

# **Cash.** EXTRA

8. BRANCHENGIPFEL SACHWERTANLAGEN

In Kooperation mit: Habona · Immac · Patrizia · RWB · Solvium · Capital Pioneers · Deutsche Bank · JDC

# **SACHWERTINVESTMENTS MIT PERSPEKTIVE**

**HYBRIDE BERATUNG  
ALS CHANCE FÜR MEHR ABSATZ**



Eine Partnerschaft,  
die sich für Sie lohnt.

Hand drauf.

NEU  
Private-Equity-Dachfonds  
RWB International VII\*  
jetzt verfügbar

Wir verstärken Ihre  
persönliche Beratungsleistung.

- Ertragsstarke Produkte mit der Anlageklasse Private Equity
- Sinnvolle Vertriebstools, die Ihnen wirklich nutzen
- Und ein persönlicher Ansprechpartner, der Sie individuell unterstützt

Erfahren Sie mehr:

[www.rwb-partners.de](http://www.rwb-partners.de)

Kontakt: Telefon: 089 66 66 94 200 | E-Mail: [psc@rwb-partners.de](mailto:psc@rwb-partners.de)

**RWB**  
partners



Stefan Löwer, G.U.B. Analyse

## Trotz allem positiv

Von den nackten Fakten her war die Ausgangslage für den 8. Cash.-Branchengipfel Sachwertanlagen nicht allzu erbaulich. So ist die Zahl der Neuemissionen in den ersten acht Monaten 2018 sowohl der alternativen Investmentfonds (AIFs) als auch der Angebote nach dem Vermögensanlagengesetz nochmals um über 25 Prozent zurückgegangen. Der Vertrieb hatte zudem mit der EU-Finanzmarkttrichtlinie MiFID II zu kämpfen, und die P&R-Pleite traf die Branche ins Mark.

Umso erstaunlicher ist, dass der Tenor der meisten Statements, die wir in diesem Cash.Extra für Sie zusammenfassen, trotz allem positiv ist. Zwar hat die Branche weiterhin mit einem Beschaffungsproblem zu kämpfen: Die institutionellen Investoren versauen die Preise. Aber die Nachfrage nach den vorhandenen Sachwertprodukten steigt. Auch die MiFID II scheint mittlerweile weitgehend verarbeitet zu sein.

Und P&R? Auf die AIFs strahlt die Mega-Pleite offenbar nur wenig aus. Hier scheint sich endlich die Erkenntnis durchzusetzen, dass mit der Regulierung 2013 eine neue Branche entstanden ist. Auch die Anbieter von Vermögensanlagen können auf die gesetzliche Prospektpflicht mit BaFin-Prüfung verweisen, die für P&R erst ab 2017 galt und möglicherweise dazu beitragen hat, das offenbar betriebene Schneeballsystem zu beenden.

Bleibt noch die Digitalisierung. Ob sie für den klassischen Vertrieb tatsächlich eher eine Chance als eine Bedrohung darstellt, wird die Zukunft zeigen. Sicher jedoch ist: Der Vertriebspartner muss dem Kunden – in Kooperation mit den Anbietern – die Möglichkeit der digitalen Zeichnung und Abwicklung bieten. Sonst stehen Kundenbeziehung (und Provisionsanspruch) auf der Kippe.

FOTO: FLORIAN SONNTAG

## INHALT

### „Das Angebot ist groß genug“ 4

Die Neuemissionstätigkeit speziell im Segment der alternativen Investmentfonds hat noch Luft nach oben. Anders als so mancher Anleger ist für Branchenteilnehmer das Angebot an Produkten dennoch ausreichend.

### „Enorme Chancen für Berater“ 10

Roundtable zur Zukunft der Sachwertbranche. Asset Manager und Finanzvertriebe diskutieren aktuelle Themen in Bezug auf die Beschaffung von Anlageobjekten, Leistungsfähigkeit von Produkten und Digitalisierung im Vertrieb.

## IMPRESSUM

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:  
Frank O. Milewski

Das Cash.Extra  
8. Branchengipfel Sachwertanlagen  
erscheint als Beilage im  
Cash.Magazin 11/2018

Der Nachdruck ist nur mit  
Genehmigung des Verlags  
gestattet.

Anzeigen: Cash.Print GmbH,  
Hamburg

Vorstufe und Druck:  
Dierichs Druck + Media GmbH  
& Co. KG, Kassel

Titelfoto: Shutterstock.com

BRANCHENGIPFEL

# „Das Angebot ist groß genug“

Zum achten Mal schon diskutierten in Hamburg führende Köpfe der Branche über die Gegenwart und Zukunft von Sachwertanlagen. In diesem Jahr jedoch war einiges anders.



**F**ast vier Stunden saßen zum 8. Cash.-Branchengipfel fünf Chefs von Sachwertanbietern und zwei Vertreter führender Vertriebsorganisationen im „Lindner Hotel am Michel“ in der Hamburger Innenstadt zusammen. Märkte und Assets, Regulierung und Vertrieb, Digitalisierung: So lauteten die großen Überschriften der Agenda.

Die Ausgangslage war nicht eben erbaulich: In den ersten acht Monaten 2018 wurden ausweislich der BaFin-

Datenbank lediglich 17 neue alternative Investmentfonds (AIFs) für Privatanleger aufgelegt und nach den Pflichtanzeigen im Bundesanzeiger 35 neue Emissionen nach dem Vermögensanlagegesetz in den Vertrieb geschickt, davon 14 operative KG-Beteiligungen, insgesamt 15 Fremdkapitalkonzepte (Nachrangdarlehen, Namensschuldverschreibungen und Genussrechte) sowie sechs Direktinvestments (siehe Grafiken Seite 6). In beiden Marktsegmenten der strukturierten Sachwertanlagen entspricht das einem Rück-



gang von mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Hinzu kam die Umsetzung der EU-Finanzmarkt-richtlinie MiFID II zum Jahreswechsel.

Sie erforderte – zunächst für regulierte Institute mit Zulassung nach dem Kreditwesengesetz (KWG) – enorme Anpassungen im Vertrieb. Unter anderem sind seitdem eine Zielmarktbestimmung mit Risikoklassifizierung für jedes Produkt, eine Geeignetheitserklärung bei jedem Abschluss und ein neuartiger Kostenausweis erforderlich.

Zudem müssen die Institute Telefonate mit den Kunden aufzeichnen und einen großen Teil ihrer sonstigen Organisation und Abwicklung etwa bei Börsengeschäften komplett neu strukturieren. Von nicht unbeträchtlichen Startschwierigkeiten war zu hören.

Im März und April traf die Branche eine weitere Hiobs-Botschaft: Die Insolvenz mehrerer Gesellschaften des Container-Anbieters P&R, dem langjährigen Marktführer bei Sachwertanlagen. Später stellte sich heraus, dass nach vorläufigen Erkenntnissen der Insolvenzverwalter eine Million der 1,6 Millionen Container, die den Anlegern eigentlich gehören müssten, überhaupt nicht (mehr) vorhanden sind. Offenbar ist das ursprünglich erfolgreiche Geschäft der P&R Gruppe, die bereits seit über 40 Jahren in dem Markt aktiv war, schon vor mehr als zehn Jahren in Richtung eines Schneeballsystems abgedriftet.

Insgesamt also alles andere als ein erfreulicher bisheriger Jahresverlauf. Und die Stimmung der Teilnehmer des Branchengipfels? Bestens. Der weit überwiegende Teil der Statements zeichnet ein positives Bild der Entwicklung und einen optimistischen Blick in die Zukunft. Die Ergebnisse im Schnell-Durchlauf: Die Nachfrage von Vertrieb und Anlegern nach Publikums-AIFs steigt, die Objektbeschaffung ist wegen der hohen Preise aber weiterhin eine Herausforderung. Die MiFID II ist nach anfänglichen Anpassungsschwierigkeiten kein größeres Problem mehr. Digitalisierung ist für den klassischen Vertrieb keine Bedrohung – sofern er sich ihr stellt und sich „selbst digitalisiert“, um die Kundenbindung nicht zu verlieren.

**Teilnehmer von Anbieterseite** waren Jan-Peter Diercks (RWB Partners), Andreas Heibroek (Patrizia GrundInvest), Guido Küther (Habona Invest), Thomas F. Roth (Immac Holding) sowie André Wreth (Solvium Capital). Der Vertrieb war mit Mathias Lütke-Handjery (Finanzberatungsgesellschaft der Deutschen Bank) und Helmut Schulz-Jodexnis (Jung, DMS & Cie.) ebenfalls hochrangig vertreten. Nicht mitdiskutiert hat hingegen der angekündigte Alexander Betz (Efonds), der seine Teilnahme am Morgen der Veranstaltung abgesagt hat.

Den Ablauf des Branchengipfels hatte Cash. durch den Verzicht auf Impulsvorträge gestrafft. Zudem war die Diskussion noch stärker als in den Vorjahren auf den Dialog zwischen Anbietern und Vertrieb ausgerichtet. Die ausführliche Dokumentation der beiden Panels am Vormittag lesen Sie ab Seite 10.

Am Nachmittag gab es eine Premiere: Erstmals wurden bei einem Cash.-Branchengipfel während der Mittagspause TV-Kameras aufgebaut. Cash.TV zeichnete die Abschlussdiskussion auf und stellte sie wenig später ins Netz.

Ebenfalls ein Novum: Die Cash.-Leser wurden dadurch unmittelbar einbezogen, dass sie im Vorfeld Fragen an alle oder einzelne Teilnehmer stellen konnten und damit die Themen der TV-Runde im Wesentlichen bestimmten. Die Aufzeichnung, die zum leichteren Konsum in drei Film-Häppchen geschnitten wurde, kann kostenlos auf Cash. Online ([www.cash-online.de](http://www.cash-online.de)) heruntergeladen werden. Es lohnt sich, die Diskussion anzusehen. Die drei Filme wurden bereits fleißig geklickt.

Hier die „Bedienungsanleitung“ für Leser, die sich nur die Highlights ansehen möchten: Die wichtigsten Statements mit Minutenangabe. Dazu zählt etwa die Passage zur EU-Finanzmarkttrichtlinie. Sie lässt sich einem Satz zusammenfassen: „Die MiFID II ist gegessen“. So formuliert hat es zwar keiner der Teilnehmer. Aber selbst Helmut Schulz-Jodexis, der die Anbieter Anfang des Jahres noch heftig

kritisiert hatte, bestätigte: „Inzwischen schleift es sich richtig gut ein.“ (Teil 1, ab Minute 6:45). Auch Andreas Heibroek, der sich im Vorjahr noch sehr skeptisch über die Vorbereitungen der (restlichen) Branche geäußert hatte, betonte: „Die Anbieter haben frühzeitig informiert.“ (Teil 1, ab Minute 7:30). Auch im Vergleich mit der Umstellung des Vertriebs auf das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) im Jahr 2012 sei die Einführung der MiFID II „viel, viel ruhiger abgelaufen“, so Heibroek.

**Ebenfalls etwas überraschend** waren die Antworten auf die Frage eines Lesers, was die Branche tun will, um das Angebot zu vergrößern, damit Vermittler ihren Anlegern eine Auswahl an geeigneten Fonds anbieten können. Zusammengefasst lauteten die Statements: „Das ist gar nicht notwendig, das Angebot ist groß genug“. So verwiesen Küther und Diercks auf die Markteintrittsbarrieren und den Ausleseprozess durch die Regulierung, der viele Anbieter nicht gewachsen waren. Entsprechend höher sei die Qualität der verbliebenen Unternehmen und ihrer Produkte (Teil 2, ab Minute 3:30).

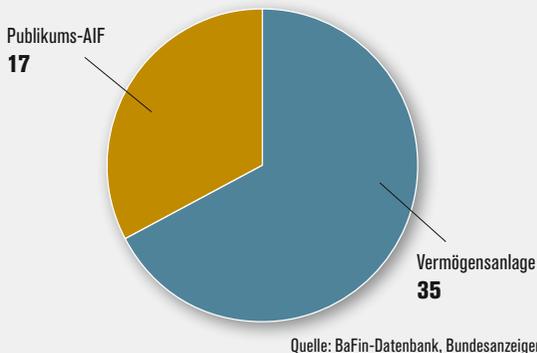
Dass die Anbieter nicht unbedingt erpicht auf übermäßig viele Wettbewerber sind, ist verständlich. Doch auch die Vertriebsvertreter bestätigten, dass das Angebot durchaus ausreicht, um dem Anleger eine adäquate Auswahl zu bieten. So betonte Schulz-Jodexnis: „Die Qualität ist höher, als sie jemals war.“ (Teil 2, ab Minute 2:20). Eine größere Anzahl an Produkten würde dem Vertrieb zudem nicht unbedingt helfen. „Mit zunehmender Menge an Produkten sinkt die Produktkenntnis“, so Schulz-Jodexnis (ab Minute 10:30h). Je mehr Angebote auf dem Markt sind, desto weniger kann sich der Vermittler mit dem einzelnen Produkt beschäftigen und umso größer ist der Aufwand, um die besten Angebote für die Kunden herauszufiltern.

Das sieht auch Lüttke-Handjery so. Das Angebot reiche derzeit für eine Portfoliobeimischung aus, sagte er. Er berichtete außerdem: „Die Nachfrage steigt, weil langsam verstanden wird, dass man auch in alternative Investitionen gehen muss.“ Weiter steigende Nachfrage werde auch ein verbreitetes Angebot nach sich ziehen (Teil 2, ab Minute 8:30).

**Ebenfalls im Themenbereich** „Produkte“ sah Solvium-Geschäftsführer Wreth sich nach dem Debakel des Konkurrenten P&R erwartungsgemäß mit einer Leserfrage konfrontiert: Welche Verbesserungen zum Kundenschutz werden bei Containerinvestments angestrebt? Wreth verwies hier insbesondere auf die Prospekt- und Offenlegungspflichten, die mit dem Kleinanlegerschutzgesetz ab 2016 beziehungsweise 2017 eingeführt wurden. Darüber hinaus

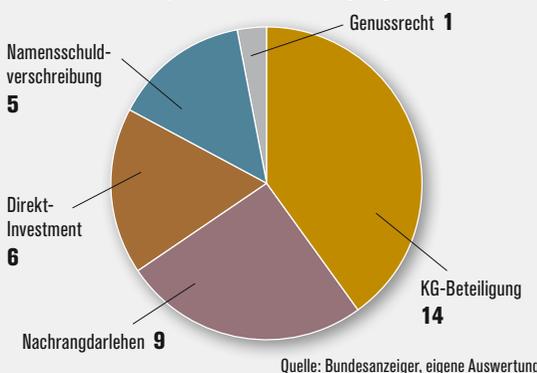
### EMISSIONEN JANUAR BIS AUGUST 2018

In den ersten acht Monaten sind doppelt so viele Vermögensanlagen wie AIFs auf den Markt gekommen.



### VERMÖGENSANLAGE-ARTEN

Von den neuen Vermögensanlage-Prospekten entfielen 14 auf operative KG-Beteiligungen.



**Norman Lemke**, Gründer und Vorstand der RWB Group

## Private Equity – Die Lösung gegen Niedrigzinsen

Mit festverzinslichen Anlageprodukten kann der Vermögensaufbau nicht mehr gelingen. Was aber ist die richtige Alternative? Welche Branche wird bald boomen? Und welchen Investmenttrend darf man nicht verpassen? So gerne die Finanzbranche auch Prognosen tätigt: Niemand kann diese Fragen verlässlich beantworten.

Sicher ist jedoch: Erträge entstehen da, wo Werte geschaffen werden. In einer Marktwirtschaft findet das ausschließlich in Unternehmen statt. Alle Einkommen in Form von Löhnen, Zinsen, Dividenden und selbst Steuereinnahmen resultieren aus der Wertschöpfung in Unternehmen. Wer sich mit seinem Vermögen an diesem Wertschöpfungsprozess beteiligt, kann es nachhaltig vermehren.

### Fester Bestandteil in der Strategie der Profis

Die Beteiligung an Unternehmen, die nicht an der Börse notiert sind, wird als Private Equity bezeichnet und weist eine vergleichsweise hohe Rendite und Wertentwicklung auf, die in der Historie alle anderen Anlageklassen langfristig übertroffen hat. Einige der renommiertesten Investoren nutzen Private Equity daher als feste Säule ihrer Strategie. Die Stiftung der Elite-Universität Yale etwa investiert ein Drittel des Kapitals in die Anlageklasse. Private Equity hat damit einen großen Anteil an der durchschnittlichen jährlichen Rendite von 13,9 Prozent.

So funktioniert die Anlageklasse: Ein Private-Equity-Fonds beteiligt sich an 10 bis 15 Unternehmen mit

etablierten Geschäftsmodellen und entwickelt mit ihnen Wachstumsstrategien. Nach einigen Jahren des Wachstums werden die Unternehmen verkauft und die Investoren erhalten ihr Kapital inklusive der Gewinne aus den Verkäufen zurück. Die Investition in solche Fonds ist häufig ab einer Höhe von zehn Millionen Euro möglich.



**Norman Lemke, RWB**

Vielfach heißt es daher, dass Privatanleger keinen Zugang hätten – ein Missverständnis. Die Private-Equity-Dachfonds der RWB sammeln auch geringere Beträge von Anlegern ein und investieren sie dann gebündelt. Dieses Prinzip hat einen entscheidenden Vorteil: Anleger investieren nicht bloß in einen, sondern in eine Viel-

zahl an Private-Equity-Fonds und somit in Hunderte Unternehmen verschiedener Branchen und Regionen. So entgehen sie der unlösbaren Aufgabe, die eine Firma oder die eine Branche zu erwischen, die voraussichtlich boomen könnte.

Aktuell bietet die RWB zwei Dachfonds für Privatanleger, in die sie ab einmalig 2.500 Euro oder 50 Euro monatlich investieren können. Der RWB Direct Return II wurde vom unabhängigen Analysehaus G.U.B Analyse mit „A+“ (sehr gut) bewertet. Dahinter steht mit der Punktzahl 84 die höchste, die ein Fonds bislang erreichen konnte. Der Fonds verzichtet komplett auf die üblichen Emissionskosten und investiert in etablierte Unternehmen mit einem Schwerpunkt auf Nordamerika und Europa.

### Weltweite unternehmerische Wertschöpfung in einem Fonds

Seit Kurzem können sich Anleger zudem an der siebten Generation des globalinvestierenden Dachfonds der RWB beteiligen. Der RWB International VII investiert über eine Vielzahl an Private-Equity-Fonds in Hunderte Unternehmen in den Regionen Europa, Nordamerika und Asien. Die Besonderheit: Die ersten Rückflüsse aus erfolgreichen Unternehmensverkäufen werden reinvestiert. Diese Mehrfachinvestition sorgt für ein optimales Preis-/Leistungs-Verhältnis.

Mehr als 80.000 Anleger nutzen bereits die Fonds der RWB und damit Private Equity als Lösung für den erfolgreichen Vermögensaufbau.

**Kontakt:** RWB Partners GmbH (Vertriebsgesellschaft der RWB Group) · Keltnering 5 · 82041 Oberhaching · **Tel:** 089 / 6666 94 200

**E-Mail:** [psc@rwb-partners.de](mailto:psc@rwb-partners.de) · **Internet:** [www.rwb-partners.de](http://www.rwb-partners.de)



Die Experten des Branchengipfels (von links): Andreas Heibrock (Patrizia Grundinvest), Thomas F. Roth (Immac Holding), Guido Küther (Habona Invest), Jan-Peter Diercks (RWB Partners), André Wreth (Solvium Capital), Helmut Schulz-Jodexnis (Jung, DMS & Cie.), Mathias Lüdtké-Handjery (Finanzberatungsgesellschaft der Deutschen Bank).

veröffentliche Solvium freiwillig unter anderem jährlich einen testierten Performancebericht. „Wir sorgen für Transparenz“, betonte er (Teil 2, ab Minute 12:00). Der P&R-Skandal resultiere aus der Zeit vor dem Kleinanlegerschutzgesetz und sei auch durch die neuen Vorschriften aufgedeckt worden. „Insofern greift der Schutz“, so Wreth.

Auf eine Leserfrage nach dem empfohlenen Anlagehorizont bei Sachwerten betonten erwartungsgemäß alle Teilnehmer, dass es sich um langfristige Kapitalanlagen handle, gerieten dabei mit ihren Argumenten aber zunächst etwas in die Defensive. Bis Immac-Vorstand Roth sich einschaltete. Er erklärte, dass bei Immobilienfonds schon aus steuerlichen Gründen eine Laufzeit von mindestens zehn Jahren notwendig ist (Teil 2, ab Minute 22:30). Das sei jedoch keineswegs schlecht. Schließlich fallen dann auch die jährlichen Erträge entsprechend langfristig an. Privatanleger können sich dabei auch ein Beispiel an institutionellen Investoren nehmen. „Denen kann es gar nicht lange genug gehen“, sagte Roth (Teil 2, ab Minute 24:40).

Im dritten Teil der TV-Aufzeichnung – zum Thema Digitalisierung – forderte Heibrock erneut eine einheitliche Informationsplattform der Branche. Auf den Einwand, dem ehemaligen Sachwertverband BSI sei dies nicht gelungen, sagte Heibrock: „Es ist nicht dem BSI nicht gelungen, sondern es ist den Mitgliedern nicht gelungen.“ (Teil 3, ab Minute 1:30).

**Von dem Immobilienverband ZIA**, in dem der BSI Anfang des Jahres aufgegangen ist, wird das Ziel einer Sachwert-Plattform offenbar derzeit nicht weiter verfolgt. Aber einen Verband brauche es dafür eigentlich nicht, so Heibrock. „Die Mitglieder gibt es immer noch“, sagte er. Zunächst würde für eine solche Plattform eine Handvoll

Branchenmitglieder ausreichen, die dann andere mitziehen, so Heibrock.

Diercks betonte zudem, Digitalisierung sei eine Unterstützung für den Vermittler. Sie führe nicht dazu, dass Geschäft am Vertrieb vorbei gemacht werde. „Die Digitalisierung sollte man als Chance nutzen“, so Diercks (Teil 3, ab Minute 6:20). Küther wies zudem darauf hin, dass eine klare Abgrenzung zwischen Online-Zeichnung und Online-Vertrieb erforderlich sei. Mit der Digitalisierung und der Online-Zeichnung unterstützen die Anbieter den Vertrieb, Zeit und „Papierkram“ einzusparen, sagte er.

Der Online-Vertrieb hingegen sei ein vollkommen anderes Thema. Er sei auch nicht mit dem Direktvertrieb durch Anbieter gleichzusetzen, sondern werde von entsprechenden Vertrieben durchgeführt. „Damit haben wir dann nichts zu tun“, so Küther (Teil 3, ab Minute 7:30).

In diesem Zusammenhang betonte Lüdtké-Handjery, es sei wesentlich, dass der Vermittler selbst auch digitalisiert sein muss. Dann könne er seinem Kunden auch anbieten, online zu zeichnen. „So geht die Kunden-Berater-Beziehung nicht verloren und er hat weiterhin auch Anspruch auf die Provision“, so Lüdtké-Handjery (Teil 3; ab Minute 10:15).

Insgesamt, so lässt sich zusammenfassen, ist das Experiment einer TV-Runde mit Leserfragen gelungen. Zugegeben: Nicht jede Frage konnte bis ins Detail diskutiert werden. Doch durch die Filmchen kann nun jedermann – ungefiltert und im O-Ton – nachvollziehen (oder sich eine andere eigene Meinung bilden): Die Branche ist offenbar weitaus zufriedener mit sich und der Welt, als es die nackten Zahlen zu den noch immer recht spärlichen Neuemissionen vermuten ließen.

# Ihr B2B-Partner mit Fullservice für alle Sachwerte und Immobilien

**AIF**

Alternative  
Investmentfonds

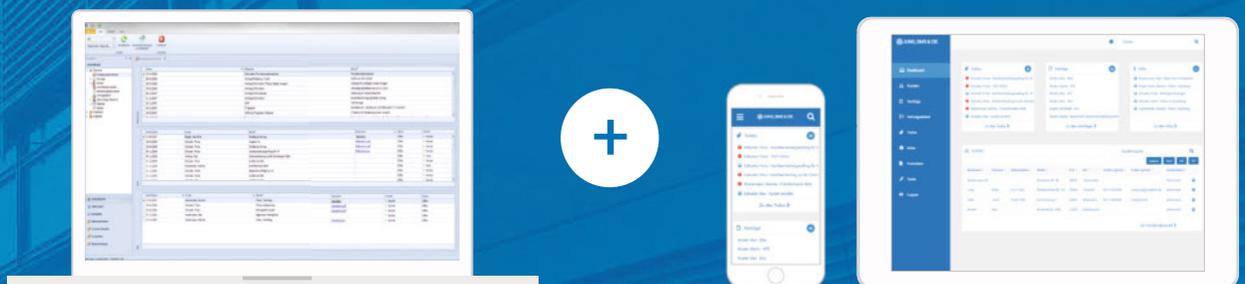


Kapitalanlage-  
Immobilien



Direkt-  
investments

-  Umfangreiches Angebot an Sachwerten
-  Geprüfte Kapitalanlage Immobilien
-  Produktprüfung mit Haftungsfreistellung
-  Rechtssichere Beratungstools
-  Vielfältige Auswertungs- und Selektionsmöglichkeiten
-  Umfangreiches Produktarchiv mit allen Informationen
-  Persönliche Betreuung durch Vertriebsleiter
-  Digitale Lösungen für Ihren Vertriebs Erfolg



**übersichtlich – umfassend – geprüft – digital**



**DIE TEILNEHMER DES  
BRANCHENGIPFELS**

(von links): **André Wreth**, Geschäftsführer Solvium-Capital; **Guido Küther**, Geschäftsführender Gesellschafter Habona Invest; **Jan-Peter Diercks**, Geschäftsführer RWB Partners; **Helmut Schulz-Jodexnis**, Leiter Produktbereich Sachwerte & Immobilien Jung, DMS & Cie.; **Andreas Heibroock**, Geschäftsführer Patrizia Grundinvest; **Mathias Lüdtker-Handjery**, Geschäftsführer Finanzberatungsgesellschaft der Deutschen Bank; **Thomas F. Roth**, Vorstand Immac Holding



# „Digitalisierung ist große Chance für Berater“

Die Spitzen von Asset Managern und Finanzvertrieben diskutierten über die Herausforderungen im Sachwertemarkt und die Digitalisierung im Vertrieb.

**Die Anzahl der Neuemissionen in den ersten acht Monaten 2018 ist sowohl bei den Publikums-AIFs als auch bei Emissionen nach Vermögensanlagengesetz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um über 25 Prozent zurückgegangen. Woran liegt das und wie ist die aktuelle Situation?**

**Roth:** Das Problem liegt segmentübergreifend darin, die richtigen Objekte zu vernünftigen Preisen zu bekommen. Unter dem Anlagendruck der Institutionellen hat eine Preistreiberei stattgefunden, die ein vernünftiges Investment in allen Bereichen sehr schwierig macht, weil die

**Roth:** Das machen wir auch. Aber es ist derzeit schwierig, zeitgleich mehrere solche Objekte zu erwerben. Aus einem Objekt für vier oder fünf Millionen Euro können wir keinen Publikumsfonds machen. Das konzipieren wir dann als Spezial-AIF.

**Diercks:** In der aktuellen Marktphase wird der Marktzugang des jeweiligen Anbieters immer entscheidender. Themen wie die Niedrigzinsepoche scheinen bei Privatanelegern angekommen zu sein und daher können sich die Anbieter jetzt gut positionieren, die den Marktzugang haben. Ich habe das Vergnügen, mit Private Equity eine



Andreas Heibroock, Thomas F. Roth und Guido Küther (von links)



Moderator Frank O. Milewski, Cash.

Renditeansprüche der Institutionellen erheblich gesunken sind. Sie stürzen sich auf Sachwerte und sind bereit, auch mehr zu bezahlen, als den spezifischen Risiken Rechnung trägt.

**Küther:** Ich möchte nicht widersprechen, aber ich möchte auch nicht hundertprozentig zustimmen. Im Bereich der Einzelhandelsimmobilien gibt es sehr viele Objekte, die alle Jahre wieder angepackt und revitalisiert werden und im Anschluss neu auf den Markt kommen. Und wenn man keine Scheu hat, auch an Standorte zu gehen, die man vorher vielleicht noch nicht gehört hat und sie gut analysiert, dann kann man auch heute noch gute Objekte zu adäquaten Preisen finden. Man muss dahin gehen, wo der Institutionelle nicht hingehht und auch mal ein Objekt für drei Millionen Euro kaufen. Das macht kein institutioneller Anleger.

Anlageklasse zu repräsentieren, die im Vergleich mit Immobilien bei der Wahrnehmung noch Nachholpotenzial hat. Insofern erfreuen wir uns steigender Nachfrage.

**Steigende Nachfrage, könnten Sie das präzisieren?**

**Diercks:** Wir haben Ende August das Gesamt-Platzierungsergebnis des Vorjahres schon übertroffen. Das spricht dafür, dass mehr und mehr Anleger das Potenzial von Private Equity erkennen.

**Heibroock:** Insgesamt ist das Platzierungsvolumen der AIFs in den letzten beiden Jahren um 17 beziehungsweise nahezu 20 Prozent stark gestiegen. Im Moment gibt es im Immobilienbereich ein Beschaffungsthema. Aber insgesamt nehmen wir wahr, dass das Interesse bei Anlegern weiter steigt. Es ist zwar oftmals ein langer Weg, die Vertriebe zu überzeugen und ein Ringen um jedes einzelne Haus. Dabei sind die Prüfungsprozesse in den

Interview mit **Andreas Heibroek**, Geschäftsführer der PATRIZIA GrundInvest

## Immobilienfonds für private Anleger bieten gute Renditechancen

Investments in Publikumsfonds werden immer beliebter. Im Vergleich zum Erwerb einer einzelnen Immobilie als Kapitalanlage kann durch Beteiligungen an mehreren Fonds deutlich besser gestreut und der persönliche Aufwand begrenzt werden. Über den in der Metropole Berlin neu aufgelegten Immobilienfonds „Berlin Landsberger Allee“ der PATRIZIA GrundInvest führte Cash. ein Interview mit dem Geschäftsführer Andreas Heibroek.

### Seit wann bietet die PATRIZIA GrundInvest Immobilienfonds für den privaten Anleger an und wie sind Sie mit der Entwicklung zufrieden?

**Heibroek:** Die PATRIZIA GrundInvest ist eine Tochter der PATRIZIA Immobilien AG, des führenden und bankenunabhängigen Immobilien-Investmenthauses in Europa mit über 30-jähriger Erfahrung im gesamten Leistungsspektrum von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Unser Geschäftsfeld der Publikumsfonds hat sich äußerst erfolgreich entwickelt. Wir haben in weniger als drei Jahren über zehn Fonds mit einem Investitionsvolumen von über 750 Millionen Euro realisiert. Wir freuen uns, dass wir bei einer Vielzahl der Fonds die angestrebte jährliche Auszahlung von vier bis fünf Prozent an die Anleger für 2016 und 2017 sogar übertroffen haben.

### Wie wählen Sie die konkreten Objekte für einen neuen Fonds aus?

**Heibroek:** Bei Auswahl und Erwerb der Objekte und dem anschließenden Asset Management greifen wir auf das europaweite Netzwerk und die Expertise der PATRIZIA Gruppe zurück. Damit profitieren die Anleger von einem Know-how, wie es sonst nur institutionelle Investoren nutzen können. Die PATRIZIA verwaltet europaweit mittlerweile ein Immobilienvermögen von rund 40 Milliarden Euro.

### Welche Chancen bietet der neue Fonds privaten Anlegern?

**Heibroek:** Mit dem neu aufgelegten Immobilienfonds „Berlin Landsberger Allee“ können Anleger in ein gemischt genutztes Gebäude-Ensemble im beliebten Szenestadtteil Berlins Prenzlauer Berg investieren. Es überzeugt durch sein breites Spektrum an Nutzungsarten sowie durch einen attraktiven, breit diversifizierten Mietermix aus verschiedenen Branchen wie Büro, Gesundheit, Einzelhandel, Hotel, Hostel und Parken mit langen Mietvertragslaufzeiten. Damit sind nachhaltig stabile Auszahlungen von jährlich rund vier Prozent vor Steuern geplant.

### Warum haben Sie für den neuen Fonds den Standort Berlin ausgewählt?

**Heibroek:** Berlin ist nicht nur das politische Zentrum, sondern nimmt auch wirtschaftlich eine bedeutende Rolle in Deutschland ein. Und Berlin wächst. Bereits in wenigen Jahren wird Berlin mehr als vier Millionen Einwohner haben. Und für die werden Wohnungen, aber auch gewerbliche Flächen benötigt. Berlin ist aber auch die Startup-Metropole. Als Touristenmagnet zählt Berlin zu den beliebtesten Zielen für europäische Städtereisen. Der konkrete Standort unseres verkehrsgünstig gelegenen Objekts liegt im Prenzlauer Berg, das als Vorreiter aller Szeneviertel in Berlin gilt. Der lebendige Stadt-

teil zieht junge Leute und Familien, Kreative, Künstler und Touristen gleichermaßen an.



**Andreas Heibroek**, Geschäftsführer Patrizia GrundInvest

### Ab welchem Betrag können private Anleger in den neuen Fonds investieren?

**Heibroek:** Der große Vorteil gegenüber dem Kauf einer ganzen Immobilie ist, dass Anleger hier bereits ab 10.000 Euro einsteigen können. Viele unserer Anleger investieren aber nicht nur in einen Fonds, sondern streuen ihre Investitionen über mehrere unserer Fonds, um so eine optimale Diversifikation zu erreichen. Und damit unsere Anleger jederzeit bestens über die Entwicklung ihres Investments informiert sind, bekommt jeder Kunde einen persönlichen Online-Zugang und regelmäßige Informationen per E-Mail.

Häusern weitaus intensiver und zeitaufwändiger als früher. Wir machen aber die Erfahrung, wenn ein Haus einmal überzeugt wurde und wieder mitplatziert, dann sind diese Partner meistens mit stark gestiegenen Umsätzen kontinuierlich dabei.

**Wreth:** Das kann ich bestätigen. Der Aufwand für den Produktauswahlprozess bei den Häusern ist größer geworden. Die Vertriebe benötigen heute mehr Zeit für eine Produkt- und Initiatorprüfung, was den gesetzli-

Produkte und der Gesetzgeber lässt ausdrücklich beide Formen zu. Anbieter, die sich das aussuchen können und gerade diejenigen, die Opportunitäten wahrnehmen müssen und schnelle Entscheidungswege brauchen, neigen wieder dazu, Vermögensanlagen zu initiieren. Durch die Pleite von P&R wird das Marktvolumen der Vermögensanlagen allein deshalb deutlich sinken, weil P&R daran einen großen Anteil hatte. Aber ich glaube schon, dass beide Anlageformen bleiben werden und dass für beide



Helmut Schulz-Jodexnis



Andreas Heibrock

chen Vorschriften und den Erfahrungen geschuldet ist. Aber wenn ein Anbieter dann das Vertrauen erworben hat, dann ist die Platzierung durchgängig. Dabei wird eine durchgehende Produktpipeline zunehmend die Herausforderung für die Häuser, sei es bei den Vermögensanlagen, sei es bei den AIFs. Zwei oder drei Monate Vertriebspause sind sicherlich kein Thema. Aber es gibt heute Emissionshäuser im Markt, die früher viel Volumen platziert haben, aber ein oder zwei Jahre kein Produkt hatten. Sie kämpfen heute erneut um jeden Vermittler, weil diese sich natürlich umorientiert haben.

**Schulz-Jodexnis:** Wir verzeichnen in den letzten zwei Jahren wieder deutliche Umsatzzuwächse. Die Anleger verstehen mittlerweile, was Geldentwertung für ihr Vermögen bedeutet und begreifen, dass sie etwas dagegen unternehmen müssen und dass Sachwerte sich dazu eignen. Aus unserer Sicht gibt es dabei keine Selektion in AIFs oder Vermögensanlagen. Beides sind regulierte

auch ein Bedarf besteht. Der Kunde hingegen kennt die Unterscheidung zwischen AIF und Vermögensanlagen im Detail eher nicht.

**Lüttke-Handjery:** Bis ins erste Halbjahr 2018 hinein hatten wir mit MiFID II richtig viel zu tun. Dabei geht es nicht nur darum, dass wir selbst alle Produkte klassifizieren mussten, sondern wir haben auch komplett den Beratungsansatz gewechselt. Das Gebot der Stunde ist, ganzheitlich einen Blick auf den Kunden zu werfen und dann zu sehen, ob eine alternative Anlageform oder spezielle andere Thematiken vom Kunden gewünscht werden. Der Beratungsprozess zur Geldanlage gleicht im Umfang schon dem einer Kreditprotokollierung. Diese Umstellung kostet uns viel Vertriebszeit, macht Beratung aber für beide Seiten sicherer.

**Küther:** Man sollte meinen, die Einschläge MiFID und P&R im ersten Halbjahr hätte man spüren sollen. Tatsächlich ist es aber so gewesen, dass auch wir Ende Au-



# HABONA EINZELHANDELSFONDS RENDITEN ÜBER 5% PRO JAHR MIT SUPERMÄRKTEN

## ERFOLGREICHE FONDSPERFORMANCE

- » 5 Einzelhandelsfonds erfolgreich platziert
- » Erste Fonds erfolgreich aufgelöst
- » EUR 200 Mio. verwaltetes Eigenkapital
- » 8.000 zufriedene Anleger
- » Einwandfreier Track-Record

## MARKENZEICHEN DER FONDS

- » Kurze Fondslaufzeiten von nur 5 Jahren
- » Regelmäßige laufende Auszahlungen
- » Bonitätsstarke Mieter
- » Mietverträge weit über die Fondslaufzeit hinaus
- » Breite Streuung durch Aufbau diversifizierter Portfolien



## DER SPEZIALIST FÜR ALTERNATIVE IMMOBILIEN-INVESTMENTFONDS

Habona Invest GmbH | Baseler Straße 10 | 60329 Frankfurt | Telefon: +49 69 4500158-0



[www.habona.de](http://www.habona.de)

Diese Produktinformation dient Werbezwecken. Es stellt kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung dar. Grundlage für eine Anlageentscheidung sind ausschließlich der ausführliche Verkaufsprospekt, die Anlagebedingungen und die wesentlichen Anlageinformationen eines alternativen Investmentfonds. Konkrete Unterlagen sind auf der Homepage von Habona Invest unter [www.habona.de](http://www.habona.de) kostenlos in deutscher Sprache zum Download verfügbar. Diese Information ist keine Finanzanalyse. Bei einem geschlossenen inländischen Publikums-AIF handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die Risiken unterliegt. Der Verkaufsprospekt beinhaltet eine ausführliche Darstellung der zugrunde liegenden Annahmen und der wesentlichen Risiken.



Jan-Peter Diercks, André Wreth, Helmut Schulz-Jodexnis (von links)



Guido Küther

gust in der Platzierung bereits auf dem Niveau angekommen sind, wo wir letztes Jahr Ende Dezember waren. Mit anderen Worten: Wir haben noch nie so stark platziert wie dieses Jahr.

**Heibroock:** In unserem überwiegenden durch Banken und Sparkassen geprägten Vertriebskanal können wir bisher keine Beeinträchtigung unseres Geschäftes durch dieses Thema erkennen. Die meistens sagen: Das war halt noch die alte Welt. Das ist etwas, was mich sehr überrascht und unserer Branche gut tut und es zeigt, dass die wesentlichen Vorteile der Regulierung nun immer mehr beim Vertrieb ankommen.

**Sind Blind Pools im Vorteil, weil sie unabhängig vom konkreten Asset durchgängig ein Produkt in der Platzierung haben und bei entsprechenden Gelegenheit sofort zuschlagen können?**

**Roth:** Man hat dann zwar immer ein Produkt in der Platzierung, ist aber irgendwann im Anlage- und Entscheidungsdruck. Wir möchten dem nicht ausgesetzt sein, irgendwann mit Gewalt etwas kaufen zu müssen. Denn dann könnten wir uns bei denen einreihen, die die Preistreiber der letzten Jahre mit initiiert haben: Die großen Institutionellen, die unter dem Anlagedruck Entscheidungen getroffen haben, die ein Marktteilnehmer mit tiefer Kenntnis des Markts so vielleicht nicht gemacht hätte.

**Das heißt, ein Blind Pool kommt für Sie nicht in Frage.**

**Roth:** Nein.

**Schulz-Jodexnis:** Mich beschäftigt bei der Produktprüfung immer die Frage, ob die Blind Pools wirklich die

angepeilten Opportunitäten wahrnehmen können. Mein Eindruck ist, dass AIFs auch echte Schwierigkeiten haben könnten, weil sie mit der geforderten externen Bewertung und der Verwahrstelle sehr lange Genehmigungsprozesse haben. Reicht die Geschwindigkeit in den jetzigen Märkten?

**Küther:** Ganz klares Ja. Wenn die Prüfung schnell durchgeht und die Verkäufer das Vertrauen haben, dass die Transaktionssicherheit da ist und nicht die Gefahr besteht, dass der Käufer am Ende nicht kauft, ist das überhaupt kein Problem.

**Heibroock:** Hinsichtlich des Objekteinkaufs sehe ich kaum einen Unterschied zwischen einem Blind Pool und einem Fonds, der erst aufgelegt wird, nachdem ein Objekt eingekauft wurde. Spätestens beim Notartermin muss die Finanzierung gesichert sein.

**Diercks:** In der Anlageklasse mit Private Equity stellt sich die Frage nicht. Es gibt weltweit eine Pipeline an qualitativ guten Fonds, die wir kennen und in die wir investieren können. Assetklassen-übergreifend ist mit der Frage, ob Blind Pool oder konkretes Objekt, überhaupt keine Aussage über die Qualität des Assets verbunden, das sich am Ende in dem Fonds befindet. Entscheidend ist der Marktzugang. Wenn dieser vorhanden ist, kann man ruhigen Gewissens mit einem Blind Pool starten und das Portfolio sukzessive aufbauen.

**Roth:** Speziell in der Assetklasse Immobilie sehen wir durch ein konkretes Objekt auch eine Abgrenzung zwischen dem AIF und einem offenen Immobilienfonds. Es

Manuel Jahn, Habona Invest

## Edeka, Rewe, Lidl & Co. – Innovationsführer im Einzelhandel

Pulled Jackfruits, Protein-Quark, Low Carb Mozzarella Wraps, Hanf-Pudding, Cashew Shakes: Was sich nach einem Flying Buffet einer Foto-Vernissage anhört, landet immer häufiger im Einkaufswagen. In immer schöneren Märkten betätigt sich der deutsche Lebensmittelhandel immer mehr als Bühnenbildner für die immer buntere Vielfalt an Nahrungs- und Genussmitteln. Worin liegt das Geheimnis dieser Branche, die jahrzehntelang nur mit Schlagzeilen um die billigste Butter und den niedrigsten Milchpreis auffiel?

### Wachstum gegen den Trend

Während der Nonfood-Handel seit Jahren unter Preisverfall und Kundenschwund leidet, legte der Lebensmitteleinzelhandel in den vergangenen zehn Jahren um fast 25 Prozent zu. Wer erinnert sich noch an braun gesprenkelte Fußböden, klappernde Einkaufswagen, endlose Regalreihen und Euro-Paletten gestapelter H-Milch? Heute werden unsere Sinne gleich im Eingang von Früchten, Nüssen und Salaten angeregt. Regionale Spezialitäten geben uns Sicherheit in einer immer komplexeren Welt.

Das lassen wir uns gern etwas kosten, und zwar jährlich rund sechs bis sieben Milliarden Euro mehr.

### Lesson learned

Während der Verbraucher jahrzehntelang auf den günstigsten Preis trainiert wurde, die Margen verfielen und einst prominente Unternehmen wie Allkauf, Coop, Kriegbaum, Spar oder



Rewe in Hamburg Ottensen

Tengelmann untergingen, stiegen Edeka und Rewe mit neuen Konzepten zu Giganten auf und dominieren mit Lidl und Aldi weite Teile des Marktes.

Während das Grundsortiment mit seinen auf den Cent kalkulierten Eckpreisen den Routineeinkauf bedient, werden Emotionen geweckt und auf die Kraft der Verführung gesetzt: z.B. das Glas Hausmacher-Konfitüre für 4,99 Euro handabgefüllt im Einweckglas und präsentiert auf einem rustikalen Holztisch, der aus demselben Obstgarten stammen könnte. Wer will da widerstehen? Und Click & Collect, d.h. online bestellen und in der Filiale abholen, bringt als Service-Komponente zusätzlichen Umsatz in den Laden.

### Investor's Darling

Im jüngst veröffentlichten Habona-Report werden die Ursachen und Fol-

gen dieser Entwicklung eingehend untersucht. Manuel Jahn, Initiator des Reports und ehemaliger GfK-Mann, der nun bei Habona für die Anlagestrategie verantwortlich ist, bringt es auf den Punkt: „Wir sehen seit 10 Jahren eine nie dagewesene Umsatzverschiebung von Nonfood zu Food.“ Dem Lebensmittelhandel gelänge es, eine gesättigte Konsumgesellschaft durch neue Produkte und schönere Läden Jahr für Jahr zu Mehrausgaben zu bewegen.

Kein Wunder also, dass Immobilien mit starken Partnern des Lebensmitteleinzelhandels immer beliebter bei Investoren werden. Jörg Krechky, Head of Retail Investment Germany bei Savills: „Für langfristig orientierte Investoren stehen die dauerhaften Ertragsperspektiven im Vordergrund, und diese dürften im Nahversorgungssegment besser sein als in den meisten anderen Bereichen des Einzelhandels.“

### Investieren in Wachstumsfelder

Für Anleger ist eine Sachwertbeteiligung an den Immobilien der Lebensmittelanbieter die einzige Möglichkeit, an deren Wachstum zu partizipieren.

Guido Küther, Geschäftsführer und Gesellschafter von Habona Invest: „Mit der Zeichnung des aktuellen Habona Einzelhandelsfonds 06 profitiert der Anleger direkt von den Mieterträgen in einem deutschlandweit breit diversifizierten Standortportfolio namhafter Lebensmittelanbieter. Wegen hoher Nachfrage haben wir den Fonds bereits auf 100 Millionen Euro Eigenkapital verdoppelt.“

ist auch der Charme des geschlossenen Fonds, dass der Anleger von vornherein weiß, in welches Objekt oder in welche Objektstreuung er investiert.

**Lüdtke-Handjery:** Es gibt Ausnahmen, aber grundsätzlich favorisieren Kunden etwas, das sie anfassen und sehen können. Bei einem Fonds, bei dem vorher nicht genau klar ist, was gekauft wird, bekomme ich ein Problem mit dem Kunden in der Beratung. Ich sehe heute auch ein Risiko darin, wenn ein Fonds auf ein nicht spezifiziertes Vorhaben abzielt. Sofern die Mittel nicht inves-

die mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen vorgegeben ist, wären wir dann aber aktuell bei einer Vorsteuerrendite von 2,8 bis 3,1 Prozent für Anleger. Da hilft auch eine Laufzeit von nur drei oder vier Jahren nichts: Das wird kein Kunde kaufen.

**Welche Rendite braucht ein Fonds mindestens? Manche sagen, fünf Prozent müssen es mindestens sein.**

**Heibroek:** Das ist vollkommener Quatsch. Wir legen jetzt bereits unseren elften Fonds auf und bei lediglich dreien haben wird eine prognostizierte jährliche Auszahlung



Thomas F. Roth, Guido Küther, Jan-Peter Diercks (von links)

tiert werden, hat der Fonds eine Menge Liquidität und kann sein Renditeversprechen nicht halten. Ich wäre nicht derjenige, der das stark unterstützt. Es gibt sicherlich Modelle, die aufgehen, aber ich glaube nicht, dass dieses Modell sich durchsetzt.

**Schulz-Jodexnis:** In diesem Bereich verkaufen die Berater oft Strategien, beispielsweise Co-Investments. Das ist dann auch anfassbar. Wichtig ist die Struktur. Hier spielt der AIF wirklich eine wichtige Rolle, weil er durch die Anlagebedingungen eine klar definierte Vorgabe hat und bei der Verwahrstelle auch nichts anderes durchbekommt. Bei den Vermögensanlagen habe ich ungern einen Blind Pool.

**Wreth:** Kleinteilige Investments wie zum Beispiel 15.000 Container lassen sich kaum konkret in einen AIF packen. Wir wären durchaus interessiert daran, uns in dem Bereich der AIFs zu engagieren. Durch die Kostenstruktur,

von fünf Prozent ausgewiesen. Alle anderen sind mit 4,5 oder vier Prozent in die Platzierung gestartet und wurden vom Vertrieb und den Anlegern stark nachgefragt. Früher gab es sechs Prozent aus den Fonds, aber auch 3,5 oder vier Prozent auf dem Festgeldkonto. Da ist der Spread heute deutlich besser.

**Schulz-Jodexnis:** Die jüngste Cash.-Vertriebsumfrage hat ergeben, dass die Anleger zwischen vier und fünf Prozent Rendite erwarten. Das bekommt der Qualität der Produkte gut, weil die Anbieter nicht mehr hohen Renditewünschen mit risikoreicher Gestaltung hinterherlaufen.

**Küther:** Der Kunde sucht Sicherheit mehr als die Rendite. Das spielt eine viel größere Rolle als früher. Wir waren gezwungen, die Zielrendite zwischen den Fonds 05 und 06 von über sechs auf fünf Prozent herunterzunehmen. Das war in keinem Gespräch jemals ein Thema. Dort heißt es: Funktioniert das Konzept? Ja. Kriege ich die

# SACHWERTVERTRIEB LEICHT GEMACHT

- ✓ Breites Angebot im Bereich der Sachwertanlagen
- ✓ Nur regulierte und geprüfte Produkte
- ✓ Digitale Vermittlungsplattform für das B2B-Geschäft
- ✓ Eigenständige Zeichnung durch die Kunden

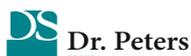
Lernen Sie unser Programm  
für Vertriebspartner kennen

 [www.capitalpioneers.de/partnerprogramm](http://www.capitalpioneers.de/partnerprogramm)

 +49 (0) 221 / 986 545 20

 [kontakt@capitalpioneers.de](mailto:kontakt@capitalpioneers.de)

## Unsere Produktpartner



Objekte? Ja. Okay, das ist doch wunderbar und viel mehr, als der Kunde woanders bekommt.

**Roth:** Auch bei Endanlegern ist ein Gewöhnungsprozess eingetreten. Am Anfang der Nullzinsphase war das schockierend und es hat sehr lange gedauert, bis sie sich daran gewöhnt haben. Wir haben Vertriebspartner, die haben vor zehn Jahren gesagt: „Wenn keine sieben vorkomma steht, dann platziere ich nicht mit“. Die platzieren heute bei fünf mit großer Freude. Die Rendite muss nur nachhaltig sein.

2019. So etwas wollen Kunden wissen und dies sollte sich auch in einer Renditevorrechnung für den Kunden widerspiegeln. Wird die Platzierungsphase auch bei der Renditeberechnung berücksichtigt? Dann ist die Laufzeit insgesamt in Wirklichkeit nicht zehn, sondern zwölf Jahre. Außerdem ist es ein großer Unterschied, ob der Überschuss jedes Jahr anteilig ausgeschüttet wird oder erst am Ende in einer Summe. Deswegen arbeiten wir mit dem internen Zinsfuß, also IRR. Das ist in unserem Segment auch von Bedeutung, wenn zum Beispiel mit



Angeregter Austausch der Experten zwischen den Panels des Branchengipfels

**Diercks:** Am Ende ist nicht entscheidend, welche Rendite ich in einen Prospekt schreibe, sondern was dieses Produkt im Stande ist zu leisten. Die Kunden sind unterschiedlich und haben unterschiedliche Erwartungen und Profile. Nicht umsonst gibt es verschiedene Konzepte mit verschiedenen Laufzeiten, mit verschiedenen Streugraden und Ähnliches, um die verschiedenen Profile abzudecken. Wichtiger als die Höhe der Prognose ist, sie einzuhalten. Denn das wird am Ende der Schlüssel sein, das Vertrauen in uns alle zu manifestieren.

**Wreth:** Entscheidend ist dabei nicht nur die Vermögensmehrung insgesamt, sondern auch, wie sich die Rückflüsse über die Investitionszeit verhalten, also wann bekommt der Kunde welche Auszahlung wirklich. Bei AIFs gibt es zunächst den Jahresabschluss, dann die Gesellschafterversammlung und dann kommt beispielsweise die Auszahlung für das Geschäftsjahr 2018 im September

einer jährlichen Zahlung von zehn Prozent auch sechs Prozent getilgt werden und der Kunde damit nach fünf Jahren schon zu 50 Prozent aus dem Risiko ist. Die Vermögensmehrung wäre bei einem Angebot ohne laufende Auszahlung und dreißig Prozent Rendite am Ende identisch. Die IRR-Rendite aber deutlich unterschiedlich. Deswegen würde es den Kunden und den Vertrieben wirklich helfen, nicht nur über die Vermögensmehrung zu sprechen, sondern auch über die IRR-Rendite.

**Kommen wir zum Schluss der Diskussionsrunde noch zu einem nicht minder wichtigen Aspekt, der Digitalisierung, speziell mit dem Fokus auf den Vertrieb. Insbesondere die Themen Online oder Digitale Zeichnung dürften unsere Leser stark interessieren. Andere Branchen sind auf diesem Feld bereits deutlich weiter fortgeschritten. Wann gelingt es der Sachwertbranche aufzuschließen?**



## CONTAINER SELECT PLUS NR. 3

### Direktinvestment in bereits vermietete 20-Fuß-Standardcontainer mit Eigentumszertifikat

- 10,40 % Miete p.a.<sup>1</sup> bei monatlicher Auszahlung
- Nur 3 Jahre Mietlaufzeit
- Sonderkündigungsrecht nach 24 Monaten
- Bis zu 4,67 % IRR-Rendite p.a.<sup>2</sup>
- Reines Euro-Investment bereits ab 1.397,50 EUR



### SOLVIUM ist Spezialist für Direktinvestments in Container und Wechselkoffer.

Alle Investments laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen. Diese 100 %-Erfüllungsquote wurde durch ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen geprüft und bescheinigt.

### SOLVIUM CAPITAL GmbH

Englische Planke 2, 20459 Hamburg  
Tel. 040 / 527 34 79 75, Fax 040 / 527 34 79 22  
info@solvium-capital.de, www.solvium-capital.de

<sup>1</sup> Bezogen auf den Gesamtkaufpreis. <sup>2</sup> Bezogen auf den Gesamtkaufpreis unter Berücksichtigung eines Rabatts; Internal Rate of Return (dynamische Investitionsrechnung), auch: interner Zinsfuß, mit erster Mietzahlung beginnend. Bei der Berechnung des internen Zinsfußes werden Zahlungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten unterschiedlich gewichtet. Daher sind Investitionen mit unterschiedlichen Ein- und Auszahlungszeitpunkten grundsätzlich nicht miteinander vergleichbar.

**Hinweis: Der Erwerb 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.**

Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie den im Zusammenhang mit dieser Vermögensanlage abzuschließenden Vertrag enthält. Der Verkaufsprospekt und der mit der Emittentin abzuschließende Vertrag 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](http://www.solvium-capital.de), abrufen oder kostenlos bei der Solvium Container Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

**Heibroek:** Es ist ein sehr langwieriger Prozess, der erst noch richtig in Gang kommen muss. Wir müssen nach wie vor Überzeugungsarbeit leisten, dass eine Online-Zeichnung für Vertriebe eben keine Bedrohung darstellt, sondern vielmehr eine enorme Chance bietet. Und dazu stellen wir unseren Partnern eine solche Online Zeichnung zur Verfügung, die sie ohne eigenen Aufwand auf ihre Internetseite stellen können. Damit erreichen unsere Partner dann auch Anleger, die a) intensive Gespräche über Risikoeinstufung und regulatorische Erfordernisse

kommen. Allerdings wird der Kunde, wenn er sich einloggt, automatisch seinem Berater zugeordnet. Was nicht geht, ist, dass es irgendwelche Online-Portale gibt, die nichts anderes machen als das und dann versuchen, den Vertrieben die Kunden wegzunehmen. Das finde ich nicht gut. Es muss eine unterstützende Maßnahme für den Vertrieb sein, dass er beispielsweise mit seinem Kunden telefoniert und sich mit dem Kunden durch die Zeichnungsschritte durcharbeitet, oder dass der Kunde sagt, ich schaue es mir an, und gehe dann aufs Online-



Thomas F. Roth



Jan-Peter Diercks (links), André Wreth

für ihre Investmententscheidung aufgrund von Vorkenntnissen für nicht notwendig halten und b) sich selbst informieren wollen, bevor sie dann möglichst unkompliziert zeichnen können. Und vergessen wir bitte auch nicht, dass im Rahmen einer Online-Zeichnung die gesamte Dokumentation ausschließlich digital erfolgt und damit für Vermittler und Zeichner jederzeit vollständig nachvollziehbar ist. Es ist somit eine sinnvolle Ergänzung zur persönlichen Beratung, die weiter an Bedeutung gewinnen wird.

**Nun hat der klassische Vertrieb immer noch große Vorbehalte, wenn Emissionshäuser die Möglichkeit zur Direktzeichnung offerieren. Herr Roth, wie bewerten Sie das Thema, kann ich bei Ihnen direkt zeichnen?**

**Roth:** Nein, das können Sie nicht und ich würde es auch nicht wollen, dass man direkt unter Umgehung des Vertriebs zeichnet. Die Online-Zeichnung wird auch bei uns

Portal und zeichne, wenn ich mich entschlossen habe. Dann muss aber der Endanleger auch dem Berater zugeordnet sein. Dann funktioniert es. Wir überlegen zur Zeit auch, in wieweit es möglich ist, dass Vertriebspartner auf ihrer Homepage eine Verlinkung haben, die dann automatisch uns auch die Zuordnung meldet. Die Vermittlungsdokumentation ist auf diese Weise in der Tat eine enorme Erleichterung. Denn sie ist praktisch ein Abfallprodukt des digitalen Beitritts, und da der Kunde alles selbst eingibt, kann es auch nie zu irgendwelchen Auslegungsspielräumen oder im Nachhinein zu rechtlichen Auseinandersetzungen kommen.

**Küther:** Wir offerieren die Möglichkeit zur direkten Zeichnung, promoten diese aber nicht aktiv, was bedeutet, dass bei uns der Kunde nur dann direkt zeichnen kann, wenn er komplett unbetreut ist und von sich aus auf welchem Weg auch immer zu uns gefunden hat und uns

**André Wreth**, Geschäftsführer Solvium Capital

## Schrei vor Glück

Der Online-Handel boomt: Amazon, Otto, Zalando, Ebay und andere liefern Waren aller Art schnell und günstig nach Hause. Die Boten von DHL, UPS, Hermes, DPD und GLS geben sich in Büros und an Wohnungstüren die Klinke in die Hand.

Die Branche der Paketzusteller wächst seit Jahren unaufhaltsam. Und die Branchenexperten sind sich einig: Das wird auch so weitergehen. Anleger können von diesem Boom profitieren, denn die Logistiker brauchen immer mehr standardisierte Spezialbehälter für den schnellen und günstigen Ferntransport der Pakete zwischen Herstellern beziehungsweise Lieferanten und Sammel- und Verteilstationen am Rand der Städte. Wechselkoffer nennen die Fachleute diese Spezialbehälter, weil sie schnell von einem Lkw auf den nächsten wechseln können ohne dass es eines Krans bedarf.

### Koffer wechsele dich

Wechselkoffer sind eine deutsche Erfindung und sie hängt mit den beliebten Europaletten zusammen. Die nämlich passen auf die Grundfläche der Transportbehälter, ohne Freiräume zu lassen, während Seefrachtcontainer mit ihren US-Normen dafür ungeeignet sind; hier bliebe wertvoller Stauraum ungenutzt. Außerdem werden Wechselkoffer nur an Land eingesetzt und nicht gestapelt, können also viel leichter sein.

Von außen sehen sie Containern ähnlich, sind aber sehr einfach von diesen zu unterscheiden: Wechselkoffer haben vier Stützbeine, die während des Transports hochgeklappt sind und an der Laderampe ausgeklappt werden

können. Der Lkw senkt sich um wenige Zentimeter ab, lässt den Wechselkoffer stehen und nimmt gleich den Nächsten auf. Die teuren Zugmaschinen werden optimal ausgelastet, die Fahrer haben keine Wartezeiten – kein Wunder, dass die Logistikbranche die Kisten liebt. Auch wenn sie auf den ersten Blick Containern ähneln, sind es doch komplett unterschiedliche Transportmittel in ganz verschiedenen Märkten.

Die Wechselkoffer nehmen eine wichtige Stellung in der Logistikkette ein: Sie dienen als Schutz, als Behältnis, aber auch als rollendes und stehendes Lager. Ihr Einsatzbereich ist dabei auf die wohlhabenden Länder Mitteleuropas konzentriert; Deutschland, Österreich, die Schweiz und die Benelux-Länder machen nach Expertenschätzungen den Großteil des gesamteuropäischen Einsatzbereiches aus. Ein Teil der Wechselkoffer wird von den großen Logistikern nicht gekauft, sondern langfristig gemietet.

### Profis mit Spezial-Know-how

Marktführer in Europa für die Vermietung von Wechselkoffern ist die Axis Intermodal Deutschland GmbH mit Hauptsitz in Köln. Das Unternehmen wurde 1995 gegründet und gilt als Platzhirsch in der Wechselkoffervermietung. Die Flotte von rund 15.000 Einheiten soll in den kommenden Jahren weiter kräftig ausgebaut werden. Axis ist exklusiver Kooperationspartner der Solvium Capital.

Solvium Capital ist Spezialist von Direktinvestments in Wechselkoffer. Bei relativ kurzen Laufzeiten von fünf Jahren entscheiden Privatanleger über

eine Haltedauer, die überschaubar erscheint. Seit einigen Jahren sind Direktinvestments Vermögensanlagen und für die Anlage gibt es einen ausführlichen Prospekt. Je nach Wunsch können Anleger neuwertige oder gebrauchte Wechselkoffer erwerben, die an die großen deutschen Paketzusteller vermietet werden. Aus der Miete werden die monatlichen Auszahlungen an die Anleger geleistet.



Wechselkoffer auf Stützbeinen

Über den Bestand an Wechselkoffern, die Solvium Capital mit dem Geld der Anleger erworben hat, legt das Unternehmen jährlich Rechenschaft ab. Ein Wirtschaftsprüferunternehmen bescheinigt regelmäßig, dass die Transportbehälter tatsächlich vorhanden und vermietet sind und dass die Mieteinnahmen höher sind als die Zahlungen an die Anleger. Diesen sogenannten Portfoliobebericht kann jeder Anleger erhalten. Mit dieser Transparenz hat Solvium Capital Standards gesetzt.

einen ausgefüllten Zeichnungsschein samt Beratungsdokumentation und idealerweise Postident zuschickt. Schließlich wäre es Unfug, einen solchen Kunden abzuweisen, nur weil er sich nicht einem Vertriebspartner zuordnen lässt. Für uns ist das Thema in gewisser Weise auch ein Tabuthema, weil wir unserem Vertrieb gegenüber auch fair sein wollen. Die Digitalisierung an sich ist für uns und sicherlich auch alle anderen Anbieter in dieser Runde ein ganz wichtiges Thema, um insbesonde-

sich immer weiter vom reinen Produktverkauf hin zu einer ganzheitlichen Betrachtung der Kundenbedürfnisse und einer Analyse der Asset Allocation. Kunden, die heute alles self directed machen, sind gar nicht oder nur sehr selten auf eine Person angewiesen, die sie berät. Das heißt, diese Gruppe wählt den Weg über die einschlägigen Anbieter, bei denen sie inklusive der Zeichnung alle Handlungen direkt und ohne Hilfe ausführen können. Jemand, der eine gute Berater-Kunden-Beziehung hat,



Mathias Lütke-Handjery



Moderator Stefan Löwer, Cash.

re die Prozesse im Back-Office möglichst effizient, transparent und kostengünstig abwickeln zu können. Online-Vertrieb dagegen ist ein komplett anderes Spielfeld. Online-Vertrieb heißt für mich, ich versuche, direkt Kunden zu erreichen, die ich nicht über den normalen Vertriebskanal bekomme. Und es ist so schwierig und so aufwändig, auch eine Vertrauensbasis zu neuen Kunden aufzubauen, dass es für uns kein Geschäftsmodell ist. Unsere angeschlossenen Vertriebspartner können dem Kunden durch ihre Beratungsleistung auch einen Mehrwert bieten, den eine direkte Zeichnung niemals erreichen kann. Und last but not least würde durch einen solchen Schritt das über Jahre aufgebaute Vertrauen zwischen uns und den Vertriebspartnern nachhaltig geschädigt.

**Lütke-Handjery:** Ich möchte einen Aspekt hinzufügen. Grundsätzlich sehe ich für den klassischen Vertrieb bis dato keine große Bedrohung, denn die Branche entfernt

muss sich darüber keine Gedanken machen. Wenn ein Kunde, der früher eine gute Beziehung zu einem Berater pflegte, sich self directed auf einer Online-Strecke bewegt, um selber etwas abzuschließen, hat dieser mittlerweile keine gute Beziehung mehr zu seinem Berater. Dann ist der Kampf schon an andere Stelle verloren worden und nicht erst dadurch, dass das Vehikel Online-Zeichnung angeboten wird.

**Diercks:** Wir sehen die digitalen Möglichkeiten definitiv als Chance, der wir uns öffnen müssen und wollen. Dabei ist eines ganz klar: Wir betrachten die Digitalisierung und Möglichkeit der Online-Zeichnung ausschließlich als Beraterunterstützung. Da wir über 95 Prozent unseres Geschäfts mit Vertriebsgesellschaften und freien Finanzdienstleistern machen, stehen wir klar an der Seite des Vertriebs und wollen diesen keinesfalls aushebeln. Im Gegenteil: Wir tun alles, um den Vertrieb zu unterstützen. Das fängt an bei dem Online-Zeichnungsprozess an.

Für den Vermittler, insbesondere für den Einzelkämpfer, ist er einfach ein enormes Pfund. Er hilft ihm die gesamte Dokumentation und den Beratungsprozess strukturiert mit dem Kunden zu durchlaufen. Das hat viele Vorteile für Kunden und Vermittler, egal ob es Haftungssicherheit ist oder ob es die Einhaltung der gesetzlichen Pflichten betrifft. Wir bringen jetzt zwei Prozesse an den Start. Das ist zum einen die Online-Zeichnung, zum anderen ist es aber vor allen Dingen eine Online-Beratung. Der Ver-

spräch bis zum Abschlussgespräch inklusive Online-Zeichnung, Online-Legitimation und Beratungsdokumentation. Wir wollen unseren Partnern damit einen äußerst flexiblen Beratungsprozess ermöglichen. Natürlich können sie das Online-Beratungsportal vor Ort beim Treffen mit dem Kunden nutzen. Es bietet aber gerade deshalb völlig neue Geschäftspotentiale, weil es eine hochwertige Beratung ermöglicht, die auch räumlich getrennt im virtuellen Raum funktioniert.



Jan-Peter Diercks



Andreas Heilbrock

mittler wird an die Hand genommen und erhält von uns die Möglichkeit, sich ohne technische Hürden mit dem Kunden online zu treffen und eine Online-Beratung durchzuführen. Diese kann bei Bedarf auch getrackt werden. Insofern werden wir vom Einzelvermittler bis hin zur Vertriebsgesellschaft einen voll digitalisierten Prozess anbieten, der am Ende auch in einer Online-Zeichnung mündet.

**Online-Beratung heißt unter Einschaltung eines Vertriebspartners, das machen Sie dann nicht selbst?**

**Diercks:** Richtig. In wenigen Wochen werden wir einen Prozess anbieten, bei dem sich der Berater und der Kunde ohne Installation von Software, also nur mittels Browser in einem Online-Beratungsportal treffen können, um zu kommunizieren. Der Berater hat dabei die Möglichkeit von seinem Rechner Material in das Portal zu ziehen, um es dem Kunden zu präsentieren. Er hat somit alles in einem Tool, von der Kundenakquise über das Erstge-

**Es gibt durchaus eine ganze Reihe von Kunden, die offenbar aus eigenem Antrieb im Internet Investments abschließen. Das sind dann die Kunden, die bei den Crowdfunding-Plattformen zeichnen, die durchaus ein nicht ganz unbedeutendes Wachstum verzeichnen. Herr Wreth, Sie haben bereits in beiden Bereichen Erfahrungen gesammelt. Wie sehen diese aus?**

**Wreth:** Die Digitalisierung kommt, ob wir es wollen oder nicht. Es ist richtig, man kann Vertrauen nicht digitalisieren, aber Schwarmfinanzierung in Verbindung mit dem Phänomen Schwarmintelligenz ist ein evolutionärer Prozess, der an Fahrt gewinnt. Und das ist auch etwas, was uns antreibt, um im Thema Digitalisierung mit dabei zu sein. Wir investieren sehr viel, um diese Lernkurve zu erfahren und nicht erst aus zweiter Hand gefilterte Erkenntnisse zu gewinnen. Digitalisierung als Konkurrenz für den Vertrieb muss nicht sein. Auch wir unterstützen den Vertrieb. Es gibt aber eine zunehmende Zahl



Die Experten-Runde zu den Perspektiven von Sachwertanlagen im Hotel Lindner am Michel.

von Kunden, die sich nicht den Berater auf der Couch wünschen, sondern sich eigenständig online informieren und zeichnen möchten. Die Investitionssummen liegen dabei im Schnitt im Bereich von wenigen Tausend Euro. Rentieren tut sich das Crowdfunding derzeit noch nicht, weil der Aufwand mit den Umsätzen aktuell nicht vergleichbar ist. Dies wird sich in Zukunft aber ändern. Aber es trägt einen großen Teil dazu bei, viel über Kunden und Kundenverhalten zu lernen. Etwas weiter in die Zukunft gedacht: Warum soll es nicht irgendwann mal ein Amazon für Finanzprodukte geben? Unsere erste E-Zeichnungsstrecke mit Capital Pioneers hat durchaus bereits erstes positives Feedback generiert. Weitere Direktzeichnungsstrecken werden folgen. Diese Form der Digitalisierung ist also bereits Realität, weitere Themen bis hin zu Blockchain-Lösungen für unsere Branche werden auf den Bildschirm rücken. Davor verschließen wir uns nicht.

**Heibroek:** Den Vorschlag unterstütze ich vollumfänglich. Die Branche muss sich zusammentun. Das würde allen helfen. Denn es gibt auch Menschen, die sich im Internet informieren, aber dann trotzdem den Kontakt zu einem guten Berater suchen und sagen, würdest du mir das empfehlen, kann ich das machen, würdest du mich dabei begleiten? Und auch unsere Platzierungspartner wollen heute nicht mehr, dass jeder Anbieter sein eigenes System zur Verfügung stellt, sondern sie wollen eine einheitliche Branchenlösung. Wir würden dem Markt der Sachwertanlagen und uns einen großen Gefallen tun, wenn wir uns endlich auf ein einheitliches System verständigen könnten.

**Schulz-Jodexnis:** Bei Jung, DMS & Cie. kann der Vertriebspartner alles bekommen. Wichtig ist für uns dabei, dass es ein B2B-Geschäft ist, bei dem die Anleger die

Kunden des Vermittlers bleiben. Wenn wir mal die Intensität der Nutzung nehmen, werden am häufigsten Beratungstools genutzt. Das ist z.B. unsere Beratungs-Software, die schon MiFID-konform und aufsichtsrechtlich sicher ist, aber auch die zivilrechtlichen Dinge beinhalten. Das hat einen hohen Nutzungsgrad und auch – wert für die Berater, weil er elektronisch durchdokumentieren kann, aber auch gleichzeitig bestimmte Prüfungsmechanismen im Hintergrund laufen, die verhindern, dass er „rote Ampeln“ überfährt. Zusätzlich bieten wir Systeme an, die unsere Vermittler bei ihren täglichen Aufgaben entlasten, die nimmt er gerne an. Unsere Erfahrungen mit dem Crowdfunding über den Vertrieb sind dagegen eher zwiespältig, weil dabei das Geschäft an den Vertriebspartnern mehr oder weniger vorbeiläuft. Außerdem haben wir mehrere E-Zeichnungsstrecken, die die Berater nutzen können. Er kann damit selber eine E-Zeichnung veranlassen oder gemeinsam mit dem Kunden eine Anlagevermittlung durchführen. Interessanterweise wird diese Variante von den meisten Beratern kaum genutzt. Last but not least bieten wir über Capital Pioneers eine vollständige Plattform, auf der ein großer Teil der regulierten Sachwerte bereits mit einer Plausibilitätsprüfung hinterlegt ist. Dort kann der Kunde direkt online zeichnen. Vertriebspartner, die keine Erlaubnis zur Vermittlung von Sachwerten haben, empfehlen ihren Kunden den digitalen Sachwertvermittler Capital Pioneers. Das ist bislang noch ein Stückweit Versuchsstrecke, aber es haben sich innerhalb kürzester Zeit schon über 100 Vertriebspartner angebonden.

Das Gespräch führten Frank O. Milewski und Stefan Löwer, beide Cash.

Thomas F. Roth, Vertriebsvorstand IMMAC Holding AG

## Mit deutschen Pflegeheimen fing alles an

Bereits im Jahr 1997 spezialisierte sich IMMAC auf Investitionen in Stationäre Pflegeheime, eine bis dahin wenig beachtete Marktnische. IMMAC ist mittlerweile Marktführer mit einem Investitionsvolumen von rund 1,6 Mrd. Euro in 140 Immobilien. Von Anfang an nahmen die Fonds die Ausschüttungen an die Anleger in monatlichen Teilbeträgen vor. Diesem Grundsatz ist IMMAC bis heute treu geblieben. Monat für Monat werden Millionen Euro an Anleger ausgeschüttet.

### Neue Märkte Österreich und Hotels

IMMAC erweiterte bald das Spektrum der Investitionsobjekte um Betreute Wohnanlagen und Kliniken. 2008 wurde mit Österreich der erste Auslandsmarkt von IMMAC erobert, wo sich die Gruppe mittlerweile zum größten privatwirtschaftlichen Bestandhalter entwickelt hat. Die 2009 vom Aktionärskreis von IMMAC gegründete DFV Deutsche Fondsvermögen AG wurde 2017 von der IMMAC Holding AG übernommen und als GmbH unter dem Dach der Holding angesiedelt. Die DFV hat bislang drei Hotelfonds sehr erfolgreich platziert und u.a. gerade weitere Hotels erworben, die demnächst als Investitionsobjekte von neuen Beteiligungsangeboten der DFV an den Markt gehen werden.

### Krisen perfekt gelöst

Wie bereits in Deutschland seit 2001 ist die Hauptaktionärin von IMMAC auch in Österreich an Pflegebetrieben beteiligt, die bei einem Betreiberausfall, im Normalfall der GAU für eine



Thomas F. Roth, IMMAC Holding AG

Betreiberimmobilie, jederzeit kommissarisch oder auch dauerhaft den Betrieb übernehmen und so die Pachteinnahmen für den Fonds und dessen Anleger sicherstellen können. Da IMMAC immer der Rentabilität der Betriebe eine noch höhere Bedeutung beigemessen hat als der Bonität der Betreibergesellschaften bzw. deren Patronatsgeber, konnten Betreiberausfälle sowohl in Österreich als auch in Deutschland immer so gelöst werden, dass die Fonds und damit die Anleger unbeschadet geblieben sind. Mit dem Markteintritt in Irland hat der Hauptaktionär von IMMAC eine Betreibergesellschaft in Irland gegründet, sodass IMMAC dem Modell konsequent treu bleiben kann.

### Irland – die grüne Insel als weiterer Auslandsmarkt

Anfang September ging der erste IMMAC Pflegefonds mit Investitions-

standort Irland in den Vertrieb. Anleger erzielen mit einer Beteiligung ab 10.000 Euro (zzgl. Agio) am IMMAC Irland Sozialimmobilien I Renditefonds Einkünfte aus Kapitalvermögen. Das Beteiligungsangebot wird von Vertriebspartnern und Anlegern sehr gut angenommen. Mit der vollständigen Platzierung des Eigenkapitals von fast 21 Mio. Euro wird bis Ende November gerechnet. Weitere Investitionen für Folgeprodukte werden derzeit bereits verhandelt.

### 2018: Erste Investition in den USA in neuer Assetklasse

Die Unternehmensgruppe pflegt seit zwei Jahrzehnten ein Netzwerk mit internationalen Kontakten. Netzwerkpartner mit besten Verbindungen in die US-amerikanische Öl- und Gasindustrie haben IMMAC den Zugang zu den größten Managementstrukturen dieses Marktes ermöglicht. Diese Chance wurde über die Marke DFV wahrgenommen. Der DFV Infrastruktur I US Energie Spezial-AIF investiert über eine eigens in den USA gegründete Tochtergesellschaft auf reiner Eigenkapitalbasis in zwei US-amerikanische Energieinfrastrukturfonds.

IMMAC ist dem Erfolgsrezept der Spezialisierung treu geblieben: Man maßt sich zwar keine genügend tiefe Expertise in diesem neuen Investmentbereich an, aber investiert in Zielfonds, die von absoluten Koryphäen der Branche gemanagt werden. Das Angebot richtet sich an semiprofessionelle und professionelle Anleger und kann ab einer Mindestbeteiligungssumme von 250.000 USD gezeichnet werden.

Kontakt: IMMAC Holding AG · Große Theaterstraße 31-35 · 20354 Hamburg · Tel: 040 / 34 99 400 · Fax: 040 / 34 99 4021  
E-Mail: [vertrieb@immac.de](mailto:vertrieb@immac.de) · Internet: [www.immac.de](http://www.immac.de)

Innovative Beteiligung am konjunkturunabhängigen Wachstumsmarkt der Stationären Pflege:

# NEUER IMMAC PFLEGEFONDS INVESTIERT IN IRLAND



Mount Hybla Nursing Home

IMMAC ist seit 1997 auf Betreiberimmobilien im Health Care Segment – Pflegeheime, Betreutes Wohnen, Kliniken – spezialisiert und hat in rund 140 Immobilien ein Investitionsvolumen von über 1,5 Mrd. Euro erfolgreich realisiert. Bereits vor zehn Jahren wurde mit Österreich sehr erfolgreich der erste Auslandsmarkt erschlossen.

Irland ist ein weiteres stabiles EU-Nachbarland innerhalb der €-Zone mit vergleichbaren Refinanzierungsmechanismen in der stationären Pflege. Nach zweijähriger Marktanalyse wurden bereits Ende 2017 drei Pflegebetriebe mit 200 Betten, zu 98 Prozent in Einzelzimmern, in drei erstklassigen Immobilien in sehr guten Lagen im Raum Dublin erworben, die eine nachhaltige Belegung aufweisen.

Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung Aktiengesellschaft in Hamburg.

**Die herausragenden Merkmale für Anleger dieses sowohl innovativen, als auch konservativen Beteiligungsangebots:**

- **Diversifikation in den bislang von Investoren weitgehend unbeachteten konjunkturunabhängigen Wachstumsmarkt der stationären Pflege in Irland**
- **Ausschüttungen in Höhe von 5,25 Prozent p. a. in monatlichen Teilbeträgen bereits während der Platzierungsphase und hoher Kaufkraftverhalt des eingesetzten Kapitals durch außergewöhnlichen Exit**
- **Steuerlich handelt es sich um Einkünfte aus Kapitalvermögen**

## IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg

Tel. +49 40.34 99 40-0  
Fax +49 40.34 99 40-21

vertrieb@IMMAC.de

## Ansprechpartner

Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

[www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de)

Dies ist eine Werbeanzeige, die kein Beteiligungsangebot darstellt. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden.