angaben
DF Deutsche Finance Investment Fund 13	DF Deutsche Finance Investment GmbH	35 Millionen Euro	keine Angaben
DF Deutsche Finance Investment Fund 14	DF Deutsche Finance Investment GmbH	35 Millionen Euro	keine Angaben
Quartier West, Darmstadt	Hannover Leasing Investment GmbH	32,5 Millionen Euro	keine Angaben
HEP Solar Portfolio 1	HEP Kapitalverwaltung AG	30 Millionen Euro	16 Millionen Euro
DFV Hotelinvest 6	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	27,93 Millionen Euro	Ende 2019 ausplatziert
HTB 10. Immobilien Portfolio	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	15 Millionen Euro	keine Angaben
DNL Pime Invest I	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	50 Millionen US-Dollar	Start November 2019
Jamestown 31	Jamestown US-Immobilien GmbH	mindestens 250 Millionen US-Dollar	140 Millionen US-Dollar
MIG Fonds 16	MIG Verwaltungs AG	100 Millionen Euro	keine Angaben
Paribus Private Equity Portfolio	Paribus Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	20 Millionen Euro	Start Dezember 2019
Patrizia Grundinvest Die Stadtmitte Mülheim	Patrizia Grundinvest KVG mbH	39,42 Millionen Euro	keine Angaben
PI ProInvestor Immobilienfonds 4	PI Fondsmangement GmbH & Co. KG	30 Millionen Euro	22 Millionen Euro
Metropolen 19	Project Investment AG	35 Millionen Euro	6,39 Millionen Euro
Metropolen 18	Project Investment AG	50 Millionen Euro	92,32 Millionen Euro
V & C Sachwert-Auslese I	Quadoro Investment GmbH	20 Millionen Euro	Start November 2019
Real I.S. Australien 10	Real I.S. AG	35,67 Australische Dollar	keine Angaben
RWB Direct Return II	RWB PrivateCapital Emissionshaus AG	30 Millionen Euro	19,48 Millionen Euro
RWB International VII	RWB PrivateCapital Emissionshaus AG	keine Angaben	33,76 Millionen Euro
Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 21/22	Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	keine Angaben	keine Angaben
Wealthcap Immobilien Deutschland 42	Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	200 Millionen Euro	keine Angaben
Wealthcap Portfolio 4	Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	40 Millionen Euro	keine Angaben
Wealthcap Portfolio 5	Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	10 Millionen Euro	keine Angaben
WIDe Fonds 8	WIDe Wertimmobilien Deutschland	maximal 40 Millionen Euro	18,5 Millionen Euro
ZBI Wohnwert 1	ZBI Fondsmangement AG	keine Angaben	16,2 Millionen Euro
ZBI Professional 12	ZBI Fondsmangement AG	keine Angaben	62,5 Millionen Euro

LATEST NEWS

▲ Reconcept legt Gezeitenkraft-Investment für Privatanleger auf

Der Asset Manager **Reconcept Gruppe** hat für deutsche Privatanleger ein neues Anlagensegment im Bereich der nachhaltigen Kapitalanlage eröffnet: Mit der Vermögensanlage „**RE13 Meeresenergie - Bay of Fundy**“ können sich Anleger ab sofort an schwimmenden Gezeitenkraftwerken in Kanada beteiligen. **Das Emissionskapital beträgt sechs Millionen kanadische Dollar (CAD)** und kann auf insgesamt maximal zehn Millionen CAD erhöht werden. Zum Einsatz kommen drei Anlagen vor der kanadischen Ostküste, in der für ihren weltweit höchsten Tidenhub von 13 Metern bekannten Bay of Fundy. Das Investment generiert Einnahmen aus einem Einspeisevertrag mit der Nova Scotia Power Inc., dem staatlichen Stromversorger der kanadischen Provinz Nova Scotia. Die Vergütung ist für 15 Jahre ab Inbetriebnahme der Gezeitenkraftwerke garantiert. Anleger können sich an der Vermögensanlage **mit mindestens 10.000 CAD** zuzüglich drei Prozent Agio beteiligen. Die Laufzeit der Vermögensanlage beginnt jeweils individuell mit Annahme der Zeichnung durch die Treuhänderin und endet für alle Anleger voraussichtlich am 31. Dezember 2036. (DFPA/TH) ♦ www.reconcept.de

▲ Immac-Tochter bringt weiteren Hotel-Publikums-AIF

Die **Deutsche Fondsvermögen (DFV)** hat durch die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung**, beides Tochtergesellschaften der Hamburger Investmentgesellschaft **Immac**, einen weiteren Publikums-AIF aufgelegt. Der neue Fonds mit dem Namen **DFV Hotels Flughafen München GmbH & Co. KG** („DFV Hotels Flughafen München“) hat bereits zwei Hotels für einen Kaufpreis von insgesamt rund 33,1 Millionen erworben. Das Investitionsvolumen beträgt 40,034 Millionen Euro, das einzuwerbende Kommanditkapital beläuft sich auf rund 19,08 Millionen Euro. Der „DFV Hotels Flughafen München“ ist ab einer **Mindestbeteiligungssumme von 20.000 Euro** zuzüglich fünf Prozent Agio zeichenbar. Die **prognostizierte Ausschüttung beträgt 5,00 Prozent per annum** und der prognostizierte Zufluss aus dem Veräußerungserlös beläuft sich auf 115 Prozent. Insgesamt sollen dem Anleger während der prognostizierten Fondslaufzeit sowie aus der Veräußerung der Beteiligung circa 190,86 Prozent in Bezug auf das eingezahlte Kommanditkapital ohne Ausgabeaufschlag zufließen. (DFPA/JF) ♦ www.immac.de

▲ Buss beendet Publikums-AIF über Plan

Der von der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Buss Investment** administrierte Container-Publikums-AIF „**Buss Investment 1**“ hat sein Portfolio zum Jahresende 2019 verkauft. Die 497 Anleger des ersten Publikums-AIF der Investmentgesellschaft Buss Capital erhielten neben den bisher erhaltenen laufenden **Auszahlungen in Höhe von rund 1,6 Millionen Euro** weitere Rückflüsse in Höhe von rund 13,2 Millionen Euro. **Der Gesamtmittelrückfluss aus der Beteiligung an dem Fonds beträgt rund 129 Prozent.** Damit konnte Buss zwei Jahre vor dem geplanten Laufzeitende den im Verkaufsprospekt prognostizierten Gesamtmittelrückfluss für die Anleger realisieren. Die durchschnittliche jährliche Vermögensmehrung für den Musteranleger liegt mit rund 6,9 Prozent fast 50 Prozent über dem Prospektwert von 4,7 Prozent. (DFPA/JF) ♦ www.buss-capital.de

▲ HAM übernimmt Private-Equity-AIF von Deutsche Sachcapital

Zum 1. Januar 2020 hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hamburg Asset Management (HAM)** die Administration der zwei Private-Equity-AIF „**Auda Asian Growth Fund**“ („AGF“) und „**AIP Alternative Invest Private Equity**“ („AIP“) von der Kapitalverwaltungsgesellschaft **DSC Deutsche Sachcapital** übernommen. Mit der Übernahme verwaltet HAM, Tochtergesellschaft des **Hamburger Emissionshauses HEH**, sieben Publikums-AIF und drei Spezial-AIF in den Bereichen Aviation, Private Equity und Immobilien. Weiterhin führt HAM das Risikomanagement für 17 Fonds durch, die vor dem Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches aufgelegt wurden. Das Investitionsvolumen sämtlicher gemanagten Investitionen beträgt rund 450 Millionen Euro. (DFPA/JF) ♦ www.heh-fonds.de

▲ Veränderungen im Vorstand von Lloyd Fonds

Achim Plate ist mit Wirkung zum 1. Januar 2020 zum CEO des Vermögensverwalters Lloyd Fonds bestellt worden. In dieser Rolle soll Plate die Strategie von Lloyd Fonds maßgeblich weiterentwickeln. Er verantwortet zudem die digitalen Asset-Lösungen im Geschäftsbereich LF-System. Zudem wird er den Vertrieb in den drei Geschäftsfeldern der Lloyd Fonds AG integriert weiterentwickeln. Außerdem wird er die geplante Stiftung aufbauen. Die Bestellung hat eine Laufzeit von vier Jahren. Sein Mandat als Vorsitzender des Aufsichtsrats wird er niederlegen. Damit einhergehend verantworten **Klaus M. Pinter**, Chief Financial Officer (CFO), und **Michael Schmidt**, Chief Investment Officer (CIO), ab dem 1. Januar 2020 folgende Zuständigkeitsbereiche: Pinter verantwortet die Ressorts Finanzen, die Asset-Bereiche Immobilien, Schifffahrt und Special Assets, das Treuhandgeschäft sowie die Konzernkommunikation. Schmidt verantwortet den Geschäftsbereich Publikumsfonds (LF-Linie) sowie die Vermögensverwaltung (LF-Vermögen). Das Vorstandsmandat von **Jochen Sturtzkopf** endete zum 31. Dezember 2019. (DFPA/JF) ♦ www.lloydfonds.de



Achim Plate

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62

E-Mail: redaktion@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Leo J. Heini (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Ines Fengler

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

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

Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 03. Februar 2020

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.02.2019.

Werbemitteilung

Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Werthaltige Investments

Emissionshaus mit über 23 Jahren Erfahrung

am deutschen Wohnimmobilienmarkt

Entwicklung von Wohninvestments

für private und institutionelle Anleger

Mehr als 700 kompetente Mitarbeiter

für Ein- / Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

Nachhaltig positive Leistungsbilanz

bei bisher 19 aufgelegten Wohnimmobilienfonds

Erfahren Sie mehr auf www.zbi.de

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

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe