

**INHALT**

**IM FOKUS**

Seite 1 Stimmungsbarometer: Was bringt 2023?

**PERSPEKTIVEN**

Kapitalanlage 2023 Teil 1

Alternative Investmentfonds und Anbieter von Vermögensanlagen

Seiten 2 bis 13 Fragen an die Produktanbieter

Kapitalanlage 2023 Teil 2

Vertriebe

Seiten 14 bis 16 Fragen an Vertriebe, Pools und Haftungsdächer

**LATEST NEWS**

Seite 17 und 18

Übersicht der in Platzierung befindlichen AIF und Vermögensanlagen

## Stimmungsbarometer: Was bringt 2023?



Von der Resevebank  
aufs Spielfeld  
**Anlageberater  
wieder im Spiel**

Bild: AdobosStock

**\*\*\* EDITORIAL**

**Ganz ehrlich - ich hatte ein wenig Bammel vor den Ergebnissen dieser inzwischen zum 8. Mal durchgeführten Branchen-Umfrage. Die Umfrage hat sich zum wichtigsten Branchen-Stimmungsbarometer entwickelt. Anlagepromotoren und -vertriebe geben Antworten auf Fragen zum Platzierungsverlauf und zu Problemlösungen, die unsere Redakteure stellten. Meine Vermutung war: „Gutes und Aufmunterndes werden nicht den Mainstream der Antworten determinieren, sondern eher Pessimismus und Unsicherheit. Oder sogar Zweifel an der Zukunft der Retail-Branche.“**

Das Gegenteil können wir heute lesen. Aber wir lesen nichts von Zweck-Optimismus, sondern wir finden gute, überzeugende Argumente für ein breites Selbstbewusstsein, das eher für ein starkes Wachstum der Branche spricht statt für Rückgang. Zum Wohle der Anleger. Denn traditionell bieten die Unternehmerkonzepte und Anlagevorschläge der AIF- und Vermögensanlagen-Anbieter Renditen und Chancen, die den Börsenanlagen voraus sind. Risiken

sind allerdings auch eher höher als im Börsen-Segment. Warum hatte ich diesen Bammel? In vielen Gesprächen im Sommer 2020 erfuhr ich von massiv zurückgefahrenen Werbe- und PR-Etats, die für AIF, Vermögensanlagen und Marken-Image Aufmerksamkeit erzeugen sollen. Diese ängstliche Reaktion auf die neuen Störfaktoren Zinssteigerungen, Inflation und Bezugsengpässe war beängstigend.

Ich denke, wir konnten mit dieser Umfrage belegen, dass (trotz Krieg und Problemen) die private Kapitalanlage im Publikumsbereich eine sehr gute Zukunft hat.

Dr. Dieter E. Jansen, EXXECNEWS-Herausgeber

**Resümee der Umfrage: Das sagen die Anlagen-Anbieter:**

Fragen:	Antworten:
1. Zufriedenheit mit Platzierungsergebnis 2022?	Zufrieden und besser: 19, nicht zufrieden: 2.
2. Hat die allgemeine Situation 2022 das Ergebnis negativ beeinflusst?	Stark: 14 Ja, 7 kaum oder sogar positiv beeinflusst.
3. Werden 2023 neue Retail Angebote aufgelegt?	19mal Ja, zwei Offerten gerade gestartet.
4. Welcher Platzierungserfolg 2023 wird erwartet?	Steigend: 12, gleichbleibend: 6, unklar: 3.
5. Welche Bedeutung haben Sachwerte 2023?	Mit unterschiedlicher Begründung sind Sachwerte für alle Emittenten ein Muss.
6. Ist (wird) Nachhaltigkeit ein Leit-Motiv zur Kapitalanlage?	Ohne Zweifel: Ja, 13 Emittenten, wird erst kommen: 6, derzeit noch nicht: 2.
7. Gibt es einen besonderen Rat für Anleger?	Übereinstimmende Ratschläge: Langfristig denken, Kritisch bleiben, Entscheidungen nicht verschieben, Anlagen mischen, Stabilität vor Renditemaximierung, Anleger setzen auf Werterhalt, Transparenz und Expertise.
8. Wohin geht die Entwicklung: Crowdinvestments, digitale Assets?	Retail-Investments haben sich als robust erwiesen, andere Formen sind koexistent, aber eher kritisch zu sehen. Digitalisierung bleibt im Spiel.
9. Welche Vertriebswege werden bevorzugt?	Keine Veränderungstrends, freie Vertriebe und Vermittler werden gestärkt.
10. Werden zunehmend digitale Zeichnungsmöglichkeiten geboten?	Vereinzelt direkte Digitalzeichnung möglich, sonst als Tool für Berater.

## Resümee der Umfrage: Das sagen die Vertriebe:

Fragen:	Antworten:
1. Zufrieden mit den Platzierungsergebnissen AIF/Vermögensanlagen/Direktinvestments	Ausnahmslos zufrieden bis sehr zufrieden mit Segment AIF.
2. Welche Segmente entwickelten sich positiv, unverändert, negativ?	Positive Entwicklungen in fast allen Assetklassen, Immobilien nicht eindeutig, Private Equity auf besonders gutem Niveau.
3. Welche Erwartungen bestehen für 2023? Gibt es Präferenzen?	Sachwerte sind die Favoriten, kurze Laufzeiten, Private Equity und Nachhaltigkeit werden nachgefragt.
4. Welche Bedeutung haben Direkt-Zeichnungstechniken?	Drei Antworten: werden wichtiger, drei Antworten: Beratung ist wichtiger.
5. Wie kommentieren Sie die Generalwarnung vor Vermögensanlagen (gemeint aktuelle Warnung der Verbraucherverbände)?	Antworten differenziert: zum Teil sind Warnungen berechtigt, Entscheidend ist aber das Verhalten von Initiatoren, das Gesetz ist nicht verantwortlich.
6. Trend zu Sachwerten stabil?	Fünf Antworten: Ja, eine Antwort zweifelt.
7. Welche Sachwerte bilden künftige Schwerpunkte?	Es werden alle Sachwert-Kategorien genannt. Schwerpunkte: Immobilien, Erneuerbare Energien, Private Equity.
8. Rendite oder Inflationsschutz, was gewinnt?	Die Antworten liefern keine trennscharfen Feststellungen.
9. Welche Bedeutung haben Risikodifferenzierungen?	Risikodifferenzierungen werden (müssen) zunehmen. Dazu ist Beratung erforderlich.
10. Welche Angebote werden 2023 favorisiert? AIF? Vermögensanlagen? Offene Investments?	2022 lief enttäuschend für die Offenen. Favoriten 2023 AIF/Vermögensanlagen.

## PERSPEKTIVEN

## Kapitalanlage 2023

## Teil 1

Alternative Investmentfonds und Vermögensanlagen  
Fragen an Produktanbieter

Zum Jahresanfang befragt EXXECNEWS die Anbieter von alternativen Investmentfonds und Vermögensanlagen nach ihrem Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres und den Plänen für das kommende

Jahr. Zudem werden aktuelle Entwicklungen des Marktgeschehens thematisiert und die Ansichten der Produktanbieter eingeholt. In diesem Jahr nahmen 21 Unternehmen an unserer Umfrage teil.

## Antworten der Anbieter

## 1 Wie zufrieden sind Sie mit dem Platzierungsergebnis für das Jahr 2022?

### Dr. Thomas Peters, Geschäftsführer Alpha Ordinatum GmbH

Das Jahr 2022 war geprägt von kriegsbedingter Unsicherheit und einer so massiven Rückkehr der Inflation, wie es in keinen Prognosen enthalten war. In diesem herausfordernden Umfeld sind wir überaus zufrieden, dass es uns gelungen ist, die Platzierungsphase unseres Fonds „ICD 11 R+“ zum Jahresende mit über 115 Millionen Euro eingesammeltem Eigenkapital abzuschließen – ein mehr als zehn Prozent höheres Eigenkapitalvolumen als das der beiden Vorgängerfonds „ICD 9 R+“ und „ICD 10 R+“ mit jeweils knapp 100 Millionen Euro.

### Robert List, Geschäftsführer, Asuco

Mit rund 91 Millionen Euro haben wir das gute Vorjahresergebnis nochmals um 30 Prozent gesteigert und eine Rekordergebnis erzielt. 2.216 Anleger haben die Publikums- und Privatplatzierungen der Serie ZweitmarktZins gezeichnet.

### Dr. Dirk Baldeweg, geschäftsführender Gesellschafter, Buss Capital Invest

Wir haben 14,7 Millionen Euro plat-

ziert. Wir sind zufrieden mit dem schwierigen Jahr 2022.

### Tibor von Wiedebach-Nostitz, geschäftsführender Gesellschafter, BVT Holding

Mit 2022 geht wieder ein aufregendes und schwieriges Jahr zu Ende. Vor diesem Hintergrund sind wir mit dem erreichten Platzierungsergebnis wirklich zufrieden, denn wir liegen trotz der schwierigen Gesamtlage sogar über unserem Vorjahresergebnis. Getragen wird dieser Erfolg insbesondere von unserem US-Geschäft. Die Nachfrage nach US-Engagements war ungebrochen hoch – und konnte aus unserer Sicht sogar von der Entwicklung in Europa profitieren. Mit gleich drei vielversprechenden neuen Projektentwicklungen, die 2022 im Rahmen unserer Residential-USA-Serie angebunden werden konnten, und einem sehr erfolgreichen Objektverkauf zum Jahresende 2022, haben wir im Geschäftsbereich USA das Jahr so betriebsam beendet, wie es begonnen hatte.

### Mark Münzing, Vorstand der DFI Deutsche Fondsimmobiliens Holding AG

Wir sind unter den komplexen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen des Ausnahmejahres 2022 mit unserem Platzierungsergebnis zufrieden: Der „DFI Wohnen 1“ (AIF) hat viele

Gesellschafterinnen und Gesellschafter gewonnen, die auf den Sachwert in Form unseres Bestandswohnimmobilienfonds setzen. Mit Stand 20. Dezember 2022 haben wir über unsere Vertriebe 36 Millionen Euro gezeichnetes Kommanditkapital (ohne Agio) eingesammelt. Zudem haben wir uns als DFI Gruppe am Markt bekannt gemacht, darauf bauen wir nun in der Zukunft auf.

### Sven Mückenheim, Geschäftsführer Vertrieb der Dr. Peters Group

Wir sind mit dem Platzierungsergebnis für das Jahr 2022 sehr zufrieden. Insbesondere im zweiten Halbjahr konnten wir einen deutlichen Nachfrageschub nach unseren Investmentangeboten feststellen. Bei unserem Nahversorgungsfonds „IPD1“ war dieser Schub so groß, dass sich trotz signifikanter Anhebung des Fondsvolumens zum Schluss nicht alle Zeichnungswünsche erfüllen ließen. Auch bei unseren Folgeprodukten sehen wir ein hohes Interesse auf Seiten unserer Vertriebspartner und starten daher optimistisch ins neue Jahr.

### Paschalis Christodoulidis, Prokurist und Leiter Vertrieb Privatkunden

Die Nachfrage war bei unserem Kundenkreis der vermögenden Privatan-

leger erneut groß. Wir konnten eine stetige Investmentnachfrage verzeichnen und sind mit dem Platzierungsergebnis sehr zufrieden.

### Sabine Spohr, Director Retail Funding HEP Vertrieb GmbH

Wir konnten ein weiteres sehr erfolgreiches Jahr für hep verzeichnen. Unser Publikums-AIF „HEP – Solar Portfolio 2“ konnte erfolgreich mit 90 Millionen Euro geschlossen werden. Wir hätten uns einen früheren Start mit dem Nachfolgeprodukt, dem neuen Klimaschutzfonds „HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1“, unserem Artikel 9 Produkt, gewünscht, da die Nachfrage entsprechend hoch war.

### Florian M. Bormann, Geschäftsführer, Immac Immobilienfonds GmbH

In Anbetracht der politischen Situation, in der sich Deutschland und Europa im Jahr 2022 befanden, ist Immac mit dem Platzierungsergebnis mehr als zufrieden. Die Nachfrage zeigt einmal mehr sehr deutlich, wie Anleger gerade in Krisenzeiten Immobilieninvestments suchen.

### Fabian Spindler, Geschäftsführer der Jamestown Immobilien GmbH

Wir haben es bei Jamestown mit einem nicht repräsentativen Rumpf-



platzierungsjahr 2022 zu tun: Im November starteten wir den „Jamestown 32“, die Platzierungsgeschwindigkeit ist wie immer zufriedenstellend.

**Mathias Feld,  
Beteiligungsmanager,  
Luana AG**

Das Platzierungsergebnis der bis Ende Juli 2022 angebotenen Vermögensanlage „Energieversorgung Deutschland“ ist deutlich hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Der gewöhnliche Platzierungsendspurt blieb mit Kriegsbeginn in der Ukraine und den folgenden Turbulenzen auf dem Energiemarkt aus – trotz Fokussierung auf Erneuerbare Energien und Energieeffizienz.

**Jörg Busboom,  
Geschäftsführer,  
Ökorenta Invest GmbH**

Den Auswirkungen des russischen Angriffskrieges in der Ukraine, steigender Preise und damit der Inflation sowie großer Verunsicherung von Anleger:innen durch die Überge-

unruhigen Zeiten als Anbieterin verlässlicher wie attraktiver Sachwertinvestments in Erneuerbare Energien von großer Bedeutung zu sein.

**Malte Thies,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
der One Group**

Auch 2022 war mit rund 182 Millionen Euro wieder ein sehr solides Ergebnis. Die Nachfrage gerade nach Kurzläufern wie der „ProReal Europa-Serie“ ist nachhaltig hoch, hinzu kam die erfolgreiche Platzierung unseres ersten Equity-Angebots in Form eines Spezial-AIF für ein Bestandsobjekt am Hamburger Kapstadtring. Aufgrund langwieriger Billigungsverfahren hatten wir in der zweiten Jahreshälfte wenig zeichenbare Angebote, andernfalls wäre das Ergebnis noch höher ausgefallen.

**Christian Drake,  
Geschäftsführer,  
Paribus Invest GmbH**

Generell sind wir zufrieden. Wir konnten unseren Immobilien-AIF

prospektierten Eigenkapitals eingeworben. Die Platzierung im Bereich Private Equity blieb hinter den Erwartungen.

**Ottmar Heinen,  
Geschäftsführer,  
PI Gruppe**

Bis zur Vertriebsunterbrechung – aufgrund eines notwendigen umfangreichen Nachtrags – waren wir sehr zufrieden mit den erzielten Umsätzen.

**Alexander Schlichting,  
Vorstandsvorsitzender  
der Project Beteiligungen AG**

Unser Platzierungsergebnis für das Jahr 2022 bleibt hinter den Erwartungen zurück.

**Karsten Reetz,  
Geschäftsführer,  
reconcept**

Wir sind sehr zufrieden, denn obwohl 2022 durch viel Unsicherheit geprägt war, haben wir 2022 mit 27,6 Millionen Euro erneut ein hohes Finanzierungsvolumen für neue Wind- und

**Kapitalanlage 2023  
Teil 1  
Produktanbieter**



gen stärken. Darüber hinaus haben wir unser zweites Standbein, den Geschäftsbereich Projektentwicklung, erfolgreich ausgebaut. Unsere Bilanz für das Geschäftsjahr 2022 ist deutlich positiv.

**Norman Lemke,  
Vorstand der RWB PrivateCapital  
Emissionshaus AG**

Wir sind sehr zufrieden. Allen unvorhersehbaren Ereignissen und der hohen Unsicherheit zum Trotz haben wir das bereits starke Platzierungsergebnis aus 2021 im Jahr 2022 noch leicht übertreffen können. Den Private-Equity-Dachfonds „RWB Direct Return 4“ haben wir im vergangenen Jahr nach der kürzesten Platzierungsphase unserer Unternehmensgeschichte deutlich über dem anvisierten Zielvolumen geschlossen.



Dr. Thomas Peters



Robert List



Dr. Dirk Baldeweg



Tibor von Wiedebach-Nostitz



Mark Münzing



Sven Mückenheim



Fotos: Unternehmen

winnsteuer zum Trotz sehen wir uns mit eingeworbenen 34 Millionen Euro in 2022 bestätigt, auch und gerade in

„Paribus Beschaffungsamt Bonn“ sehr zügig platzieren, in nur zwölf Wochen waren 98 Prozent des

Solarparks eingeworben und konnten das Anlegervertrauen durch pünktliche und prospektgemäße Zinszahlun-

**Rauno Gierig,  
CSO, Verifort Capital**  
Wir sind sehr zufrieden. Wir konn-

**PROJECT**  
Investment

Werte für Generationen

Werbemitteilung

4% p.a.  
Frühzeichner-  
bonus  
bis Platzierungsende

Erfolgreich investieren mit  
PROJECT Qualitätsimmobilien

- ✓ Immobilienentwicklungen mit **Schwerpunkt Wohnen** in gefragten Metropolregionen
- ✓ Einmalzahlung: **ab 10.000 EUR** zuzüglich 5% Ausgabeaufschlag
- ✓ Hohe Risikostreuung in mindestens **acht Immobilienentwicklungen**
- ✓ Laufzeitende: **30.06.2032**  
(Kapitalrückzahlungen ab 01.02.2030 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- ✓ Entnahmoption: **4 oder 6%** auf monatlicher Basis
- ✓ Gesamtmittelrückfluss von **bis zu 165,0%\*** im MidCase-Szenario

**PROJECT Investment Gruppe**  
Kirschbacherstraße 25, 96052 Bamberg  
✉ [info@project-vermittlung.de](mailto:info@project-vermittlung.de)  
☎ **0951.91 790 330**

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente finden Sie in deutscher Sprache auf der Website [www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-22](http://www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-22). Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website [www.project-investment.de/meta/anlegerrechte](http://www.project-investment.de/meta/anlegerrechte).

\* Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf künftige Renditen schließen.  
Foto: PROJECT Immobilienentwicklung Krifteler Straße, Frankfurt a. M.

Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft: [www.metropolen22.de](http://www.metropolen22.de)

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



ten unseren ersten Healthcare-Fonds mit einem Volumen von 32 Millionen Euro vollständig platzieren und stehen kurz vor der letzten Investition des Fonds.

### Frank Clemens, Geschäftsführer bei Wealthcap

In Anbetracht multipler Krisen in Europa und der Welt werden wir ein zufriedenstellendes Platzierungsergebnis erzielen. Das zeigt auch, dass gerade Sachwerte in volatilen Zeiten ins Portfolio gehören, um dieses diversiver, resilienter und auch planbarer

Quartal erleben. Dazu beigetragen hat sicherlich die Erkenntnis, dass nicht zu investieren bei einer derart hohen Inflation nicht zur Sicherung des Vermögens beiträgt.

**List:** Wie gesagt – wir haben ein Rekordergebnis erzielt. Insofern stellt sich die Frage, warum wir in dieser Situation ein exzellentes Ergebnis erzielen konnten. Zum einen ist das sicherlich unsere Leistungsbilanz, mit der wir bei unseren Geschäftspartnern und Anlegern Vertrauen in unsere Managementkompetenz geschaffen haben. Daneben ist auch die Verunsicherung über die weitere Marktentwicklung ein wichtiger Grund. In dieser Situation konnten wir mit den Sicherheitsmerkmalen unserer ZweitmarktZins-Namenschuldverschreibungen überzeugen.

gegenwärtigen Veränderungen kaum oder gar nicht beeinflussen lassen und jene Zögerlichen, die es von unserem Brot-und-Butter-Produkt und unserer jahrzehntelangen Expertise auf dem Gebiet der Wohnimmobilie zu überzeugen gilt.

**Mückenheim:** Gar nicht. Vielmehr lässt sich sagen, dass wir von der Krisenstimmung profitiert haben, da wir mit unserem zuletzt platzierten Immobilienfonds ausschließlich auf das systemrelevante und damit krisenresiliente Segment der Nahversorgung gesetzt haben, welches von Anlegern und Vertriebspartnern stark nachgefragt worden ist. Richtig ist aber auch, dass vor allem im ersten Halbjahr 2022 die Verunsicherung über die Inflationsentwicklung und der durch den russischen

stiegenen Nachfrage nach dezentralen Energiekonzepten auf Basis Erneuerbarer Energien. Diese versprechen unseren Kunden mehr Preisstabilität, mehr Autarkie und weniger CO<sub>2</sub>.

**Busboom:** Die Rahmenbedingungen haben sich grundsätzlich auch zu Gunsten unserer Assetklasse ausgewirkt, nach einer Abwart- und Verhaltensphase sehen wir in der Gesamtjahresbetrachtung keine außerordentlich negativen Einflüsse, lediglich eine gesamtheitliche Zurückhaltung aufgrund der allgemein gestiegenen Lebenshaltungskosten.

**Thies:** Die Unsicherheit unter Anlegern hat verständlicherweise zugenommen. Angesichts einer historisch abrupten Zinswende, der Volatilität am Aktienmarkt, Inflation und geopolitischen Spannungen war das nicht



Paschalis Christodoulidis



Sabine Spohr



Florian M. Bormann



Fabian Spindler



Mathias Feld



Jörg Busboom



Fotos: Unternehmen

aufzustellen. Geholfen hat uns sicher auch die Ausrichtung auf differenzierte Zielgruppen und Angebote in Immobilien und Portfolio-/Private-Equity-Konzepten.

### Dieter Lahner, Geschäftsführer Portfoliomanagement WIDE Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement

Die Kapitaleinwerbungsphase des „WIDE Fonds 9“ endete zum 31. Dezember 2022. Das Platzierungsergebnis im Jahr 2022 liegt unter unseren Erwartungen, insbesondere das vierte Quartal war ungewöhnlich schwach. Dennoch konnten wir unser ursprüngliches Planungsziel deutlich überschreiten und circa 88 Prozent des maximal möglichen Kommanditkapital im „WIDE Fonds 9“ platzieren. Mit diesem Gesamtergebnis sind wir hingegen sehr zufrieden.

## 2 Inwiefern hat die allgemeine volkswirtschaftliche Situation dieses Ergebnis negativ beeinflusst?

**Dr. Peters:** Der eigentlich für 2022 erwartete Wirtschaftsaufschwung in Deutschland, der als Nachholeffekt nach der Corona-Zeit erwartet wurde, hat kriegsbedingt nicht stattgefunden. Stattdessen belasten hohe Energiekosten die Wirtschaft, was zu einer merklichen Zurückhaltung hinsichtlich langfristiger Kapitalbindungen führt, wie diese bei einem AIF typisch sind. Seit Spätsommer ist dies aber deutlich aufgebrochen und wir konnten bei unseren Vertriebspartnern ein sehr dynamisches letztes

Neben den günstigen Einkaufspreisen, die wir im Zweitmarkt für Immobilien realisieren können, ist es die enorme Risikostreuung der Investitionen des Emittenten in mittelbar rund 450 Immobilien unterschiedlicher Nutzungsarten, die nachhaltige Sicherheit und Ertragsstärke schafft. Damit sehen wir den Emittenten der Namensschuldverschreibungen auch für die Zukunft gut aufgestellt.

**Baldeweg:** Wir haben unser Produkt im ersten Halbjahr 2022 vertrieben und konnten mehr platzieren als geplant. Die veränderten Rahmenbedingungen führten dazu, dass wir kein weiteres Produkt einkaufen konnten.

**von Wiedebach-Nostitz:** Die geopolitische Entwicklung, die hohe Inflation und die noch immer nicht verwundenen Auswirkungen der weltweiten Pandemie haben bei allen Anlageklassen deutliche Spuren hinterlassen und sorgten sowohl bei unseren Anlegern als auch unseren Platzierungspartnern für Verunsicherung.

**Münzing:** Anleger haben sich zum Teil angesichts der allseits bekannten disruptiven Veränderungen in Deutschland und weltweit mit Investitionen zurückgehalten. Das hat auch das Endergebnis unseres ersten Fonds tangiert. Andere Anleger hingegen haben gesagt: Nun erst recht, ich will dem Kaufkraftverlust durch Inflation mit werthaltigen Investitionen etwas entgegensetzen. Den typischen Anleger gibt es also nicht. Wir sehen grundsätzlich beiden Gruppen verpflichtet: Investoren, die sich von den

Angriffskrieg ausgelösten Energiekrise deutlich zu spüren war. Mit zunehmend besseren Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung hellte sich jedoch im weiteren Verlauf des Jahres auch das Stimmungsbild merklich auf. Ein Ergebnis der zwischenzeitlichen Verunsicherung sind noch intensivere Qualitätskontrollen der für den Vertrieb angemeldeten Investmentangebote. Das bewerten wir jedoch nicht negativ – schließlich sollten Anleger ohnehin nur sehr solide konzipierte Produkte erwerben.

**Christodoulidis:** Mit unseren konservativ konzipierten Pluswertfonds bieten wir Investmentprodukte, die auch in schwierigen Wirtschaftphasen erfolgreich sind. Insofern haben wir davon profitiert, dass Anleger ihre Investmentauswahl noch sorgfältiger getroffen haben.

**Spohr:** Hatte keinen negativen Einfluss auf unser Geschäftsmodell.

**Bormann:** Die Unsicherheit in Deutschland war auch bei den Investoren zu spüren.

**Spindler:** Hier können wir noch keine Aussage treffen, da wir gerade erst mit dem Vertrieb begonnen haben.

**Feld:** Ausgelöst durch Inflation und inverser Zinsstrukturkurve hat die allgemeine Unsicherheit der Investoren zugenommen. Corona und die Ereignisse in der Ukraine haben maßgeblich dazu beigetragen. Als ökologischer Energieversorger profitieren wir jedoch von einer sprunghaft ge-

andern zu erwarten. Wir arbeiten eng mit unseren Vertriebspartnern zusammen, um gerade die Vorteile von Investitionen in Sachwerte wie Immobilien als Inflationsschutz noch besser zu kommunizieren.

**Drake:** Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass das sehr dynamische Umfeld die Anleger teils stark verunsichert hat. Produkte mit validen Lösungen für die Inflations-, Zins- und Zukunftsängste der Anleger konnten sich aus unserer Sicht sehr gut im Markt behaupten.

**Heinen:** Die allgemeine Verunsicherung durch den Ukraine Krieg, der unerwartet hohen Inflation und den damit einhergehend stark gestiegenen Kapitalmarktzinsen, hat das Platzierungsumfeld temporär deutlich verschlechtert. Jedoch sind die langfristigen Auswirkungen der aktuellen Zurückhaltung, was den Bau von Wohnungen betrifft, für unsere Immobilienfonds von Vorteil, da weiterhin hohe Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum auf ein geringes Angebot treffen wird.

**Schlichting:** Der teilweise explosionsartige Anstieg der Energiepreise, massive Inflation, Material- und Baukostenanstieg, Lieferverzögerungen und die rasante Rückkehr der Zinsen – der Cocktail an marktbedingten Veränderungen, auch infolge des Krieges in der Ukraine, hat sich natürlich auch auf unser Haus ausgewirkt.

**Reetz:** Wir sehen für unseren Markt der Erneuerbaren Energien und unsere Investoren das genaue Gegen-



teil: Erneuerbare Energien waren und bleiben ein Wachstumsmarkt mit attraktiven Investitionschancen. Wir können uns aus den aktuellen Krisen herausinvestieren!

**Lemke:** Inmitten der herausfordernden Situation haben wir ein sehr gutes Platzierungsergebnis erzielt. Finanzberaterinnen und Finanzberater suchen händierend nach geeigneten Lösungen, mit denen sie der Inflation und den Schwankungen in den Portfolios ihrer Klienten entgegenwirken können. Private Equity hat sich in den vergangenen zwölf Monaten, genauso wie seit Pandemie-Beginn, als diese Lösung erwiesen. Dementsprechend stabil ist auch die Nachfrage nach unseren Produkten für Privatanleger.

**Gierig:** Durch die Inflation und das sich massiv geänderte Zinsumfeld sind Neukalkulationen nötig geworden, die die Genehmigung von Neuemissionen verzögert haben.

**Clemens:** Aufgrund der schweren Prognostizierbarkeit der weiteren Entwicklungen hat sicher der ein oder andere Anleger einzelne Investitionsentscheidungen zurückgestellt. Zudem haben wir unsere Business Cases an die neuen Marktgegebenheiten angepasst. Wir gehen aber im neuen Jahr, trotz steigender Preise und Zinsen, von neuen Chancen aus, die sich für das breite Angebotsspektrum von Wealthcap ergeben.

**Lahner:** Die allgemeine Situation führt zu einer Verunsicherung und Zurückhaltung der Anleger. Verglichen mit den Vorjahren verzeichnen wir einen Rückgang des platzierten Kapitals sowie kleinere Zeichnungssummen.

### 3 Werden Sie im Jahr 2023 ein neues Retail-Produkt auflegen? Welche Assetklasse(n)?

**Dr. Peters:** Die erfolgreiche Reihe „ImmoChance Deutschland Renovation Plus“ wird auch in 2023 durch einen neuen Fonds („ICD 12 R+“) fortgeführt. Dieser Fonds wird wie seine Vorgänger vorrangig in Bestandswohnimmobilien mit attraktivem Optimierungspotenzial ausschließlich in Deutschland investieren. Der „ICD 12 R+“ liegt bereits bei der BaFin und wir erwarten die Freigabe für die ersten Monate 2023.

**List:** Wir setzen unsere Zweitmarkt-Zins-Serie mit Publikumsemissionen und Privatplatzierungen fort.

**Baldeweg:** Wir haben aktuell kein Produkt im Vertrieb und beobachten den Einkaufsmarkt. Sollten wir gute Gelegenheiten für den Einstieg sehen, werden wir wieder mit einem Produkt im Containersegment aktiv werden.

**von Wiedebach-Nostitz:** Wir planen die Fortsetzung unserer Portfoliofonds im Segment Energie & Infrastruktur sowie auch im Multi-Asset-Segment. Darüber hinaus soll auch ein Folgefonds im Rahmen unserer Residential-USA-Serie anschließen, sobald der aktuelle Fonds ausplatziert ist.

**Münzing:** Das werden wir. Auf den „DFI Wohnen 1“ folgt nach der Genehmigung durch die BaFin nun der „DFI Wohnen 2“. Darüber hinaus verantworten wir einen Offenen Spezial-AIF, der für Anleger ab acht Millionen Euro konzipiert wurde. Beide Fonds haben die deutsche Bestands-

wohnmobilie in Metropolregionen und Großstädten zum Gegenstand.

**Mückenheim:** Im Neugeschäft mit Privatanlegern konzentrieren wir uns weiterhin auf Gewerbeimmobilien. Noch kurz vor dem Jahreswechsel haben wir den Vertrieb für unseren ersten 6b-Fonds gestartet, der ein diversifiziert vermietetes Büro- und Geschäftshaus in der hessischen Barock- und Bischofsstadt Fulda erworben hat. Das Besondere an diesem Fonds ist, dass er als Publikums-AIF angeboten wird. Damit heben wir uns von den wenigen Spezial-AIF-Angeboten ab, in die Anleger meist erst ab 200.000 Euro investieren können. Wir sehen für ein solches Angebot eine große Nachfrage bei unseren Vertriebspartnern und deren Investoren, aufgrund des hohen Anlagebedarfs für 6b-Rücklagen. Daher planen wir auch fest damit, nicht nur einen 6b-Fonds in diesem Jahr zu emittieren. Vergleichbar groß ist das Interesse nach kürzeren Laufzeiten und depotfähigen Investments. Passend dazu haben wir zum ersten Mal eine öffentlich angebotene Anleihe auf den Markt gebracht. Der Emissionserlös des prospektierten Wertpapiers soll weitestgehend zur Finanzierung des Ausbaus unserer Geschäftstätigkeit in der Assetklasse Immobilien eingesetzt werden. Für dieses Jahr gehen wir davon aus, dass auch wieder Hotelinvestments mit ihren langen Mietverträgen und den dadurch gesicherten Cashflows ihren Absatzmarkt finden. Diesbezüglich planen wir auf bereits angebundene Häuser zu setzen, die wir wie bei unserem zuletzt platzierten Nahversorgungsfonds zu aus heutiger Sicht sehr guten Ankaufs- und Finanzierungsbedingungen erworben haben.

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



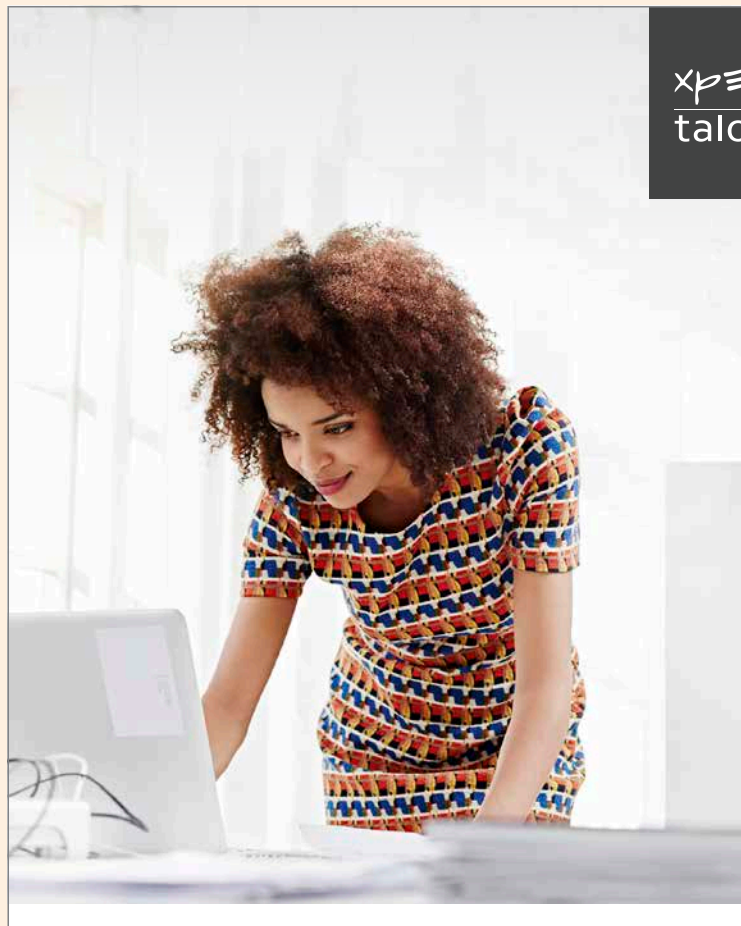
**Christodoulidis:** Wir planen bereits für das Frühjahr ein Sachwertinvestment mit einem Ankermieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel.

**Spohr:** Unser neuer Publikums-AIF der „HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1“ ist im Dezember 2022 gestartet. Als Artikel 9 Fonds nach Offenlegungsverordnung haben wir uns klaren transparenten, verantwortungsvollen Anforderungen an nachhaltigen Finanzprodukten gestellt. Und bieten mit dem neuen Klimaschutzfonds wie gehabt eine reine Investition in Solarenergie und das weltweit. Neu ist neben dem Nachhaltigkeitsaspekt auch die kürzere Laufzeit von bis zu sechs Jahren und einer Mindestinvestitionssumme von 5.000 Euro. Hier wollen wir auch gezielt die jüngere Zielgruppe mitansprechen.

**Bormann:** Das Jahr 2023 wird aus Sicht der Retail-Produkte für Immac ein ganz besonderes Jahr. Immac wird in diesem Jahr die Serie der Dachfonds als risikogemischte Publikums-AIF starten und damit seit langem ein durchgängiges Angebot für Anleger und Vertriebe vorhalten.

**Spindler:** Nein, die prospektmäßige Platzierungsphase von Jamestown 32 geht bis Ende 2023.

**Feld:** Die Finanzierung des mit dem Nachfrageanstieg verbundenen Un-



xpecto  
totalonec

Software für Sachwerte

## Einen guten Fondsmanager können Sie lange suchen. Oder einfach installieren.

Verstärken Sie jetzt Ihr Team mit **xpectoPro**. Und verwalten Sie Sachwertefonds effizient und transparent über die gesamte Laufzeit. Mit wenigen Klicks passen Sie die Oberfläche Ihren Bedürfnissen an und integrieren nach Bedarf weitere Tools wie xpectoOnline, unsere Plattform für Online-Zeichnungen oder aifExpert für alle Prozesse rund ums Management von AIFs.



Erfahren Sie mehr:  
vertrieb@xpecto.com  
www.xpectotalonec.com

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



ternehmenswachstums ergänzen wir mit der Emission des LAG 1-Token. Hierbei handelt es sich um ein digitales Wertpapier mit rund drei Jahren Laufzeit, welches ab 5.000 Euro zu zeichnen ist.

**Busboom:** Wir sind mit unserem „Ökorenta Erneuerbare Energien 14“ (P-AIF, 40 Millionen Euro, Erhöhungsoption auf bis zu 100 Millionen Euro) und unserem „Ökorenta ÖKOstabil 15“ (S-AIF, 40 Millionen Euro, Erhöhungsoption auf bis zu 50 Millionen Euro) erst im August beziehungsweise November gestartet – die Ausplatzierung beider ist unser Hauptaugenmerk für 2023. Weiter arbeiten wir an einem Anschlussprodukt für unsere „Ökorenta Infrastruktur 13E“ im Bereich der Ladeinfrastruktur für E-Mobilität, in dieser durch uns begründeten, neuen Assetklasse planen wir im Jahr 2023 den Start eines Nachfolgefonds.

**Thies:** Wir planen für 2023 mehrere neue Produkte sowohl im Retail als auch im semi-professionellen und institutionellen Bereich. Wir bleiben dabei unserer Expertise im Bereich Sachwerte treu, wollen aber gezielt mit spezialisierten Partnern neue Angebote auflegen. Das Hospitality-Segment am Immobilienmarkt bietet etwa interessante Potenziale. Die Pipeline und Expertise unserer Konzernmutter Soravia bietet interessante Investitionspotenziale.

**Drake:** Wir sind zum Jahresauftakt mit der Platzierung unseres Immobilien-AIF „Paribus Taunusstraße München“ gestartet.

**Heinen:** Wir wollen in 2023 die Platzierung unseres Immobilienfonds wieder aufnehmen und beschäftigen uns zusätzlich, basierend auf unseren langjährigen positiven Erfahrungen in diesem Segment, auch mit der Auflage eines Fonds im Bereich der alternativen Energien.

**Schlichting:** Wir planen zur Jahresmitte einen neuen Teilzahlungs-AIF zu platzieren, der schwerpunktmäßig in Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen investiert.

**Reetz:** Wir werden auch weiterhin Erneuerbare Energien gemeinsam mit Investoren über grüne Geldanlagen – vor allem depotfähige Green Bonds – finanzieren und gleichzeitig die Projektentwicklung und das Asset-Management verantwortlich in die Hand nehmen. Diese Doppelstrategie hat sich bewährt.

**Lemke:** Seit wenigen Tagen sind wir mit der fünften Generation unseres Private-Equity-Dachfondskonzepts Direct Return am Markt. Im Vergleich zur RWB International-Fondsserie werden dabei Rückflüsse aus erfolgreichen Unternehmensverkäufen nicht thesauriert und in neue Private-Equity-Fonds reinvestiert, sondern ab Beginn der Auszahlungsphase in Tranchen an die Anleger ausgezahlt. Beide Fondskonzepte stehen dem Vertrieb in diesem Jahr zur Verfügung.

**Gierig:** Wir starten 2023 zwei neue Health&Care-AIF nach Artikel 8

beziehungsweise Artikel 9 sowie ein Gewerbe-Value-Add-AIF nach Artikel 8.

**Clemens:** Mit dem „Wealthcap Immobilien Deutschland 46“ startet unser neuer Immobilienfonds für vermögende Privatkunden zum neuen Jahr. Eine weitere Lösung ist im Bereich Immobilien-Portfolio-/Private Equity laufen die Fonds noch weiter.

**Lahner:** Der Nachfolgefonds „WIDE Fonds 10“ war bereits konzipiert, jedoch haben wir aufgrund der Marktsituation das Produkt vorerst zurückgestellt. Für den Vertriebsstart eines neuen AIF gibt es derzeit noch keine konkreten Planungen. Dennoch halten wir einen Platzierungsbeginn im Laufe des zweiten Halbjahrs 2023 für denkbar.

## 4 Welches Platzierungsvolumen erwarten Sie im Jahr 2023? Steigend/gleichbleibend/sinkend?

**Dr. Peters:** Nach unserem äußerst erfolgreichen 2022 blicken wir optimistisch in die Zukunft. Hinsichtlich unseres stetigen Wachstums haben wir vor allem in den letzten Jahren eine enorme Unterstützung seitens der Anleger und Investoren erfahren. Einen Großteil der nun über 14.500 Zeichnungen unserer Fonds-Familie haben wir in den vergangenen vier Jahren erhalten; ein Drittel unserer Investoren ist hierbei in gleich mehreren Fonds vertreten. Diese Entwicklung sehen wir als konsequente Bestätigung unserer Strategie.

**List:** Die Nachfrage nach den Zweitmarkt Vermögensanlagen seitens Geschäftspartnern und Anlegern ist sehr groß. Allerdings sind wir auch darauf angewiesen, dass die Billigung der Verkaufsprospekte für die Vermögensanlagen durch die Bafin erfolgt.

**Baldeweg:** Momentan können wir dazu keine Einschätzung abgeben.

**von Wiedebach-Nostitz:** Wir erwarten einen Anstieg.

**Münzing:** Wir gehen von einem wachsenden Platzierungsvolumen aus. Weitere Banken und freie Finanzanlagenvermittler haben bereits signalisiert, dass sie nun beim zweiten Publikumsfonds aus unserem Hause dabei sein werden.

**Mückenheim:** Nicht zuletzt aufgrund des positiven Feedbacks unserer Vertriebspartner auf unsere kürzlich emittierten Produkte und unsere weitere Produktplanung für 2023, erwarten wir in diesem Jahr ein deutlich steigendes Platzierungsvolumen. Ein Plus von mehr als 50 Prozent halten wir durchaus für realistisch.

**Christodoulidis:** Mit der aktuellen Planung erwarten wir ein moderat steigendes Platzierungsvolumen.

**Spohr:** Wir erwarten ein weiteres Wachstum im Jahr 2023. Unser Ziel sind 100 Millionen Euro im Retailbereich zu platzieren.

**Bormann:** Immac rechnet mit einem steigenden Platzierungsvolumen.

**Spindler:** Wir streben ein Platzierungsvolumen im niedrigen bis mittleren dreistelligen Millionenbereich an.

## BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements, Energie- und Infrastrukturprojekten sowie Unternehmensbeteiligungen bietet Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten.



Aktuelle  
Beteiligungsangebote:

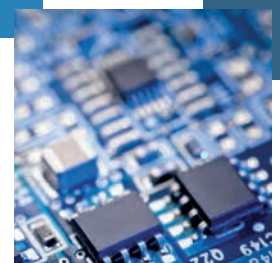
[www.residential-usa.de](http://www.residential-usa.de)  
[www.zweitmarktportfolio.de](http://www.zweitmarktportfolio.de)

Immobilien Deutschland



Immobilien USA

Energie und Infrastruktur



Private Equity

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die Anlage in geschlossene Publikums- oder Spezial-AIF ist mit Risiken verbunden. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. **Mehr erfahren:** E-Mail: [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de), Telefon: +49 89 38165-206, [www.bvt.de](http://www.bvt.de)



**Feld:** Aufgrund unserer Projektpipeline im Bereich Erneuerbaren Energien und Energieeffizienz bieten sich eine Vielzahl attraktiver Finanzierungsmöglichkeiten für Anleger, die einen Beitrag zur Energiewende leisten wollen. Diese Projekte werden wir bedarfsgerecht mit Finanzprodukten finanzieren. Wir rechnen daher mit einem gleichbleibenden bis leicht steigenden Platzierungsvolumen.

**Busboom:** Eindeutig steigend: [Ausführung siehe 5.]

**Thies:** Auf Grundlage unserer Produktoffensive und -erweiterung im neuen Jahr rechnen wir mit einem steigenden Platzierungsvolumen.

**Drake:** Wir rechnen mit gleichbleibendem Platzierungsvolumen bei einem jedoch deutlich herausforderndem Marktumfeld.

**Heinen:** Gegenüber 2022 erwarten wir ein steigendes Volumen, da unsere Produkte eine markt- und risikokonforme Rendite bieten.

**Schlichting:** Das hängt in erster Linie vom weiteren Verlauf des

**Lahner:** Die Platzierungsphase unseres „WIDe Fonds 9“ endete zum 31. Dezember 2022. Derzeit befindet sich kein weiteres Produkt im Vertrieb. Es bleibt abzuwarten, wie sich die allgemeine Situation weiterentwickelt.

## 5 Welche Erwartungen haben Sie an das Platzierungsjahr 2023? Welche Bedeutung haben „Sachwerte“ im Jahr 2023?

**Dr. Peters:** Wohnimmobilieninvestitionen konnten in unterschiedlichsten Marktphasen nachweisen, dass Investoren mittelfristig von einem Inflationsschutz und stabilen Liquiditätsflüssen profitieren konnten. Da zudem die reale Wohnraumnachfrage angesichts verringertem Neubau und konstantem Zuzug nach Deutschland hoch bleiben wird, bieten Bestandsimmobilien ein besonders Potenzial auch für 2023 und darüber hinaus.

**List:** Grundsätzlich sprechen in Zeiten hoher Inflation alle Erfahrungswerte für Sachwerte. Dennoch muss jeder Emittent für sein Angebot die

wir auch 2023 einen weiteren Ausbau unserer US-Engagements. Trotz der aktuellen Nervosität an den Finanz- und Immobilienmärkten gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren, langfristig zu denken – und dabei die größten Herausforderungen unserer Zeit nicht außer Acht zu lassen: Klimawandel, Ressourcen-Knappheit und der steigende Energiebedarf. All dies erfordert mehr denn je nachhaltige Konzepte und Lösungen. Hierzu wollen wir mit unseren Produktkonzeptionen beitragen.

**Münzing:** Wir möchten Anlegern 2023 ermöglichen ihr Geld „arbeiten zu lassen“, in dem sie es uns anvertrauen. Der Sachwert Wohnen im Bestand wird in diesem Jahr sogar noch mehr als zuvor schon nachgefragt werden. Da der Neubau auf drastische Weise stagniert, der Zuzug anhält und Millionen Wohnungen in Deutschland überbelegt sind. Außerdem werden gegenwärtig attraktive Immobilien im Sinne unserer Anleger zum Kauf angeboten.

**Mückenheim:** Finanzdienstleister und Anleger suchen gleichermaßen

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



**Spohr:** Sachwerte bleiben auch 2023 mit ihrem realen Substanzwert ein wichtiges Gegengewicht zum turbulenten Marktgeschehen an den Börsen. Mit einem Sachwert Photovoltaik leiste ich einen Beitrag zum Ausbau Erneuerbare Energien, einem globalen Thema und einer der wichtigsten Stromquellen. Ihr Ausbau ist eine der zentralen Säulen der Energiewende.

**Bormann:** Sachwerte werden wie in allen von Unsicherheit geprägten Zeiten ein wichtiger Bestandteil in der asset allocation von Investoren darstellen.

**Spindler:** Sachwerte sind in Krisenjahren immer eine gute Anlageform. Somit wird sich daran auch im Jahr 2023 nichts ändern, zumal der Kapitalmarkt mit ausreichend viel Kapital ausgestattet ist. Kapital, das angelegt werden will. Eine Diversifizierung in die Weltleitwäh-



Malte Thies



Christian Drake



Ottmar Heinen



Alexander Schlichting



Karsten Reetz



Norman Lemke



Fotos: Unternehmen

Krieges in der Ukraine ab. Niemand kann derzeit seriös vorher sagen, wie lange der Konflikt noch andauert und die bereits genannten wirtschaftlichen Verwerfungen weiter befeuert. Aktuell ist jedenfalls noch kein Ende in Sicht. Somit dürften Investoren und Wohnungskäufer hinsichtlich einer längerfristigen Kapitalbindung weiterhin vorsichtig agieren, auch wenn ein anhaltend hoher Inflationsdruck herrscht. Insofern gehen wir davon aus, dass die Umsätze weiter hinter unseren Erwartungen zurückbleiben.

**Reetz:** mindestens gleichbleibend

**Lemke:** Wir konnten in den letzten Jahren unser Platzierungs-Volumen stetig steigern. Wir streben natürlich an, diese Serie fortzusetzen.

**Gierig:** Wir rechnen mit einem steigendem Platzierungsvolumen aufgrund des erhöhten Angebotes und der aus unserer Sicht weiter hohen Nachfrage nach strukturierten Anlagemöglichkeiten in Immobilien.

**Clemens:** Wir erwarten mindestens ein gleichbleibendes Volumen, je nach weiterer wirtschaftlicher Entwicklung sowie Zinsentwicklung.

Frage seitens der Anleger beantworten können, ob der Preis, den er für das jeweilige Asset bezahlt hat, im heutigen Marktumfeld sachgerecht ist, Stichwort: gefallene Preis am Immobilienmarkt. Für unsere Zweitmarktangebote kann ich sagen, dass die Preise im Zweitmarkt deutlich unter den aktuellen Marktpreisen liegen. Das heißt, der Anleger kann die langfristigen Chancen von Immobilien nutzen, ohne darauf warten zu müssen, bis die aktuelle Preiskorrektur am Immobilienmarkt abgeschlossen ist und zwischenzeitlich zusehen zu müssen, wie die Inflation sein Vermögen aufzehrt.

**Baldeweg:** Sachwerte werden auch im Jahr 2023 eine wichtige Rolle spielen. Die Hauptaufgabe wird wie immer darin liegen, gute Assets für Investitionen zu sichern.

**von Wiedebach-Nostitz:** Insgesamt ist die globale Situation nicht einfach. Aufgrund der derzeit noch nicht absehbaren Zins- und Inflationsentwicklung sehen wir insbesondere im Bereich Immobilien Deutschland eine weiterhin eher abwartende Haltung. In den USA zeigte sich bereits in anderen zurückliegenden Krisen das Phänomen schneller Erholung. Vor diesem Hintergrund erwarten

nach guten Produkten, die attraktiv gestaltet und trotzdem stabil und nach menschlichem Ermessen sicher sind. Die wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten, mit denen wir alle zurzeit in Europa konfrontiert sind, erhöhen den Druck auf die Anbieter, Produkte zu liefern, die diesen Ansprüchen genügen. Wir bei Dr. Peters können zu diesen Ansprüchen passende Produkte konzipieren und werden dementsprechend auch in diesem Jahr erfolgreich im Vertrieb sein. Sachwerte haben grundsätzlich immer eine hohe Bedeutung, da sie nicht nur in turbulenten Marktphasen, wie wir sie derzeit erleben, als Stabilitätsanker fungieren und damit in jedes gut diversifizierte Anlegerportfolio gehören.

**Christodoulidis:** Wir sind optimistisch, dass wir mit unserem Investmentfokus auf großflächige Einzelhandelsimmobilien, das heißt beispielsweise Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser und Baumärkte, erneut auf eine große Nachfrage treffen. Die Immobilien sind langfristig an bonitätsstarke und erfolgreiche Einzelhandelskonzerne vermietet. Das sichert langfristig attraktive Renditen. Hinzu kommt der Inflationsschutz durch indexierte Mietverträge.

nung US-Dollar und in die größte Volkswirtschaft der Welt dürfte bei der Anlageentscheidung immer eine Rolle spielen.

**Feld:** In einem gut diversifizierten und strategisch ausgerichteten Portfolio sollten Sachwertanlagen nicht fehlen. Investitionen in Erneuerbare Energien und Energieeffizienz leisten einen Beitrag zum Klimawandel und profitieren von positiven Marktaussichten. Das Jahr 2022 hat die Bedeutung dieser Assetklasse nochmals unterstrichen. Wir blicken daher grundsätzlich positiv auf das Jahr 2023.

**Busboom:** Unsere aktuellen Fonds sind aus gutem Grund größer dimensioniert als sämtliche Vorgängerprodukte: die Marktlage erfordert kluge Investments als Inflationsschutz. Und auf der Assetseite sehen wir uns gut vorbereitet und aufgestellt: durch steigende Zinsen und wandelnde Kreditvergaberichtlinien bei Banken sind Projektierer auf deutlich mehr Eigenkapitalunterstützung angewiesen als noch vor einem Jahr. Und die zum Staatsziel erhobenen Ausbauziele in der EE-Branche sind riesig. Dadurch haben wir Zugriff auf viele hochattraktive Investmentziele und streben an, das Potenzial für unsere Anleger:innen nach Kräften zu heben.

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



**Thies:** Sachwerte haben sich ihren Ruf als Inflationsschutz einmal mehr verdient und 2022 deutlich stabiler performt als andere Assetklassen. 2023 ist weiter mit Volatilität und hoher Inflation zu rechnen, daher dürften Allokationen in Sachwerte in vielen Portfolien weiter anwachsen. Wir werden der derzeitigen Unsicherheit der Anleger und den gestiegenen Zinsen mit innovativen Konzepten begegnen.

**Drake:** Aus unserer Sicht sollten Sachwerte in jeder Marktlage ein essenzieller Baustein der Asset Allokation sein. Eine der größten Herausforderungen im Jahr 2023 wird das Spannungsverhältnis zwischen Immobilienpreisen und Zinsniveau sein und damit einhergehend der Renditespread zwischen Immobilieninvestments und liquiden Zinsprodukten.

**Heinen:** Sachwerte werden durch die gestiegenen Kapitalmarktzinsen einen schwereren Stand haben, sofern die erzielbare Rendite nicht deutlich über der „risikoloserer“ Anleihen liegt. Jedoch bleibt für die meisten Anleger aus dem Aspekt der Diversifikation der „Sachwert“ ein wesentlicher und unverzichtbarer langfristiger Baustein in der Portfoliostrategie. Mit den Themen Bestandimmobilienentwicklung und alternative Energien besetzen wir erfolgreich zwei wesentliche sowohl für Privat- als auch Institutionelle Anleger wichtige Themenfelder.

**Schlichting:** Es ist davon auszugehen, dass die Inflation auch 2023 auf einem hohen Niveau verbleibt. Da im Zuge der anhaltenden Energiekrise alle Produkte und Dienstleistungen sukzessive teurer werden, ist es wahrscheinlich, dass die aktuellen Preiserhöhungsrunden noch nicht abgeschlossen sind. Demzufolge benötigen Anleger umso wichtiger denn je einen stabilen Baustein für den Vermögensaufbau. Sachwerte wie Immobilien bieten hier eine gute Inflationsabsicherung.

**Reetz:** Die Inflation wird uns auch 2023 weiter beschäftigen. Sachwerte und sachwert-orientierte beziehungsweise sachwert-basierte Investments bieten hier eine sinnvolle Lösung, um ein Portfolio mit Blick auf die Realrendite zu stabilisieren.

**Lemke:** Die bisherigen Prognosen lassen für das Jahr 2023 eine anhaltend hohe Inflation erwarten. Der Druck, dem realen Vermögensverlust entgegen zu wirken, bleibt also bestehen. Sachwerte stehen daher grundsätzlich weiter hoch im Kurs. Eine pauschale Prognose für die gesamte Branche ist allerdings nicht sinnvoll. Denn die Anlageklassen und -strategien verhalten sich im aktuellen Umfeld teils sehr unterschiedlich.

**Gierig:** Die Erwartungen sind weiterhin ambitioniert. Das Potenzial für die Anlageklasse bleibt hoch, da Alternativen fehlen und Anlagen in Immobilien nach wie vor als stabil und berechenbar sowie als Inflationsschutz gelten.

**Clemens:** Gerade in herausfordernden Zeiten gehören Sachwerte ins Portfolio. Fonds mit Gewerbe-

immobilien bieten einen gewissen Inflationsschutz. Private Equity, das wir über unser Zielfondsuniversum für Privatkunden erschließen, hat sich gerade zu Krisenzeiten als Outperformer erwiesen. Und um das Portfolio wetterfest zu machen, gehören Sachwerte ohnehin fest in die Asset Allocation. Wichtig ist uns der Fokus bei neuen Immobilienangeboten auf hohe Objektqualität und langfristige Sicherung der Cashflows durch langfristigen Mieterbesatz und fixierte Langfrist-Finanzierungen.

## 6 Wird (Ist) „Nachhaltigkeit“ (ESG) ein Leit-Motiv zur Kapitalanlage?

**Dr. Peters:** Auch wenn die Zielvorstellung ESG positiv ist, konnte man in 2022 auch die Herausforderungen erkennen. Unklare regulatorische Rahmenbedingungen führten zu großer Verunsicherung bei Kunden und Beratern. Mit Umsetzung der Nachhaltigkeitsabfrage auch bei 34f-GewO-Vermittlern wird dieses Problem tendenziell noch zunehmen. Studien zeigen zudem, dass regulatorische Einschränkungen bei Investitionen die Renditechancen reduzieren. Da zu unserer Optimierungsstrategie seit mehr als zehn Jahren bereits energetische Optimierungen gehören, sehen wir aber auch die großen Vorteile, wenn diese nachhaltige Konzeption jetzt auch in der Außenwahrnehmung stärker gesehen wird. Daher haben wir uns dazu entschlossen, beim „ICD 12 R+“ konsequent auf Nachhaltigkeit zu setzen und einen Fonds nach Art. 8 Offenlegungsverordnung konzipiert.

**List:** Nein, das glaube ich nicht. Die wesentliche Priorität werden die As-

pekte Inflationsschutz und Sicherheit haben.

**Baldeweg:** Nachhaltigkeitsaspekte werden in Zukunft eine wichtige Rolle bei der Kapitalanlage spielen. Wir erwarten, dass sich das Thema ESG im Bewusstsein der Anleger verankert und eine größere Nachfrage nach den ESG-Kriterien entsprechenden Produkten entsteht.

**von Wiedebach-Nostitz:** Im aktuellen Marktumfeld wird deutlich, dass der Ausbau Erneuerbarer Energie sowie der Energieinfrastruktur in Deutschland ohne Zögern vorangetrieben werden muss – ohne privatwirtschaftliche Beteiligungen wird das nicht zu stemmen sein. Deshalb sehen wir positive Perspektiven für unsere aktuellen Portfoliofonds mit ihrem Investitionsfokus auf Energie und Infrastruktur.

**Münzing:** Es wird in der Zukunft eines der Leit-Motive werden. Denn nachhaltiges Wirtschaften trägt zum Erreichen der Klimaziele bei.

**Mückenheim:** Nachhaltiges Investieren in dem Sinne, dass Kapital möglichst effizient in langlebige Wirtschaftsgüter, die einen hohen volkswirtschaftlichen Nutzen haben, investiert wird, ist nicht erst seit Einführung der ESG-Regulierung der Finanzmärkte ein zentraler Aspekt in der Gestaltung unserer Zukunft. Allein die Tatsache, dass wir die Ressourcen unseres Planeten so weit wie möglich schonen müssen, gebietet dies. Gleichwohl ist die Aufmerksamkeit auf das Thema Nachhaltigkeit durch politische Entscheidungen und regulatorische Vorgaben in den vergangenen Jahren enorm

**HAMBURG ASSET MANAGEMENT**

**Ihre Service-KVG für Immobilien,  
Private Equity, Mobilien und New Energy**

Tel. 040 300 846 - 240 | Mail: kontakt@hh-asset.de | Web: www.hh-asset.de



gestiegen. Viele Berater und Investoren suchen explizit nach „nachhaltigen“ Investments. Wir begrüßen das und widmen uns in der Dr. Peters Group auf einer breiten, unternehmensweiten Basis diesem Thema. In unserem Privatkundengeschäft mit Immobilieninvestments wird voraussichtlich der Einstieg über einen Artikel-8-Fonds realistisch sein. Im Geschäft mit semiprofessionellen und institutionellen Investoren sind wir derweil schon weiter. Hier haben wir vor dem Jahreswechsel die Freigabe für einen Artikel-9-Fonds erhalten, mit dem in europäische Wind- und Solaranlagen investiert werden kann.

**Christodoulidis:** Der Nachhaltigkeitsgedanke gewinnt kontinuierlich an Bedeutung. Wir nehmen unsere unternehmerische Verantwortung sehr ernst, sowohl in Bezug auf das Unternehmen als auch bei unseren Investmentprodukten. Gerade der Klimaschutz spielt eine wichtige Rolle. Im Rahmen von Modernisierungsmaßnahmen reduzieren wir bei den Immobilienobjekten Schritt für Schritt den Ressourcenverbrauch durch Investitionen in die Gebäudetechnik sowie durch energetische Maßnahmen. Die Förderung der E-Mobilität durch die Installation von E-Ladesäulen ist ein weiteres Handlungsfeld. Die Fortschritte unserer nachhaltigkeitsbezogenen Aktivitäten dokumentieren wir in unserem jährlich erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht.

**Spohr:** Bereits 2020 kam das CFA Institut zu der Erkenntnis, dass mehr als 69 Prozent der Privatanleger an einer nachhaltigen Geldanlage interessiert sind. Mittlerweile sind Energiekrise, Klimawandel und Co. mehr als nur angekommen in den privaten Haushalten. Die Menschen spüren die Auswirkungen enorm. Ob es ein Leitmotiv für alle Kapitalanlagen wird, können auch wir nicht vorhersehen. Wir können nur für uns sprechen, und da ist Nachhaltigkeit definitiv unser Leitmotiv.

**Bormann:** Nachhaltigkeit ist einer von vielen wichtigen Blickpunkten für Investitionsentscheidungen. Eine Ausschließlichkeit sollte es aber auch hier nicht geben.

**Spindler:** Anleger sind zu einem guten Teil hinsichtlich „Nachhaltigkeit“ so sensibilisiert, dass die Einhaltung der ESG-Richtlinien stark an Bedeutung gewinnt. Wir haben diese Entwicklung schon vor Jahren vorausgesehen und veröffentlichten aus diesem Grunde seit mehreren Jahren einen detaillierten Nachhaltigkeitsreport, in dem wir unsere umfangreichen Maßnahmen zu einer Nachhaltigkeitsverbesserung dokumentieren.

**Feld:** Institutionelle Investoren machen es vor. Investitionen werden zunehmen auf ESG-Konformität geprüft. Privatanleger ziehen nach. Neben der reinen Kapitalrendite nimmt die Bedeutung von „Impact

Investing“ bei Investitionsentscheidungen spürbar zu.

**Busboom:** Wir sehen, dass dieser Wert für Anleger:innen an Bedeutung gewinnt. In Gesprächen mit neuen Vertriebspartner:innen werden wir gerade in puncto ESG sehr stark und tief befragt: VPs stellen sich teils aus eigener Überzeugung, teils Nachfrage-getrieben aktiv in Sachen ESG auf und suchen nach einträglichen Investments, die sich in puncto Nachhaltigkeit höchsten Standards verschreiben – mit unseren Artikel-9-zertifizierten Fonds ist die Ökorenta hier bestmöglich aufgestellt.

**Thies:** Wer prophezeit hat, dass Vertriebspartner und Anleger das Thema Nachhaltigkeit angesichts der neuen Herausforderungen 2022 aus den Augen verlieren, sieht sich korrigiert. ESG hat sich fest verankert und Anbieter müssen hier weiterhin liefern – von der Konzeption über Investmententscheidungen bis zum Reporting.

**Drake:** ESG-Themen sind aus der wirtschaftlichen Realität nicht mehr wegzudenken und damit zwingender Bestandteil einer jeden guten Kapitalanlage. Es stellt sich also vielmehr die Frage, ob es sich um ein Leitmotiv oder eine Grundvoraussetzung handelt.

**Heinen:** Um das Thema ESG werden wir (sinnvollerweise!) in Zukunft aufgrund der bestehenden und kommenden Verordnungen nicht mehr herkommen. Gerade wir als Initiatoren können mit einer sinnvollen Auswahl unserer Assets wesentlich dazu beitragen, dass ESG nicht nur drei „Buchstaben“ sind, sondern nachhaltig unsere Lebensumgebung in den nächsten Jahren/Jahrzehnten positiv mitgestalten.

**Schlichting:** Privatanleger sind derzeit noch primär auf die Renditeperspektive ihrer Kapitalanlage fokussiert. Nachhaltigkeit spielt derzeit noch eher eine untergeordnete Rolle. Im Gegensatz zur Strategie institutioneller Investoren. Für die Profi-Investoren ist ein nachhaltiges Anlageprodukt das A und O bei der Allokation ihrer Investments.

**Reetz:** Ja, am Finanzmarkt bleiben Klimaschutz und Nachhaltigkeit auch 2023 das Leitmotiv.

**Lemke:** Nachhaltiges Wirtschaften ist insbesondere bei der langfristigen Kapitalanlage schon immer ein zentrales Merkmal. Mit den Offenlegungspflichten und der kommenden Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen rückt nun die Quantifizierbarkeit dessen in den Vordergrund. Ein Problem stellt dabei unter anderem noch die mangelnde Datenerfassung dar, die für die Überwachung der definierten KPIs nötig ist. Wir erwarten, dass sie sich nach und nach über alle Branchen hinweg verbreitet, so dass zukünftig auch mehr klar

qualifizierte Investmentmöglichkeiten zur Verfügung stehen.

**Gierig:** Definitiv, gerade bei Immobilien. Schon jetzt sind Immobilien mit hohen ESG-Standards wertstabiler als Immobilien ohne. Für Käufer sind ESG-konforme Objekte attraktiver, da Investitionen in energetische Nachrüstungen gerade jetzt im aktuellen Zinsumfeld nochmal teurer werden.

**Clemens:** Ohne Zweifel ja. Nicht nur zur Anlage, sondern auch in unserem Bestand. Hier haben wir unter anderem mit den Immobilien Ten Towers und Ganghofer in München zwei Großprojekte gestartet, um die Objekte nachhaltig zukunftsfähig zu machen. Im Neugeschäft haben wir uns feste Energie-Effizienzgrenzwerte

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



Rückbesinnung auf alte Werte und Wahrheiten. Das gilt auch für die Anlagestrategie. Denn gerade in volatilen Zeiten ist es klug – so banal das klingen mag –, seine Investitionen möglichst breit über unterschiedliche Assetklassen und Fristigkeiten zu streuen und dabei insbesondere auch Sachwertanlagen zu berücksichtigen.

**Münzing:** Es ist in diesen Tagen wie auch zu jedem anderen Zeitpunkt, wenn es um Geldanlage geht: Anlegerinnen und Anleger sollten ein ausgewogenes Portfolio anstreben,



Rauno Gierig



Frank Clemens



Dieter Lahner



Fotos: Unternehmen

gegeben, die wir in Anlagebedingungen verankern und auch offenlegen.

**Lahner:** Immer mehr Anleger setzen auf nachhaltige Kapitalanlagen. Die Bedeutung sogenannter ESG-Kriterien nimmt stetig zu. In den letzten Wochen und Monaten haben wir mit einer Beratungsgesellschaft hierzu verschiedene Kriterien entwickelt. Wir beabsichtigen diese künftig bei Objektankäufen sowie bei der Weiterentwicklung der sich bereits im Bestand befindlichen Immobilien zu berücksichtigen.

## 7 Haben Sie einen besonderen Rat für Anleger in diesen Tagen?

**Dr. Peters:** Grundlegend bietet es sich immer an, die langfristigen Linien im Auge zu behalten und nicht immer auf tagesaktuelle Ereignisse zu reagieren. Mit etwas Abstand hat sich oftmals gezeigt, dass eine gute Anlagestrategie das beste Fundament für einen stabilen Zuwachs war, vor allem auch im Immobilienbereich.

**List:** Langfristig denken und sich nicht davon blenden lassen, dass Anleihen und Festgelder wieder Zinsen abwerfen. Die Realverzinsung unter Einbeziehung der Inflationsrate ist deutlich schlechter als noch zu Beginn des vergangenen Jahres.

**Baldeweg:** Die Grundregel einer Portfoliostreuung sollte man mehr denn je beachten.

**von Wiedebach-Nostitz:** Wenn sich alles ändert, lohnt oftmals die

Angebote sorgsam und mit ausreichend Zeit prüfen, auch indem sie sich von ihrer Finanzberaterin/ihrer Finanzberater alle offenen Fragen nach der Beschäftigung mit einem Investitionsgut beantworten lassen. Und: Wir finden Sachwerte wichtig und hier insbesondere einen Sachwert, der gut in die aktuelle Zeit passt: Die Bestandswohnmobilie im Fondsmantel der DFI Gruppe: Ein Ruhepol im Vermögensportfolio.

**Mückenheim:** Unser Rat lautet: Kritisch bleiben und einen kühlen Kopf bewahren. Anleger sollten übertriebene Renditeversprechen hinterfragen und wie immer bei Entscheidungen für Investments möglichst breit diversifizieren. Dabei sind Sachwertinvestments aus unserer Sicht ein Muss.

**Christodoulidis:** Es lohnt sich, für den Vermögensaufbau langfristig zu denken und zu handeln. Das betrifft sowohl das Sachwertinvestment als auch die Auswahl der Fondsgesellschaft.

**Spohr:** Eine Investition in Sachwerte. Inflationsstabil, nachhaltig und ertragsstark!

**Bormann:** Anlageentscheidungen nicht zu verschieben in der Hoffnung, dass sich die Märkte normalisieren. Gerade in Zeiten hoher Inflationsraten ist jeder Monat, in dem Kapital nicht investiert wird, von Kaufkraftverlust geprägt. Diesen Umstand lassen viele Investoren außer Acht.

**Spindler:** Diversifizierung des Portfolios: 30 Prozent des frei verfügbaren

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



Kapitals sollte in US-Sachwerte wie gewerblich betriebene Immobilien investiert sein.

**Feld:** Aufgrund spekulativer Marktteilnehmer neigt der Kapitalmarkt in unsicheren Zeiten zu Übertreibungen. Langfristige Megatrends mit gesetzlich verankerten Vorgaben, wie der Dekarbonisierung des Immobiliensektors und die Mobilitätswende, können trotz kurzfristiger Turbulenzen ein stabiles Investitionsumfeld bieten.

**Busboom:** Denselben, den wir seit nunmehr 24 Jahren nur allzu gern teilen: seien Sie sich bewusst, dass die Anlage Ihres Kapitals eine politische Entscheidung darstellt. Mit Ihren Einlagen lenken Sie Prozesse und tragen Verantwortung für Konsequenzen. Mit dem eigenen Kapital nachhaltig und ausgewiesen CO<sub>2</sub>-Reduktion betreiben und lukrativ die Transformation unserer Energieversorgung hin zu Erneuerbaren Energien befördern zu können, ist seit fast einem Vierteljahrhundert für uns einer der reizvollsten Gedanken überhaupt.

**Thies:** Investoren suchen mehr denn je verlässliche Produkte von Anbietern mit einschlägigem Track Record. Der Risikoappetit hat abgenommen, Anleger setzen auf Werterhalt, Transparenz und Expertise. Mit dem nötigen Know-how lassen sich weiterhin auskömmliche Renditen generieren, auch abseits ausgetretener Pfade.

**Drake:** Achten Sie bei Ihren Investments auf die langfristige Zukunftsfähigkeit der Kapitalanlage.

**Heinen:** Lassen Sie sich nicht von kurzfristigen Trends, Themen und Wahrnehmungen verrückt machen! Konzentrieren Sie sich auf Investments, die (natürlich passend zu ihrer Vermögensstruktur) langfristig an Wert gewinnen oder diesen zumindest aufgrund der demographischen Entwicklung nach Inflation einen realen Kapitalerhalt ermöglichen.

**Schlichting:** Wir raten jedem Anleger dazu, lieber auf Stabilität als auf Renditemaximierung zu setzen und nur das zu zeichnen, was man hinsichtlich der Investmentstrategie wirklich versteht.

**Reetz:** Wir sind überzeugt, Investments in Zukunftsenergien können als Beimischung ein Portfolio stabilisieren. Sie sind die Antwort in volatilen Phasen und auf die mit der Inflation sowie dem Klimawandel verbundenen Anlagerisiken.

**Lemke:** Grundsätzlich sind wir davon überzeugt, dass wir in der Breite einen Wechsel von einer kurzfristigen, emotional geleiteten zu einer langfristigen Perspektive bewirken müssen. Denn ein langfristiges Verständnis ist die Voraussetzung für erfolgreichen, nachhaltigen Vermögensaufbau. Gute Finanzberater sind in der Lage, Anleger bei diesem Prozess zu betreuen und auch gute Lösungen für deren individuelle Situation zu finden. Wenn ich also einen Rat geben sollte, dann den, sich bei der Kapitalanlage professionelle, unabhängige Unterstützung zu suchen.

**Gierig:** Wichtig ist, einen kühlen Kopf zu bewahren und sich mit einem Portfolioansatz langfristige Investitions- beziehungsweise Renditeziele zu setzen. Anleger sollten nicht versuchen, hohe Inflationsraten 1:1 ausgleichen zu wollen, da natürlich weiterhin ein Zusammenhang zwischen Rendite und Risiko besteht. Wichtig ist, das Geld arbeiten zu lassen, um zumindest einen Teil der Inflation ausgleichen zu können.

**Clemens:** Aus unserer Sicht ist die Bedeutung der Diversifizierung hoch wie nie und die Betrachtung der langfristigen Rendite-/Risiko-Effekte wie auch die Kombination von Durations und Investitionsstrategien/-zyklen für eine höhere Unabhängigkeit vom einzelnen Marktzyklus für die Rendite. Im Einzelfall würde ich an unsere Vertriebspartner verweisen, die eine individuelle, ganzheitliche Beratung sicherstellen.

## 8 Wohin entwickelt sich die Retail-Branche? Wie sehen Sie Ihre Produkte in der Konkurrenz zu Crowdinvesting und digitale Assets?

**Dr. Peters:** 2023 jährt sich zum zehnten Mal die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). Mit diesem Gesetz wurden Geschlossene Fonds ebenso klar reguliert wie offene Fonds. Diese Regulierung hat zu einer deutlichen Konsolidierung und Professionalisierung im Markt der Sachwertanbieter beigetragen. Wenn diese Regulierung nicht durchgängig erfolgen würde, hätte dies wettbewerbsverzerrende Effekte im Markt zur Folge und würde das Verlust-

risiko für Anleger massiv erhöhen. Dies wird sich 2023 vermutlich auch in zunehmenden Ausfällen zeigen, da oftmals kleine Bauträger/Projektentwickler im Fokus der Crowdinvestitionen standen. Die Digitalisierung bietet aber klare Chancen, auch den Vertrieb von AIF für Vermittler effizienter und für Kunden einfacher und zeitlich wie auch räumlich unabhängiger umzusetzen. Hier wollen wir mit unserem „ICD 12 R+“ weiter im Jahr 2023 unterstützen.

**List:** Wir setzen konstant auf unsere qualifizierten und unabhängigen Geschäftspartner, mit denen wir seit vielen Jahren erfolgreich zusammenarbeiten. Die Digitalisierung von Sachwerte-Assets ist sicherlich eine interessante Nische für eine spezielle Zielgruppe.

**Baldeweg:** Bei den „klassischen“ Vermögensanlagen und alternativen Investmentfonds wird aufgrund der größeren Anlagesummen der Beratungsbedarf weiterhin hoch sein. Der Beratungsprozess an sich wird zunehmend digitaler werden und Anleger werden digitale Lösungen wünschen.

**von Wiedebach-Nostitz:** Die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs vor nunmehr über zehn Jahren bedeutete einen Zugewinn an Transparenz und Offenlegung und damit einhergehend eine viel bessere Vergleichbarkeit der Produkte. Das sind für uns nach wie vor ganz wesentliche Vorteile der regulierten AIF-Welt. Dadurch ergibt sich ein hohes Maß an Produkttransparenz, die dem Anleger zusätzlich hilft, die für ihn richtige Investitionsentscheidung zu treffen.



## INVESTIEREN IN STABILITÄT MIT IMMOBILIENFONDS DER DR. PETERS GROUP



Strenge Auswahlkriterien mit Fokus auf bonitätsstarke Partner



Über 45 Jahre Erfahrung und erstklassiges Asset Management



Krisenstabile Assetklasse mit Chance auf attraktive Renditen

### INTERESSE GEWECKT?

Informieren Sie sich über unser Angebot unter [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de) oder scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code.





**Münzing:** Wir können alle nebeneinander und uns ergänzend existieren. Nachdem die Deutsche Bundesbank Mitte 2022 ein Barvermögen der Deutschen von circa 7,5 Billionen Euro konstatierte – jede dieser Anlageformen kann ihre Anleger gewinnen.

**Mückenheim:** Die Sachwertbranche hat sich in den vergangenen Jahren konsolidiert. Wir gehen daher davon aus, dass sie hinsichtlich des Angebots und des Absatzvolumens stabil bleiben wird. Alternative Investmentfonds sind mit Crowdinvestments und „digitalen Assets“ nicht vergleichbar. Das Fondsgeschäft ist ebenso wie das Wertpapiergeschäft voll reguliert; das bringt den Anlegern Zuverlässigkeit und volle Transparenz. Auch in puncto Kundenzielgruppe gibt es erhebliche Unterschiede, sodass digitale Angebote kaum in Konkurrenz zu unseren Investmentangeboten im Retail-Bereich stehen.

**Christodoulidis:** Das Segment der alternativen Investmentfonds bietet einen regulierten gesetzlichen Rahmen. Die Produkte sind transparent und gut vergleichbar. Das schafft Sicherheit und Vertrauen. Beim Crowdinvesting und digitalen Assets sehen wir diesbezüglich noch Entwicklungsbedarf.

**Spohr:** Wir beschäftigen uns mit den Themen, aber wir stellen fest, dass sich das Wachstum in den letzten zwei Jahren nicht so entwickelt hat, wie das die Experten vorausgesagt haben. Deswegen halten wir an unseren Retail-Strategien fest, auch wenn wir die neuen Investitionsvehikel wie Crowdinvestments im Auge behalten.

**Bormann:** Die Retail-Branche wird den Weg in die Digitalisierung weiter

voranschreiten und die Behäbigkeit im Zeichnungsprozess ablegen.

**Spindler:** Diese neuen Produktformen werden aufgrund der rasant fortschreitenden Digitalisierung natürlich eine wachsende Rolle spielen. Insofern ist es logisch, dass auch wir uns mit ihnen beschäftigen. In ihnen sehen wir aber keine Konkurrenz zu geschlossenen Immobilienfonds, sondern eine Ergänzung.

**Feld:** Mit dem LAG 1-Token bieten wir bereits ein digitales Wertpapier an. Zur Zeichnung genügt ein Smartphone. Der einfache Zeichnungsprozess, geringere Mindestzeichnungssummen und die Möglichkeit, das digitale Wertpapier an einer öffentlichen Börse zu handeln, vergrößert die potenzielle Zielgruppe an Investoren. Auch die Finanzbranche kommt um die zunehmende Digitalisierung nicht herum, daher sehen wir deutliches Potenzial in der Tokenisierung.

**Busboom:** Wir sind wahrlich nicht prinzipiell konservativ veranlagt. Aber wir sind überzeugt, dass bei der Übereignung von persönlichem Kapital Vertrauen eine große Rolle spielt. Und hier mit transparenten, regulierten Sachwertinvestments zum „Anfassen“ Auge in Auge mit versierten und hocherfahrenen Partner:innen zu arbeiten, statt auf digitale Investmentideen mit Startup-Niveau zu setzen, wird aus unserer Sicht nachhaltig von Wert und Belang sein – die Retail-Branche zeichnet sich durch Physis und aktive Beziehungen zwischen Anleger:in und Berater:in aus.

**Thies:** Retail-Investments haben sich als robust erwiesen im Ausnahmejahr

2022. Privatanleger sitzen auf enorm viel Liquidität und wollen diese gewinnbringend anlegen. Der Kuchen ist groß genug für Crowdinvestments und Krypto, die ich eher als Abrundung eines typischen Portfolios sehe denn als Verdrängungsrisiko für klassische Investments in Sachwerte.

**Drake:** Wir haben eine Konsolidierung der Vertriebe gesehen, die aus heutiger Sicht weitestgehend abgeschlossen scheint. Zwischen Crowdinvestments und klassischen Produkten herrscht derweil aus unserer Sicht eine Koexistenz.

**Heinen:** Die Diversifikation, die sich aus den „neuen Assets“ oder besser gesagt aus den neuen „Verpackungen“ ergibt, ist begrüßenswert. Jedoch sollte man darauf achten, dass nicht unter einem neuen Mantel der vergorene Wein der Vergangenheit angeboten wird. Mehr digitale Produkte, mehr Transparenz und mehr Fungibilität können uns dabei behilflich sein, neue Anlegergruppen zu gewinnen. Versuchen wir „nicht funktionierende“ Modelle in ein neues Gewand zu bringen, riskiert unsere Branche den Verlust weiterer Marktanteile. Daher ja zu neuen Wegen mit dem Anspruch auf mehr Qualität und besserer Rentabilität für den Retailanleger.

**Schlichting:** Der Hype um Crowdinvestments hat deutlich nachgelassen, seitdem sich gezeigt hat, dass die Renditeaussichten von Crowd-Anbietern nicht so hoch waren, wie manch einer sich das gewünscht hat. Spätestens seit den ersten Projektinsolvenzen sollte klar sein, dass die Qualität des Assets im Vordergrund steht und nicht die Art und Weise, wie das Investitionskapital dafür akquiriert wurde. Dank

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



unseres Eigenkapitalprinzips agieren wir bankenunabhängig. Ein mit Eigenkapital ausgestatteter Immobilienentwickler bietet in steigenden Zinsmärkten immer mehr Stabilität als ein fremdkapitalabhängiger Anbieter mit einer Bank im Hintergrund. Und Stabilität ist genau das, was die Investoren jetzt suchen.

**Reetz:** Die Digitalisierung ist ein Trend am Finanzmarkt, der sich verstärken wird. Ob digitales Asset- oder Crowd-Investments – sie erweitern das Anlageuniversum und damit die Vielfalt am Markt. Dies kommt letztendlich Anlegern zu Gute, zumindest solange die Regulatorik greift und Investoren das gleiche Maß an Eigentumsschutz und Rechtssicherheit wie beispielsweise verbrieft Wertpapiere haben.

**Lemke:** Wir erwarten keine großen Verschiebungen in der Retail-Branche. Der überwiegende Großteil der Privatanleger sucht weiterhin die Unterstützung durch Finanzberater oder wird nur durch deren Zutun überhaupt am Kapitalmarkt aktiv.

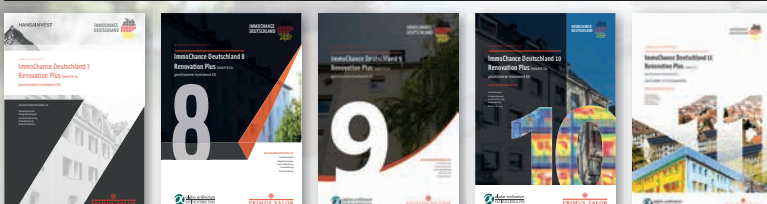
**Gierig:** Die Entwicklung dürfte stabil bleiben. Es gibt ein leicht sinkendes Angebot im Sachwertmarkt, da sich einige Anbieter zurückhalten. Die neue Balance in diesem Zinsumfeld ist noch nicht gefunden und es ist unklar, wie Anleger mit Blick auf die gestiegenen Lebenshaltungskosten reagieren. Crowdinvesting kann durchaus attraktiv sein, da man dort mit sehr kleinen Beträ-

## WIR VERWALTEN IHR INVESTMENT

Das 2007 in Mannheim gegründete Emissionshaus Primus Valor AG blickt bereits auf 15 Jahre Erfahrung im Wohnimmobilien-Sektor zurück. Verfolgten die ersten Wohnimmobilien-Fonds einen vermögensverwaltenden Ansatz, so wurde mit dem fünften Fonds die bekannte Renovation-Plus-Reihe ins Leben gerufen, welche eine gewerbliche Prägung besitzt. Seit Einführung des KAGB im Jahr 2013 emittiert die Primus Valor AG ausschließlich Alternative Investmentfonds (AIF). Aus langjähriger Zusammenarbeit mit externen Kapitalverwaltungsgesellschaften und damit verbundenen Erfahrungen resultierte im Jahr 2015 die Gründung der Alpha Ordinum GmbH – eine Schwestergesellschaft der Primus-Valor-Gruppe.

Neben höchster Expertise bzgl. deutscher Wohnimmobilien bietet die Primus-Valor-Gruppe mit der Primus Valor Konzeptions GmbH einen äußerst erfolgreichen Vertriebskanal für Wohnimmobilien in Deutschland, der zudem im Bereich Eigenkapitalbeschaffung, Konzeption und Prospekterstellung von AIFs agiert. Bis Ende 2022 konnten über EUR 440 Mio. eingeworben werden.

### VON UNS VERWALTETE INVESTMENTS



alpha ordinatum GmbH | Harrlachweg 11 | 68163 Mannheim  
Tel.: +49 (0) 621/490812-0 | Fax: +49 (0) 621/490812-444  
E-Mail: info@alpha-ordinatum.de | Web: www.alpha-ordinatum.de

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



gen und kurzen Laufzeiten investiert kann. Digitale Assets sind sicherlich ein wichtiges Zukunftsthema, bleiben aber erstmal eine Nische.

**Clemens:** Digitalisierung ist ein Megatrend, der natürlich auch an der Sachwertbranche nicht vorbeigeht. Wir haben uns mit vielen Themen beschäftigt, von der digitalen Zeichnungsstrecke bis zur Tokenisierung von Immobilien. Keine Frage, diese Themen nehmen an Fahrt auf und wir sehen uns hier gut gerüstet. Entscheidend wird sein, Technik und regulatorischen Rahmen zusammenzuführen für dauerhafte Lösungen.

### 9 Welches sind Ihre Vertriebs-schienen: freie Berater/Vermittler; Vertriebsorganisationen/ Pools; eigener Vertrieb?

**Dr. Peters:** Der Schwerpunkt unserer Vermittler liegt auf freien Beratern/ Vertriebsorganisationen, die sich auf unterschiedlichem Wege an uns gebunden haben. Banken fangen erst langsam wieder an, den Mehrwert von echten Sachwertinvestments wertzuschätzen.

**List:** Grundsätzlich können wir allen Finanzdienstleistern einiges bieten: der Zweitmarkt ist eine attraktive Assetklasse, eine sehr hohe Produktkontinuität, Top-Leistungsbilanz und eine partnerschaftliche auf Langfristigkeit angelegte Zusammenarbeit. Insofern stehen wir allen Vertriebs-schienen gleichermaßen offen.

**Baldeweg:** Unser Vertrieb ist über freie Finanzdienstleister, Vertriebsorganisationen und Banken strukturiert.

**von Wiedebach-Nostitz:** Wir setzen auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit freien Beratern und Vermittlern sowie mit Vertriebsorganisationen und Pools.

**Münzing:** Wir arbeiten mit Banken, Pools und Plattformen sowie freien Beratern und Vermittlern zusammen. Alle sind uns gleich lieb. Viele kennen uns und unsere Arbeit schon seit vielen Jahren. Hier gibt es gewachsene Vertrauensverhältnisse.

**Mückenheim:** Wir sind seit jeher fest im B2B-Vertrieb verankert, konnten aber insbesondere im vergangenen Jahr zahlreiche neue Kontakte für die Dr. Peters Group knüpfen und ebenso zahlreiche Vertriebsvereinbarungen schließen. Gleichsam gepunktet haben wir bei der Reaktivierung alter Partnerschaften, die die Dr. Peters Group viele Jahre sehr erfolgreich gemacht haben. An diese Erfolge konnten wir bereits im vergangenen Jahr anknüpfen. Einen nochmaligen und sehr deutlichen Zuwachs im Ge-

schäft mit Vertriebspartnern erwarten wir für dieses Jahr. Auch in Zukunft werden professionelle Berater und Vermittler einer der wichtigsten Absatzkanäle für strukturierte Sachwertinvestments sein. Denn sie haben den besten Marktüberblick und damit die Kompetenz, Anleger bei ihren Entscheidungen zu begleiten.

**Christodoulidis:** Wir setzen insbesondere auf freie Vertriebspartner, arbeiten aber auch gerne mit Vertriebsorganisationen und Pools zusammen. Im letzten Jahr konnten wir erfreulicherweise viele neue Vertriebspartner hinzugewinnen.

**Spohr:** Wir sind breit aufgestellt, und arbeiten mit freien Beratern genauso zusammen wie mit großen Vertriebsorganisationen und Pools.

**Bormann:** freie Berater/Vermittler; Vertriebsorganisationen/Pools; Banken.

**Spindler:** Jamestown ist vertriebslich sehr breit aufgestellt. Unsere Vertriebspartner sind Banken, nicht-institutionelle Finanzberatungsgesellschaften als auch freie Berater.

**Feld:** Wir sind auf keine Vertriebs-schiene festgelegt. Hinsichtlich geeigneter Finanzprodukte in den Bereichen Energieeffizienz und Erneuerbare Energien stimmen wir uns mit interessierten Vertriebspartnern gerne ab und bieten bei Bedarf individuelle Lösungen.

**Busboom:** Unser hauseigener Vertrieb unterhält ein gewachsenes Netzwerk aus freien Berater:innen und Vermittler:innen wie auch Vertriebsorganisationen.

**Thies:** Unser wachsendes Netzwerk an Vertriebspartnern ist offen für jeden, der transparent und kompetent Anleger zu unseren Produkten beraten möchte. Unser seit 2012 aufgebauter Stamm an Vertriebspartnern ist und bleibt das Fundament unserer Retail-Platzierungsstrategie.

**Drake:** Unser Vertriebsfokus liegt auf Banken und bankähnlichen Vertriebsorganisationen.

**Heinen:** Wir setzen weiterhin auf eine Mischung aus freien Beratern, Vermögensverwaltern, Vertriebsorganisationen/Haftungsdächern und eine intensive Betreuung dieser durch unsere eigenen Vertriebsdirektoren.

**Schlichting:** Unsere Publikums-AIF werden über freie Berater und Vermittler sowie Maklerpools am deutschen Finanzmarkt angeboten.

**Reetz:** Wir arbeiten über alle drei Vertriebskanäle, wobei unser Schwerpunkt auf freie Berater/Vermittler sowie Vertriebspools liegt.

**Lemke:** Freie Berater und Vermittler sowie Vertriebsorganisationen, Pools und in wachsendem Maße auch Banken.

**Gierig:** Wir fokussieren uns auf das B2B-Geschäft und decken hierbei alle Vertriebs-schienen ab: von klassischen freien Sachwertvermittlern, über Pools, Haftungsdächer und Großvertriebe bis hin zu Banken und Vermögensverwaltern. Wir nutzen aber auch digitale Vertriebsplattformen und haben darüber hinaus über Schweizer Berater und Vermögensverwalter Zugang zu Schweizer Anlegern.

**Clemens:** Unser zentraler Vertriebspartner ist und bleibt die UniCredit Bank AG, aber wir wollen weitere Vertriebspartner gewinnen. Hier haben wir mit einzelnen Privatbanken im Segment Private Equity bereits in diesem Jahr gute Erfolge erzielt, die wir ausbauen wollen. Dabei ist auch ein exklusives Produkt mit Preis-/Investment-Ausgestaltung exklusive für einen oder wenige Vertriebspartner denkbar.

**Lahner:** Der Vertrieb unserer Fondsanteile erfolgt ausschließlich über freie Berater/Vermittler.

### 10 Bieten Sie Ihren Investoren die Möglichkeit digital zu zeichnen, ohne Beratung? Wie schätzen Sie diesen direkten Zeichnungsweg ein? Zunehmend wichtig? Überschätzt?

**Dr. Peters:** Mit dem „ICD 11 R+“ haben wir zum Jahresendspurt eine digitale Vermittlungs- und Beratungsstrecke angeboten. Wir sehen dies als Option an, das Geschäft einfacher und schneller zu gestalten. Auch wenn vermutlich 2023 noch weit über 90 Prozent der Beitritte abseits der digitalen Zeichnungsstrecke erfolgen werden, können hiermit neue Zielgruppen für Berater gewonnen werden. Daher sehen wir es als wichtiges Zukunftsfeld für uns und unsere angehenden Berater/Vermittler an und wollen dies auch 2023 weiter unterstützen.

**List:** Wir bieten eine digitale Zeichnungsstrecke als Service für unsere Vertriebspartner, nicht aber als Direktzeichnungsmöglichkeit.

**Baldeweg:** Wir arbeiten daran, unsere Prozesse weiter zu digitalisieren. Eine digitale Möglichkeit zur Zeichnung haben wir bisher nicht. Wenn wir ein neues Produkt in den Vertrieb geben, wollen wir unseren Vertriebspartnern auch eine digitale Zeichnungsstrecke für ihre Kunden anbieten. Einerseits wird die Bedeutung digitaler Prozesse zunehmen. Andererseits wird die persönliche Beratung durch unsere Vertriebspartner aber wesentlich wichtiger sein für den Erfolg unserer Produkte. Wir setzen sehr klar weiterhin auf unsere Vertriebspartner und deren Beratungsleistung.

**von Wiedebach-Nostitz:** BVT richtet sich mit der digitalen Zeichnungsmöglichkeit nicht an Investoren, sondern bietet Vertrieben in Kooperation mit dem Digitalisierungspartner Portagon sowohl eine digitale Vermitt-

lungs- als auch Beratungsstrecke an. Diese digitalen Zeichnungsstrecken vereinfachen Prozesse und merzen mögliche Fehlerquellen rund um die Zeichnungsunterlagen und die Datenerfassung aus. Zudem tragen sie zur Kosteneffizienz bei. Und ganz wichtig – sie eröffnen der Sachwertbranche eine Brücke in die Zukunft, denn nur über moderne Zugangswege lassen sich auch jüngere, vermögende Anleger mobilisieren. So kann sich die Sachwertbranche gegenüber anderen digitalen Anlagealternativen erfolgreich positionieren.

**Münzing:** Investoren möchten unserer Erfahrung nach über ihre Beteiligung informiert und dazu beraten werden. Eine Beteiligung an einem Wohnimmobilienfonds der DFI Gruppe ist also nur über eine/n Finanzberater/in oder Banker/in als Beratung oder Vermittlung möglich.

**Mückenheim:** Unseren Vertriebspartner bieten wir eine digitale Zeichnungsstrecke an, über die aktuell in unsere Anleihe investiert werden kann. Eine direkte Online-Zeichnung bei uns ist nicht möglich. Wir legen sehr viel Wert darauf, dass alle Anleger umfassend betreut und – so weit wie erforderlich – beraten werden. Dies lässt der digitale Weg nach unserer Erfahrung nur eingeschränkt zu, zumal der AIF durchaus beratungsintensiver sein kann. Außerdem hören wir häufig, dass Anleger selbst das direkte Gespräch mit ihrem Berater oder Vermittler bevorzugen. Gleichzeitig ist unbestritten, dass insbesondere jüngere Investoren digital affiner sind und teilweise schon Erfahrungen mit dem Investieren über Internetportale haben. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird die Sachwertbranche langfristig nicht daran vorbeikommen, vollumfängliche digitale Absatzlösungen zu entwickeln und anzubieten. Das gilt auch für das B2B-Geschäft.

**Christodoulidis:** Bei uns stand immer – und steht auch unverändert weiterhin – die persönliche Beratung im Mittelpunkt. Deshalb setzen wir auf unser Netzwerk an Vertriebspartnern, die wir kontinuierlich informieren und unterstützen, damit diese ihre Kunden ganzheitlich beraten können.

**Spohr:** Seit kurzem bieten wir Privatinvestoren die Möglichkeit, auch über uns direkt zu zeichnen. Dies soll keineswegs in Konkurrenz zu unseren Partnern stehen. Vielmehr haben wir durch unser privates Engagement im Bereich Sportsponsoring (Triathlon) die Erfahrung gemacht, dass es eine große Zielgruppe gibt, die keinen direkten Draht zu einem Vermögensberater hat. Ebenso ist das Thema Nachhaltigkeit gerade in der jüngeren Zielgruppe sehr stark ausgeprägt, aus diesem Grund bieten wir auch der digital affinen jungen Zielgruppe die Möglichkeit, am Ausbau der Erneuerbaren Energien teilzuhaben. Wie es sich entwickeln wird, können auch wir nicht vorhersehen, die Nachfrage



nach schnellen und unkomplizierten Lösungen ist sicherlich da, aber noch ist ein AIF nicht in der breiten Maße der Privatanleger angekommen. Hier braucht es mehr als eine digitale Zeichnungsmöglichkeit.

**Bormann:** Aktuell bietet Immac noch keine digitale Zeichnungsmöglichkeit an.

**Spindler:** Jamestown bietet bereits seit fünf Jahren Investoren die Möglichkeit, digital zu zeichnen. Das Volumen über unseren hauseigenen Online-Beitritt nimmt dabei stetig zu. Entsprechend gewinnt dieser Vertriebsweg zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig ermöglichen wir auch unseren Vertriebspartnern Zeichnungen digital vorzunehmen und einzureichen. Diese digitale Abwicklung stößt ebenfalls zunehmend auf Interesse.

**Feld:** Mit dem LAG 1-Token bieten wir Investoren bereits die Möglichkeit digital zu zeichnen. Der wesentliche Vorteil ist die Möglichkeit der Zeichnung per Smartphone, was vor allem jüngere Generationen anspricht. Daher wird die Bedeutung digitaler Zeichnungsangebote in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

**Busboom:** Die Abwicklung einer Zeichnung durch einen digitalen Zeichnungsweg bequemer zu gestalten, ist ganz in unserem Sinne – über einen externen Dienstleister und angeschlossene Partner bieten wir diese Möglichkeit als Emittent seit Jahren an. Grundsätzlich und vor allem für interessierte Neukunden im AIF-Segment ist jedoch ein Verzicht auf qualifizierte Beratung keine Option. Die fachmännische Prüfung und Empfehlung, was ins Portfolio

passt und was wann wie klug ist, steht vor einem mündigen Zeichnungsentscheid – und die ist durch versierte Berater:innen auf gänzlich anderem Niveau möglich als durch Algorithmen.

**Thies:** Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie hat der Wunsch nach digital gestützter Flexibilität auch bei Finanzdienstleistungen klar zugenommen. Nachdem wir bereits seit Jahren digitale Ausfüllhilf-Tools angeboten hatten, bieten wir seit rund einem Jahr in Kooperation mit Partnern auch die Möglichkeit an, gemeinsam mit dem Berater 100 Prozent digital eine Zeichnung zu tätigen. Derzeit ist der analoge Zeichnungsschein sicher noch der Normalfall, aber wir sehen Potenzial im digitalen Prozess.

**Drake:** Bislang bieten wir noch keine digitale Zeichnungsstrecke an, planen dies aber mittelfristig. Wir sind jedoch sehr defensiv, was die dahinterliegenden Vertriebspotenziale betrifft. Komplexe und erklärungsbedürftige Produkte werden von den allerwenigsten Anlegern ungestützt gezeichnet. Wir sehen in der digitalen Zeichnung vielmehr eine Arbeits erleichterung für die Vertriebe, die spätere Klärfälle in der Zeichnungsabwicklung minimiert.

**Heinen:** Auch wir werden uns im Jahr 2023 digitaler aufstellen. Das Motto wird dann heißen: Digital für den Berater und digitaler für unseren gemeinsamen Kunden. Wir wollen nicht ohne unsere externen Vertriebspartner, sondern mit ihnen digitaler werden. Der digitale Zeichnungsweg bedeutet eine erheblich Arbeitsentlastung bei gleichzeitig

größerer Rechtssicherheit. Auch die Sachwertbranche kann und darf sich dem Weg zu mehr Digitalisierung nicht entziehen. Die daraus entstehenden Vorteile bei Geschwindigkeit und Kosten sollten zugunsten unserer Anleger sinnvoll genutzt und eingesetzt werden.

**Schlichting:** Wir bieten unseren Partnern die vom Fintech-Dienstleister Walnut entwickelte E-Zeichnungsstrecke Walnut Live an. Investoren können über unsere Partner mithilfe des kostenfrei nutzbaren Online-Zeichnungstools Fondsanteile der Project-Publikumsfonds rechts- und datensicher erwerben. Eine Direktzeichnung ohne unsere Partner ist nicht möglich. Dieses System ist nach unserer Auffassung ein wichtiges Instrument, um über digitale Kommunikationswege AIF beraten und vermitteln zu können.

**Reetz:** Zunehmend wichtig! Ein digitales Zeichnungsangebot ist die Antwort der Stunde. Denn zusammen mit dem Thema Nachhaltigkeit ist die Digitalisierung der Megatrend auch in der Geldanlage, insbesondere bei den jungen und gebildeten Zielgruppen.

**Lemke:** Die Digitalaffinität nimmt zwar zu, nicht aber das Selbstbewusstsein, eigenständig Anlageentscheidungen zu treffen und alleine komplexe Zeichnungsprozesse auf einer Website zu durchlaufen. Wir bieten unseren Investoren daher die digitale Zeichnung über die Online-Beratungsplattform Walnut Live. Der Prozess ist hier immer beratergesteuert. So wird der Kunde Schritt für Schritt bis zur Zeichnung begleitet. Neben der RWB sind noch sechs wei-

## Kapitalanlage 2023 Teil 1 Produktanbieter



tere Sachwertanbieter an Walnut Live angebunden. Diese Zusammenarbeit auf einer Plattform wird zunehmend wichtiger, weil wir hier gemeinsame Marktstandards entwickeln können, wie etwa bei der Einteilung der Risikoklassen oder der Abfrage der Nachhaltigkeitpräferenzen.

**Gierig:** Über ausgewählte Plattformen ermöglichen wir Direktzeichnungen, direkt bei uns als Unternehmen bieten wir dies jedoch nicht an. Wir prüfen auch weitere Plattformen, allerdings bleiben die stationären Vertriebe unser Kernvertriebsweg.

**Clemens:** Wie angesprochen wird die Bedeutung zunehmen. Regulierte Sachwertfonds nach Kapitalanlagegesetzbuch sind aber grundsätzlich beratungsintensiv. Wichtig ist es, dies auch digital abzubilden. Wir sind überzeugt, dass dies eine dauerhafte Ergänzung der Vertriebskanäle sein wird für die Anlagevermittlung, müssen dabei aber auch den Anforderungen der Vertriebspartner im Gegensatz zu reinen Vermittler-Strategien Rechnung tragen.

**Lahner:** Bisher gab es keine Möglichkeit einer digitalen Zeichnung eines unserer Produkte. Unsere Anleger schätzen die direkten Kundengespräche mit ihren Beratern/Vermittlern, zu welchen teilweise bereits langjährige Vertrauensverhältnisse bestehen. Für Nachfolgeprodukte ist derzeit kein digitaler Zeichnungsweg vorgesehen. ♦

# Das ganze Jahr perfekt informiert/investiert



DEUTSCHE FINANZ  
**DFPA**  
PRESSE AGENTUR

Die einzige Nachrichtenagentur  
rund um Kapitalanlagethemen.

Beobachten, auswerten, informieren –  
tagesaktuelle News.

# Kapitalanlage 2023

## Teil 2

### Vertriebe

## Fragen an Vertriebe, Pools und Haftungsdächer



Neben den Produktanbietern stehen auch die Vertriebe im Fokus der Berichterstattung von EXXECNEWS. Auch diese wurden gebeten, über ihren Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres zu berichten.

### 1 Wie waren Sie mit den Platzierungsergebnissen AIF/Vermögensanlagen/Direkt-Investments 2022 zufrieden?

**Sebastian Wallusch, Geschäftsführer für die Ressorts Vertrieb und Recruiting Bonnfinanz**

Der Bereich Geschlossene Fonds/AIF war 2022 stark gefragt. Besonders bei Geschlossenen Fonds, die in US-Immobilien investieren, war die Nachfrage höher als das Angebot. Auch bei Vermögensanlagen haben wir ein ausgeprägtes Interesse der Kunden verzeichnet. Verfügbare Produkte waren schnell ausplatziert. Aufgrund der neuen Regulatorik durften unsere Produktpartner kein Neuprodukt auflegen – wie es sonst bei gut funktionierenden Angeboten möglich war. Insofern konnten wir in der zweiten Jahreshälfte die starke Nachfrage in diesem Segment nicht abdecken. Generell bemerken wir einen gesteigerten Bedarf unserer Kunden hin zu Direkt-Investments und weg von klassischen Sparformen. Vor allem der niedrige Realzins, angepeitscht durch die rasant gestiegene Inflation, zwingt die Menschen zum Umdenken und Handeln. Wir unterstützen hier als unabhängiges Beratungsunternehmen unsere Kunden mit Zugängen zu den besten Vermögensverwaltern und Fondsmanagern am Markt.

**Sebastian Weißschnur, Geschäftsführer, FinanzNet**

Wir waren sehr zufrieden, zumal unsere restriktive Vorselektion seit mehr als zwei Jahrzehnten hohes Vertrauen unserer Vermittler in unsere Auswahl ermöglicht. Die hohe Inflation und vergleichsweise niedrigen Zinsangebote haben ihr Übriges beigetragen.

**Axel Hermann, Prokurist, Hörtkorn Finanzen GmbH**

Unser Fokus lag im Jahr 2022 mit einer handverlesenen Ausnahme bei alternativen Investmentfonds (AIF). Wir sind mit dem Platzierungsergebnis sehr zufrieden. Wir konnten das Rekordergebnis aus 2021 mit rund 80 Millionen Euro nahezu wieder erreichen.

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

Eigentlich sehr. Wir konnten trotz

der schwierigen Umstände leicht über dem sehr wachstumsstarken Vorjahr abschließen.

**Felix Knaak, Teamleiter Geldanlage/Bereich Produktmanagement, Plansecur**

Wir fokussieren uns bei Plansecur weiterhin auf KAGB-regulierte, geschlossene AIF. Das erste Halbjahr 2022 lief erfreulich. Ab Mitte des Jahres konnten wir jedoch eine zunehmende Zurückhaltung von Anlegern – ausgelöst durch das Zins- und Inflationsniveau – verspüren, die sich zum Jahresende jedoch wieder etwas gelegt hat.

**Bernhard Stern, Geschäftsführer, Stern Capital GmbH**

Mit den Platzierungsergebnissen im Bereich der AIF sind wir im Jahr 2022 sehr zufrieden. Dies gilt insbesondere, wenn man die außergewöhnlichen Umstände des Jahres 2022 berücksichtigt. Vermögensanlagen werden von uns nicht angeboten. Im Bereich der Immobilien-Direktinvestments war das erste halbe Jahr noch außerordentlich gut. Das zweite Halbjahr 2022 etwas verhaltener.

### 2 Welche Bereiche entwickelten sich positiv, unverändert, negativ?

**Wallusch:** Wir haben 2022 erneut ein hohes Interesse an Edelmetallen festgestellt, dementsprechend stark waren hier die Ergebnisse. Im Bereich AIF und Vermögensanlagen konnten wir aufgrund regulatorischer Vorschriften die starke Nachfrage nicht abdecken.

**Weißschnur:** Direkt-Investments mit Zusatzsicherheiten (wie zum Beispiel Immobilien oder Photovoltaikanlagen) positiv.

**Hermann:** Die Platzierungszahlen waren in den einzelnen Vermögensklassen im Wesentlichen unverändert. Immobilien waren wieder am beliebtesten, gefolgt von Private Equity.

**Grabmaier:** Positive Entwicklungen gab es bei Angeboten mit kürzeren Laufzeiten und insbesondere im Bereich Erneuerbare Energien und Logistikequipment. Schlechter liefen

Zudem wurden sie nach ihren Einschätzungen der Trends und Entwicklungen des kommenden Jahres gefragt. Sechs Unternehmen gaben bereitwillig Auskunft.

inländische Immobilienfonds mit Bestandsimmobilien. Ausländische Immobilienfonds haben dagegen zugelegt.

**Knaak:** Aufgrund der gestiegenen Zinsen konnten die Platzierungsergebnisse des Vorjahres bei Immobilienfonds nicht gehalten werden. Einige Anleger nutzen jedoch auch die Möglichkeit sich an Fonds zu beteiligen, die ihre Fremdfinanzierung schon vor der Zinswende gesichert hatten, um so noch an günstigen Zinskonditionen zu partizipieren. Der Bereich Erneuerbarer Energien erfreut sich traditionsgemäß bei uns großer Beliebtheit unter Kunden und Beratern. Wir verspüren hier eine (noch) positivere Entwicklung als in den Vorjahren beziehungsweise Vorgängerfonds.

**Stern:** Positiv entwickelte sich weiterhin die Anlageklasse Wohnimmobilien. Unverändert, auf gutem Niveau, blieb die Anlageklasse Private Equity und in den anderen Segmenten blieben wir ebenfalls auf Vorjahresniveau.

### 3 Welche Erwartungen haben Sie an 2023? Welche Anlagen-Präferenzen/Trends erkennen Sie?

**Wallusch:** Der Trend in Sachwerte zu investieren, wird sich weiter verstärken. Immobilien, Photovoltaik, Edelmetalle oder auch Investitionen in andere Währungen gehören zu den Favoriten.

**Weißschnur:** Wir finden im Jahr 2023 folgende Situation vor:

- Hohe Inflationsrate von knapp 6,5 Prozent p.a. (Prognose des ifo-Instituts); Marktzins von maximal zwei Prozent p.a. für private Sichteinlagen, damit etwa minus vier Prozent Realzins
- Grüne Energie wird staatlich gefördert
- Nachhaltig gemanagte Anlageprodukte erleben eine Trendverstärkung.

**Hermann:** Inflation, Zinsen, Baukosten: Die Verfügbarkeit attraktiver Angebote im Immobiliensegment nimmt ab, das zeigen unsere aktuellen Produktanalysen eindeutig. Dem kann man nur mit innovativen Konzepten begegnen. Anleger wollen neben Sicherheit und guten Renditen häufiger den Zusatznut-

zen eines guten Gewissens und der Sinnhaftigkeit ihrer Investitionen. ESG-Konformität entwickelt sich zu einer Standardanforderung im Immobiliensegment. Daneben gewinnt Private Equity an Beliebtheit; es entwickelt sich von einer Nischenklasse für Mutige langsam aber sicher zur zweitstärksten Vermögensklasse in unserem Markt. Grabmaier: Wir denken, dass für den Anleger überschaubare Laufzeiten weiterhin der Trend bleiben, gefolgt von Erneuerbaren Energien und Sozialimmobilien im längerfristigen Bereich.

**Knaak:** Wir erwarten insgesamt ein Platzierungsjahr auf dem Niveau von 2019/2020. Trendthemen für die Branche bleiben in den nächsten Jahren die Themen „Ukrainekrieg, Zinswende, Inflation, Energie und Nachhaltigkeit“. Anleger werden ein noch stärkeres Bewusstsein für nachhaltige Geldanlagen entwickeln. Das Produktangebot wird der daraus resultierenden, erhöhten Nachfrage erwartungsgemäß folgen.

**Stern:** Mit Blick auf die wirtschaftliche und politische Situation und in Erwartung weiterhin höherer Inflationsraten und großer Unsicherheit, sollte im Jahr 2023 der Markt für Sachwertanlagen weiterhin sehr positiv sein. Allerdings, und das hat sich schon in 2022 gezeigt, ist dies zunächst eine theoretische Annahme, welcher im Alltag die Substanz fehlt. Die Anleger verhalten sich ganz überwiegend so, dass sie aus Gründen der Unsicherheit Geld eher kurzfristig parken wollen und dabei die Inflation als sekundäres Problem betrachten. Die Aufgabe der Berater besteht nun darin, diesbezüglich Aufklärungsarbeit zu leisten. Gerade weil bei Geldanlagen wieder Zinsen bezahlt werden, ist die Gefahr, dass die Realrendite einer Anlage außer Acht gelassen wird, sehr groß. Insofern ist zu erwarten, dass wie selten zuvor, der Berater mit seiner Aufklärungsarbeit gefordert sein wird. Im Bereich der Anlagensegmente wird weiterhin die Wohnimmobilie, Pflege-/Sozialimmobilien, Logistikequipment und Private Equity eine Rolle spielen. Im Bereich von Private Equity dürften sich Angebote in Form von Dachfonds für den Privatanleger am ehesten durchsetzen. Auch das Thema ESG in Verbindung mit AIF wird positiven Einfluss haben.



## 4 Welche Bedeutung haben Direkt-(Digital-) Zeichnungstechniken inzwischen? Nehmen diese zu? Eher ab?

**Wallusch:** Digitale Prozesse und Zeichnungstechniken werden auch in der Finanzberatung immer wichtiger. Die Digitalisierung bietet sowohl dem Kunden als auch dem Finanzberater eine Vereinfachung – so wie wir es aus dem Alltag kennen. So kann eine Depoteröffnung heute beispielsweise komplett digital erfolgen. Es spielt keine Rolle mehr, ob sich der Kunde im Sabbatical befindet oder die Abwicklung von zu Hause aus erledigen möchte.

**Weißschnur:** Digitale Zeichnungstechniken nehmen an Bedeutung langsam weiter zu. Sowohl Produktanbieter als auch Privatanleger erkennen zunehmend Vorteile darin.

**Hermann:** Das nimmt eher ab. Der AIF ist ein komplexes, beratungsintensives Investment. Die vorhandenen digitalen Lösungen werden dem nicht gerecht und sind zu wenig anlegerorientiert.

**Grabmaier:** Kunden suchen gerade jetzt den kompetenten und persönlichen Rat unserer Vertriebspartner und Berater. Diese nutzen vorzugsweise Beratungsdokumentationsprogramme und weniger Online-Zeichnungsstrecken, weil sie ihre Kunden nicht den Zeichnungsstrecken Anbietern überlassen wollen. Einige Online-Zeichnungsstrecken wurden daher bereits auch wieder eingestellt.

**Knaak:** Wir nutzen seit 2018 eine digitale Zeichnungsstrecke über

Dokumentationsprozess hinsichtlich Geeignetheit und Angemessenheit. Dies gilt gerade bei gleichzeitiger Zeichnung mehrerer Sachwertfonds. Diesbezüglich wäre eine qualitative Zunahme entsprechenden Angebots sehr begrüßenswert und sicher auch lohnend. Tatsächlich ist jedoch bedauerlicherweise eine Zunahme der direkten Zeichnungstechniken zu beobachten. Dabei wird dem Anleger die Möglichkeit des Direktabschlusses unter Umgehung eines Beraters angeboten. Diese Entwicklung wird sich später als schädlich herausstellen. Sachwertanlagen sind komplexe Anlageprodukte und bedürfen einer umfassenden Beratung durch qualifizierte Berater. Nur so wird sich der langsam einsetzende Trend der positiveren Wahrnehmung derartiger Anlagen fortschreiben lassen. Das größer werdende Direktangebot wird zu falschen Anlageentscheidungen führen, welche erst zeitversetzt offenkundig werden und auf den gesamten Markt zurückschlagen.

## 5 Wie kommentieren Sie die Generalwarnung vor Vermögensanlagen?

**Wallusch:** Eine vernünftige Regulatorik im Sinne des Verbraucherschutzes, Überregulierung dagegen nicht. Statt einer Generalwarnung vor Vermögensanlagen wäre ein engmaschiges Monitoring ein probates Mittel. Laufende Anlagen sollten intensiver überwacht, anstatt verboten werden.

**Weißschnur:** Schaut man sich die Historie von Vermögensanlagen, Beispiel: Prokon, in Deutschland an, ist

lierung, hohe Intransparenz. Ich bin für eine Abschaffung dieses Investmentvehikels.

**Grabmaier:** Es ist nicht der bestehende Gesetzesrahmen für Vermögensanlagen, der für auftretende Schäden bei Kunden verantwortlich ist, sondern das betrügerische Verhalten einzelner Personen. Das war zumindest bei den Fällen P&R und Magellan so und ist eigentlich erst durch die Unterstellung unter das Vermögensanlagengesetz „aufgeflogen“. Viele der von den Verbraucherschützern dargestellten Anbieter haben bisher eine gute Performance nachgewiesen. Andere gibt es bereits lange nicht mehr. Es stehen bei der Generalwarnung viele Mutmaßungen und wenig konkrete Fakten im Raum. Unsere Wahrnehmung aus dem Vertrieb ist, dass Kunden die Vermögensanlagen durchaus schätzen und verstehen. Der Gesetzgeber hat sich schließlich etwas dabei gedacht, als er im Rahmen der Novelle des KAGB die Vermögensanlagen beibehalten hat.

**Knaak:** Ein Generalurteil gegen die Branche zu fällen, halte ich für zu pauschal und wenig differenziert. Es gibt auch Emittenten, die kompetent, verlässlich sind und im Anlegerinteresse handeln. Einzelne Anbieter haben ja sogar bereits AIF-Produkte in der Vergangenheit emittiert oder bedienen beide Produktfelder erfolgreich und mit guter Performance. Sicher ist das Feld der VermAnLG-Produkte von einigen Skandalen befleckt worden, man muss aber immer genau hinschauen und fernab von dem Fehlverhalten Einzelner, darf man die naturgemäßen Risiken von unternehmerischen Beteiligungen hier nicht damit vermischen.

## Kapitalanlage 2023 Teil 2 Vertriebe



## 6 Der Trend zu Sachwerten ist signifikant. Wie dauerhaft und wirksam ist dieser Trend?

**Wallusch:** Solange die Inflation anhält, wird der Trend zu Sachwerten bestehen bleiben und sich verstärken. Prinzipiell entscheidet das globale Marktumfeld darüber, wie sich Anleger positionieren. Eine Beimischung von Sachwerten macht Sinn, auch wenn der Geld- und Rentenmarkt sich erholt. Ein breit gestreutes Portfolio sehen wir weiterhin mit Sachwertorientierten Anlagen.

**Weißschnur:** Aus diversen Beratungsgesprächen zur Vermögensanlage nehmen wir wahr, dass sich das Bewusstsein des privaten Anlegers seit dem fulminanten Anstieg der Inflationsrate verändert hat. Das Vertrauen in die Wertbeständigkeit des Euro ist zurückgegangen. Eine Flucht in werterhaltende Sachwerte hat begonnen. Dieser Trend wird aus unserer Sicht so lange weiter anhalten, bis es sowohl die EZB als auch unsere Ampel-Regierung geschafft haben, deutlich mehr Stabilität in den Euro und unsere wirtschaftliche Großwetterlage zu bringen.

**Hermann:** Ist das so? Hierzu kenne ich die Branchenzahlen nicht. Ein Trend ist immer dann anhaltend, wenn die Versprechungen eingehalten werden und Anleger zufrieden



Sebastian Wallusch



Sebastian Weißschnur



Axel Hermann



Dr. Sebastian Grabmaier



Felix Knaak



Bernhard Stern



Fotos: Unternehmen

eFonds24. Wir haben seit etwa zwei Jahren auch die Möglichkeit – in Abhängigkeit davon, ob der Emittent das zulässt – Zeichnungsscheine mit elektronischer Unterschrift unterschreiben zu lassen. Papier-Zeichnungsscheine machen unserer Auffassung nach aber immer noch etwa gut die Hälfte aller Zeichnungen aus.

**Stern:** Hier unterscheide ich bewusst zwischen den Begriffen direkte und digitale Zeichnungstechniken. Die digitalen Zeichnungstechniken können für den Berater eine große Hilfe sein, wenn diese richtig durchdacht sind. Dabei ist von Bedeutung, dass nicht nur der Zeichnungsvorgang als solcher digitalisiert ist, sondern auch der für den Berater verpflichtende

das Aussprechen einer Generalwarnung sicherlich nicht vollkommen aus der Luft gegriffen. Dafür gab es einen zu großen Anteil an Vermögensanlagen, deren Ergebnisse deutlich außerhalb ihrer Prognosen lagen. Damit wurden viele Erwartungen auf Seiten der Anleger enttäuscht. Neben gesetzlicher Nachbesserung (Beispiel „Kleinanlegerschutzgesetz“) sollten sich alle Vertriebe ernsthaft mit einer ausführlichen Prüfung der jeweiligen Vermögensanlage auseinandersetzen. Pools und Verbände nehmen einzelnen Vermittlern diese verantwortungsvolle Aufgabe ab.

**Hermann:** Die Vermögensanlage ist der graue Kapitalmarkt von heute: fragwürdige Angebote, keine Regu-

**Stern:** Da wir ausnahmslos im Bereich der AIF beraten und Vermögensanlagen außen vor lassen, betrifft uns diese Generalwarnung vor Vermögensanlagen grundsätzlich nicht. Sie bringt uns jedoch immer wieder in die Situation, den Unterschied zwischen AIF und Vermögensanlagen zu erklären. Darüber hinaus bewerte ich die erneute Generalwarnung als Reaktion auf das Scheitern des „Hamburger Vorstoßes“. Das eigentlich Bedauerliche dabei ist, dass in dieser Generalwarnung nicht sauber zwischen dem „Weissen“ und „Grauen“ Kapitalmarkt differenziert wird. Man kann sich nicht des Eindrucks erwehren, dass diese Verwischung der Grenzen sehr wohl gewollt ist.

sind. Daher nochmals der Hinweis: Die Abschaffung der Vermögensanlage wäre ein Schritt in die richtige Richtung.

**Grabmaier:** Bei anhaltend hohen Inflationsraten wird dieser Trend anhalten. Allerdings müssen sich die Anbieter bei steigenden Zinsen zunehmend der Herausforderung stellen, attraktive Renditen anbieten zu können.

**Knaak:** Für die Portfolio- und Risikodiversifikation sind Sachwerte weiter unersetzlich und werden als Beimischung bei der Vermögensstrukturierung auch in den nächsten Jahren eine entscheidende Rolle einnehmen. Jüngst hatte Hauck &

## Kapitalanlage 2023 Teil 2 Vertriebe



Aufhäuser zusammen mit der Handelshochschule Leipzig in einer wissenschaftlichen Studie aufgezeigt, dass die Beimischung von Private Equity, Immobilien und Infrastrukturinvestments zu einer Verbesserung der Sharp Ratio, also dem Verhältnis zwischen Rendite und Risiko, beiträgt. Real Assets bleiben auch aus unserer Sicht weiterhin ein Stabilitätsanker mit Renditemöglichkeiten für die Portfolien der Anleger.

**Stern:** Diese Frage steht in engem Zusammenhang mit der Frage 3. Wenn es Anbietern und Beratern gelingt, die Vorteile der Sachwerte im Zusammenhang mit Solidität, Inflationsschutz und weitestgehende Börsenunabhängigkeit herauszuarbeiten, besteht jetzt die Chance eines langfristigen Trend einzuleiten.

### 7 Welche Sachwerte bilden künftig Investment-schwerpunkte?

**Wallusch:** Zurzeit sind Immobilien am stärksten gefragt. Künftig werden auch „green buildings“ ein Thema für Investitionen sein: Immobilien, die energetisch saniert oder energetisch konstruiert sind, ermöglichen die Nebenkosten gering zu halten und die Mieten zu erhöhen. Das steigert die Attraktivität der Immobilie und wirkt sich auch positiv auf die Rendite aus.

**Weißschnur:** Bislang Immobilien und ferner Edelmetalle. Künftig Photovoltaikanlagen, Edelmetalle und ferner Immobilien.

**Hermann:** Wir werden dieses Jahr verstärkt Fonds promoten, die über die nächsten zwei bis drei Jahre ihre Investitionen tätigen. Also überwiegend Semi Blindpools, Value Add-Strategien oder Private Equity, so dass man zum aktuellen, möglicherweise geminderten Preisniveau einsteigen kann.

**Grabmaier:** Immobilien, Photovoltaik und andere nachhaltige Energien, Logistikequipment und Immobilien sowie Edelmetalle.

**Knaak:** Erneuerbare Energien, Infrastrukturinvestments sowie Private Equity und Immobilien.

**Stern:** Hier ist insbesondere das Thema Private Equity und Infrastruktur zu nennen. Im gleichen Maße jedoch die Immobilie und hier insbesondere die Bestandsimmobilie mit Blick auf die energetische Sanierung. Dabei wird auch deutlich, dass Anbieter, Berater und Anleger bei derartigen Sachwertinvestments an der Lösung der aktuellen Probleme der heutigen Zeit aktiv mitarbeiten können. Um so unverständlicher sind in diesem Zusammenhang die Stigmatisierung

solcher Sachwertanlagen durch bestimmte Interessengruppen.

### 8 Rendite vs. Inflationsschutz: Gibt es einen Game-Change?

**Wallusch:** Die Rendite sollte über der Inflationsrate liegen. Bei einer Inflation im zweistelligen Bereich ist das eine Herausforderung. Sichere Anlagen bringen eine Rendite von bis zu drei Prozent p.a. Wenn die Inflation bei rund zehn Prozent p.a. liegt, haben wir ein Delta von sieben Prozent p.a.. Das unterstreicht die zunehmende Bedeutung von breit gestreuten Investitionen.

**Weißschnur:** Der Game-Change trat mit dem deutlichen Anstieg der Inflationsrate in der ersten Jahreshälfte 2021 ein. Seit diesem Zeitpunkt war der Ausgleich der Kaufkraft-Entwertung mit Rendite aus Vermögensanlagen bei überschaubarem Anlagerisiko nicht mehr umsetzbar. Mit der aktuellen Prognose des ifo-Instituts für 2023 (etwa 6,4 Prozent Inflationsrate) wäre der weitere Verfall der Kaufkraft gegebenenfalls mit der durchschnittlich zu erwartenden Rendite professionell gemanagter Assetklassen aufzufangen.

**Hermann:** Nein, wir klären seit einigen Jahren konstant darüber auf, dass der Sachwert organisch Inflationsschutz gewährleistet im Gegensatz zu Anleihen. Unsere Kunden verstehen das auch immer besser.

**Grabmaier:** Tatsächlich sind auch die Chancen von Sachwerten begrenzt und kein Anbieter kann plötzlich Renditen von zehn Prozent „herbeizaubern“, noch dazu in einem derzeit schwierigeren Finanzierungsumfeld. Allerdings liegen die Produkte noch gut über dem Einlagenzins und haben dazu auch noch die laufende Wertentwicklung von Sachwerten gegenüber Geldwerten als Plus zu bieten. Und eins ist klar: Wenn ein Anleger sein Geld auf dem Bankkonto liegen lässt, wird er in jedem Fall verlieren.

**Knaak:** Bezogen auf die Realrenditen von geschlossenen AIF bedarf es einer Einzelfallbetrachtung. Am Ende zählt die Frage, ob die erwartete Inflationsrate von der nominalen Rendite der Kapitalanlage kompensiert werden kann. Betrachten wir die aktuellen AIF-Angebote am Markt, sehen wir jedoch keine unrealistischen Annahmen der Emittenten in den Wirtschaftlichkeitsrechnungen. Ganz im Gegenteil, die getroffenen Prämissen erscheinen – aus heutiger Sicht – mit Inflationsraten von immer noch rund um zwei bis vier Prozent p.a. sehr konservativ. Solche Investments bieten dann bei einer höheren als der prognostizierten Inflationsrate natürlich einen „Renditepuffer“.

**Stern:** Das Stichwort heißt hier wohl reale Verzinsung. Hierauf sollte der Anleger Wert legen. In der Vergan-

genheit stand einem Verwahrentgelt von minus 0,5 Prozent eine Inflation von null beziehungsweise ein Prozent gegenüber. Somit war die Situation in der Vergangenheit deutlich günstiger als ein Guthabenzins von zwei Prozent bei zehn Prozent Inflation. Diesen Zusammenhang darzustellen, wird die Aufgabe der Berater im Jahr 2023 sein.

### 9 Welche Bedeutung haben Risikodifferenzierungen in Zukunft? Steigend? Gleichbleibend? Sinkend?

**Wallusch:** Risikostreuung wird künftig eine noch wichtigere Bedeutung bekommen. Ziel sollte es sein, in möglichst viele Anlagen ohne Korrelation zu investieren.

**Weißschnur:** Die Risikodifferenzierung ist ein sehr wichtiges Instrument als Voraussetzung für eine anlage- und anlegergerechte Beratung. Insofern wird sie keinesfalls an Bedeutung verlieren; in Abhängigkeit weiterer Regulatorik ist eine weitere Ausdifferenzierung produktimmanenter Risiken denkbar.

**Hermann:** Je geringer das verfügbare Vermögen und damit auch die Anlagesummen, desto niedriger ist die Risikobereitschaft. Das wird auch in Zukunft so sein. Die gesetzlichen Kategorisierungen spielen keine Rolle bei der Investmententscheidung.

**Grabmaier:** Die Risikodifferenzierung muss zunehmen. Allein aufgrund der Finanzierungssituation der Assets kommen wir zu neuen Bewertungen.

**Knaak:** Risikodifferenzierung bleibt nach wie vor bedeutsam. Zur wirksamen Reduzierung von Risiken ist eine sinnhafte, taktische und strategische Asset Allocation unerlässlich.

**Stern:** Risikodifferenzierungen waren schon immer wichtig und werden in der Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen, damit einher geht die Inanspruchnahme eines qualifizierten Beraters bei komplexen Anlageprodukten wie Sachwerten/Sachwertfonds.

### 10 Wie wird die Stimmung sich 2023 entwickeln? Weg von AIF und Vermögensanlagen, hin zu offenen Investments? Oder umgekehrt?

**Wallusch:** Wir erwarten eine Entwicklung hin zu AIF und Vermögensanlagen. Die Nachfrage nach Rentenfonds ist bei steigenden Zinsen rückläufig. Geschlossene Investments wie AIF und Vermögensanlagen bieten die Möglichkeit laufender Erträge, die an die Inflationsrate gekoppelt sind. Hier sind etwa gewerbliche Objekte zu nennen, bei denen die Mieten zum Teil hundertprozentig indexiert sind. Die individuelle Anlagestrategie richtet sich aber im Wesentlichen

nach der Risikobereitschaft und Anlagedauer, sowie der vorhandenen Vermögensstruktur des Kunden.

**Weißschnur:** Aus unserer jahrzehntelangen Perspektive als Maklervereinbund auf die Vermittlungsergebnisse haben wir den Eindruck, dass es sich bei Anlegern in AIF und Vermögensanlagen um eine grundsätzlich andere Zielgruppe als bei Anlegern in offene Investmentfonds handelt. Natürlich mag es eine Schnittmenge zwischen beiden Gruppen geben. Zudem handelt es sich um eine extrem kleine Gruppe von Selbstentscheidern – der allergrößte Anteil der Anlageentscheidungen wird von Vermittlern beziehungsweise Beratern dirigiert. Insofern hängt es unserer Meinung nach nicht alleine an der „Stimmung“, sondern zusätzlich an weiteren Parametern, wie zum Beispiel an der Vergütungshöhe. Da sich die Börse im Jahr 2022 – auch des Ukraine-Konflikts und den daraus entstehenden Konsequenzen wegen – volatil gezeigt hat und auch für die Jahre 2023 und 2024 kein sicherer Hafen zu sein scheint, deutet die aktuelle Stimmung jedenfalls eher auf weiteren Zuwachs in alternativen Investments hin.

**Hermann:** Lassen wir uns überraschen. Ich denke das ist eine Frage des Angebots und der Vertriebskanäle, weniger eine bewusste Entscheidung des Anlegers.

**Grabmaier:** Interessanterweise waren auch die offenen Fonds nicht Gewinner der bisherigen Situation. Es wird kein „weg von“ oder „hin zu“ geben. Sachwertinvestments bleiben immer eine sinnvolle Ergänzung und dienen der Risikostreuung und der Diversifikation in den Assets und Währungen.

**Knaak:** Leider kennen wir die Zukunft nicht. Aber Treiber werden die oben genannten Themen „Ukrainekrieg, Zinswende, Inflation, Energie und Nachhaltigkeit“ bleiben. Davon abhängig wird sich auch der Markt geschlossener AIF entwickeln und sich die Nachfrage der Anleger richten. Aufgeklärte Anleger haben die Phasen der Marktschwäche genutzt um zu günstigen Kurse offene Investments nachzukaufen. Sobald sich der Markt sondiert und sortiert hat, wird sich vermutlich auch die Verunsicherung unter den Anlegern wieder beruhigen. Anlageentscheidungen sollten aber nicht auf Emotionen, sondern auf rationalen Erkenntnissen basieren.

**Stern:** Zu unterscheiden ist zwischen Stimmung und Lage. Die Lage spricht eindeutig für AIF. Die Stimmung ist noch nicht so weit. Es bedarf einiger Aufklärungsarbeit, wie oben bereits erläutert. Gerade das enttäuschende Jahr 2022 bei offenen Investments sollte eine gute Grundlage für die AIF sein, welche mit ihrer festen Laufzeit deutlich geringeren Volatilitäten ausgesetzt sind. Dabei kann gerade die nicht vorhandene Fungibilität den Anleger vor Fehlentscheidungen schützen. ♦



## Übersicht der in Platzierung befindlichen AIF und Vermögensanlagen

Als Orientierung für die Vielfalt des Angebots an Sachwert-Offerten veröffentlicht EXXECNEWS in der Doppelausgabe zum Jahresanfang eine Übersicht der in Platzierung befindlichen Publikums-AIF und Vermögensanlagen.

### Übersicht AIF, Stand Januar 2023

AIF Name	KVG	Assetklasse	Gesamtvolumen
KerVita Pflegeimmobilien Deutschland I	Adrealis Service KVGmbH	Immobilienfonds Deutschland	30.000.000 Euro
Atmos Advisors I	Adrealis Service KVGmbH	Private Equity	25.000.000 Australische Dollar
Agri Terra Citrus Basket I	Adrealis Service KVGmbH	Private Equity	35.000.000 US-Dollar
edira Campus 1	Adrealis Service KVGmbH	Immobilienfonds Deutschland	20.000.000 Euro
BVF Early Invest 3	Adrealis Service KVGmbH	Venture Capital/Private Equity	12.600.000 Euro
Variond Residential I	Adrealis Service KVGmbH	Immobilienfonds Deutschland	15.000.000 Euro
Gallus Immobilien Wohnbau 1	Adrealis Service KVGmbH	Private Equity	10.000.000 Schweizer Franken
Ökorenta Erneuerbare Energien 14	Auricher Werte GmbH	Erneuerbare Energien	40.000.000 Euro
BVT Concentio Energie & Infrastruktur	Derigo GmbH & Co. KG	Erneuerbare Energien und Infrastruktur	40.000.000 Euro (Zielvolumen)
BVT Zweitmarktportfolio II	Derigo GmbH & Co. KG	Immobilienbeteiligungen	20.000.000 Euro (Zielvolumen)
BVT Concentio III	Derigo GmbH & Co. KG	Dachfonds	nicht fixiert
BVT Residential USA 17	Derigo GmbH & Co. KG	Immobilienfonds USA	nicht fixiert
DF Deutsche Finance Investment Fund 21- Club Deal Boston IV	DF Deutsche Finance Investment GmbH	Immobilienfonds USA	200.000.000 US-Dollar
dii. Wohnimmobilien Deutschland 2	d.i.i. Investment GmbH	Wohnimmobilien Deutschland	40.300.000 Euro
Immobilienwerte I Fulda	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG KVG	Immobilienfonds Deutschland	28.000.000 Euro
HL Augsburg Offices	Hannover Leasing Investment GmbH	Immobilienfonds Deutschland	43.500.000 Euro
UST XXV	Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH	Immobilienfonds USA	bis 125.000.000 US-Dollar
HEP - Solar Green Energy Impact Fund 1	HEP Kapitalverwaltung AG	Erneuerbare Energien	80.000.000 Euro
DFV Hotel Kaiserslautern	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	Immobilienfonds Deutschland	18.600.000 Euro
HTB 12. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	Dachfonds/Immobilien	20.000.000 Euro
FineVest Active Ownership	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	Venture Capital	25.000.000 Euro
Jamestown 32	Jamestown US-Immobilien GmbH	Immobilienfonds USA	bis 750.000.000 US-Dollar
MIG Fonds 17	MIG Verwaltungs AG	außerbörsliche Unternehmensbeteiligungen	100.000.000 Euro
Paribus Private Equity Portfolio	Paribus KVG mbH	Private Equity Fonds	20.000.000 Euro
Paribus München Tausnusstraße	Paribus KVG mbH	Immobilienfonds Deutschland	35.000.000 Euro
Patrizia GrundInvest Europa Wohnen Plus	Patrizia Grundinvest KVG mbH	Immobilienfonds Europa	30.000.000 Euro
Patrizia GrundInvest Heidelberg Bahnstadt	Patrizia Grundinvest KVG mbH	Immobilienfonds Deutschland	102.259.000 Euro
PI Pro-Investor Immobilienfonds 5	PI Fondsmangement GmbH & Co. KG	Immobilienfonds Deutschland	63.500.000 Euro
Metropolen 21	Project Investment AG	Immobilienfonds Deutschland	35.000.000 Euro
Metropolen 22	Project Investment AG	Immobilienfonds Deutschland	50.000.000 Euro
RWB International VIII	RWB PrivateCapital Emissionshaus AG	Private Equity Dachfonds	nicht fixiert
RWB Direct Return 5	RWB PrivateCapital Emissionshaus AG	Private Equity Dachfonds	nicht fixiert
Wealthcap Immobilien Deutschland 42	Wealthcap KVG mbH	Immobilienfonds Deutschland	200.000.000 Euro
Wealthcap Fondsportfolio Immobilien International 1	Wealthcap KVG mbH	Immobilien-Dachfonds	35.000.000 Euro
Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 23/24	Wealthcap KVG mbH	Private Equity	mindestens 12.500.000 Euro
Wealthcap Portfolio 6	Wealthcap KVG mbH	Portfolio-Fonds	30.000.000 Euro
Wealthcap Immobilien Deutschland 45	Wealthcap KVG mbH	Immobilienfonds Deutschland	41.000.000 Euro
Wealthcap Immobilien Deutschland 46	Wealthcap KVG mbH	Immobilienfonds Deutschland	61.000.000 Euro

Quelle: EXXECNEWS

# EXXECNEWS

I N S T I T U T I O N A L

Die Erfolgsgeschichte geht weiter: Auch 2023 wieder monatlich.

Die kommende Ausgabe mit einem Jahresrückblick 2022:  
Die wichtigsten Beiträge kurz vorgestellt.



## LATEST NEWS

## Übersicht Vermögensanlagen, Stand Januar 2023

Kapitalanlage	Anbieter	Art der Anlage	Assetklasse	Geplantes Emissionsvolumen
ZweitmarktZins 23-2021 pro	Asuco Fonds GmbH	Schuldverschreibung	Immobilien	30,0 Millionen Euro
ZweitmarktZins 28-2022	Asuco Fonds GmbH	Schuldverschreibung	Immobilien	5,0 Millionen Euro
ZweitmarktZins 30-2022	Asuco Fonds GmbH	Schuldverschreibung	Immobilien	bis 15 Millionen Euro
ZweitmarktZins 31-2022	Asuco Fonds GmbH	Schuldverschreibung	Immobilien	7,5 Millionen Euro
5,5 Prozent Dr. Peters Anleihe 1	Dr. Peters Group / DS Investor GmbH (Emittent)	Unternehmensanleihe	Immobilien	5,0 Millionen Euro
LAG 1-Token	Luana AG	Nachrangdarlehen		1 Million Euro
Energieholz-Pachtvariante	Miller Forest Investment AG	Direktinvestment	Wald	0,2 Millionen Euro
Nutzholz-Pachtvariante	Miller Forest Investment AG	Direktinvestment	Wald	0,3 Millionen Euro
ProReal Secur 3 - 7,00 Prozent	One Group GmbH	Inhaberschuldverschreibung	Immobilien	10,0 Millionen Euro
ProReal Secur 4 - 6,50 Prozent	One Group GmbH	Inhaberschuldverschreibung	Immobilien	10,0 Millionen Euro
ProReal Private 4	One Group GmbH	Namenschuldverschreibung	Immobilien	20,0 Millionen Euro
Connex Coin	Raay Real Estate	Nachrangdarlehen	Security-Token Immobilie	2,5 Millionen Euro
Reconcept Solar Bond Deutschland	Reconcept	Anleihe	Erneuerbare Energien	12,5 Millionen Euro
Solit Edelmetalldepot	Solit Kapital GmbH	Direktinvestment	Edelmetalle	offen
Logistik Opportunitäten Nr. 4	Solvium Capital GmbH	Namenschuldverschreibung	Logistik	50,0 Millionen Euro
TSO RE Opportunity II	TSO Capital Advisors GmbH	Unlimited Partnership-Anteile	Immobilien	75,0 Millionen US-Dollar
TSO Active Property III	TSO Europe Funds Inc.	Unlimited Partnership-Anteile	Immobilien	maximal 225 Millionen US-Dollar

Quelle: EXXECNEWS

## ▲ Aktionärszahlen trotz Krisen auf Rekordniveau

In Deutschland waren im vergangenen Jahr 12,9 Millionen Menschen in Aktien, Aktienfonds oder ETF investiert, wie die Aktionärszahlen des Deutschen Aktieninstituts (DAI) zeigen. Das sind etwas mehr als zum bisherigen Höchststand von 2001 und rund 830.000 mehr Menschen als im Vorjahr. Besonders die Gruppe der unter 30-Jährigen war im Jahr 2022 am Aktienmarkt sehr aktiv. Rund 600.000 junge Erwachsene unter 30 Jahren wagten sich auf das Börsenparkett – eine Steigerung von 40 Prozent zum Vorjahr. Damit verzeichnet diese Gruppe im Vergleich aller Altersgruppen den mit Abstand stärksten Anstieg. Bei der Anlageform waren auch 2022 aktienbasierte Fonds und ETF die beliebteste Form der Aktienanlage. 7,6 Millionen Menschen halten ausschließlich Fonds oder ETF im Depot. 2,9 Millionen Aktiensparer kombinieren Fonds/ETF mit der Anlage in Einzelaktien. 2,4 Millionen investieren ausschließlich in Aktien. Insgesamt haben sich im Jahr 2022 mehr Frauen als Männer neu für die Aktie, Aktienfonds oder ETF entschieden. Das Plus bei den Frauen beträgt 482.000, bei den Männern sind es 338.000. Allerdings nutzen nach wie vor insgesamt weniger Frauen die Chancen der Aktienanlage. Nur ein Drittel der Menschen, die in Deutschland mit Aktien sparen, ist weiblich. (DFPA/JF) ♦ [www.dai.de](http://www.dai.de)

## ▲ Rekordrückgang beim Wohlstand der Deutschen

Die Deutschen stufen ihre ökonomische Situation und ihr gesellschaftliches Umfeld im Dezember 2022 deutlich negativer ein als noch im Dezember des Vorjahres. Das zeigen die Ergebnisse des Nationalen Wohlstands-Index für Deutschland (NAWI-D) des Marktforschers Ipsos, der den subjektiv empfundenen persönlichen Wohlstand der Deutschen seit 2012 regelmäßig erhebt. Im Dezember 2022 schätzten nur noch 47 Prozent der Befragten ihren Wohlstand als hoch ein, gegenüber 54 Prozent ein Jahr zuvor. Einen drastischeren Rückgang des gefühlten Wohlstands wie in den vergangenen zwölf Monaten hat es in so einem Zeitraum seit Bestehen des NAWI-D nicht gegeben. Selbst die Corona-Pandemie konnte den gefühlten Wohlstand nicht so stark dämpfen, wie es offensichtlich die Auswirkungen des Ukraine-Krieges gerade tun. Vor allem die durch den Konflikt verstärkte Inflation sei für einen beträchtlichen Anteil der Menschen im täglichen Leben spürbar und ein Ende ist für viele zurzeit nicht absehbar. Vergleiche man die Zustimmungswerte der beiden Dezemberwellen der Jahre 2021 und 2022, zeigten sich zwar aktuell noch 54 Prozent überzeugt davon, einen sicheren Arbeitsplatz beziehungsweise eine sichere Rente zu haben, gegenüber 56 Prozent im Vorjahr. Geht es aber um finanzielle Sorgen, das Erfüllen von materiellen Wünschen oder die künftige finanzielle Vorsorge, wird gegenüber der Erhebung im Dezember 2021 eine dramatische Veränderung gesehen, die vermutlich auf den befürchteten Wertverlust des Geldes zurückzuführen sei. Nur noch 42 gegenüber 56 Prozent vor zwölf Monaten geben an, keine finanziellen Sorgen zu haben. (DFPA/MB) ♦ [www.ipsos.com](http://www.ipsos.com)

## ▲ Evergreen mit zwei neuen Impact-Fonds am Markt

Der Asset Manager Evergreen legt gemeinsam mit dem Fondsdienstleister Universal Investment zwei Fonds auf und erweitert damit sein Portfolio auf insgesamt fünf eigene nachhaltige Produkte. Bei den neuen Evergreen-Produkten handelt es sich um den nachhaltigen Aktienfonds „Evergreen

Sustainable World Stocks“ und den nachhaltigen Rentenfonds „Evergreen Sustainable World Bonds“. Beide Investmentvehikel sind nach der EU-Offenlegungsverordnung als Artikel-9-Produkte, als sogenannte Impact-Fonds, klassifiziert. Iven Kurz, CEO und Gründer von Evergreen: „Beide Fonds richten sich am Pariser Klimaabkommen aus. Außerdem wird jedes Unternehmen einzeln untersucht und hinsichtlich unserer strengen Nachhaltigkeitskriterien geprüft, denn die EU-Offenlegungsverordnung kann nur ein erster Anhaltspunkt für nachhaltiges Investieren sein. Dazu kommt unser permanentes Kontroversen-Monitoring und die kontinuierliche Berichterstattung im Rahmen unserer eigenen Transparenz-Richtlinien.“ Die beiden neuen Fonds erweitern auch die digitale Vermögensverwaltung von Evergreen und ermöglichen die Ausweitung der angebotenen Strategien, um die Sparziele der Anleger zielgerichteter umsetzen zu können. Mit den zusätzlichen Anteilklassen seien beide Fonds auch für externe Berater und Verwahrstellen interessant, die ihr Beratungsspektrum um nachhaltige Investmentlösungen von einem nachhaltigen Finanzdienstleister erweitern möchten. (DFPA/JF) ♦ [www.evergreen.de](http://www.evergreen.de)

## ▲ Veränderungen im Vorstand bei Fondsgesellschaft Commerz Real

Die Fondsgesellschaft Commerz Real hat Nicole Arnold in den Vorstand berufen, sie übt das Mandat seit 1. Januar 2023 aus. Wie die Sachwerte-Tochter der Commerzbank mitteilte, folgt sie auf Siegfried Eschen. Arnold verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Strukturierung und im Management unterschiedlichster Investmentvehikel für nationale und internationale Investoren sowie über acht Jahre Führungserfahrung bei renommierten Vermögensverwaltern. Sie kommt von BNP Paribas Real Estate Investment Management, wo sie seit Januar 2020 die Funktionen des Chief Operating Officer und Chief Financial Officer ausübte. Davor war sie etwa sieben Jahre bei Universal Investment tätig, zuletzt als Director Real Estate Investment Management. Begonnen hat die promovierte Diplom-Kauffrau ihre berufliche Laufbahn 2004 beim Shoppingcenter-Betreiber und -Projektentwickler ECE Projektmanagement in Hamburg. ♦ [www.commerzreal.com](http://www.commerzreal.com)



Nicole Arnold

Foto: Unternehmens

## ▲ Fondsbörse Deutschland mit positiver Jahresbilanz

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG blickt auf ein insgesamt gutes Handelsjahr 2022 zurück. Über die nun verschmolzenen Handelsplattformen der Fondsbörse Deutschland und der Deutsche Zweitmarkt AG (DZAG) wurde aus 6.664 Vermittlungen ein Nominalumsatz von circa 267 Millionen Euro erzielt. Das Rekordergebnis des Vorjahres (337 Millionen Euro Nominalumsatz aus 8.211 Vermittlungen) wurde zwar verfehlt. Angesichts veränderter Rahmenbedingungen in Folge der Zinswende verlief das Jahr dennoch überraschend positiv. So blieb im Jahr 2022 der Handel mit „Sonstigen Beteiligungen“ innerhalb der längerfristigen - Schwankungsbreite. Im Segment Schiffsbeteiligungen kam es – begünstigt durch die zweitweise hohen Frachtraten - sogar zu abermals steigenden Kursen und einer erneuten Umsatzsteigerung gegenüber dem starken Vorjahr (circa fünf Prozent Plus im Vergleich zu 2021). Im wichtigen Immobiliensegment zeigte sich allerdings von Zinsrunde zu Zinsrunde



immer mehr käuferseitige Zurückhaltung. Folgerichtig reduzierte sich der Umsatz mit Immobilienfonds von 227,90 Millionen Euro im Vorjahr auf 166,25 Millionen Euro im Jahr 2022 und prägte damit entscheidend das Gesamtbild. Der Immobilien-Anteil am Handel sank von 67,7 Prozent auf 62,3 Prozent. **Alex Gadeberg**, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler, über das abgelaufenen Geschäftsjahr: „Trotz Zinswende und eines insgesamt herausfordernden Umfeldes blicken wir auf ein erfolgreiches Jahr zurück und sind gut aufgestellt für 2023. Als Wachstumstreiber erwies sich die strategische Initiative, das Geschäftsfeld der Kaufofferten auszubauen, das heißt die Direktansprache von Fondsinhabern im Auftrag professioneller Investoren inklusive rechtskonformer Ansprache und Abwicklung.“ (DFPA/JF) ♦ [www.zweitmarkt.de](http://www.zweitmarkt.de)

#### ▲ Aus Vermögensverwalter Lloyd Fonds wird Laiqon

Der Vermögensverwalter **Lloyd Fonds** gibt bekannt, dass sich der Name des Unternehmens mit Eintragung in das Handelsregister in **Laiqon AG** geändert hat. Damit setzt das Unternehmen die Beschlussfassung der ordentlichen Hauptversammlung 2022 über die Änderung der Firma und die entsprechende Satzungsänderung um. „Der neue Name **Laiqon AG** ist ein konsequenter und folgerichtiger nächster Schritt und somit auch ein starkes Signal an unsere Aktionäre und Kunden. Durch die Aufbauarbeit der letzten drei Jahre, insbesondere der Integration aller akquirierten Unternehmen, ist ein moderner und etablierter Asset Manager mit einer innovativen Plattformstrategie entstanden“, sagt **Achim Plate**, Chief Executive Officer (CEO) von Laiqon. Die offizielle Namensänderung erfolgt nach einem erneuten Jahr des organischen und anorganischen Wachstums der Gesellschaft mit einem aktuell verwalteten Asset under-Management-Volumen (AuM) von voraussichtlich 5,8 Milliarden Euro. (31. Dezember 2019: 1,06 Milliarden Euro). „Mit Growth 25 treten wir nun an, unsere Plattformstrategie weiter zu skalieren und die AuM bis 2025 auf acht bis zehn Milliarden Euro organisch zu entwickeln. Diese nächste Unternehmensphase beinhaltet insbesondere auch den Fokus auf einen geplanten Margenausbau über alle Geschäftssegmente hinweg.“ (DFPA/JF) ♦ [www.laiqon.ag](http://www.laiqon.ag)

#### ▲ Gesundheitsimmobilien: Ärztehäuser und betreutes Wohnen rücken stärker in den Fokus

In Deutschland wurden im Jahr 2022 Gesundheitsimmobilien für etwa 2,3 Milliarden Euro gehandelt. Damit lag das Transaktionsvolumen um rund ein Drittel unter dem Ergebnis des Vorjahres. Das Fünf-Jahres-Mittel wurde um 13 Prozent unterschritten. Bei Pflegeheimen werden die Transaktionsprozesse immer komplexer, was manche Investoren von einem Engagement in dem Markt abhält oder Prozesse stark verlangsamt. Pflegeheime waren im vergangenen Jahr mit einem Transaktionsvolumen von rund 1,0 Milliarden Euro beziehungsweise einem Volumenanteil von 43 Prozent dennoch der umsatzstärkste Objekttyp am Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien. **Auf dem zweiten Rang folgen Immobilien des betreuten Wohnens mit 585 Millionen Euro beziehungsweise 25 Prozent Volumenanteil. Den dritten Rang nehmen Ärztehäuser beziehungsweise medizinische Ver-**

**sorgungszentren mit einem Volumen von 397 Millionen Euro und einem Anteil von 17 Prozent ein.** Damit ist der Volumenanteil von Pflegeheimen gesunken. Zum Vergleich: Im Mittel der vorherigen fünf Jahre entfielen rund 60 Prozent des Volumens auf Pflegeheime. Deutlich in der Investoren-gunst zugelegt haben hingegen Wohnanlagen des betreuten Wohnens und Ärztehäuser – im Durchschnitt der vorherigen fünf Jahre entfielen auf diese Objekttypen lediglich 16 Prozent beziehungsweise sieben Prozent des Transaktionsvolumens. (DFPA/JF) ♦ [www.savills.de](http://www.savills.de)

#### ▲ Asset Manager Industria gewinnt Thomas Wirtz als Geschäftsführer

**Industria**, ein auf Wohnimmobilien spezialisierter Asset Manager, gewinnt **Thomas Wirtz** als neuen Geschäftsführer. Er wird die Gesellschaft künftig neben **Arnaud Ahlborn** und **Jürgen Hau** führen und den Vertrieb an institutionelle Investoren leiten. Wirtz war in den vergangenen acht Jahren beim Asset Manager **Zentral Boden Immobilien-Gruppe (ZBI)** als Vorstand und Geschäftsführer verschiedener Konzerngesellschaften tätig. Als Geschäftsleiter der Kapitalverwaltungsgesellschaft **ZBI Fondsmanagement** leitete er den Vertrieb sowie den An- und Verkauf von Immobilien aus einer Managementgesellschaft der ZBI-Gruppe. Insgesamt verantwortete Wirtz erworbenes Eigenkapital von mehr als einer Milliarde Euro. Im Transaktionsbereich fielen im An- und Verkauf zahlreiche großvolumige Asset- und Share-Deals in seinen Zuständigkeitsbereich.



Thomas Wirtz

Ahlborn, Geschäftsführer der Industria, kommentiert: „Mit **Thomas Wirtz** gewinnen wir einen sehr erfahrenen Experten, der über einen exzellenten Track-Record verfügt. Er soll der Industria mit seinem umfassenden Netzwerk neue Anlegergruppen erschließen. Wir prüfen derzeit verschiedene Fondsinitiativen, deren Umsetzung 2023 – in Abhängigkeit von der Marktlage – erfolgen soll.“ (DFPA/JF) ♦ [www.industria-immobilien.de](http://www.industria-immobilien.de)

## i IMPRESSUM

#### Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

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

#### Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

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

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

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketing/Anzeigen: Dr. Dieter E. Jansen  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Angela Walther

Preis: 2,50 €.

Nächste Ausgabe: 06. Februar 2023

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

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

Gültige Anzeigenpreise vom 01.02.2020.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

FACTBOOK INSIGHT

## Neue Trends im Immobiliensektor

## Assetklasse „Life-Science Immobilien“

Lab-Offices zählen aufgrund der seit Jahren weltweit steigenden Forschungsaktivitäten von Impfstoffen und Arzneimitteln zu der wachsenden alternativen Assetklasse „Life-Science Immobilien“ und gelten bei institutionellen Investoren als Immobilieninvestment der Zukunft.



FACTBOOK ZUM DOWNLOAD  
[www.deutsche-finance-group.de](http://www.deutsche-finance-group.de)

DEUTSCHE FINANCE GROUP

Leopoldstraße 156 | 80804 München  
Telefon +49 (0) 89 64 9563-0 | Fax + 49 (0) 89 64 9563-10 | [www.deutsche-finance-group.de](http://www.deutsche-finance-group.de)