beteiligungs|report®
FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

UPDATE

Ausgabe Dezember-2016 ▪ kostenlos per E-Mail

Es war ein verrücktes Jahr: Der Brexit, die Trump-Wahl und das italienische Referendum hielten uns seit Jahresmitte monetär und kommunikativ in Atem.

Diese Woche kommt nun die Zinserhöhung der FED dazu. Aber das Verrückteste war, dass nach dem unerwarteten britischen Votum mit heftiger negativer Börsenreaktion die Investoren scheinbar Valium in Mengen konsumiert hatten, denn weder der Trump-Wahnsinn noch der Rücktritt Mateo Renzis als italienischer Ministerpräsident und die lange befürchtete Zinserhöhung in den USA durch die FED zeigten eine negative Reaktion. Eher das Gegenteil ist der Fall. Man versucht, dem Negativen etwas Positives abzugewinnen. Die Fachleute sprechen davon, dass die negativen Ergebnisse erwartet waren und bereits eingepreist sind. Faktisch ist das natürlich ein purer Blödsinn, da die Kurse etwa gleichblieben oder sogar stiegen. Diese politischen Börsen sind nicht mehr durch

Inhaltsverzeichnis

Es war ein verrücktes Jahr 1
Rebranding der Münchner FWU 4
Was 2016 brachte 7
Deutscher BeteiligungsPreis 2016
Beste Sachwertvermögensverwalter und Berater erhalten Deutschen BeteiligungsPreis 12
Ehemalige Preisträger des Deutschen BeteiligungsPreises 13
TOP anlegerorientierte Investmentberatung 14
TOP anlegerorientierte Investmentvermögen 15
TOP nachhaltiges Investmentvermögen .. 16
TOP innovatives Investmentvermögen .. 17
TOP alternatives Investmentvermögen... 18
TOP institutionelles Investmentvermögen Energie 20
TOP Managementseriosität 21
TOP Direktinvestment 22
Ehrenpreis der Journalisten 22
Ehrenpreis Jubiläum 24
Personelles 26
Impressum 26

Lehrbücher, sondern nur noch durch Vergleiche mit etwa der Homöopathie erklärbar: Hoffnung und Selbstheilungskräfte.

Die Folge ist, dass eine Vorhersage von Finanz- entwicklung quasi unmöglich wird, da bisherige Wirtschaftstheorien zur Reaktion auf bestimmte Geschehnisse ad absurdum geführt wurden. Und die Twitterpolitik eines Donald Trumps lässt Schlimmes befürchten. Da wird mal kurz Boeing und Lockheed über den Kurznachrichtendienst rasiert, schon verlieren die Kurse der Unternehmen um eine Milliarde beziehungsweise vier Milliarden US-Dollar. Nicht dass einem Präsidenten das Recht abgesprochen wird, Preise zu verhandeln. Aber dass er es öffentlich und über Twitter macht, zeigt, dass dieser Mann schon vor seinem Amtsantritt sich seiner neuen Verantwortung und Macht nicht bewusst ist. Trump überträgt seine erpresserischen und einschüchternden Geschäftsmethoden auf die Politik, und das ist eindeutig ein Fehler.

Wegen des gerade Beschriebenen ist eine Vorhersage schwieriger denn je. In Europa schüttet Mario Draghi nun bis mindestens Dezember 2017 die meisten Probleme mit Geld zu. Wir dürfen gespannt sein, wie dies Griechenland und Italien langfristig stabilisieren kann. Zusätzlich hat die EU mit dem türkischen Präsidenten einen für die Märkte unkalkulierbaren Despoten an der Außengrenze, der wiederum von Bedeutung in Sachen Flüchtlingspolitik und Syrienkonflikt ist. Wie sich die neue Freundschaft USA-Russland entwickelt, weiß keiner. Die deutsche Politik wird wegen der 2017 anstehenden Bundestagswahlen alles tun, um die Wirtschaft und die Börse im besten Licht erstrahlen zu lassen und die Verbraucherstimmung über Wahlge-

Anzeige

PROJECT Investment Gruppe
Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.project-investment.de in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden.

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Metropolen 16

- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6 % p. a. wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5 % Ausgabeaufschlag
- Laufzeitende: 31.12.2025

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: 0951.91 790 330

schenke zu befeuern. Das böse Erwachen wird finanztechnisch auf 2018 vertagt.

Und es müssen die Menschen doch irgendwann auch die Sachwerte abseits der klassischen Realimmobilien als Investment wieder annehmen. Die Zeit ist überfällig, dass der Markt bei unternehmerischen Beteiligungen auch im Retailsegment und nicht nur bei den Institutionellen auf breiter Front wieder anzieht.

Kurz gesagt: 2017 dürfte wegen der Anfangseuphorie in den USA, der positiven Stimmung aus dem Bundestagswahlkampf und der geöffneten monetären Schleusen eher zu den besseren Jahren zählen. Wenn da nur kein schwarzer Schwan dazwischenkommt.

Und zum Schluss: Das ganze BeteiligungsReport–Team und ich persönlich wünschen allen Lesern ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start ins Neue Jahr. Und denken Sie immer daran: Wir – die Menschen - sind die Branche und der Markt. Sehen wir diese Kraft – gerade zu Weihnachten – positiv.

In diesem Sinne – bleiben Sie kritisch!

Ihr Edmund Pelikan

Anzeige

Noch nie waren deutsche Immobilien so beliebt wie jetzt. Auch Sie können davon profitieren! Der mehrfach ausgezeichnete Fonds alocava ist Ihr starker Partner mit einer einzigartigen Investitionsstrategie.

- Alternativer Investmentfond (AIF) nach KAGB
- Lukrative Strategie des Immobilienhandels
- Nur Immobilien in Deutschland
- Kein Fremdkapital
- 6,5 Prozent Entnahme p.a. möglich (monatlich, quartalsweise oder jährlich)
- Ausgezeichnete Ratings
- Erfahrener Initiator mit mehr als 1 Mrd. Euro Asset under Management

Die CHECK-Ergebnisse:
Geschäftsmodell: 1,1
Sicherheit: 1,08
Anlegerorientierung: 1,08
Partnerwahl: 1,13
Rendite: 1,56

GESAMT-NOTE: 1,19
(Immobilien Blind Pool)

Informieren Sie sich unverbindlich über den mehrfach ausgezeichneten Fonds: (+49) 7071 3665 100

alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG
Konrad-Adenauer-Str. 15 | 72072 Tübingen | www.alocava.de

Rebranding der Münchner FWU AG

Marktstart der Österreich-Tochter Skandia unter neuem Name

Im August 2015 übernahm der Münchner Spezialist für fondsgebundene Lebensversicherungen, die FWU AG, von der Heidelberger Leben die österreichische Skandia. Seitdem ist einiges zur Repositionierung passiert. Am Freitag, 25. November 2016 fand nun das Rebranding des FWU-Konzerns in Wien unter großer Beteiligung von Partnern, Vertrieben und Medien statt. In diesem Zuge wurde auch die österreichische Tochter der FWU AG, die Skandia Österreich, in FWU Life Austria umbenannt.

Unsere Redaktion hatte die Gelegenheit, mit dem FWU-Vorstandsvorsitzenden Dr. Manfred Dirrheimer, der zugleich Aufsichtsratsvorsitzender der Skandia Österreich ist und dem Finanzvorstand der Gruppe, Dr. Stefan Kunowski, zu sprechen. Das Interview führte Edmund Pelikan.

BeteiligungsReport: Herr Dr. Dirrheimer, was sind die Gründe für das Rebranding der Skandia Österreich?

Herr Dr. Dirrheimer: Zum einen sind wir als FWU AG nicht nur über Distributoren organisch gewachsen, sondern es hat sich auch die Gelegenheit geboten – nicht zuletzt wegen der Herausforderungen anderer Lebensversicherer - durch Übernahmen zu wachsen. Dies sehen wir insbesondere als Chance, da wir meinen, unsere Hausaufgaben ordentlich gemacht zu haben.

Die Frage nach einem Rebranding bei der Skandia Österreich stellte sich, da in Europa drei weitere Konzerne die Markenrechte an Skandia besitzen. Daraus ergibt sich automatisch der Handlungsbedarf. Zum anderen war es bisher FWU Tradition, viel stärker die Marke des Distributors in den Vordergrund zu stellen.

Wir sehen aber, dass heute im üblichen Verkaufsprozess die Marken wesentlich stärker im

Mittelpunkt stehen. Zwar ist das Produkt für den aufgeklärten Kunden entscheidend. Während des Verkaufsprozesses aber wird er sich über digitale Quellen sehr wohl und intensiv über den Produktanbieter informieren. Somit wächst in der Lebensversicherungswelt die Notwendigkeit zur Markenbildung beziehungsweise zur Markeninformation. Dies hat uns dazu bewegt, ein weltweites Rebranding für unsere gesamte Unternehmensgruppe durchzuführen und anlässlich des Markteintritts der FWU Life Austria in Österreich hier in Wien vorzustellen.

BeteiligungsReport: Der Lebensversicherungsmarkt per se ist ja kein Selbstläufer. Nicht wenige Lebensversicherungen klagen über Absatzprobleme. Was macht die FWU Life Austria beziehungsweise die FWU-Gruppe anders, dass Sie positiv in die Zukunft blicken?

Herr Dr. Dirrheimer: Absolut richtig ist, dass der Markt sich geändert hat und es einen neuen Markt gibt. Aber, und das betone ich hier ausdrücklich, es ist immer noch ein Markt für gute Lebensversicherungen da.

Das ist genauso wie im Fitnessstudio: Der eine hat genügend Muskeln, um die Gewichte konkret zu bewegen und um weitere Muskeln aufzubauen. Der andere sieht sich die Gewichte an und träumt davon, sie bewegen zu können. Die Muskeln sind im Lebensversicherungsmarkt die Kontrolle und die Gestaltung von Prozessen. Die FWU-Gruppe hat von Beginn an auf Lebensversicherungen gesetzt, die keine Garantienotwendigkeiten haben, die dem

Versicherungsanbieter eine interne finanzielle Flexibilität geben. Deshalb ist die FWU-Gruppe inklusiv der österreichischen, nun übernommenen Skandia vom Portfolio her sehr gut aufgestellt. Unser Vorteil ist auch, dass wir erst 1990 in den Markt eingetreten sind und IT-mäßig hervorragend aufgestellt sind. Neben dem Pflichtprogramm der Verwaltung von Lebensversicherungsverträgen haben wir auch früh die Bedeutung des Frontend erkannt. Marktbeobachter bezeichnen uns nicht selten als Systemhaus mit Lebensversicherungsanbindung. So unrecht haben diese nicht. Unser absoluter Vorteil ist unsere Fokussierung. Wir gestalten nur eine Produktlinie - und in diesem Segment sind wir herausragend - das sind investmentbezogene Lebensversicherungen.

Wir stellen im Markt eine zunehmend divergierende Interessenlage zwischen dem Produzenten, dem Distributor und dem Endkunden fest. Die Lebensversicherungen scheuen immer mehr das Thema Garantien, bei den Kunden ist es genau umgekehrt, denn der Kunde stellt fest, dass Risiken im Markt zunehmen - und das nicht nur bei Aktien, selbst bei Anleihen sind die Schwankungsbreiten deutlich gestiegen. Die Distributoren wiederum suchen Produkte mit einer hohen Identifikationskraft für die Kunden. Und somit wird die Beziehung zwischen Lebensversicherungsproduzent und Kunde zunehmend wichtiger unter starker Einbindung des Vertriebes.

BeteiligungsReport: Unter diesen Prämissen stellt sich natürlich die Frage, wie die Produktphilosophie der FWU AG hiervon beeinflusst wird?

Herr Dr. Dirrheimer: Die Produktphilosophie hat sich auch bei uns in den letzten eineinhalb Jahren deutlich geändert. Wir haben viel darüber nachgedacht, bis wir die richtige Mischung gefunden haben. Der Spagat liegt einerseits in der technischen Verwaltung und andererseits in der Verkaufsreife eines Lebensversicherungsproduktes. Gelöst haben wir uns von der reinen Renditeausrichtung, da wir heute eine Rendite von sieben Prozent mit einer Volatilität von etwa 17 Prozent einkaufen müssten.

Viele Anleger, die noch vor zehn Jahren eine fondsgebundene Lebensversicherung gezeichnet haben, sind heute mit ihren Investments bedingt durch die gestiegenen Volatilitäten in allen Märkten und Anlageklassen in einer ganz anderen Risikoklasse. Wir sind nun der Überzeugung, dass das dem Kunden nicht zugemutet werden kann. Unser Vorteil ist die detaillierte technische Kontrolle der Risikostruktur der Anlagen. Dazu hinterlegen wir unser Investmentmanagement mit einem wissenschaftsbasierten, technisch umfangreichen Risiko-Performance-Controlling.

Dieses System arbeitet so gut, dass wir in den Versicherungsbedingungen die Risikostruktur als eigenständiges Leistungsmerkmal anbieten können. Dies wird ergänzt um ein technikgestütztes Beratungssystem, bei dem vorab die Risikobereitschaft des Kunden ermittelt wird. Und nur wenn hier eine Übereinstimmung besteht, kann überhaupt - technisch kontrolliert - ein Vertrag abgeschlossen werden. Damit schützen wir auch den Vertrieb vor Falschberatung.

Die zweite Komponente unseres Asset Managements ist, dass wir Opportunitäten global auslegen, d.h. Risiken weltweit streuen. Natürlich findet dieser Prozess immer in enger Abstimmung mit den Vorgaben der anspruchsvollen nationalen Regulierungsbehörden statt.

BeteiligungsReport: Die Skandia Österreich war bisher laut dem österreichischen Versicherungsverband mit etwa zwei Prozent Marktanteil auf Platz 14 im mittleren Bereich der Versicherungslandschaft in Österreich. Wie lautet das ausgegebene Ziel für die nächsten Jahre nach dem Wiedereinstieg unter dem neuen Label FWU Life Austria?

Herr Dr. Dirrheimer: Wir geben für die FWU Life Austria keine quantitativen Ziele aus, sondern es ist uns wichtig, qualitative Ziele zu erreichen. Einige Studien belegen, dass der österreichische Markt sehr anspruchsvoll ist. Wenn ich die Angebotsseite betrachte, denken wir uns, dass durchaus Platz ist für ein investmentbasiertes Angebot wie dem unseren. Und

das wollen wir jetzt in diesem Markt austesten. Entscheidend wird sicherlich die Qualität des Investmentansatzes sein.

BeteiligungsReport: Nach dem ausführlichen Gespräch über den Retailmarkt der Lebensversicherungen lassen Sie uns einen kurzen Blick auf das institutionelle Geschäft werfen. Gibt es weitere Bestrebungen Lebensversicherungsportfolios beziehungsweise andere Versicherungen in Europa zu übernehmen und zu kaufen?

Herr Dr. Dirrheimer: Wir waren ja trotz des Umgestaltungsprozesses hier in Österreich nicht untätig und haben im September 2016 bereits die nächste Lebensversicherung in Liechtenstein – die Fortuna - gekauft, diese Transaktion bedarf noch der Genehmigung der FMA, sollte jedoch dieses Jahr abgeschlossen werden. Mit dieser Einheit werden wir den Zugang zum Schweizer Versicherungsmarkt bekommen, den wir bisher noch nicht hatten. Wir schauen bei Zukäufen immer darauf, dass das Unternehmen oder das Portfolio zu uns passt oder wie das Unternehmen aufgestellt ist in der Administration, insbesondere ob sich mit unserem Know-how Verbesserungspotenzial kurzfristig einstellen kann. So sind wir auch weiterhin auf der Suche nach interessanten Zukäufen. Die Größenordnung hierbei sind Kaufpreise zwischen 50 und 140 Millionen Euro. Das ist unsere Kragenweite, die wir uns genauer anschauen, auch außerhalb Europas. Ganz entscheidend bei Übernahmekandidaten ist und bleibt die Produktstruktur. Die FWU AG ist risikoarm aufgestellt, und dies soll nach potentiellen Zukäufen auch so bleiben. Getreu dem neuen FWU Logo: Forward U.

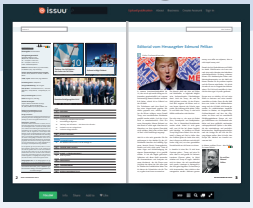
BeteiligungsReport: Herr Dr. Dirrheimer, ich bedanke mich für das Interview und diese Einblicke. ■

Anzeige

beteiligungsreport FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

Ausgabe 4-2016
diesmal zusätzlich mit
BeteiligungsReport Plus

Als PDF
beteiligungsreport.de

Als E-Magazin

issuu.com/beteiligungsreport

Als App

iTunes > epk Kiosk

Als gedruckte Version im Abo erhältlich,
sowie im Pressehandel von Bahnhöfen und Flughäfen

epk media GmbH & Co. KG
Altstadt 296 • 84028 Landshut • info@epk24.de • www.epk24.de
oder direkt über unser Newsportal www.beteiligungsreport.de

Immobilien Deutschland

Was 2016 brachte, was 2017 zu erwarten ist

PROJECT Immobilienentwicklung
Borussiastraße, Berlin

Deutschlands Metropolregionen belegen bei Investoren im In- und Ausland Spitzenpositionen unter europäischen Großstädten. Das ergibt die »Emerging Trends in Real Estate«-Studie, für die PwC und das Urban Land Institute (ULI) rund 800 Branchenmanager weltweit befragt haben. In den Top 5 befinden sich gleich vier deutsche Schwergewichte.

Die Standorteinschätzung für Investitionen in Immobilien sind für Berlin, Hamburg, Frankfurt und München so gut wie noch nie, wenn man die Ergebnisse der aktuellen PwC- und ULI-Studie betrachtet. Das spiegelt sich in den Preisentwicklungen des Jahres 2016 wider: In Berlin waren die Preissteigerungen mit 6,8 % am höchsten, dicht gefolgt von München mit 6,4 %. Mit 7.900 €/m² ist die bayerische Landeshauptstadt weiterhin die deutsche Metropole mit den höchsten Neubaupreisen, auch wenn im Hochpreissegment eine Stagnation erkennbar ist. Im mittleren Preisbereich gehen die PROJECT-Analysten, die auf Basis ihrer selbst erhobenen Research-Daten die Entwicklung für den Geschosswohnungsbau in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt, Nürnberg, München, Düsseldorf und Köln kontinuierlich ermitteln, auch für 2017 von einem Preisanstieg aus. Mit Preissteigerungen in Höhe von 5 % folgt Hamburg, das mit 5.450 €/m² die zweithöchsten Verkaufspreise verzeichnet. Daran schließt Frankfurt mit 5.200 €/m² an. Die Preissteigerung fällt hier mit 2,3 % etwas zurückhaltender aus. »Durch den Brexit und die Verlagerung von Kapazitäten ist für die deutsche Finanzhauptstadt jedoch eine dynamischere Entwicklung zu erwarten. Immobilienkäufer könnten hier in den nächsten Jahren von einer guten Wertentwicklung profitieren«“, sagt Juliane Mann, Vorstand Vertrieb und Marketing der PROJECT Immobilien Wohnen AG. Dies

Rang 2017	Rang 2016	Veränderung
1. Berlin	1	0 ↔
2. Hamburg	2	0 ↔
3. Frankfurt	14	11 ↑
4. Dublin	3	1 ↓
5. München	5	0 ↔
6. Kopenhagen	4	2 ↓
7. Lissabon	16	9 ↑
8. Stockholm	6	2↓
9. Madrid	8	1 ↓
10. Lyon	25	15 ↑

Quelle: »Emerging Trends in Real Estate«-Studie von PwC und Urban Land Institute

passt wiederum zur Einschätzung der von PwC und ULI befragten Investoren: So hat Frankfurt einen Sprung von Platz 14 auf Platz 3 absolviert. Dagegen rutscht London auf Platz 27 unter 30 untersuchten europäischen Städten ab.

Rund 250 Millionen Euro Verkaufserlöse

An den vier genannten Top-Standorten ist auch der Immobilienentwickler PROJECT vertreten, darüber hinaus auch in Düsseldorf, Köln und Nürnberg, für die ebenfalls attraktive Marktaussichten zu erwarten sind. So konnten die Franken im Jahr 2016 über 700 selbst entwickelte Wohnungen veräußern und die Anzahl der verkauften Wohnungen im Vergleich zum Vorjahr um über 50 % steigern. Das Verkaufsvolumen erreicht 2016 voraussichtlich eine Höhe von rund 250 Millionen Euro. »Unsere größten Käufergruppen sind auch in diesem Jahr Paare zwischen 30 und 60 Jahren, Singles im mittleren Alter sowie zu geringerem Anteil Privatpersonen, die eine Wohnung zur Kapitalanlage erwerben. Neun von zehn Käufern stammen aus Deutschland. Die meisten unserer ausländischen Käufer investieren in Berlin, diese kommen überwiegend aus China, Hongkong und Russland«, berichtet Mann. Dass die Immobilienpreise in den deutschen Metropolen weiter steigen, daran lässt die PROJECT Vertriebschefin keinen Zweifel, sieht jedoch nach wie vor keine Blasengefahr. »Die steigenden Endverkaufspreise gehen einher mit gleichzeitig wachsenden Mieten. Das spricht für Stabilität, ebenso wie die restriktive Kreditvergabepraxis der Kreditinstitute. Unsere Käufer finanzieren ihre Wohnungen mit sehr guten Eigenkapitalquoten, auch das spricht für eine weiterhin stabile Marktentwicklung.« ■

Juliane Mann
Vorstand Vertrieb und Marketing
PROJECT Immobilien Wohnen AG

Hamburger EmissionsHaus

Flugzeugfonds 18
HEH Madrid

- ➔ Sachwertinvestition in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000
- ➔ Marktumfeld für Regionalflugzeuge seit 40 Jahren wachstumsstark
- ➔ Der Leasingnehmer – IBERIA regional/Air Nostrum – eine der größten Regionalairlines Europas
- ➔ Vollständige Darlehenstilgung innerhalb des 10-jährigen Erstleasingvertrages
- ➔ Schneller Kapitalrückfluss in Euro: 7,5 % p. a. – geplante Gesamtauszahlung 186 % inkl. Veräußerungserlös
- ➔ Alle 17 HEH Flugzeugfonds überzeugen mit attraktiven Auszahlungen und einer schnellen Darlehensrückführung

WICHTIGE HINWEISE:
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 (Stand 10. Oktober 2016), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei der KVG Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Große Elbstraße 14, 22767 Hamburg, Tel.: +49 (0) 40 300 846 240 angefordert oder unter www.hh-asset.de abgerufen werden.

HEH Hamburger EmissionsHaus · www.heh-fonds.de · Telefon: 040/300 846 - 0

Aktuelle Publikums-AIF am Markt

Initiator/Asset Manager	KVG	Verwahrstelle	Fondsname	Beteiligung an/Investiert in	Mindestbet.
Aquila Capital	Alceda Assetmanagement GmbH	CORDES TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Aquila® Private EquityINVEST I	Portfolio aus Private-Equity-Zielfonds	10.000 EUR
Aquila Capital	Alceda Assetmanagement GmbH	CORDES TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Aquila® Private EquityINVEST II	Beteiligung an einem Portfolio aus Private-Equity-Zielfonds.	100.000 EUR
CFB	Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	CACEIS Bank Deutschland GmbH	CFB Invest Flugzeuginvestment 1 Emirates Boeing 777-300ER	Beteiligung an einem Langstreckenflugzeug des Typs Boeing 777-300ER.	30.000 USD
Flex Fonds	FLEX Fonds Invest AG	CACEIS	Flex Fonds Select 1	Gewerbeimmobilien an attraktiven Standorten	10.000 EUR
Habona	HANSAINVEST	Hauck & Aufhäuser	Einzelhandelsimmobilien Fonds 05	Einzelhandelsimmobilien	10.000 EUR
HANNOVER LEASING	HANNOVER LEASING Investment GmbH	State Street Bank GbmH	Hannover Leasing Flight Invest 51	Flugzeug Typ A380	23.000 USD
HTB	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	BLS Verwahrstelle GmbH	HTB 7. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio	50 geschlossene Deutschland-Immobilienfonds	5.000 EUR
JAMESTOWN	JAMESTOWN US-Immobilien GmbH	Hauck & Aufhäuse	Jamestown 30	vermietete Immobilien in den USA	20.000 USD
Marble House Capital	MHC Marble House Capital AG	The Bank of New York Mellon SA N.V.	Marble House European Mid Market Fund	verschiedene Private-Equity-Fonds	10.000 EUR
ÖKORENTA	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	BLS Verwahrstelle GmbH	ÖKORENTA Erneuerbare Energien VIII	Erneuerbare Energieprojekte im Bereich Onshore-Windkraftanlagen, Photovoltaik oder Bioenergie	10.000 EUR
One Group	DSC Deutsche SachCapital	CACEIS	ProReal Deutschland Fonds 4	Wohnbauprojekte in deutschen Ballungszentren	10.000 EUR
PATRIZIA Grundinvest	PATRIZIA Grundinvest Kapitalverwaltung	Hauck & Aufhäuser	PATRIZIA GrundInvest Den Haag Wohnen	Wohnanlage mit Tiefgarage	10.000 EUR
PATRIZIA Grundinvest	PATRIZIA Grundinvest Kapitalverwaltung	Hauck & Aufhäuser	PATRIZIA GrundInvest Kopenhagen Südhafen	Wohnimmobilienportfolio in Kopenhagen	100.000 DKK
PATRIZIA Grundinvest	PATRIZIA Grundinvest Kapitalverwaltung	Hauck & Aufhäuser	PATRIZIA GrundInvest Stuttgart Südtor	Gemischt genutzter Gebäudekomplex „Südtor“ in Stuttgart	10.000 EUR
PCE	HANSAINVEST	Hauck & Aufhäuser	Monarch Empress	Investition in Flusskreuzfahrtneubau	20.000 EUR
PROJECT Investment	PROJECT Investment	CACEIS	PROJECT Metropolen 16	Erwerb und Veräußerung von mittelbaren Beteiligungen an Gesellschaften, die im Bereich der Immobilienentwicklung tätig sind.	10.000 EUR
publity	publity Performance GmbH	CACEIS	publity Performance Fonds Nr. 8	Immobilien aus Bankenverwertung	10.000 EUR
Real I.S.	Real I.S. AG	Hauck & Aufhäuser	Real I.S. Grundvermögen	Immoblienvermietung, -verpachtung und deren Veräußerungserlöse	10.000 EUR
reconcept	reconcept Vermögensmanagement GmbH	CACEIS	RE04 Wasserkraft Kanada	Wasserkraftwerke in Kanada	29.000 CAD
WealthCap	WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	State Street Bank International GmbH	WealthCap Immobilien Nordamerika 17	Bürogebäude in Los Gatos, Kalifornien, USA	25.000 USD
WealthCap	WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	State Street Bank International GmbH	WealthCap Immobilien Deutschland 19	Immobilien in Deutschland	10.000 EUR
WealthCap	WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	State Street Bank GmbH, München	WealthCap Private Equity 19	Portfolio aus Zielfonds, die direkt oder indirekt in Private-Equity-Unternehmensbeteiligungen im Segment Buy-out investieren	20.000 EUR
ZBI	ZBI Fondsmanagement AG	Asservandum Rechtsanwaltges.	ZBI 10	Wohnbau-Immobilienobjekte Deutschland	10.000 EUR
ZBI	ZBI Fondsmanagement AG	ZBI Fondsmanagement AG	ZBI Regiofonds Wohnen 1	Immobilien im Raum Nordbayern	10.000 EUR

Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Quelle: eigene Zusammenstellung, efonds.com, beteiligungsfinder.de

Weitere alternative Investments:

Initiator/Asset Manager	Art der rechtlichen Gesichtung	Fondsname	Beteiligung an/Investiert in	Mindestbet.
asuco	nachrangige Namensschuldverschreibung	ZweitmarktZins 01-2016	Zweitmarkt für geschlossene Alternative Investments	5.000 EUR
Buss Capital	Direktinvestments	Buss Container 61 - Direkt (USD)	Beteiligung an neuen 20-Fuß-Standard-Tankcontainern	17.250 USD
Buss Capital	Direktinvestments	Buss Container 60 - Direkt (EUR)	Beteiligung an neuen 20-Fuß-Standard-Tankcontainern	16.600 EUR
Jäderberg & Cie.	nachrangiges partiarisches Darlehen	JC Indian Sandalwood 5	Indische Sandelholz-Plantagen in Australien	10.000 EUR
Neitzel & Cie.	Direktinvestment	Zukunftsenergie Deutschland 4	Standardcontainer	20.000 EUR
Solvium Capital	Direktinvestment	Solvium Wechselkoffer Euro Select 1 & 2	neuwertige und gebrauchte Wechselkoffer	10.200 EUR

Anzeige

DER OFFENE
INVESTANALYSEBRIEF
ANALYSEN | FAKTEN | MEINUNGEN | TRENDS
NR. 6 | 24. KW | 15.06.2015 | ISSN 1860-6369
Sehr geehrte Damen und Herren,
INHALTSVERZEICHNIS
Editorial 1
Von Allem etwas - Mischfonds sind derzeit der Renner 2
Wenn Prominentenfonds scheitern 4
Niedrigzinspolitik - Anleger zeigen sich unbeeindruckt 6
Liquides Vermögen - Der geräuschlose Risikococktail aus Unternehmensanleihen in nahezu jedem Portfolio 7
Qualität der OIF-Abwicklungsfonds wird schlechter 9
Kurzmeldungen
EZB fordert mehr Überwachung von Investmentfonds 2
Tafelpapiere stehen vor dem Aus 2
Was ist ein realistischer Zinssatz für das langfristige Portfolio? 4
BVI - Offene Immobilienfonds im ersten Quartal 4
Es ist Weltfondstag und keiner macht mit 6
Aktuelle Marktzahlen 6
Impressum 7
Folgen Sie uns auch auf facebook und twitter

Werden Sie Medienpartner
des kritischen InvestAnalyseBriefes

Mit unserem Fachbrief für offene Investmentvermögen erreichen Sie über 30.000 Adressaten aus der Welt der Finanzanlagenvermittler, Family Office, Vermögensverwalter und Stiftungen sowie vermögende Privatanleger.

Sie wollen das neue PDF-Magazin erhalten?
Schicken Sie eine E-Mail an sekretariat@epk24.de mit dem Betreff „InvestAnalyseBrief".

QR-Code zum Online-Magazin

oder direkt über die Website www.investanalysebrief.de

Sachwertinvestments erhalten den Deutschen Beteiligungs-Preis

Der 9. Deutsche BeteiligungsPreis wurde am 27. Oktober 2016 in Landshut von dem Fachmagazin „BeteiligungsReport“ an herausragende Unternehmen für sachwertorientierte Anlageformen verliehen. Die Jury bildete wie bereits in den vergangenen Jahren die Redaktion des Fachmagazins, ergänzt um führende Publizisten, Fachjournalisten und Brancheninsider dieser Assetklasse. Immer mehr geraten nun auch Vermögensanlagen in den Fokus der Jury, da sie sozusagen das zweite Standbein neben den Alternativen Publikums-Investmentvermögen für Sachwertinvestments darstellen.

Auch dieses Jahr betonten wieder viele Laudatoren und Preisträger die gelebte Qualität und brachen eine Lanze für die Regulierung. Eine besondere Ehrung erhielten Firmengründer Harald von Scharfenberg mit dem Ehrenpreis für 40 Jahre BVT und Wolfgang Kunz mit dem Ehrenpreis der Journalisten für die DNL Real Invest.

Die AIF-Preisträger des Deutschen BeteiligungsPreises 2016 im Einzelnen:

- TOP anlegerorientiertes Investmentvermögen für PROJECT Investment
- TOP Direktinvestment nach VermAnlG für Solvium

Die Vermögensanlagen-Preisträger des Deutschen BeteiligungsPreises 2016 im Einzelnen:

- TOP nachhaltiges Investmentvermögen für Neitzel & Cie.
- TOP alternatives Investmentvermögen für Lacuna
- TOP Direktinvestment für Solvium

Sonstige Preisträger des Deutschen BeteiligungsPreises 2016 im Einzelnen:

- TOP anlegerorientierte Investmentberatung für Strehmel Consulting
- TOP Managementseriosität für Primus Valor
- TOP innovatives Investmentvermögen für IMMAC Wohnbau
- TOP institutionelles Investmentvermögen Energie für CHORUS
- Ehrenpreis der Journalisten für DNL Real Invest
- Ehrenpreis 40 Jahre BVT

Edmund Pelikan, Herausgeber des „BeteiligungsReport“ und Sachverständiger für Sachwerte und Investmentvermögen, freut sich als Leiter der Jury, wieder überzeugende Preisträger gemeinsam mit seinen Jurykollegen ausgezeichnet zu haben.

Denn Qualität und Kompetenz in Sachen Finanzthemen liegt dem Gründer der Stiftung Finanzbildung und dem Initiator des Qualitätslabels Trusted Asset Society am Herzen. ■

Ehemalige Preisträger des Deutschen BeteiligungsPreis

TOP anlageorientiertes Investmentvermögen
2011: PI ProInvestor
2012: demark / abakus
2013: Paribus
2014: IMMAC Holding AG
2016: Strehmel Consulting

TOP innovatives Investmentvermögen
2008: SachsenFonds
2009: ÖKORENTA
2010: Aquila Capital
2011: König & Cie.
2012: bouwfonds REIM
2013: INP
2014: HTB Hanseatische Fondshaus GmbH
2016: IMMAC Service Wohnen

TOP anlageorientiertes Investmentvermögen
2016: PROJECT Investment AG

TOP nachhaltiges Investmentvermögen
2014: Lacuna
2016: Neitzel & Cie.

TOP alternatives Investmentvermögen
2014: HOFMANN-FINANZ Management GmbH
2016: Lacuna

TOP institutionelles Investmentvermögen Energie
2016: Chorus

TOP Direktinvestment
2016: Solvium

Managementseriosität
2012: HEH
2013: LHI
2014: PROJECT-Gruppe
2016: Primus Valor

Ehrenpreis Politik
2011: Frank Schäffler
2013: Martin Zeil

Ehrenpreis Medien
2011: Werner Rohmert
2012: Ludwig Riepl
2013: Markus Gotzi
2014: Stephanie von Keudell

Ehrenpreis der Journalisten
2016: DNL Invest AG

Ehrenpreis Lebenswerk
2011: Harald von Scharfenberg
2012: Dr. Helmut Knepel
2013: Peter Mahler
2014: Friedrich Wilhelm Patt
2016: Ehrenpreis 40 Jahre BVT

Vorbildliche Initiativen
2013: Kompetenz[5]

TOP anlegerorientierte Investmentberatung

Laudator: *Edmund Pelikan*
Laudatio auf: *Strehmel Consulting Institut GmbH*

Strehmel-Consulting beziehungsweise die Vorläuferfirma ist 1978 in Stuttgart gegründet worden und damit seit fast 40 Jahren im Finanzdienstleistungsgeschäft tätig. 1990 wurde das Rechenzentrum für freie Berufe in Görlitz eröffnet. Ein kleverer Schachzug, um Ärzte als Kunden gewinnen zu können. 2002 bzw. 2005 wird die heutige Strehmel-Consulting gebildet. 2009 kommt die Strehmel-Finance dazu.

Mit seinen Grundsätzen „Er arbeitet stets vor Ort“, „Er kennt jeden Geschäftspartner persönlich“ und „Er empfiehlt nur Geldanlagen, die er selbst tätigt“ prägt Klaus Strehmel sein Unternehmen. Prof. Dr. Stosiek, langjähriger Kunden, betont im Interview, dass er zu Klaus Strehmel primäres Grundvertrauen hat. Und der Professor ergänzt, dass er in den fast 20 Jahren als Kunde mit diesem Grundgefühl nie enttäuscht wurde.

Man kann wahrlich glücklich sein, solch eine vertrauensvolle Beziehung zu den Kunden zu haben. Aber dabei lässt es die Geschäftsleitung nicht bewenden. Alle staatlich geforderten Kontrollprüfungen werden gewissenhaft vorbereitet und erledigt. Das parallel existierende Strehmel-Institut wird regelmäßig von der BaFin überwacht, und die heute auszuzeichnende Strehmel-Consulting erfüllt die FinVermV für den Vertrieb von offenen und geschlossenen Investmentvermögen wie sonstigen Kapitalanlagen wie ein Schweizer Uhrwerk immer beanstandungsfrei. Die Wirtschaftsprüferkanzlei BBT bestätigt dieses inzwischen bereits zum dritten Mal in Folge.

Klaus D. Strehmel,
© epk media GmbH & Co. KG

Das Team aus neun Fachkräften rund um Herrn Strehmel, Frau Patschkowski und Frau Erdmann betreut die rund 400 festen Kunden unabhängig, zuverlässig, diskret und vertrauensvoll. Und durch Frau Erdmann als Tochter von Klaus Strehmel ist auch schon die Nachfolgerfrage für die Fortsetzung des Erfolgsmodells gelöst. ■

Anzeige

Mehr zur Zahlenwelt lesen Sie im BeteiligungsKompass 2016
Who is Who der Sachwertbranche

Verlag: epk media GmbH & Co. KG
Altstadt 296, 84028 Landshut
Tel. +49 (0)871 430 633-0
Fax +49 (0)871 430 633-11
E-Mail: sekretariat@epk24.de

Erschienen im: Mai 2016

TOP anlegerorientiertes Investmentvermögen

Laudator: *Stefanie von Keudell*
Laudatio auf: *PROJECT Investment AG*

Lieber Herr Cont,

ich habe die Ehre und das Vergnügen, die PROJECT Investment AG und Sie als deren Vorstand für das TOP anlegerorientierte Investmentvermögen zu ehren. Darüber freue ich mich, weil ich der Überzeugung bin, dass Sie diesen Preis wirklich verdient haben.

Warum? Ihr Haus lebt Anlegerorientierung täglich, und zwar durch solides Geschäftsgebaren und kompetentes Assetmanagement. Das erleben wir als Marktbeobachter: PROJECT ist eines der wenigen Emissionshäuser, die konsequent das tun, was sie gelernt haben und deshalb auch am besten können: Mit PROJECT-Beteiligungen investieren Anleger in die Entwicklung von Wohnprojekten in Deutschland. Das ist schnell dahingesagt, doch dahinter stecken eine konsequente Philosophie des „Alles aus einer Hand" auf allen Ebenen und vor allem jede Menge harte Arbeit, en gros und en detail. Ein kurzer Blick in die Historie Ihres Hauses möge zeigen, was ich damit meine:

Bereits 1998 ging der erste Immobilienfonds der PROJECT-Gruppe in die Platzierung. Seit dem Jahr 2000 verzichtet PROJECT auf Fremdkapital, seit 2003 stehen Projektentwicklungen im Fokus, seit 2011 konzentriert sich PROJECT auf die Entwicklung von Wohnimmobilien für Eigennutzer. 2012 erweiterten Sie Ihr Geschäftsfeld um Angebote für institutionelle Anleger. Bereits 2013 wurde die PROJECT Investment AG gegründet, damit war PROJECT einer der Vorreiter bei der Umsetzung des KAGB. Die Zusammenarbeit mit einer externen Service-KVG kam für PROJECT nie in Frage – die Philosophie „alles aus einer Hand" galt und gilt auch hier. Bis zur KVG-Zulassung im Dezember 2014 hatten Sie und Ihr Team alle Hände voll zu tun – early adopters gehen nicht immer den einfachen Weg, sondern müssen ihn vielfach

(v.l.n.r.) Stefanie von Keudell und Ralf Cont,
© epk media GmbH & Co. KG

erst bauen. Sie haben es jedoch geschafft und in den folgenden Jahren den Aktionsradius der PROJECT Gruppe sukzessive erweitert:
Regional, ausgehend von Berlin, um die Metropolregionen Hamburg, München, Frankfurt/Main, Köln, Düsseldorf und Wien, segmentspezifisch um die Entwicklung von Gewerbeimmobilien und zielgruppenspezifisch um Angebote für institutionelle Investoren.

Dieses organische Wachstum braucht Zeit, denn wie bereits angedeutet: Ihre Philosophie besteht darin, alle Projekte eigenständig aus einer (der eigenen) Hand zu entwickeln und umzusetzen, von der Recherche am lokalen Markt, dem Grundstücksankauf über Planung, Bauausführung bis zum Verkauf. An jedem neuen Investitionsstandort baut Project lokale Teams auf, die ihre Märkte kennen und souverän bedienen können – unter Berücksichtigung der lokalen und regionalen Spezifika. Gleichzeitig haben Sie auch die Kapitalbasis des Unternehmens sukzessive weiter gestärkt.

Das ist Anlegerorientierung: Kein Ruck-Zuck-Einstieg in neue Märkte, kein atemloses Aufspringen auf jeden tatsächlichen oder vermeintlichen Trend, sondern die Schaffung einer

soliden Basis für kompetente Projektakquise, -durchführung und erfolgreichen Verkauf. Das kommt den Anlegern zugute: Nachgewiesene Kompetenz und Unabhängigkeit von Finanzierern – bei PROJECT sitzen die Anleger und nicht die Banken in der ersten Reihe. Der ausschließliche Einsatz von Eigenkapital schafft Handlungsspielraum für das Assetmanagement auch in schwierigeren Marktphasen und größtmögliche Sicherheit für die Anleger. Die gemeinsame Investition verschiedener PROJECT-Fonds in einzelne Immobilienprojekte ermöglicht eine Diversifizierung über viele verschiedene Objekte für jeden einzelnen Fonds und damit einen weiteren Sicherheitsfaktor für die Investoren. Ihre Anleger (laut Leistungsbilanz 2015 sind es rund 16.000) freuen sich über durchschnittliche Objektrenditen von über 12 Prozent jährlich auf das eingesetzte Kapital.

Dieses Konzept wurde in den letzten Jahren bereits mehrfach gewürdigt: 2014 durch den Financial Advisors Award des Finanzmagazins „Cash“ in der Kategorie „Sachwertanlagen Immobilien“, im selben Jahr mit dem Deutschen BeteiligungsPreis in der Kategorie „Managementseriosität“, dazu die Wahl zum Fondsinitiator des Jahres 2014 durch die Leser der Magazine €uro und Fonds & Co. 2016 schließlich wurde PROJECT Investment von den Lesern des Magazins „Fonds Professionell“ in der Kategorie „Service-Qualität“ auf den ersten Platz gewählt und mit dem Service Award 2016 ausgezeichnet.

Deshalb ist die Auszeichnung als „TOP anlegerorientiertes Investmentvermögen“ nur konsequent. Herzlichen Glückwunsch und unser aller Anerkennung zu Ihrem erfolgreichen Weg! ■

TOP nachhaltiges Investmentvermögen

Laudator: *Michael Grünzweig*
Laudatio auf: *Neitzel & Cie.*

Die Hamburger Firma Neitzel & Cie wurde 2007 gegründet, beschäftigt sich seit 2008 nur noch mit so genannter „Grüne Energie“ bzw. Photovoltaikanlagen. Mit ihrem klar formulierten Ziel, „zur gesetzlich beschlossenen Energiewende und dem Atomaustieg beizutragen“, wird das sehr deutlich.

Mit ihren Fonds „Zukunftsenergie Deutschland 1- 3“ hatten sie bereits außerordentlichen Erfolg. So wurden bereits 22 Photovoltaikanlagen für 160 Millionen Euro mit mehr als 62 mW Leistung erworben und finanziert. Ein Vergleich sei hier erlaubt: Mit der daraus gewonnenen Energie können circa 20 Einfamilienhäuser in einem Jahr mit Strom versorgt werden.

In all diesen Jahren ist Neitzel & Cie in ihren Ausschüttungen nie hinter den Erwartungen zurückgeblieben, im Gegenteil 2015 gab es sogar 1,5 Prozent mehr Renditen als erwartet, was die

(v.l.n.r.) Michael Grünzweig und Thomas Schmidt
© epk media GmbH & Co. KG

1400 Anleger sehr gefreut haben dürfte. Diese Zuverlässigkeit ist in der aktuelle Leistungsbilanz testiert worden.

Mit dem hier ausgezeichneten neuesten Projekt „Zukunftsenergie 4“ geht Neitzel & Cie nun

noch einen Schritt weiter. Neben den „normalen“ Photovoltaikanlagen wird das Investment um Blockheizkraftwerke ergänzt. Strom und Wärme ist damit nun im Fokus. Diese Fusion von Energieträgern macht Sinn und ist zunehmend ein weiterer Stabilitätsfaktor im Portfolio des „Zukunftsenergie 4“

Das kompetente Team rund um Firmengründer Neitzel besteht aus Energieexperten, Ingenieurbüros, Betriebswirten und diversen Fachkräften. Sie stellen sicher, dass der Fonds neben seinen ökonomischen Zielen auch die ökologischen erreicht.

Das Magazin ECOreporter beispielsweise schreibt über den Fonds: Das Beteiligungsangebot ist sehr sorgfältig konzipiert und die Prognosen (…) sind insgesamt sehr plausibel.

Grund genug, den Deutschen BeteiligungsPreis in der Kategorie „Top nachhaltiges Investmentvermögen“ an Neitzel & Cie mit dem Fonds „Zukunftsenergie 4“ zu verleihen. ■

TOP innovatives Investmentvermögen

Laudator: *Werner Rohmert*
Laudatio auf: *IMMAC Holding*

Lieber Herr Roth,

ich freue mich, dass wir uns diese Woche hier zu diesem Anlass treffen können, auch wenn ich mich lieber in der vergangenen Woche wie einige unserer journalistischen Kollegen von Ihnen hätte persönlich „bekochen“ lassen. Schade, das ist mir entgangen. Dafür gibt der Anlass mir natürlich die Chance, mehr zu reden, die ich alternativ nicht gehabt hätte.

Die IMMAC Holding AG ist dieses Jahr Träger des Deutschen BeteiligungsPreises in der Kategorie „TOP Innovatives Produkt“.

Jetzt fragen Sie sich natürlich alle, was an den bekannten IMMAC Pflegeheim-Fonds innovativ sein soll. Doch, da gibt es einiges, das mir imponiert hat, als ich mir die Thematik vor einigen Jahren einmal genauer angeschaut habe. Aber darum geht es heute gar nicht. IMMAC ist schon seit vielen Jahren auch an anderen Fronten der Immobilienwirtschaft aktiv.

Heute geht es um IMMAC Wohnbau mit dem innovativen Produkt „SERVICE-WOHNEN VIERLANDEN“ in HAMBURG-BERGEDORF.

(v.l.n.r.) Werner Rohmert und Thomas F. Roth
© epk media GmbH & Co. KG

Aber vorab lasse ich es mir natürlich nicht nehmen, einige „laudative IMMAC-Eulen nach Athen zu tragen“. Vor ziemlich genau drei Jahren, während der EXPO REAL, erhielt „Die Hanseatische“ die erste KVG-Lizenz. Das verblüffte die Branche, die natürlich damit gerechnet hatte dass einer der Verbandsinitiatoren mit Anwaltsarmeen das Rennen gewinnen würde. Lieber Herr Roth, frage, was wir schreiben könnten, zeigen Sie im Pflegebereich tendenziell eher eine Zurückhaltung nach dem Motto „schon erledigt, lohnt nicht mehr.“

Aber seien wir als Immobilienleute ehrlich, wer hat denn schon eine Leistungsbilanz in Publikumsfonds, die darauf basiert, dass IMMAC

rund 120 Pflegeimmobilien ohne nachhaltige immobilienwirtschafte Planabweichungen managt. „Bisher hat das Unternehmen im Gesamtportfolio noch nie eine Monatsmiete verloren." Managementprobleme konnten immer geheilt werden. Ob das alle Pflegeinvestoren von sich in Zukunft behaupten können, die bei heutigen Preisen bis zum 18-Fachen einsteigen, kann natürlich hinterfragt werden. Und dabei ist noch keine Aussage zur Nachhaltigkeit oft sportlich vereinbarter Pachten getroffen

Um so mehr bin ich natürlich vorsichtig zusammengezuckt, als wir zum Jahresanfang und in Vorbereitung des PLATOW Frühjahrsspezial über „Service-Wohnen im Teileigentum" sprachen. Schließlich komme ich selber, wie Sie ja auch lieber Herr Roth, noch aus der Ära, in der Hotelzimmer im Teileigentum verkauft wurden. Gerade das geschieht aktuell ähnlich bei einigen Modellen in Pflegeheimen, in denen derzeit oftmals Pflegeappartments in Teileigentum angeboten werden. Daraus entstand natürlich Gesprächsbedarf, der Ihre klare Abgrenzung von solchen Modellen deutlich machte.

Mit Vierlanden gehen Sie einen ganz anderen Weg. Sie machten im Platow Backgroundgespräch sogar deutlich, dass durch den aktuellen Trend erhebliche Image-Probleme entstehen könnten.

Man müsse Pflegeappartments in Teileigentum ganz klar vom Bau seniorengerechter, barrierefreier Wohnanlagen mit einzeln nutzbaren Wohnungen in guten Lagen unterscheiden. Gute Lagen sind da zentrale Innenstadtlagen oder Standorte im Umfeld von gut laufenden Pflegeheimen. Da ist es natürlich ein Wettbewerbsvorteil, bereits 120 Pflegeheime im Bestand der Gruppe zu haben, in deren Nähe seniorengerechte Wohnungen Sinn machten.

Die lassen sich dann gut als real geteilte Wohnungen verkaufen, wenn sie kostengünstig gebaut werden. Um Kompetenzvorteile auszuspielen, machen Sie das dann selber. Zudem könnten Synergieeffekte zwischen altengerechten Wohnungen und späterer Pflege genutzt werden. Dem Mieter könne so ein Wohnungswechsel ermöglicht werden, ohne dass ein Standort- oder Umfeldwechsel stattfinden würde. Entscheidend ist aber die Interessenidentität zwischen Wohnungseigentümern und Betreiber.

Aber: Demgegenüber führt Teileigentum bei Management-Immobilien, zwangsläufig zu Problemen. Allerdings lässt sich damit Geld verdienen. Pflegeappartments lassen sich mit höherem Multiplikator verkaufen als Pflegeheime. Grundbuch suggeriert Sicherheit. Dank langfristiger Mietverträgen wird von Vertrieben Pflegeapartments dann gerne noch die Stabilität von Rentenpapieren zugesprochen. Reinvestitionskosten könnten nutzungsabhängig sehr viel früher anfallen als bei klassischem Wohneigentum oder auch für Wohnungen mit Betreuungsangebot. Bei einer möglichen Insolvenz des Pächters wird es sehr schwierig. Großküchen, Aufenthaltsräume und überbreite Flure sind weitere Erschwernisse.

Aber nicht nur die Anleger steigen in die Lernkurven-Achterbahn ein, sondern auch die Betreiber. Die Aufteilung nach Wohneigentumsgesetz (WEG) ist eine für alle Parteien bindende Teilungserklärung. Dadurch werde das Objekt unflexibel. Das könne im Lebenszyklus eines Pflegeheimes zu erheblichen Problemen führen. Umbaumaßnahmen können nicht vorgenommen werden. Sich stetig ändernde Anforderungen machen aber flexible Umbaumöglichkeiten notwendig.

Deshalb unterscheidet sich das IMMAC-Produkt ganz klar. Der Bedarf an seniorengerechten, barrierefreien Wohnungen ist riesig. Trotzdem sehen Sie auch Besonderheiten. Mischung von Eigentümern und Mietern schließen Sie aus. Eigennutzung der Erwerber ist für 20 Jahre ausgeschlossen. Ein Service-Betreiber kümmert sich um alles und hat Vermietungsinteresse. Bei Vierlanden mietet der ASB die Gewerbeflächen im Erdgeschoss der Wohnanlage auf zehn Jahre fest. Da der ASB mit dieser Station neben der Miete erhebliche Personalkosten hat, die aus der Servicepauschale der Mieter gedeckt werden müssen, gilt das Interesse des ASB einer lückenlosen und dauerhaften Vollvermietung

des Objektes. Langfristig ist sichergestellt, dass die Wohnungen auch einzeln ohne Management nutzbar oder vermietbar sind.

Das Modell unterscheidet sich gegenüber den oben angesprochenen Pflegeapartments deutlich. Bei Pflegeapartments benötige der Betreiber das Recht zum Umbau. Bei seniorengerechten Wohnungen ist das nicht nötig. Während bei Pflegeappartments in Heimen die Mathematik für den Anleger oft nicht stimmt, ist die Vierlanden Modellrechnung durchaus attraktiv.

Aus dem Grund verleiht der Verlag den deutschen Beteiligungspreis für innovative Produkte an IMMAC.

Lieber Herr Roth, herzlichen Glückwunsch. ■

TOP alternatives Investmentvermögen

Laudator: *Edmund Pelikan*
Laudatio auf: *Lacuna AG*

Seit nunmehr 20 Jahren steht die Regensburger Investmentgesellschaft Lacuna AG für solide Investments in die Top-Trends der Zukunft. Mit den Bereichen Gesundheit und Erneuerbare Energien hat die Lacuna zwei Standbeine in Branchen.

Im Healthcare Sektor hat die Lacuna derzeit zwei Aktienfonds im Portfolio. Mit einem Gesamtvolumen von ca. 175 Millionen Euro und jährlichen Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich sind die Fonds gerade für Nischenprodukte extrem erfolgreich. Wie auch in dem Segment Energie ist dies die Folge von intensiver wissenschaftlicher Auseinandersetzung mit den Themen, nicht zuletzt gemeinsam mit ihrem Aufsichtratsvorsitzenden Prof. Dr. Gerd Dorfleitner.

Bei den Erneuerbaren Energien ist die Lacuna in der Windkraft und Solarkraft aktiv. Gerade bei der Windenergie gehört sie zu den Vorreitern der Energiewende im Süden Deutschlands, wo sie in der Region Hof den größten zusammenhängenden Windparkcluster Bayerns betreibt. Windparks werden durch die Lacuna Firmengruppe von der grünen Wiese aus geplant, gebaut und vermarktet, und so entstehen Produkte aus einem Guss. Bisher hat die Lacuna eine Investitionssumme von ungefähr

Thomas Hartauer,
© epk media GmbH & Co. KG

300 Millionen Euro in Erneuerbare Energien realisiert und will auch weiterhin zu den Treibern der wichtigen wie notwendigen Energiewende in Deutschland gehören. Dass dies auch im höchsten Einvernehmen mit der regionalen Bevölkerung und Wirtschaft realisierbar ist, zeigt auch das Beispiel in der Region Hof.

Ausgezeichnet wird heute das Lacuna Energieportfolio I in Form eine nachrangigen Namens-Schuldverschreibung mit fester Verzinsung und einem Rückzahlungsbetrag zum eingezahlten Anlagebetrag. Investiert wird dabei in Projekte im Bereich Photovoltaik, Windenergieanlagen onshore sowie Wasserkraft und Wasseraufbereitung. Sie haben damit bewiesen, dass das Thema Nachrangdarlehen auch als Qualitätsprodukt im Sinne einer Anleihe konzipiert werden kann. ■

TOP instituitionelles Investmentvermögen Energie

Laudator: *Edmund Pelikan*
Laudatio auf: *CHORUS Clean Energy AG*

Die CHORUS Clean Energy AG ist ein unabhängiger Betreiber von Solar- und Windparks sowie ein ganzheitlicher Dienstleister für Investments im Bereich Erneuerbare Energien. CHORUS betreiben derzeit über 90 Anlagen in sieben Ländern Europas und managet aktuell ein Portfolio mit einer Gesamtleistung von mehr als 530 Megawatt.

Mit dem Zusammenschluss mit der Hamburger S-Dax notierten Capital Stage AG, der eine Aktionärszustimmung von 94 Prozent gefunden hatte, erweitert man das Portfolio auf 1,2 GW und 180 Kraftwerke. Gratulation hierzu nochmals auch von unserer Seite.

„Größe ist nicht immer gleich Stärke. Der Fitteste wird überleben - nicht unbedingt der Fetteste“. Hannes Rehm, NORD/LB Norddeutsche Landesbank

Solche eine Laudatio verführt auch immer, zurückzublicken: Die Anfänge der CHORUS liegen in Jahre 1998. Dem Thema Erneuerbare Energien widmete man sich ab dem Jahr 2006. Der Börsengang folgte 2015. Und nun 2016 der vielbeachtete Zusammenschluss mit der Capital Stage AG. Wurde der Bördengang teilweise noch kritisch gesehen, bietet insbesondere der letzte Schritt Chancen für die Aktionäre, was Medien und Kommentatoren herausstellten.

(v.l.n.r.) Edmund Pelikan und Heinz Jarothe,
© epk media GmbH & Co. KG

Ausgezeichnet werden heute die Konzepte und das Knowhow der CHORUS Clean Energy AG für institutionelle Investoren, sich über Luxemburger SICAV Modelle an der Energiewende zu beteiligen. Wobei man hier P-otentiale nach oben hat. Weitere institutionelle Strukturen werden individuell durch den nun größten unabhängigen Betreiber von Erneuerbarer Energie gestaltet bzw. sind in Vorbereitung.

Hauptfokus der Zusammengeschlossenen ist und bleibt die Erzeugung und der Verkauf von Strom - das ist auch die Abgrenzung zum klassischen Initiatorengeschäft. Jedoch wird man mittel- und langfristig durch institutionell finanzierte Projekte zusätzliches Wachstum im Assetmanagement in Form der kaufmännischen und technischen Betriebsführung für Institutionelle erzeugen. ■

Anzeige

rohmertmedien

rohmert medien consult gmbh

Tel. +49 (0)5242 9012-50
Fax +49 (0)5242 9012-51
E-Mail info@rohmert.de

www.rohmert-medien.de

TOP Managementseriosität

Laudator: *Herr Schulz-Jodxnis*
Laudatio auf: *Primus Valor*

Helmut Schulz-Jodexnis, Sachwertspezialist der Wiesbadener Jung, DMS & Cie AG, hatte auch hier gerne zugestimmt, die Laudatio für Primus Valor GmbH zu halten.

In seiner Laudatio ging der Marktexperte auf den Sachwertemarkt ein und merkt an, dass derzeit gerade Immobilienfonds Deutschland sehr gefragt sind. Gerade in diesem Segment sind dann natürlich viele Angebote auf dem Markt. Bei Primus Valor hob der Laudator positiv hervor, dass man den sehr aufwendigen Weg eingeschlagen habe, einen AIF – also einen Alternativen Investmentfonds – nach neuem Recht aufzulegen und sich einer kompletten Prüfung des Bundesamtes für Finanzdienstleistungsaufsicht zu stellen. Dass es sich aber lohnt, zeigen die Ergebnisse: Von den Anlegern gut angenommen, von den Vertrieben gerne in ein diversifiziertes Produktportfolio mit aufgenommen. Schulz-Jodexnis betonte, dass genau mit solch einem Preis ein solcher Schritt für den Mut und vorhandene Seriosität auch bei mittelständischen Emissionshäusern belohnt werden muss.

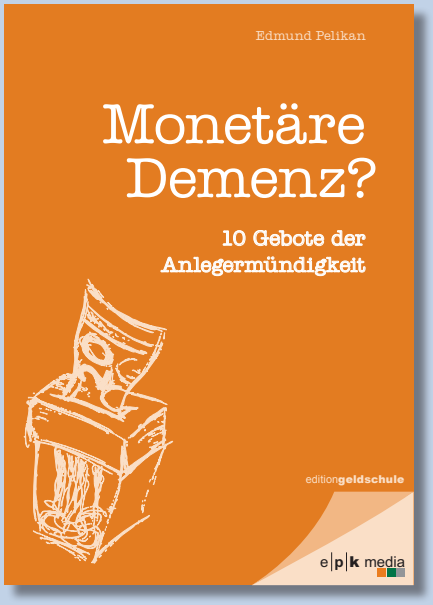
(v.l.n.r.) Helmut Schulz-Jodexnis und Gordon Grundler,
© epk media GmbH & Co. KG

Somit freute sich Helmut Schulz-Jodexnis als Laudator, dem Geschäftsführer der Primus Valor AG den Deutschen BeteiligungsPreis in der Kategorie TOP-Managementserioisität überreichen zu dürfen.

Anzeige

epk media Verlag

Unsere Edition Geldschule:



Monetäre Demenz?
Zehn Gebote der Anlegermündigkeit

ISBN:
Print 978-3-937853-14-7
E-Book 978-3-937853-15-4

Preis (Print): 5,00 Euro

Pseudologie der Finanzpolitik
Finanzmärchen,
die die Wahrheit verschleiern

ISBN:
Print 978-3-937853-25-3
E-Book 978-3-937853-29-1
Preis (Print): 6,90 Euro

TOP Direktinvestment

Laudator: *Helmut Schulz-Jodxnis*
Laudatio auf: *Solvium*

Die Laudatio für die Solvium GmbH und deren Wechselkoffer Investment Angebot hat Helmut Schulz-Jodexnis, Sachwertspezialist der Wiesbadener Jung, DMS & Cie. AG, gehalten.

In seiner Laudatio hob er zunächst die Sinnhaftigkeit der Wechselkoffer-Direktinvestments hervor, für die Solvium als exklusiver Anbieter steht. Gerade als Produktverantwortlicher eines Maklerpools müsse man immer wieder Spreu vom Weizen trennen und somit gute Anlagen identifizieren. Mit dem Angebot für Wechselkoffer, gewissermaßen „Container mit Beinen", habe Solvium ein sehr solides und das erste regulierte Wechselkoffer Angebot in den Markt gebracht. In dem erst kurzen Bestehen habe sich Solvium die Anerkennung von Kunden, Vertrieben und externen Analysten erarbeitet. Er lobte ausdrücklich, dass sowohl bei den komplett abgewickelten Produkten wie auch bei den laufenden Angeboten noch kein Anleger Geld verloren habe. Das zeichne die Hamburger aus und bestätige ihr Wechselkoffer-Geschäftsmodell.
Es freute Helmut Schulz-Jodexnis als Laudator dem Geschäftsführer der Solvium GmbH den Deutschen BeteiligungsPreis in der Kategorie TOP-Direktinvestments überreichen zu dürfen. ■

(v.l.n.r.) Helmut Schulz-Jodexnis und Andre Wreth,
© epk media GmbH & Co. KG

TOP Ehrenpreis der Journalisten

Laudator: *Alexander Heintze*
Laudatio auf: *DNL Real Invest AG*

Sehr geehrter Herr Kunz,

In den vergangenen Monaten hat die DNL Real Invest bereits einige Auszeichnungen bekommen.

So bewertet etwa das Deutsche Finanzdienstleistungs-Institut (DFI) aus dem Hause Cash. Medien die Vertriebs-Performance mit 5,5 von maximal sechs Sternen als „ausgezeichnet".

Scope Ratings und die Dextro Gruppe bescheinigten der TSO Europe Funds Anfang des Jahres eine hohe Qualität im Asset Management von Immobilien.

(v.l.n.r.) Alexander Heintze und Wolfgang J. Kunz,
© epk media GmbH & Co. KG

Was besonders erfreulich ist, ist, dass die DNL auch das Thema Transparenz ernst nimmt. Bei der Investmentcheck-Transparenzbewertung von Stefan Loipfinger gab es in allen Kategorien die volle Punktzahl.

Gute Leistungen in einem ansonsten sehr schwierigen Markt. Geschlossene Fonds, oder wie sie jetzt heißen AFIs, sind auf dem Weg in die Nische zurück, aus der sie einst gekommen sind.

Gute Platzierungszahlen sind mittlerweile die Ausnahme, und, nach Ansicht des Sachwerteverbandes, ja auch völlig nebensächlich. Schließlich sind Sie ja heute alle „Assetmanager mit Strukturierungskompetenz“. Dass jemand diese strukturierten Assets auch kaufen muss, scheint zur Nebensache geworden zu sein.

Umso schöner ist es, dass doch noch jemand auf seine Vertriebsergebnisse stolz sein kann. Auffällig dabei ist, dass sich ausgerechnet die Anbieter von US-Fonds von der Vertriebsflaute bei den geschlossenen Fonds abgekoppelt haben. Die Platzierungsergebnisse von Jamestown und der DNL Real Invest sind bemerkenswert. Auch wenn beide Unternehmen ja gemäß Definition des bsi nicht mehr zum relevanten Markt gehören.

Und wo doch die Anleger nach Lesart der meisten großen Vertriebe und Fondshäuser gerne Sicherheit und deutsche Immobilien im Portfolio haben wollen. Haben wir eine Vertriebsflaute? Mögen Anleger keine geschlossenen Fonds mehr? Müssen sich Anleger mit Renditen unterhalb der 4 Prozent zufriedengeben.

Offenbar nicht. Die Platzierungsergebnisse der DNl TSO Fonds belegen das Gegenteil. Bis Mitte des Jahres platzierte DNL über 100 Millionen US-Dollar. Seit 2006 wurden mit fünf Fonds insgesamt 400 Millionen US-Dollar bei deutschen Anlegern eingeworben.

Da frage ich mich, warum springen nicht mehr Anbieter auf den US-Zug auf? Angekündigt haben es in der Vergangenheit viele. Anscheinend ist es nicht mehr ganz so einfach. Konnte man früher den Vertrieben und den Anlegern noch problemlos weismachen, als breit aufgestelltes Fondshaus sei man in allen Märkten problemlos zuhause, ist das heute nicht mehr möglich.

Es wird genauer hingeschaut, welche Kompetenz die einzelnen Häuser in den Märkten haben. Die DNL Real Invest hat diese Kompetenz in der Vergangenheit unter Beweis gestellt. Mit TSO - The Simpson Organization hat DNL einen Partner in den USA gefunden, der über die vergangenen Jahre konstant die richtigen Objekte im Süden der USA eingekauft hat.

Die Zahlen zeigen das. Die Immobilie aus dem Fund III „56 Perimeter Center East“ in Atlanta wurde im April mit einem satten Plus von 45 Prozent verkauft. Die durchschnittliche Jahresrendite betrug für die Gesellschafter stolze 20Prozent, bei etwa mehr als 4 Jahren Laufzeit.

Beim TSO-DNL Fund IV beläuft sich die durchschnittliche Jahresrendite nach Abzug aller Kosten auf 18 Prozent, nach rund 2,5 Jahren.
Kein Wunder, dass die Anleger weiter Ihre Fonds zeichnen. Natürlich kommt Ihnen zugute, dass Sie über eine sehr treue Kundschaft verfügen. Bei der DNL Real Invest sind rund 80 Prozent der Kunden Wiederholungstäter. Das erleichtert natürlich den Vertrieb.

Für diese Vertriebsstärke ist der heutige BeteiligungsPreis mehr als verdient.

Herzlichen Glückwunsch ■

TOP Ehrenpreis Lebenswerk/ Jubiläum

Laudator: *Oliver Porr (verlesen von Edmund Pelikan)*
Laudatio auf: *BVT - 40-jähriges Jubiläum*

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
sehr geehrter Herr von Scharfenberg,
lieber Harald,

mich freut es sehr, heute die Laudatio für den diesjährigen Ehrenpreis halten zu dürfen.

Erlauben Sie mir zunächst eine kurze Anmerkung zum diesjährigen Ehrenpreis. Bislang haben wir mit dem Ehrenpreis ausnahmslos einzelne Persönlichkeiten gewürdigt. Auch Sie, lieber Herr von Scharfenberg, lieber Harald, haben diesen Ehrenpreis für Ihr Lebenswerk bereits bekommen.

In einer schnelllebigen Zeit, in der wir alle miterlebt haben wie die Zahl der am Markt aktiven Emissionshäuser von über 500 auf weniger als 100 zurückgegangen ist, wird deutlich, dass ein Kommen und Gehen im Bereich der Emissionshäuser leider der Realität entspricht. Eine Kontinuität in der Marktpräsenz ist daher eine Auszeichnung für sich. Wir haben uns deshalb entschlossen, künftig auch einzelne Unternehmen, die besonders durch eine langjährige Präsenz im Markt ihr Können und ihr Durchhaltevermögen im Interesse der Investoren belegt haben, in die Verleihung für den Ehrenpreis einzubeziehen.

Ein Unternehmen ist bekanntlich mehr als die Leistung eines einzelnen Unternehmers und sei es ein noch so erfolgreicher, dynamischer, eloquenter und intelligenter Mensch an der Spitze, wie wir es beim heutigen Preisträger BVT mit Harald von Scharfenberg haben. Am besten vergleichen wir den Ehrenpreis für ein Unternehmen mit Auszeichnungen im Sport. Sicher ist es opportun, auf herausragende Einzelspieler hinzuweisen. Es gibt jedoch Mannschaften, die regelmäßig durch hohe Leistungen auffallen. Genau darum geht es auch bei diesem Ehrenpreis. Die Unternehmen, die langjährig erfolgreich am Markt tätig sind, haben bewiesen, dass sie eine erstklassige Mannschaftsleistung über einen langen Zeitraum erbringen können.

Harald von Scharfenberg,
© epk media GmbH & Co. KG

Unser heutiger Ehrenpreisträger BVT wurde am 19.08.1976 gegründet. Die Gründung fand zugleich in Deutschland und in den USA statt. Dies hatte einen simplen Hintergrund: man war anfangs vor allem mit Gas- und Ölfonds am Markt tätig, ein Geschäft, das naturgemäß zu den USA bestens passte. Und so verwundert es nicht, dass der erste ausländische Geschäftspartner der BVT auch in Texas ortsansässig war.

1977 kamen dann die ersten Immobilienfirmen hinzu, und so können wir wohl von diesem Zeitpunkt an von der eigentlichen Keimzelle der BVT-Gruppe sprechen. Insbesondere das Joint-Venture mit Public Storage war so erfolgreich, dass die ersten Fonds in Rekordzeit platziert werden konnten. Hierbei handelt es sich um Projektentwicklungsfonds, die eine für heutige Verhältnisse außergewöhnlich hohe Rendite vorweisen konnten.

Bereits in den 80er Jahren beschäftigte sich dann die BVT mit Energiefonds. Dies war nicht einfach. Der Markt war anfangs hierfür noch nicht reif. Der erste Windpark in der Nähe von Sylt entwickelte sich gerade zu einem Ladenhüter, als eine unfreiwillige Verkaufshilfe durch den damaligen VEBA-Konzern im Rahmen

einer Anzeige dafür sorgte, dass das Produkt letztlich doch noch den Weg zum Anleger fand.

Dies zeigt: 40 Jahre alleine kann man nicht als Unternehmen erfolgreich bestehen, wenn man nicht manchmal auch etwas Glück hat. Wir freuen uns, dass die BVT dieses Glück offenbar häufiger hatte.

In den 90er Jahren kamen dann die Private-Equity-Dachfonds hinzu und auch sehr früh beschäftigte man sich mit den jetzt gerade aktuellen Multi-Asset-Fonds. Über die Jahre sind so über 200 Fonds zusammen gekommen. Die Gesamtinvestitionen liegen bei 5 Milliarden Euro und das eingeworbene Eigenkapital beträgt stolze 2,7 Milliarden Euro. Seit der Gründung wurden über 70.000 Kunden betreut.

Heute kann die BVT zu Recht stolz darauf sein, dass sie gerade im Bereich der Führungskräfte über eine langjährige Kontinuität verfügt. So liegt die durchschnittliche Verweildauer der Führungskräfte bei über 15 Jahren. In dieser Zeit hat sich der Markt, wie wir alle wissen, sehr stark gewandelt. Waren in den 70er Jahren entweder steuerorientierte Fonds oder doch sehr venture-capital-lastige Beteiligungen erfolgreich in der Platzierung, ist man doch heute weg von den ursprünglichen Konzepten.

Heute heißt das Gebot der Stunde: Aktives Assetmanagement und permanente Produktinnovation. Wer diesen Switch von der Frühzeit der Fonds in die Gegenwart geschafft hat, verdient aus meiner Sicht schon alleine einen Preis. Belegt doch die Tatsache, dass man über eine der wertvollsten Tugenden verfügt: permanente Unruhe im eigenen Unternehmen, um marktgerechte und zeitgemäße Produkte im Interesse der Investoren zu entwickeln.

Die BVT sieht heute ihre Kernkompetenzen im Bereich der Immobilien in Deutschland und den USA, weiterhin im Bereich Energie und Umwelt und stellt sich mit der eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft den Anforderungen der gesetzlichen Regelungen des Kapitalanlagegesetzbuches KAGB. Nach wie vor hat man eine eigene US-Tochtergesellschaft in Atlanta. Gerade in jüngster Zeit kann auf eine erfolgreiche US-Development-Schiene verwiesen werden.

Eine Besonderheit der BVT sind die zielgruppenorientiert aufgelegten Fonds. So gibt es eine Concentio-Vermögensstrukturfonds-Schiene, die exklusiv über eine Landesbank vertrieben wird. Hinzu kommen die IFK-Fonds und die Schiene „Top Select“. Dies erfordert Konzeptions-Know-how wie auch eine Stärke im Bereich der Verwaltung.

Was hat aber nun der Investor von einer 40-jährigen Firmenhistorie?

Eine gute Antwort hat ein langjähriger Kunde der BVT im Rahmen seiner Rede auf der 30-Jahr-Feier in Burghausen gegeben: Er betonte, dass es am Anfang ein punktuelles Vertrauen war, das er dem Geschäftsführer Herrn von Scharfenberg entgegenbrachte. Im Laufe der Jahre hat sich aber ein tiefes Grundvertrauen aufgebaut. Dies nicht, weil immer alles störungslos ging – nein, ihm war bewusst, dass unternehmerische Beteiligungen auch planwidrige Momente beinhalten. Entscheidend war für ihn jedoch, dass das Management sich dauerhaft um seine Investments kümmerte und immer wieder neue, interessante Angebote machte. Es zeigt sich also, dass auch aus Kundensicht Kontinuität ein geschätzter Faktor ist. Kommt dann noch Offenheit in der Kommunikation hinzu, so kann sich eben durch die Kontinuität aus einer punktuellen Kundenbeziehung eine gefestigte Dauerbeziehung entwickeln.

Abschließend können wir somit zusammenfassen:

Die BVT hat sich in ihrer 40-jährigen Geschichte allen Herausforderungen einer sich wandelnden Welt gestellt. Ihre Produkte waren die jeweiligen Antworten auf die Bedürfnisse der Zeit. Gerade dieses ist es, was ihr stets neue Kunden brachte und bestehende Kunden bei der Stange hielt.

In diesem Sinne gratulieren wir zu 40 erfolgreichen Jahren der Unternehmensgeschichte und wünschen für die Zukunft weiterhin viel Erfolg. ■

Personelles

Bernd Lönner erweitert Vorstand der Real I.S.

Der Aufsichtsrat der Real I.S. AG hat Bernd Lönner (53) mit Wirkung zum 1. Januar 2017 als neues und viertes Vorstandsmitglied berufen. Lönner wird das Ressort Risk & Finance mit den Aufgaben Risikomanagement, IT sowie Bilanzierung & Controlling übernehmen. Darüber hinaus wird er das wichtige Thema Digitalisierung in der Real I.S. vorantreiben.

Die Unternehmenssteuerung übernimmt Georg Jewgrafow als Vorstandsvorsitzender alleine. Im Vorstandsgremium wird Jochen Schenk den Immobilieneinkauf, die Produktentwicklung sowie den Vertrieb verantworten und Brigitte Walter übernimmt das Ressort Nachhaltigkeitsverantwortung mit dem Asset- und Fondsmanagement. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann und dem Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften trat Bernd Lönner 1991 in die BayernLB ein. Nach verschiedenen Stationen in Fach- und Führungspositionen war er zuletzt für das Management großer Portfolien mit Personalverantwortung unter anderem an den ausländischen Standorten London und New York zuständig. Dabei konnte er als Bereichsleiter der internen Non-Core Unit die BayernLB entscheidend bei ihrer erfolgreichen Neuaufstellung voranbringen.

IMPRESSUM

epk media

Herausgeber: Edmund Pelikan

Verlag: epk media GmbH & Co. KG
Altstadt 296, 84028 Landshut
Tel.: +49 (0)871 43 06 33-0
Fax: +49 (0)871 43 06 33-11

Redaktion: Edmund Pelikan (ep) verantwortlich, Evi Hoffmann (eh), Tanja Christl (th)

Grafik, Layout: Inge Wantscher

Erscheinungsweise: acht Mal im Jahr

Foto-Quellen: www.shutterstock.com, www.pixabay.de, Autoren

Preis der Onlinepublikation: kostenlos

Anzeigenvertrieb: Anzeigenabteilung der
epk media GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0)871 43 06 33-0
Fax: +49 (0)871 43 06 33-11
E-Mail: sekretariat@epk24.de

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit Genehmigung des Herausgebers erlaubt.

Beiträge und Autoren: In den mit Autorennamen gekennzeichneten Beiträgen wird die Meinung der Autoren wiedergegeben. Diese muss nicht unbedingt mit der des Herausgebers übereinstimmen.

Risikohinweise / Disclaimer: Die Redaktion bezieht Informationen aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen besteht jedoch nicht. Indirekte sowie direkte Regressinanspruchnahme und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen. Leser, die aufgrund der in diesem Report veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsobligo. Ausdrücklich weisen wir auf die erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Dieser BeteiligungsReport darf keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren.

Für alle Hyperlinks gilt: Die epk media GmbH & Co. KG erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die epk media GmbH & Co. KG von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen.

Mit der Mitfinanzierung des BeteiligungsReports durch die Autoren und Inserenten kann der Herausgeber eine kompetente und zeitgerechte Berichterstattung ermöglichen.

Diese Ausgabe des BeteiligungsReport Update wird ermöglicht durch:
PROJECT Beteiligungen GmbH

Wir wünschen

allen unseren

Lesern, Kunden und Partnern

frohe Weihnachten

und ein gutes

neues Jahr 2017!

M&L

M&L weiß mehr über Ihre Immobilien

Expertise: Projektmanagement, Cut-over Management, Management von Unternehmensfusionen, Konzeption und Optimierung von Geschäftsprozessen, Change Management, Management Coaching, Einführung und Optimierung von integrierten CRM-Systemen, Siebel CRM, Business-Intelligence-Konzepte und –systeme inklusive Geomarketinglösungen, Aufbau und Betrieb von Retail-Management-Systemen, OPEX- und CAPEX-Analysen, CHAID-Evaluierungen, Konzeption und Aufbau von Systemen zur Planung des relevanten Filialbesatzes in deutschen Lagen und Einkaufszentren, Vertriebsgebietsplanung und -optimierung

Individual Marketing Solutions.