

BAI-Webinar

Arbeiten in der Alternative Investments Branche – Teil II

Bonn, 17.10.2023

Dr. Philipp Bunnenberg

**Leiter Alternative Markets
BAI**

Poppelsdorfer Allee 106
53115 Bonn
+49 (0) 228 96987-52
bunnenberg@bvai.de

BAI REPRESENTING
ALTERNATIVE
INVESTMENTS



Studenten, Absolventen, Doktoranden, Berufsanfänger und andere interessierte Personen (m/w/d)

Mit diesem Webinar möchte der Bundesverband Alternative Investments e.V., zusammen mit **Expertinnen & Experten** aus Mitgliedsunternehmen, einen fundierten Einblick in die Alternative Investments Branche geben, diverse Tätigkeitsfelder entlang der Wertschöpfungskette vorstellen und grundlegende **Fragen** der Teilnehmer beantworten.

Finden Sie heraus, welche Chancen sich für Sie in dieser Branche eröffnen und wie Sie den richtigen Einstieg finden!

Einleitungsvortrag: „Arbeiten in der AI-Industrie – warum und für wen interessant?“

Vorträge zu beruflichen Tätigkeiten als:

- „Asset-Manager im Nischenbereich Wald und Landwirtschaft“
- „Institutionelle Kundenberaterin und New Business Development“
- „Transaktionsmanagerin im Bereich Alternative Investments“
- „ESG Manager“ in der Private-Equity-Praxis
- „Rechtsberater/in Nachhaltigkeit“
- „Wissenschaftler/Professor“ im Bereich Forschung & Lehre am Beispiel Private Equity
- „(Data-) Analyst im Quantitativen Portfoliomanagement“
- Arbeiten als „Private Infrastructure Investment Manager“

Einleitungsvortrag: Britta Bene, Vorstand, BAI & Partner bei Mainstay Human Capital Advisors

Es folgen **Vorträge** von Expertinnen & Experten aus **BAI-Mitgliedsunternehmen**

Felix Jenninger, Asset Manager, Salm Global Timber GmbH

Hanna M. Hornberg, Direktorin Institutionelle Kunden – Corporates & Pension Plans, FERI Trust GmbH

Dr. Sofia Harschar, Head of Alternative Investment, Universal-Investment-Gesellschaft mbH

Johannes Kneer, Private Equity Manager, Head ESG Working Group, YIELCO Investments AG

Heike Schmitz, Partner, Herbert Smith Freehills LLP

Prof. Dr. Reiner Braun, Inhaber des Lehrstuhls für Entrepreneurial Finance, Technischen Universität München (TUM)

Ben Wottge, Portfolio Management, Lupus alpha Asset Management AG

Damien Buchs, Investment Manager, Infrastructure Team, Partners Group

Moderator: Dr. Philipp Bunnenberg, Leiter Alternative Markets, BAI



BAI-Wissenschaftspreisvergabe 2023

Termin:

21. November 2023
Registrierung ab 15:00 Uhr
Start 15:30 Uhr

Ort:

FINVIA Holding GmbH,
7. OG
Oberlindau 54 – 56
60323 Frankfurt am Main

www.finvia.fo

Teilnehmerkreis:

ausschließlich Studenten/
Studentinnen & Doktoranden/
Doktorandinnen sowie
geladene Gäste

Zielgruppe: ausschließlich Studenten/
Studentinnen & Doktoranden/Doktorandinnen
Nur noch wenige Plätze frei!

Bei Interesse gerne bei Roland Brooks (brooks@bvai.de)
& Florian Bucher (bucher@bvai.de) melden.

Ort: Frankfurt

Datum: 21. November 2023

Zeit: 15:30 – ca. 19:00

Prämiert werden Arbeiten im Bereich alternativer Investments mit Schwerpunkt Absolute Return Fonds, Private Equity, Private Debt, Infrastruktur, Rohstoffe oder auch Real Estate und Digital Assets insbesondere aus den Disziplinen: Betriebswirtschaftslehre | Volkswirtschaftslehre | Rechtswissenschaften (Wirtschafts-) Mathematik | Physik



**JETZT
BEWERBEN**

Das Preisgeld von insgesamt € 14.000,- wird an die Gewinner folgender Kategorien ausgeteilt:

- Bachelorarbeiten
- Masterarbeiten
- Dissertationen/Habilitationen
- Sonstige wissenschaftliche Arbeiten

Teilnehmen können Studierende, Doktoranden sowie wissenschaftliche Mitarbeiter deutscher Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Die Jury besteht aus hochrangigen Wissenschaftlern und Experten aus der Praxis.

Abgabetermin 29. Februar 2024

Informationen Detaillierte Informationen und Teilnahmebedingungen finden Sie unter:
www.bvai.de Rubrik Wissenschaft

- Existiert seit 2010, jährliche Vergabe
- Förderung exzellenter wissenschaftlicher Arbeiten im Bereich Alternativer Investments
- Vier Kategorien: Bachelor-, Masterarbeiten, Dissertationen, Sonst. wiss. Arbeiten
- Awards & Preisgelder insgesamt bis zu TEUR 14.000
- Vom Verband unabhängiges Gremium

Bewerbungsfrist: 29. Februar 2024
Mehr Informationen [hier](#).

"Quantitative Investment Strategies (QIS) von Investmentbanken: Eine interessante, aber wenig bekannte Anlagemöglichkeit für institutionelle Anleger" am 8. November 2023

[<<Anmeldung>>](#)

"Echte Portfoliodiversifikation durch Alpha-fokussierte Hedgefonds" am 9. November 2023

[<<Anmeldung>>](#)

"Acceleration Capital als hybride, (semi-)liquide Anlageform" am 15. November 2023

[<<Anmeldung>>](#)

"Unkorrelierte Prämien: Event Driven Strategien!?" am 22. November 2023

[<<Anmeldung>>](#)



Working in Alternative Investments – An Overview

October 2023

This report has been prepared for the exclusive use of the recipients and, since it contains confidential information, its use should be restricted to those designated executives concerned with the selection of the candidate. We are committed to protecting the privacy of individuals' personal data and our policies regarding the collection, use and transfer of personal data. Any personal data received from Mainstay must be treated in accordance with our Privacy Policy and with all applicable data protection laws. The presence of a candidate's name on the list is not a representation of their interest in or availability to contemplate such a role at this stage.

WORKING IN ALTERNATIVE INVESTMENTS



BIG PICTURE INSTITUTIONAL INVESTMENT PROCESS (SIMPLIFIED)

CAPITAL POOLS
(Limited Partners (LPs))



PLACEMENT AGENTS
(Capital placement, secondary placement)



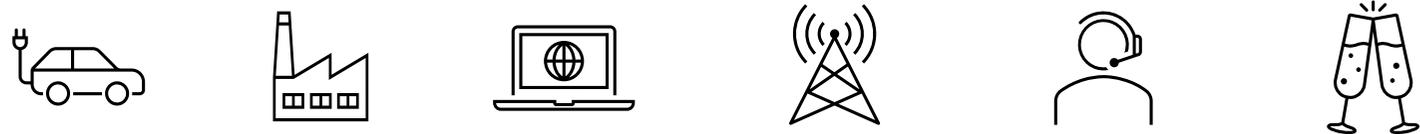
FUND OF FUNDS
(Limited Partners (LPs) AND General Partners (GPs))



DIRECT INVESTORS
(General Partners (GPs))



INVESTMENT TARGETS



1. Private pension funds, public pension funds, vocational pension funds, corporate pension funds, etc.
2. Churches, endowments, communities, etc.

POSITIONS

POSITIONS	Capital Pools (LPs)	Placement Agents	Fund of Funds	Direct Investors	Consultants
(Institutional) Sales		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Primary Investments	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Secondary Investments	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Co-Investments	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Direct Investments	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Legal & Compliance	<input checked="" type="checkbox"/>				
Structuring & Product Development	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Other Support Functions	<input checked="" type="checkbox"/>				

- Core function
- Usually only for infrastructure and real estate, if at all
- Not a core function. If present, often in more of an advisory or placement capacity

EXAMPLE: PRIVATE EQUITY INVESTMENT PROCESS



EXAMPLE COMPANIES – OFTEN MORE THAN ONE CATEGORY APPLIES

Capital Pools (LPs)



KNORR-BREMSE
STELLA
Family Office



Bayerische
Versorgungskammer

Fund of Funds



ARDIAN



GOLDING

Placement Agents



SELINUS
CAPITAL

LAZARD

EVERCORE | Private
Funds Group

Direct Investors (GPs)



EQT

PERMIRA

Triton

ARDIAN

Consultants



GOLDING

CONTACT



BRITTA BENE

CAREER

- Partner at Mainstay. Founded 2021.
- Prior, Partner at Indigo Headhunters. Established the Alternative Investment / Private Markets practice and co-headed the M&A and Leveraged Finance practice.
- Board Member/Co-Chairman of the Bundesverband Alternative Investments
- Prior, Director at BlackRock and Associate at Bridgewater Associates
- Built software startup in 2009

EDUCATION

- Bowdoin College, University of Cape Town. (B.A.)

CONTACT

bbene@mainstay-hca.com
 +49 (0) 170 368 2211
 +49 (0) 1515806 7508



CORNELIA KESSLER

CAREER

- Consultant at Mainstay.
- Member of the Selection Committee of Studienstiftung des Deutschen Volkes e.V.
- Prior, Marketing Manager at Würth Group: Brand Ambassador for the Training Academy of the Allied Companies Uni Elektro and Kluxen.
- Prior, Research Consultant at Indigo Headhunters.

EDUCATION

- Yale School of Management Exec. Degree (Human Capital Strategy)
- Julius-Maximilian University of Würzburg. (M.A.)

CONTACT

ckessler@mainstay-hca.com
 +49 (0) 160 90905668

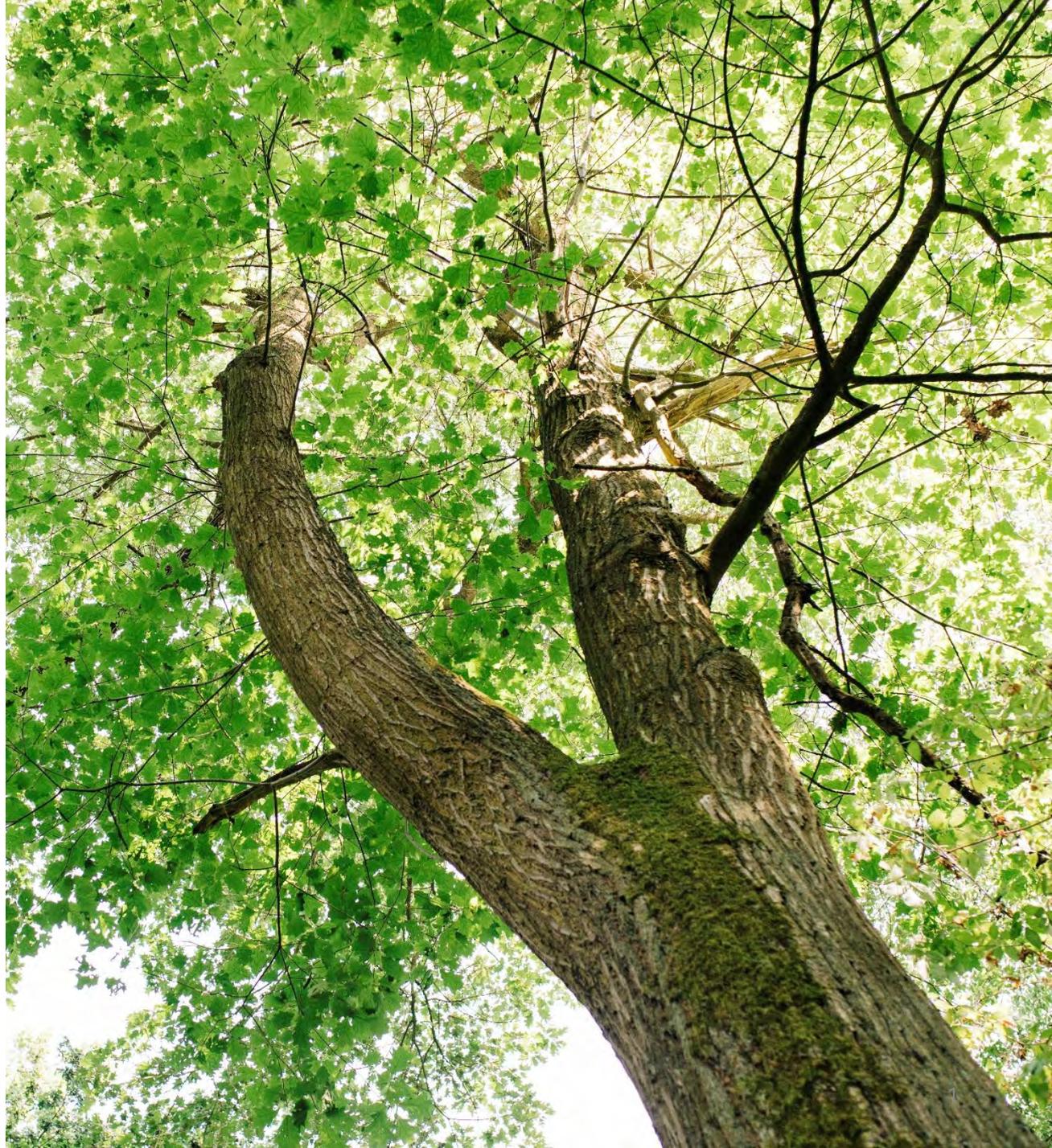


SALM GLOBAL
TIMBER GmbH

BAI REPRESENTING
ALTERNATIVE
INVESTMENTS

***BAI-Webinar:
Arbeiten in der AI-Industrie
Asset Management Land- und
Forstwirtschaft***

17. Oktober 2023





Felix Jenninger

Geschäftsführer Salm Global Timber GmbH

- 2013: Abitur
- bis 2017: B. Sc. Forstwissenschaften
Georg-August-Universität Göttingen
- Bis 2019: M. Sc. Agrarökonomie
Georg-August-Universität Göttingen
- Seit 2019: Asset Management Land- & Forstwirtschaft
Salm-Salm Gruppe



➤ *Das Konzept der Nachhaltigkeit ist heute wichtiger denn je und wird in alle Unternehmensbereiche integriert.*

✔ *Seit 1200: Seit 32 Generationen bewirtschaftet die Familie Salm Wälder, Felder und Weinberge.*

✔ *1990: Gründung von Salm-Salm & Partner als unabhängige Vermögensverwaltung.*

Produkte

- Vermögensverwaltung
- Wandelanleihen
- Aktien
- Investment Land- und Forstwirtschaft

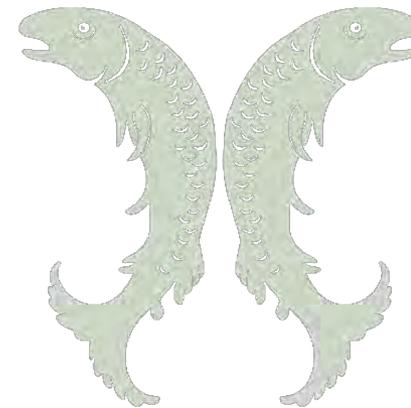
✔ *Vollumfängliches Asset Management Paket bei Direktinvestments.*

✔ *Möglichkeit, über Fondslösungen an global diversifizierten Waldportfolien zu partizipieren.*

✔ *Über Jahre aufgebaute Nachhaltigkeitsexpertise.*

✔ *Strikte Implementierung von Nachhaltigkeitskriterien in den Allokationsprozess.*

✔ *Zertifizierung aller Betriebe.*





Globale Präsenz

Das macht uns aus

- seit Jahrhunderten Forst- und Landwirtschaft als **Lebensgrundlage**
- **Erfahrung** mit privaten und institutionellen Investoren durch Vermögensverwaltung und Assetmanagement über Mandate- und Fondslösungen

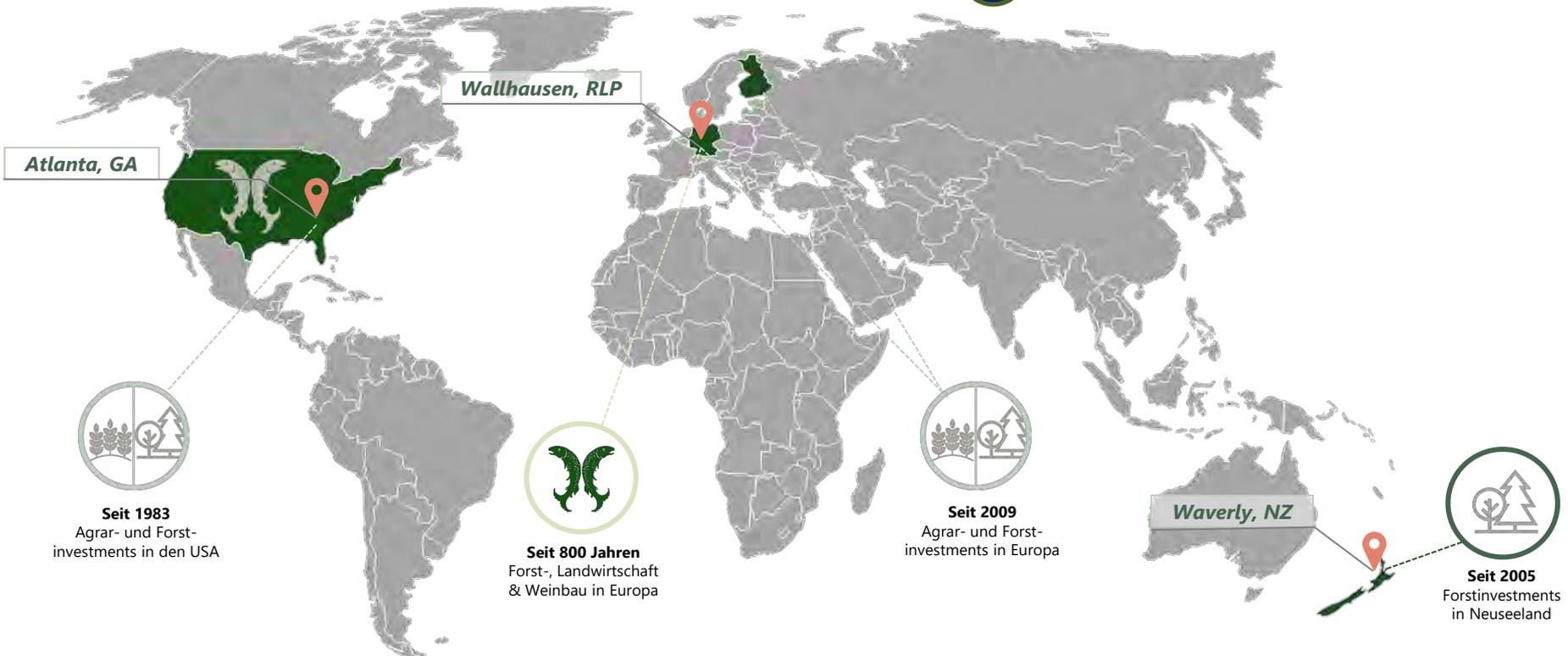
Assets under Management



Europa: ca. 185 Mio. EUR

USA: ca. 370 Mio. USD

Ozeanien: ca. 50 Mio. NZD

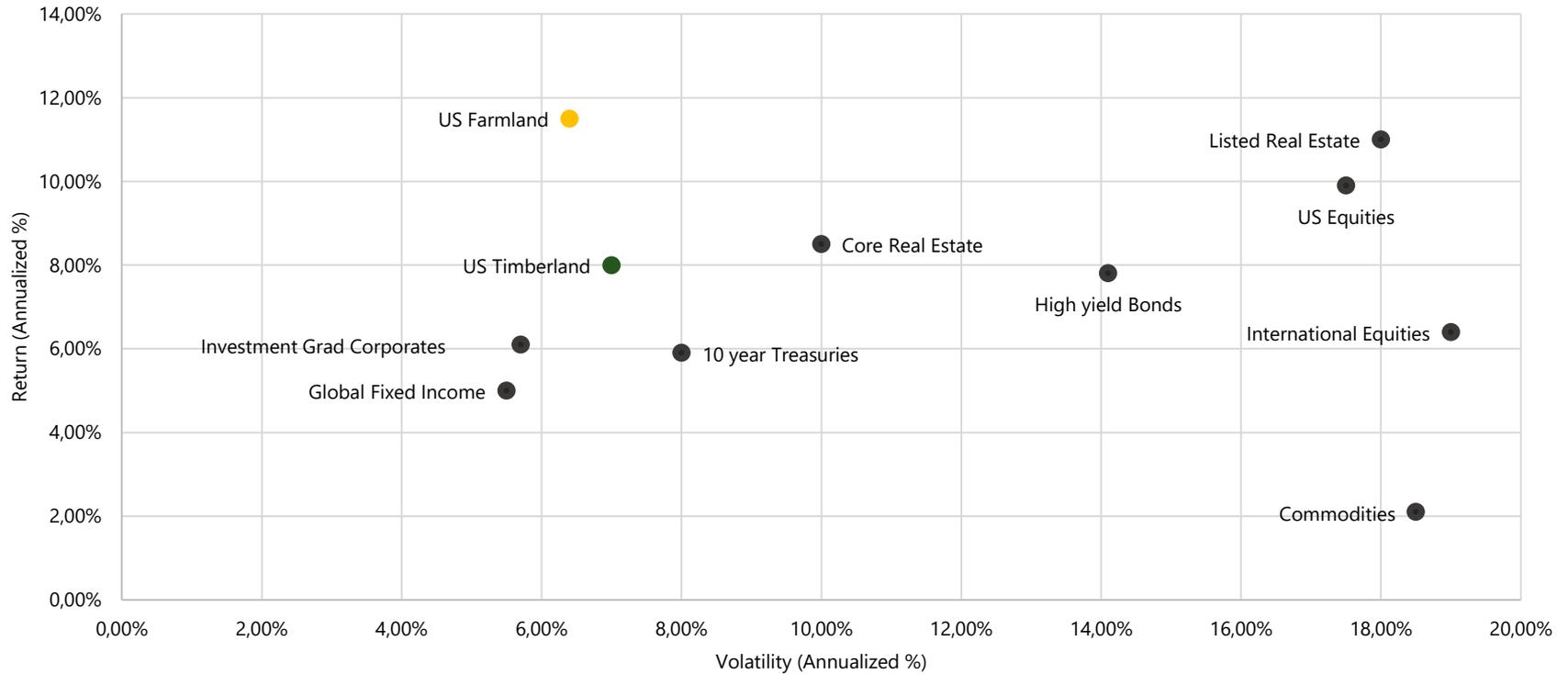




BAI Webha... Arbeiten in der Arbeitsst...
Salm Galm



Jährliche Rendite vs. Volatilität (1990 – 2019)

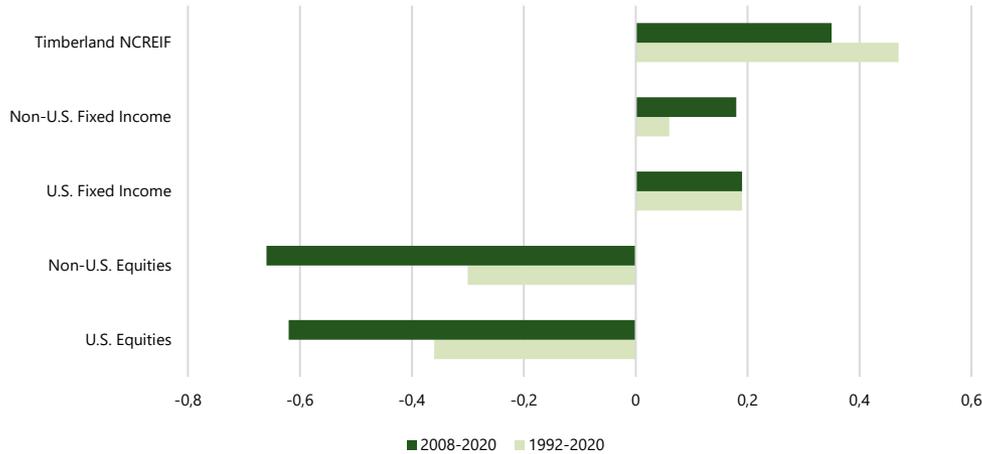


Betrachteter Zeitraum: 1990 - 2019

Quelle: TIAA-CREF Center for Farmland Research, Standard & Poor's Federal Reserve, MSCI, Commodity Research Bureau, Consumer Price Index, U.S. Farmland Index: NCREIF Farmland; Listed Real Estate: FTSE NAREIT All Equity REITs; Core Real Estate: NCREIF NFI-ODCE; Timberland: NCREIF Timber; High Yield Bonds: Bloomberg Barclays U.S. Corporate High Yield 2% Issuer Capped Index; US Equities: EAFE; Global Fixed Income: BBG Global Agg; Commodities: BBG Commodity



Korrelation zwischen US-Inflation und US-Wald sowie weiteren Assetklassen



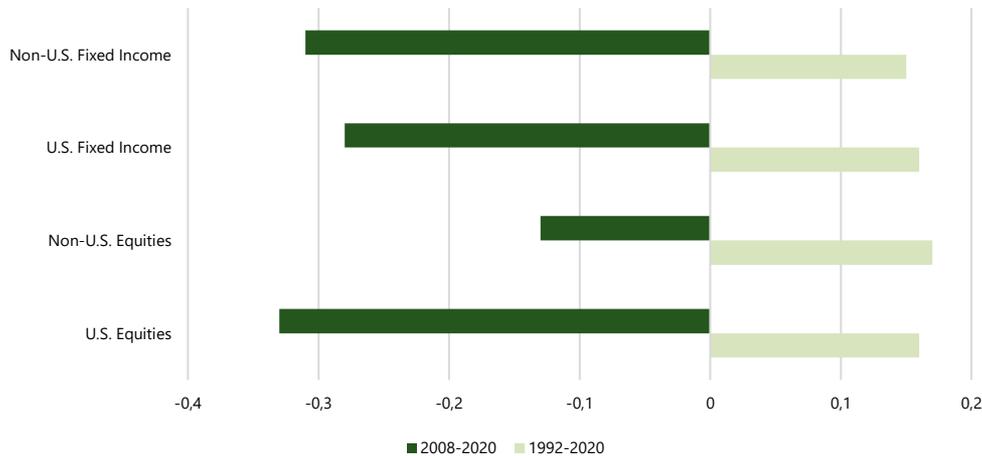
Betrachteter Zeitraum: 1992/2018 – 2020
 U.S. Equities: Russell 3000 Index; Non-U.S. Equities: MSCI ACWI ex-U.S. Index; U.S. Fixed Income: Bloomberg Barclays U.S. Aggregate Index; Non-U.S. Fixed Income: Bloomberg Barclays Global Aggregate Index; Timberland: NCREIF Timberland Index.

➤ *Wald eignet sich optimal zur Portfoliodiversifikation*

☑ *Geringe Korrelation mit traditionellen Anlageklassen*

☑ *Attraktives Risiko Rendite Profil*

Korrelation zwischen US-Wald und gewöhnlichen Assetklassen



Betrachteter Zeitraum: 1992/2018 – 2020
 U.S. Equities: Russell 3000 Index; Non-U.S. Equities: MSCI ACWI ex-U.S. Index; U.S. Fixed Income: Bloomberg Barclays U.S. Aggregate Index; Non-U.S. Fixed Income: Bloomberg Barclays Global Aggregate Index; Timberland: NCREIF Timberland Index.

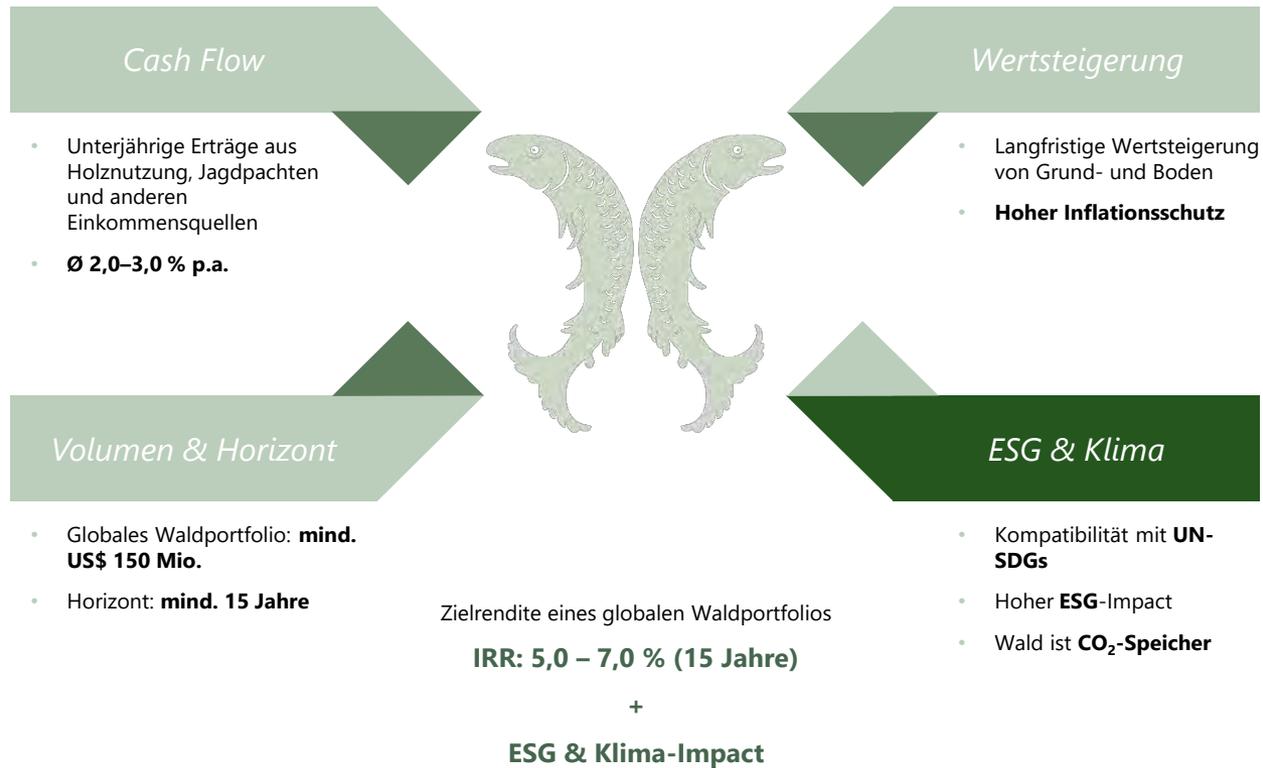
☑ *Inflationsschutz*

☑ *Langfristiger Vermögenszuwachs*

☑ *Unterjährige Renditen aus Holzeinschlag*



> Waldinvestment: Generationsübergreifendes Wachstum



Quelle: Eigene Darstellung (2022)





> *Unsere Strategie:
Konservativer Investmentansatz*



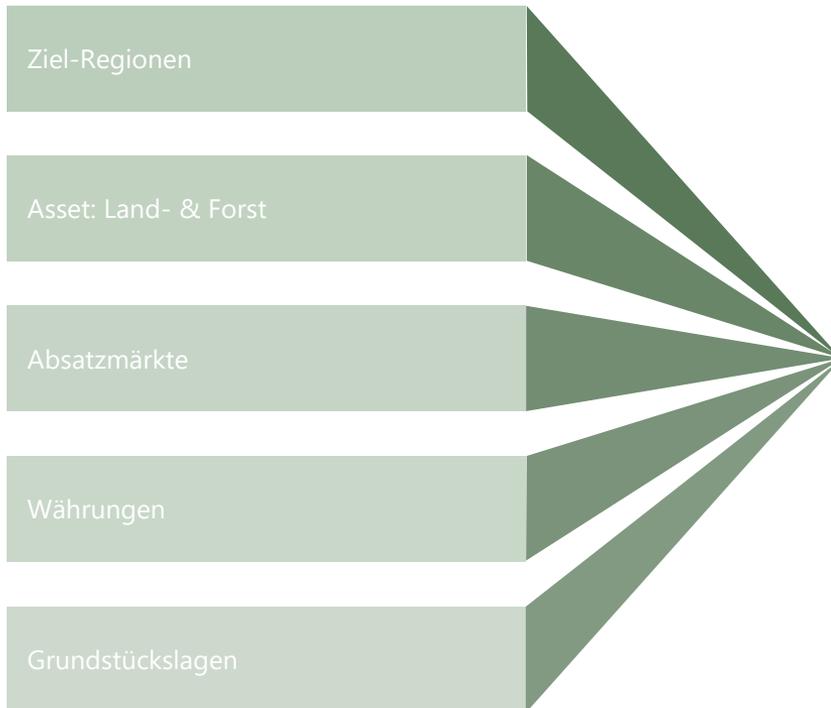
Investmentallokation:

USA – Europa – Ozeanien



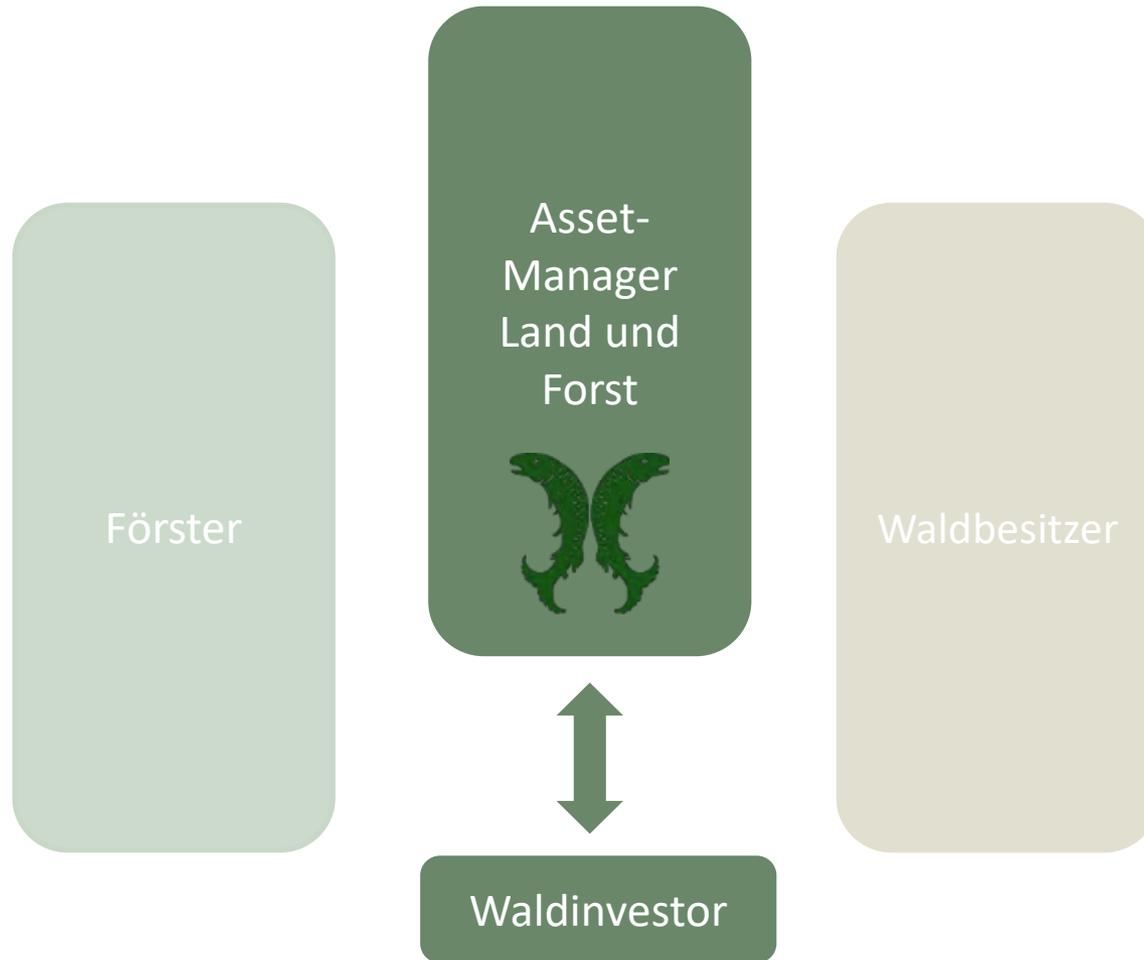


> *Diversifikation entlang mehrerer Ebenen*





> *Der Asset-Manager für Forst- und Landwirtschaftsinvestments – Ein neuer Beruf*





Für Hochschulabsolventen bieten wir hochkarätige Trainee-Stellen an.

Lernen Sie im Rahmen des 2-jährigen Trainee-Programms unsere verschiedenen Geschäftsbereiche kennen; finden Sie heraus, wo Ihre Stärken liegen, und entfalten Sie Ihr Potential in einem unserer drei Geschäftsbereiche.

- *Asset-Management: Aktien und Wandelanleihen*
- *Asset-Management: Land- und Forstwirtschaft*
- *Private Vermögensverwaltung*

Rollierender Bewerbungsprozess.



**SALM GLOBAL
TIMBER** GmbH

Kontakt:

Salm Global Timber GmbH
Schloßstraße 3
D-55595 Wallhausen
Fon: +49 (0) 6706 - 9444 – 0
Fax: +49 (0) 6706 - 9444 – 24
Mail: info@salm-salm.de
Web: www.salm-salm.de



Disclaimer

Diese Präsentation richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger im Sinne § 1 (19) Nr. 32 KAGB in Deutschland. Die Weitergabe ist nicht gestattet. Der in dieser Präsentation dargestellte Salm Global Timber Fund SCSP, SICAV-RAIF (der „Fonds“) darf semiprofessionellen Anlegern im Sinne § 1 (19) Nr. 33 KAGB und Privatanlegern im Sinne § 1 (19) Nr. 31 KAGB in Deutschland nicht angeboten, verkauft oder in sonstiger Weise zugänglich gemacht werden.

Es kann keine Zusicherung gemacht werden, dass die Anlageziele des Fonds erreicht werden, insbesondere geben historische Performancezahlen keine Gewähr für die künftige Entwicklung. Die Anlage in den Fonds ist mit Risiken verbunden. Der Wert der Anteile des Fonds kann zu- oder abnehmen. Es wird keine Garantie für die Wertentwicklung oder Ausschüttungen übernommen. Es liegt ausschließlich in der Verantwortung des Empfängers dieser Präsentation bzw. des Anlegers in den Fonds die Zulässigkeit, Eignung sowie die Chancen und Risiken einer Anlage in den Fonds ggf. unter Hinzuziehung externer Berater zu prüfen. Insbesondere wird dem Anleger eine Prüfung steuerlicher Auswirkungen der Anlage in den Fonds empfohlen.

Diese Präsentation dient Marketing-Zwecken. Potenzielle Anleger sollten das Offering Memorandum des Fonds lesen, bevor sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Trotz sorgfältiger Zusammenstellung der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen resp. Zahlen durch Salm Global Timber können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Salm Global Timber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen und haftet in keinem Fall für Schäden oder Verluste irgendwelcher Art. Insbesondere übernimmt Salm Global Timber keine Garantien für die dargestellten, angestrebten Renditen oder die Erreichung sonstiger Anlageziele.

Die Inhalte dieser Präsentation sind das geistige Eigentum unseres Unternehmens. Jede weitere Verwendung sowie die Weitergabe an Dritte im Original, als Kopie, in Auszügen, elektronischer Form oder durch eine inhaltsähnliche Darstellung bedürfen der ausdrücklichen Zustimmung.

Diese Präsentation dient nur Ihrer Information und soll Ihre selbständige Anlageentscheidung in den Fonds erleichtern. Sie stellt weder ein Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Kaufangebotes in Bezug auf Anteile des Fonds dar. Insbesondere ggf. enthaltene steuerrechtliche Aussagen ersetzen keineswegs die fachliche Beratung durch einen Steuerberater. Für die Inhalte wird keinerlei Haftung übernommen.

Die in dieser Veröffentlichung zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzung der Salm Global Timber zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern.

A close-up photograph of a polished wooden steering wheel with black leather grips, set against a blurred background of a car's dashboard and instrument cluster.

BAI-Webinar: Arbeiten als Institutioneller Kundenbetreuer/in
17. Oktober 2023

Agenda

- | | | |
|---|---|----|
| 1 | FERI im Profil | 2 |
| 2 | Arbeiten als Institutioneller Kundenbetreuer/in | 7 |
| 3 | Ansprechpartnerin | 12 |



FERI – Das Multi Asset-Investmenthaus im deutschsprachigen Raum



Maßgeschneiderte Lösungen für Institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen



Kompetenz

Erfolgreich seit 1987



56 Mrd. € AuM – Globale Investments – 7 Standorte*
> 240 Mitarbeiter

Engagement

Investment Management,
Consulting & Research



Globale Multi Asset-DNA – 18 Mrd. € Alternative Investments

Innovation

FERI Cognitive Finance
Institute (2016)



Kreative Denkfabrik & Strategisches Forschungszentrum

Verantwortung

FERI SDG Office (2019)



Kompetenzzentrum für Nachhaltigkeit – 11% der AuM nachhaltig verwaltet

Wertschätzung

empathisch ▪ respektvoll ▪ wahrnehmend

Zukunftsorientierung

weitsichtig ▪ agil ▪ fortschrittlich



Verantwortung

umfassend ▪ kundenorientiert ▪ vertrauenswürdig

Wir-Gefühl

zugehörig ▪ gemeinsam ▪ engagiert



Investment Research

Volkswirtschaftliche Prognosen und Asset Allokation-Analysen

- Globales Makroresearch und Prognosen
 - Konjunkturprognosen
 - Zins- und Währungsprognosen
 - Prognosen für Länder und Branchen
- Wirtschaftsdaten und Szenarien
- FERI Branchen Rating
- Asset Allokation-Analysen
 - Quantitative Modellierung
 - Portfolio-Optimierung
 - Trendbasierte Risikoanalysen
- Verhaltensökonomische und fraktale Analysen
- Mandantenspezifische Szenarioanalysen



Investment Management

Institutionelles Asset Management und Private Vermögensverwaltung

- Aktives nachhaltiges Management vermögensverwaltender Strategien
- Investmentlösungen in den Bereichen
 - Multi Asset-Konzepte
 - Single Asset-Lösungen
 - Hedgefonds (Off-Shore sowie On-Shore/UCITS Strategien)
 - Private Markets (Private Equity/Private Debt/Infrastruktur/Real Estate)
 - Immobilien
 - Risiko Overlay Management



Investment Consulting

Beratung von Institutionellen Investoren und Family Office Dienstleistungen

- Beratung strategischer Vermögensallokation und Asset Liability-Management
- Auswahl von Vermögensverwaltern, Produkten, Verwahrstellen und Spezialdienstleistern
- Kontrolle, Steuerung und Reporting Kostenüberprüfung, Risikomanagement
- Spezialdienstleistungen im Family Office
 - Family Governance
 - Nachfolge- und Stiftungsberatung
 - Vermögensschutzstrategien im Human-, Sozial- und Finanzvermögen

FERI Cognitive Finance Institute – Erkennen ist mehr als Sehen



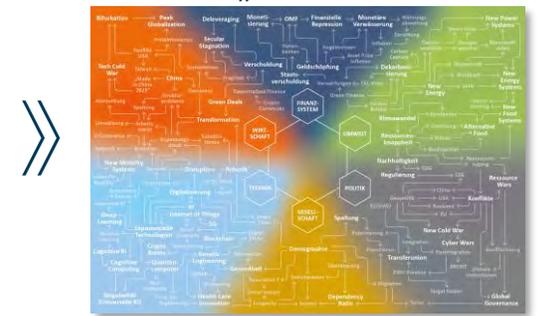
Frühzeitige Identifikation von Megatrends | Wertvolle Komplexitätsreduktion für Unternehmer und Investoren

Gegründet	2016 als strategisches Forschungszentrum und Think Tank der FERI Gruppe
Fokus	Längerfristige Trends und mögliche Trendbrüche in sechs Kernbereichen
Ansatz	Vernetzte Szenarien zur Erklärung des globalen „ Big Picture “
Methodik	Innovative Analyseverfahren auf Basis von „ Cognitive Finance “
Mehrwert	Strategische Informationen und Frühwarnsystem für Investoren

Im Fokus: Sechs interdependente „**Erkenntnisräume**“



Vernetzte „**Themenlandkarte**“



- Über 40 wegweisende **Studien und Publikationen** seit 2016
- Kooperation mit **Experten, Universitäten & Forschungszentren**
- Nachweislich hohe **Prognosequalität** („*Proof of Concept*“)
- Zentraler Input für **FERI Anlagestrategie und Asset Allocation**

Agenda

- | | | |
|---|--|----------|
| 1 | FERI im Profil | 2 |
| 2 | Arbeiten als Institutioneller Kundenbetreuer/in | 7 |
| 3 | Ansprechpartnerin | 12 |



Was umfasst die Aufgabe?

Die Arbeit mit Kunden ist immer eine individuelle Aufgabe – wenige Standards, viel Fingerspitzengefühl !

Akquisition

- Definition von potenziellen Kunden/Kundengruppen
- Analyse der einzelnen Kundengruppen
- Kenntnisse der Rahmenbedingungen/Ziele/Restriktionen

Beratung

- Analyse der jeweiligen Anlagebedarfes/Anlageziele
- Ausarbeitung von Anlagevorschlägen
- Basis ist das gesamte Anlagespektrum (Märkte und Assetklassen)

Betreuung

- Aufbau einer Vertrauensbasis
- Begleitung der Investoren über Marktentwicklungen/-veränderungen hinweg
- Einbezug von neuen/attractiven Assetklassen und Umsetzungswegen



Wie bereite ich mich vor ?

Neugierde auf Menschen und Märkte sind der Ausgangspunkt !

Voraussetzungen

- Interesse entwickeln
- Praktika absolvieren
- Finanz-/Wirtschaftsgeschehen verfolgen
- Kontakte knüpfen
- Engagement zeigen

Wissen

- Sprachen lernen
- Fachliteratur lesen
- Studienplan anpassen
- Austausch mit Fachleuten suchen
- Arbeitsmarkt beobachten



Welche Erfahrungen/Skills muss ich mitbringen ?

Die Kombination aus Können und Wissen ist die Basis des Erfolgs !

Persönliche Stärken

- Interesse am Umgang mit Menschen
- Bereitschaft/Fähigkeit sich auf unterschiedliche Charaktere einzustellen
- Vorurteilsfreiheit
- Einfühlungsvermögen
- Souveränität des Auftretens

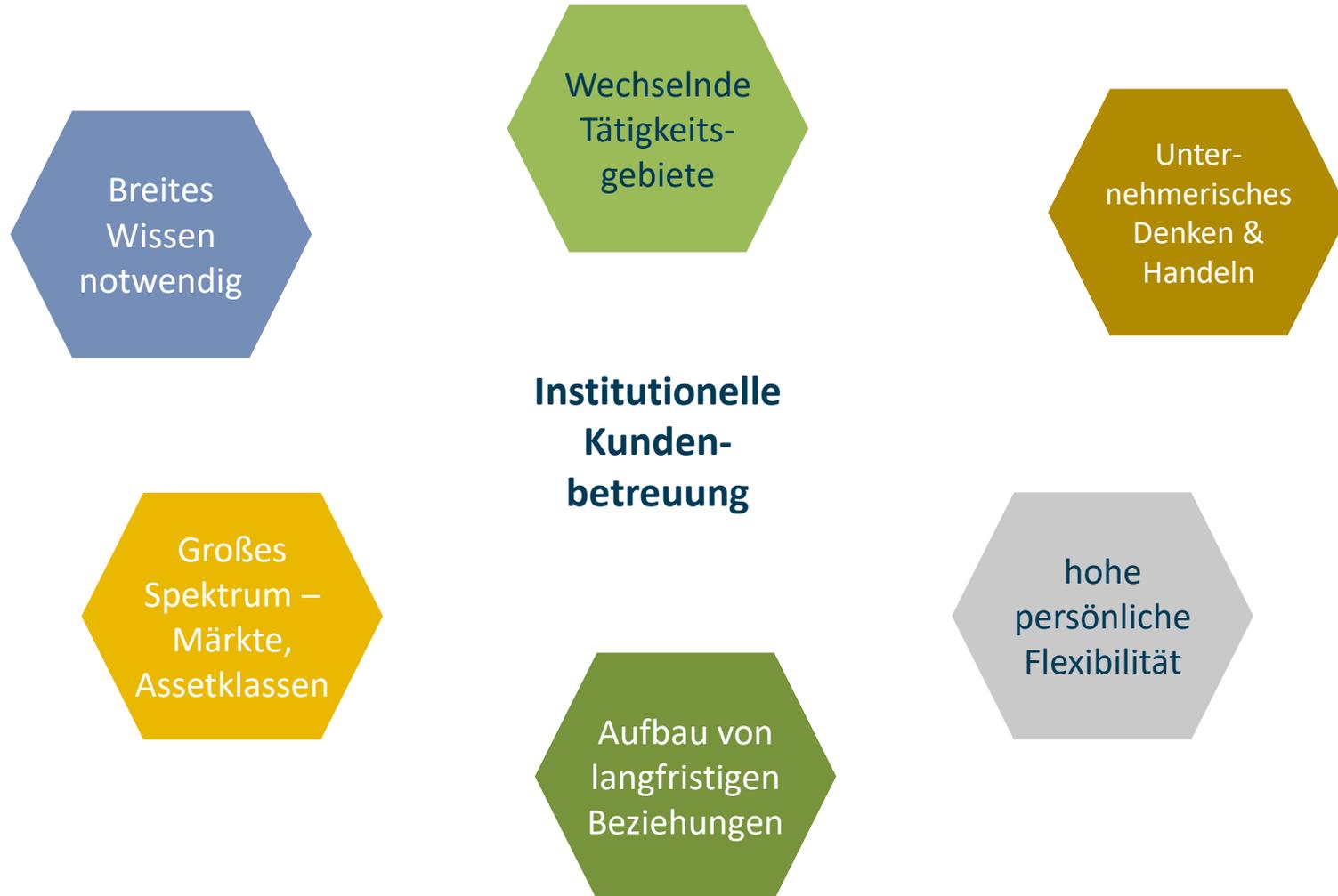
Wissen

- Abgeschlossenes Studium
- Berufserfahrung im Vertrieb, Portfoliomanagement (Senior)
- Netzwerk zu institutionellen Kunden (Senior)
- Fachwissen von klassischen und/oder Alternativen Investments
- Präsentationsstärke, Kommunikationsfähigkeit und Teamorientierung
- Gute Ausdrucksweise in Wort und Schrift



Was macht die Aufgabe attraktiv?

Die ständige Herausforderung und stetige Weiterentwicklung !



Agenda

- | | | |
|---|---|-----------|
| 1 | FERI im Profil | 2 |
| 2 | Arbeiten als Institutioneller Kundenbetreuer/in | 7 |
| 3 | Ansprechpartnerin | 12 |





Hanna M. Hornberg

Direktorin Institutionelle Kunden Deutschland
FERI AG

Haus am Park
Rathausplatz 8-10
61348 Bad Homburg

Tel +49 (0) 6172 916 3023
Mobil +49 (0) 172 813 4215
E-Mail hanna.hornberg@feri.de

Hanna Hornberg ist seit 2013 bei FERI als Direktorin im Bereich Institutionelle Kunden Deutschland tätig. In ihrer Funktion ist sie verantwortlich für Business Development, sowie die Beratung von Unternehmen, Stiftungen und Pensionseinrichtungen. Sie verfügt über Expertise im Bereich liquider wie illiquider Assets und berät im Bereich der Nachhaltigkeit die strategische Allokation und Auflage von Private Markets Portfolios. Zuvor war sie bei verschiedenen internationalen und nationalen Banken sowie Asset Management Gesellschaften in leitenden Positionen tätig. Hanna Hornberg ist Diplom Betriebswirtin mit einem Abschluss von der Fachhochschule in Wiesbaden und verfügt über Zusatzqualifikationen als Certified Private Equity Investment Advisor sowie Socially Responsible Investment Advisor (EBS). Ferner ist sie Dozentin an der European Business School und publiziert zum Thema Impact Investing.

FERI AG

Haus am Park

Rathausplatz 8-10

61348 Bad Homburg



Für mehr Informationen besuchen
Sie uns auf unserer Webseite unter:
www.feri.de



Hier geht es zu unserem Glossar:
<https://www.feri.de/glossar/>

Diese Mitteilung, dient allein Ihrer unverbindlichen Information und stellt kein Angebot zu Kauf, Verkauf oder Zeichnung eines Anlagetitels oder zur Verwaltung von Vermögenswerten dar. Alle hierin enthaltenen Aussagen und Informationen basieren auf Quellen, die für zuverlässig erachtet wurden. Dennoch wird keine Gewähr für deren Richtigkeit und Vollständigkeit übernommen. Entsprechendes gilt für Meinungen, Empfehlungen, Analysen, Konzepte und Prognosen, die lediglich unverbindliche, subjektive Werturteile unseres Hauses darstellen. Aussagen zu Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen von Finanzinstrumenten, Indizes oder Wertpapierdienstleistungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Entwicklungen.

Dieses Dokument ersetzt keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung und berücksichtigt nicht persönliche, insbesondere finanzielle, Verhältnisse, Anlagestrategien und -ziele sowie Erfahrungen und Kenntnisse.

Dieses Dokument genügt nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen. Für jedes Investment und dessen Verwaltung sind ausschließlich die jeweiligen Zeichnungsdokumente, Verkaufsprospekte und/oder Vertragsunterlagen, ergänzt durch den jeweils geprüfte Jahres- und Halbjahresberichte sowie die wesentlichen Anlegerinformationen bzw. das PRIIPs-Basisinformationsblatt, maßgeblich. Diese enthalten auch Angaben zum Risikoprofil und zu den Risikohinweisen. Interessenten können diese Unterlagen in elektronischer oder gedruckter Form kostenlos in deutscher Sprache bei der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft oder Verwahrstelle erhalten. Die vorliegende Information bezieht sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung. Es wird nicht fortlaufend aktualisiert. Wir behalten uns vor, Meinungen und Empfehlungen auch ohne erneute Mitteilung zu ändern.

Die hierin enthaltenen Angaben und Informationen dürfen nicht in den USA oder anderen Rechtsordnungen, in denen sie Beschränkungen unterworfen sind, verbreitet oder verwendet werden und richtet sich nicht an US-Personen (gemäß Regulation S der US Securities Act von 1933 und/oder Rule 4.7 der US Commodity Futures Trading Commission). Soweit Sie weiter gehende Informationen oder eine anleger- und objektgerechte Beratung wünschen, empfehlen wir Ihnen, sich mit Ihrem Kundenberater in Verbindung zu setzen. Die Weitergabe dieser Information an Dritte sowie Kopieren, Nachdrucken oder sonstiges Reproduzieren ganz oder teilweise sind nur nach unserer schriftlicher Zustimmung zulässig.

FERI übernimmt keine Haftung für etwaige Schäden oder Verluste, die direkt oder indirekt aus der Verteilung oder Verwendung dieser Information entstehen. FERI ist in Deutschland als Mittleres Wertpapierinstitut zugelassen. In Österreich ist FERI durch eine Zweigniederlassung vertreten, Getreidemarkt 14/25, A-1010 Wien.

FERI unterliegt der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn. Die BaFin hat jedoch diese Information weder überprüft noch genehmigt oder gebilligt.

Transaktionsmanager

Struktur - und Transaktionsmanagement inklusive des Erwerbsprozesses

Zentrale Betreuung über Alternative Investments



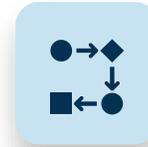
Sacheinbringung



Restrukturierung von
Zielinvestments



Regulatorisch bedingte
Anpassungen



Restrukturierung
der Fondshülle



Transaktionen /
Erwerbsprüfungen

Transaktionen für Alternative Investments



Festlegung zu prüfende
Dokumente
(Mindestanforderungen)



Prüfung aus aufsichts - und
steuerrechtlichen Gründen



Prüfung der vertraglichen &
gesetzlichen Anlagegrenzen



Prüfung sonstige rechtliche
Voraussetzungen



Darstellbarkeit aus
operativer Sicht

Herausforderungen der Alternative Investments

Alternative Investments

- Mit individuellen Equity-, Debt- und Vertriebsstrukturen in Infrastruktur, Unternehmens- und Kommunalfinanzierungen sowie Immobilien, Windkraft, Photovoltaik und mehr



Daraus ergeben sich Unterschiede, Besonderheiten, Komplexitäten & Sonderfälle in Bereichen, wie z. B.:

- Steuern
- Regulatorik
- Vertragswerk
- Risiken
- Bewertung
- Global
- Reporting
- Zeitrahmen

UCITS / OGAW Investments

- Mit standardisierten UCITS / OGAW in traditionelle Aktien und Anleihen sowie börsengehandelte Derivate und mehr



Profitieren Sie von maßgeschneiderten Lösungen und einer ganzheitlichen Betreuung über den gesamten Transaktionsprozess

Vor

1. Verhandlung mit Emittenten und Asset Managern
2. Unabhängige Beratung und Berücksichtigung individueller Anforderungen



Während

1. Zentrale Prozess- und Kommunikationskoordination
2. Investment- und steuerrechtliche Prüfung (Due Diligence)
3. Umfassendes Risikomanagement



Anschließend

1. Erstellung umfassender Reportings
2. Qualitative Risiko- und Performancemessung
3. ...

Prüfprozess für Alternative Investments Transaktionen



Was wird geprüft?

- Dokumente, Verträge und Vereinbarungen
- Potenzielle Risiken
- Steuerliche Auswirkungen, Anlagegrenzen und Erwerbbarkeit
- Regulatorische Vorgaben und Durchführbarkeit

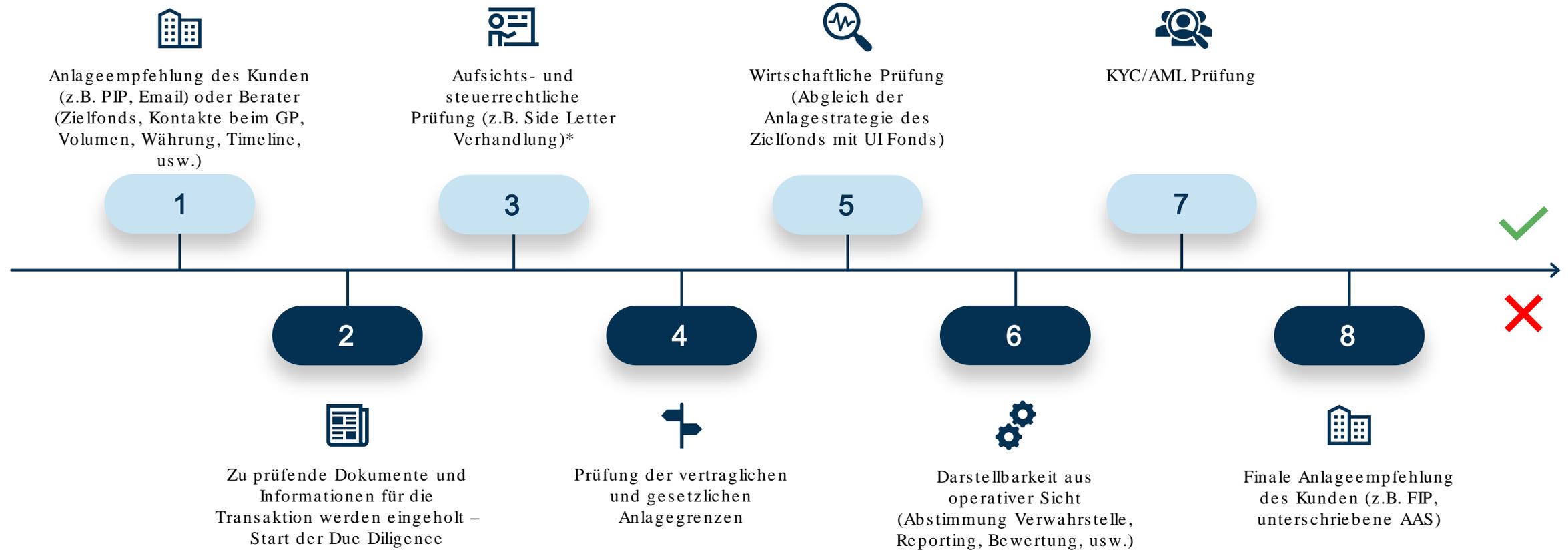
Warum wird geprüft?

- Einhaltung rechtlicher Vorgaben, Vorschriften und Richtlinien
- Absicherung der steuerlichen Effizienz
- Transparenz über Investitionsrisiken
- Begrenzung des Schadenpotenzials

Auf Basis unserer Prüfung profitieren Sie von einem Investment mit:

- | | | | |
|--|--|--|---|
|  höchstmöglicher steuerlicher Sicherheit |  qualitativem Risikomanagement |  optimal verhandelten Emittenten-Verträgen |  schnellstmöglicher Erwerbbarkeit |
|  regulatorischer Konformität |  reibungslosen Kapitalflüssen / Buchhaltung |  möglichst geringer Haftbarkeit für Anleger |  einem Ansprechpartner für alle Anliegen |

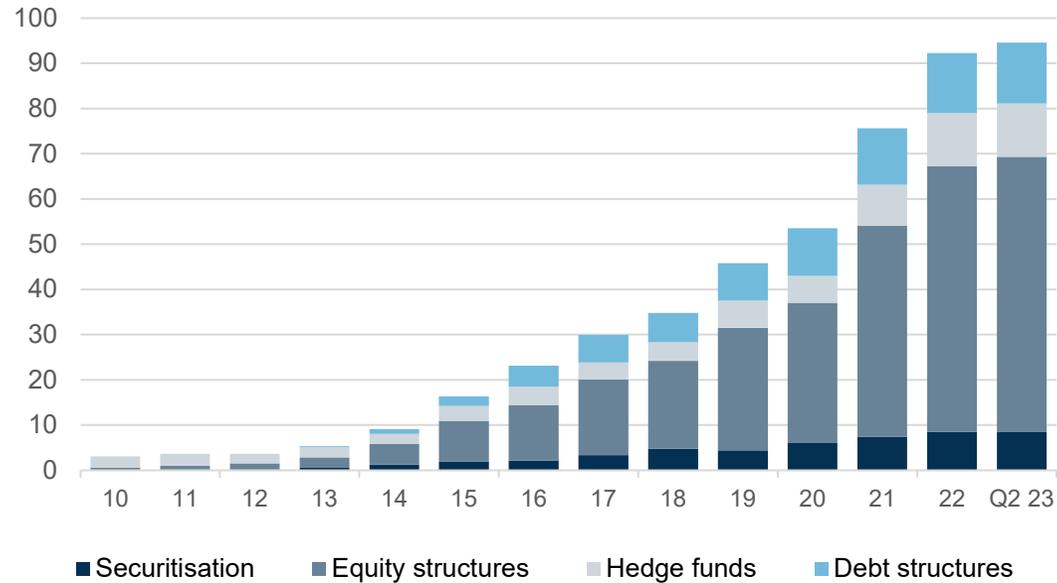
Transaktionsprozess



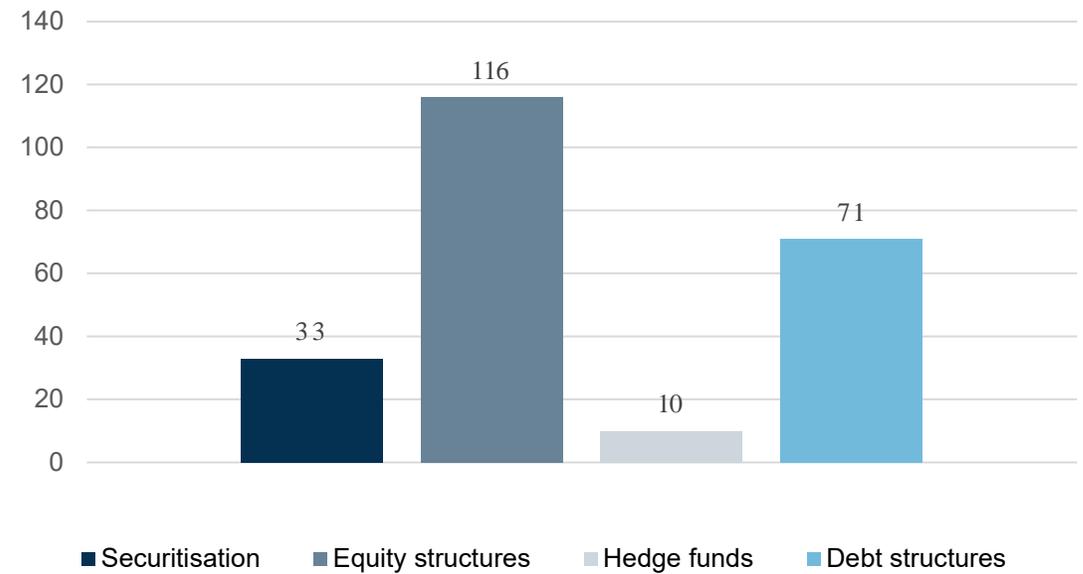
* Falls nötig und nach Abstimmung mit dem Anleger, wird eine Kanzlei mandatiert (Die Kosten werden dem Fonds belastet).

Track record

Volume development in € bn



Number of structures



> € 94.6 bn
invested capital

> 975
transactions per year

230
fund structures and
securitisation structures

**"VAG" insurance investors,
corporates and asset managers**
belong to our customer based

Data as of June 2023; Source: Universal-Investment-Gesellschaft mbH; New definition of the asset classes as of 2018.

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

Contact Details



Dr. Sofia Harschar

Head of Alternatives & Structuring

Universal - Investment-Gesellschaft mbH
Theodor-Heuss-Allee 70
60486 Frankfurt am Main

Disclaimer

© 2023. Alle Rechte vorbehalten. Diese Publikation richtet sich ausschließlich an professionelle und semiprofessionelle Anleger und ist nicht für Privatanleger bestimmt. Die Publikation dient ausschließlich Marketingzwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Angaben beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben können wir nicht übernehmen, und keine Aussage in dieser Publikation ist als solche Garantie zu verstehen. Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu historischen Wertentwicklungen erlauben keine Rückschlüsse auf Wertentwicklungen in der Zukunft. Alleinige Grundlage für den Anteilerwerb sind die Verkaufsunterlagen zu den jeweiligen Investmentvermögen, die kostenlos bei Universal Investment sowie im Internet unter www.universal-investment.com erhältlich sind. Dies ist kein Angebot oder keine Aufforderung zur Zeichnung von Anteilen oder Aktien eines Investmentvermögens. Die dargelegten Informationen sollten nicht als zuverlässig in diesem Sinne erachtet werden, dass sie im Hinblick auf die etwaige Annahme eines Zeichnungsangebots unvollständig sind und noch geändert werden können.

Eine Zusammenfassung Ihrer Anlegerrechte finden Sie auf www.universal-investment.com/de/Unternehmen/Compliance/Anlegerrechte. Zudem weisen wir darauf hin, dass Universal Investment bei Fonds für die sie als Verwaltungsgesellschaft Vorkehrungen für den Vertrieb der Fondsanteile in anderen EU-Mitgliedstaaten getroffen hat, beschließen kann, diese gemäß Artikel 193a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU, insbesondere also mit Abgabe eines Pauschalangebots zum Rückkauf oder zur Rücknahme sämtlicher entsprechender Anteile, die von Anlegern in dem entsprechenden Mitgliedstaat gehalten werden, aufzuheben.



„ESG-Manager“ in der Private-Equity-Praxis

YIELCO Investments AG, Johannes M. Kneer





Agenda

- | | | |
|---|---|----------|
| 1 | Alternative Investments und ESG | 2 |
| 2 | Die Rolle des ESG-Managers | 6 |
| 3 | Herausforderungen und Chancen | 8 |
| 4 | Anforderungen an angehende ESG-Manager | 11 |
| 5 | Karrieremöglichkeiten und Weiterbildungen | 13 |
| 6 | Fragen und Antworten | 15 |

YIELCO Investments – Führende und unabhängige Plattform für differenzierte Private Markets Lösungen

Betreute Kapitalzusagen¹

EUR 9,9 Mrd. für >80 institutionelle Investoren

Gründung

2011 in München von Partnern mit langjähriger, komplementärer Erfahrung im Bereich Private Markets

Governance

- » 100% im Eigentum der Partner mit ausgewogener Anteilseignerstruktur und breiter Carry-Verteilung
- » Klare Prozesse und Verantwortlichkeiten für Compliance und Risikomanagement

Regulierung

- » Von der BaFin beaufsichtigtes Wertpapierinstitut
- » Unterzeichner der UN PRI



München (HQ)
(2011)



Zürich
(2020)



Madrid
(2023)

Infrastruktur

Private Debt

Private Equity

Primaries – Secondaries – Co-Investments

Dachfonds – Mandate – Advisory



Ausgerichtet auf institutionelle Investoren

Drei Anlageklassen – eine Plattform
Globale Investmentkompetenz – lokale Betreuung

Quelle: YIELCO, Q3 2023; 1 Per Q2 2023

Fokussierte Produkt- und Serviceangebote – hohe Anzahl an Synergien



Multi-Manager-Produkte (Dach- & Co-Investmentfonds)

- » Diversifizierte Produkte
- » Initiator und Anlage durch YIELCO
- » Ab ca. EUR 5 Mio. Anlagevolumen

Managed Accounts (Mandatslösungen)

- » Individueller Dachfonds für einen / mehrere Investor(en)
- » Anlageempfehlungen durch YIELCO direkt bspw. mit AIFM oder mit Einbeziehung (Veto) des Investors
- » Ab ca. EUR 100 Mio. Anlagevolumen

Strategische Beratung

- » Modulare Beratungsprojekte z. B. in den Bereichen SAA, Market Research, Managerauswahl, Zweitmeinungen, Monitoring, Reporting
- » Budgetansatz/nach Aufwand (individuelle Angebote)

Verankerung von ESG im Prüfungsprozess – Teil des Risikomanagements und vermehrt aktiver Werttreiber auf Portfolioebene über alle Anlageklassen



ENVIRONMENTAL

- » Allgemeiner Umweltschutz & Ressourcenmanagement
- » Klimaschutz bzw. Adaptation (Anpassung) an den Klimawandel
- » Mitigation (Abmilderung) des Klimawandels, insbesondere Engagement von CO2-Reduktion und Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen
- » Schutz der globalen Biodiversität



SOCIAL

- » Umsetzung und Einhaltung arbeitsrechtlicher Standards auf Unternehmens- und Portfolioebene
- » Sicherheits- und Gesundheitsmanagement entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- » Förderung von Gleichberechtigung und Diversität sowie Förderung von Aus- und Weiterbildungschancen
- » Allgemeines soziales und gesellschaftliches Engagement



GOVERNANCE

- » Allg. Unternehmenspolitik und Ethikgrundsätze
- » Nachhaltigkeits- und Risikomanagement durch Vorstand und Aufsichtsrat
- » Informationsmanagement/-offenlegung und Reporting
- » Compliance und Risikomanagement
- » Eigentümer- und Vergütungsstruktur bzw. Incentivierung sowie Interessenkonflikte
- » Datenmanagement und Cyber-Security-Management

← Prüfung von qualitativen und quantitativen Indikatoren basierend auf systematischen ESG Due-Diligence-Prozess →



Agenda

- 1 Alternative Investments und ESG 2
- 2 Die Rolle des ESG-Managers 6**
- 3 Herausforderungen und Chancen 8
- 4 Anforderungen an angehende ESG-Manager 11
- 5 Karrieremöglichkeiten und Weiterbildungen 13
- 6 Fragen und Antworten 15

Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten



- » **ESG-Analyse**
- » Analyse von Portfolien und Portfoliounternehmen, um ESG-Performance zu bewerten



- » **Risikobewertung**
- » Identifikation potenzieller Risiken (und Chancen), die sich auf langfristige Rentabilität auswirken (können)



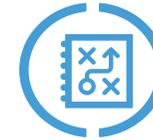
- » **Integration von ESG in Anlageentscheidungen**
- » Zusammenarbeit mit Investmentteam, um sicherzustellen, dass ESG-Kriterien adäquat integriert sind, ggfls. Entwicklung von Aktionsplänen
- » Weiterentwicklung von Ansätzen und Methoden



- » **Engagement und Einflussnahme**
- » (Aktive) Einflussnahme auf ESG-Praktiken durch konstruktiven Dialog, Engagement über Investorenbeirat, durch rechtlich verankerte Verpflichtungen oder über Verbandsarbeit



- » **Reporting und Transparenz**
- » Berichterstattung und Offenlegung von Informationen zur ESG-Performance gegenüber Investoren (und Gesetzgeber)



- » **Strategische Ausrichtung**
- » Koordination der Entwicklung und Implementierung der Strategie – langfristige Ziele und Werte



- » **Compliance**
- » Sicherstellung, dass Investitionen relevanten rechtlichen Vorschriften entsprechen



- » **Bildung & Schulung**
- » Über aktuelle Entwicklungen informieren und weiterbilden sowie Informationsweitergabe ans Team



- » **Kommunikation**
- » Regelmäßige (und ad-hoc) Berichterstattung an Investoren



Agenda

- 1 Alternative Investments und ESG 2
- 2 Die Rolle des ESG-Managers 6
- 3 Herausforderungen und Chancen 8**
- 4 Anforderungen an angehende ESG-Manager 11
- 5 Karrieremöglichkeiten und Weiterbildungen 13
- 6 Fragen und Antworten 15

Aktuelle Trends und Entwicklungen – Balance zwischen Rendite und Nachhaltigkeit: Herausforderungen



Datenqualität und Verfügbarkeit

- » ESG-Daten fließen ein in Entscheidungsfindungsprozess
- » ESG-Daten bilden Grundlage für Nachhaltigkeitsberichterstattung
- » Unterschiedliches Verständnis der Relevanz
- » Mangelnde Datenkonsistenz
- » Fehlende intern. Einheitlichkeit: unterschiedliche Jurisdiktionen, untersch. Offenlegungspflichten erschweren Einheitlichkeit



Komplexität und Diversität

- » ESG-Faktoren aber auch Investments selber sind nicht nur äußerst vielfältig sondern teils auch sehr komplex
- » Integration erfordert tiefes Verständnis und langfristigen Zeithorizont von Umweltauswirkungen, sozialen Praktiken und Governance-Strukturen
- » Berücksichtigung verschiedener Sektoren und Regionen



Regulatorische Unsicherheit

- » ESG-Regulierung ist im Wandel – dynamische Gesamtsituation mit einer Vielzahl an Standards und Richtlinien
- » Portfoliounternehmen, Fondsmanager und Investoren müssen sich an sich ändernde Vorschriften anpassen - Unsicherheit
- » Restriktive Gesetze und Verordnungen



Greenwashing

- » Größer werdendes, nicht zu unterschätzendes Risiko
- » Sicherstellung, das authentische und genaue Bewertung vorgenommen wird
- » Gewährleistung einer authentischen und realitätsgetreuen Außendarstellung

Aktuelle Trends und Entwicklungen – Balance zwischen Rendite und Nachhaltigkeit: Chancen



Nachhaltige Renditen durch Wertsteigerung

- » ESG-Faktoren können die langfristige Wertentwicklung von Portfoliounternehmen beeinflussen – zunehmend ein zusätzlicher Faktor bei strategischen Überlegungen
- » Erschließung neuer Geschäftsfelder, Markenreputation, etc.



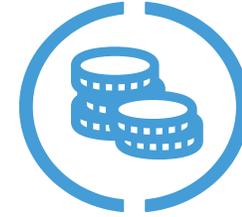
Innovationspotenzial und nachhaltige Entwicklung

- » ESG-Kriterien können motivieren, innovative und effiziente Lösungen für ökologische/ soziale Herausforderungen zu entwickeln
- » Kosteneinsparung durch Fokus auf Energieeffizienzmaßnahmen und erneuerbare Energien



Reputation und Kundenbindung

- » Berücksichtigung von ESG-Kriterien kann helfen, rechtlich-regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und Anlegervertrauen zu stärken
- » Vermeidung von Reputationsverlust, durch negative Schlagzeilen



Zugang zu Kapital

- » ESG-konforme Unternehmen haben möglicherweise besseren Zugang zu Kapital – Investoren legen großen Wert auf Nachhaltigkeitsaspekt, ggfls. bessere Kontrolle von Risiken
- » Geringeres Risiko, geringere Kosten
- » Stimulus-Pakete



Minimierung und Vermeidung von Risiken

- » Durch Integration von ESG-Kriterien können potenzielle Risiken frühzeitig erkannt werden
- » Fondsmanager und Unternehmen die ESG-Kriterien adäquat integrieren sind oft besser auf zukünftige Herausforderungen vorbereitet



Agenda

- 1 Alternative Investments und ESG 2
- 2 Die Rolle des ESG-Managers 6
- 3 Herausforderungen und Chancen 8
- 4 Anforderungen an angehende ESG-Manager 11**
- 5 Karrieremöglichkeiten und Weiterbildungen 13
- 6 Fragen und Antworten 15

Bildungshintergrund, Qualifikationen, Soft Skills und Schlüsselkompetenzen

Akademischer Hintergrund

Bachelor- oder Masterabschluss (oder vergleichbar) in Betriebswirtschaft, Finanzen, Nachhaltigkeitsmanagement oder Umweltwissenschaften

Zusätzliche Qualifikationen

Vorteilhaft sind zusätzliche Zertifikate im Bereich ESG oder nachhaltiges Investmentmanagement, bspw. CFA, CESGA, oder andere Zertifikate oder Weiterbildungsmodule



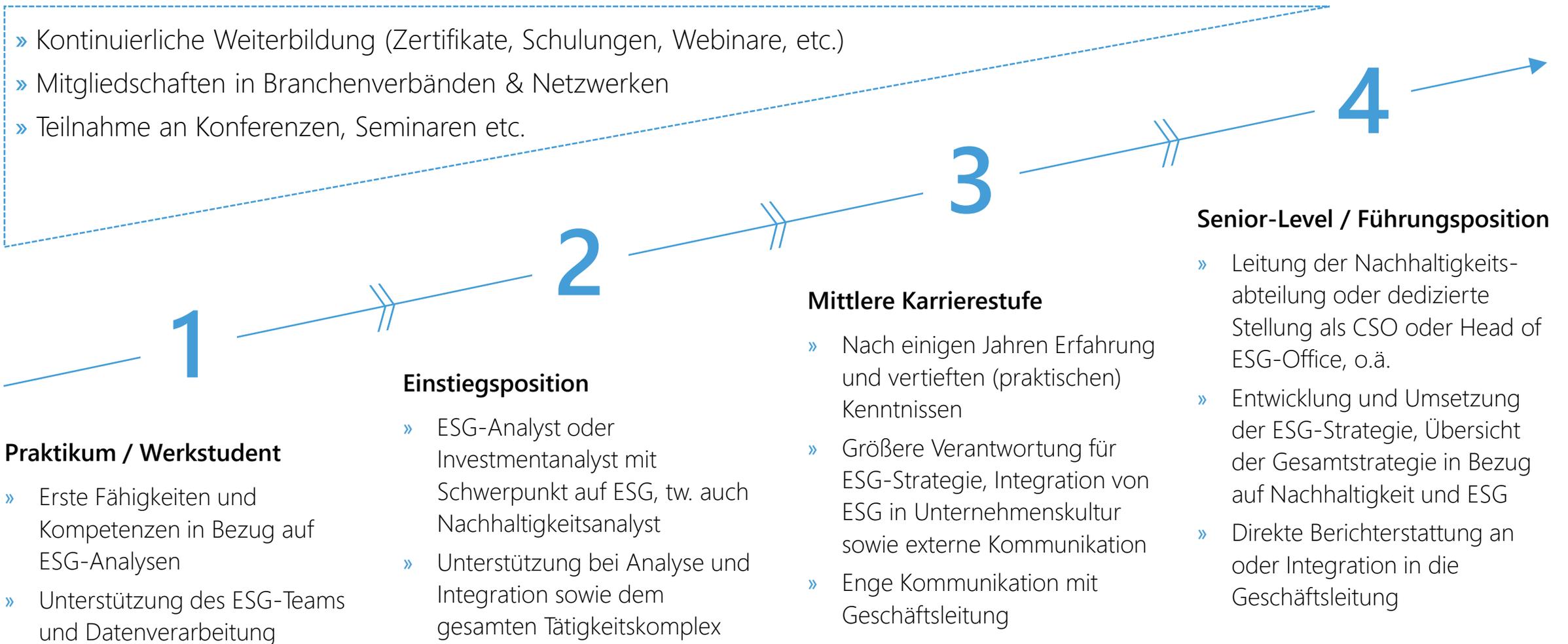
- » Komplexe Daten und Informationen analysieren, um ESG-Risiken und Chancen korrekt und adäquat zu bewerten
- » ESG-Konzepte klar und überzeugend kommunizieren, schriftlich und mündlich – intern und extern
- » Enge Kooperation mit Investmentteam, Legal- und Compliance-Team aber auch mit externen Stakeholdern
- » Bewusstsein für globale Nachhaltigkeitsagenda, tiefes Verständnis globaler Prozesse in Bezug auf Umweltauswirkungen, soziale Verantwortung und Governance
- » Umgang mit verschiedenen Datenquellen und (Software-) Tools – Koordination und Abstimmung des Inputs/Outputs
- » Kulturelle Unterschiede und Besonderheiten von Unternehmen, Branchen und Märkten berücksichtigen



Agenda

- 1 Alternative Investments und ESG 2
- 2 Die Rolle des ESG-Managers 6
- 3 Herausforderungen und Chancen 8
- 4 Anforderungen an angehende ESG-Manager 11
- 5 [Karrieremöglichkeiten und Weiterbildungen](#) 13**
- 6 Fragen und Antworten 15

Karrieremöglichkeiten und Weiterbildung





Agenda

- 1 Alternative Investments und ESG 2
- 2 Die Rolle des ESG-Managers 6
- 3 Herausforderungen und Chancen 8
- 4 Anforderungen an angehende ESG-Manager 11
- 5 Karrieremöglichkeiten und Weiterbildungen 13
- 6 Fragen und Antworten 15**

Fragen und Antworten



Kontaktinformationen



YIELCO Investments AG

Promenadeplatz 12/3
80333 München



+49 89.2323.9297 – 0



info@yielco.com



www.yielco.com

Amtsgericht München, HRB 221969, Sitz:
München

Vorstand: Uwe Fleischhauer, Borge Grauel, Dr.
Armin Otterbach, María Sanz García, Dr.
Matthias Unser

Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Peter Laib



YIELCO Investments (Switzerland) AG

Löwenstrasse 25
8001 Zürich

+41 44.215.60.90



YIELCO Investments AG (Spanische Niederlassung)

Calle Lagasca 24
28001 Madrid

+34 916.701.093



HERBERT
SMITH
FREEHILLS

Arbeiten in der Alternativen-Investment-Industrie Rechtsberater/in Nachhaltigkeit

17. Oktober 2023

Heike Schmitz, Partnerin



HERBERT
SMITH
FREEHILLS



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05

Übersicht

01

Wer ist Herbert
Smith Freehills?

02

Was machen wir
im Bereich
Nachhaltigkeit?

03

Was muss ich als
Berufseinsteiger
mitbringen?

04

Wie klappt der
Einstieg?

05

Was sind meine
Entwicklungs-
möglichkeiten?



- ▶ 01
- 02
- 03
- 04
- 05

1

Wer ist Herbert
Smith Freehills?

Über uns

Unsere Kanzlei

Als führende **internationale Wirtschaftskanzlei** begleiten wir weltweit Mandanten dabei, Herausforderungen zu bewältigen, Risiken zu managen und Chancen bestmöglich zu nutzen. Wir wissen, dass unsere Beratung unternehmerisch sein muss, um wertvoll zu sein. Wir befassen uns daher intensiv mit unseren Mandanten und bringen unsere langjährige Branchenkenntnis, unser Netzwerk mit **24 Büros auf der ganzen Welt** und das exzellente Renommee unserer Teams ein.

Wir beraten in allen relevanten Bereichen des Wirtschaftsrechts. Mehr als **2.800 Rechtsanwälte** begleiten Unternehmen, die oft zu den Größen ihrer Branche zählen, bei komplexen grenzüberschreitenden Transaktionen, in Konfliktfällen und in Transformationsprojekten. In Deutschland sind wir mit **Büros in Düsseldorf und Frankfurt** vertreten. Unsere Expertise umfasst M&A und Gesellschaftsrecht, Prozessführung und Schiedsverfahren, Bank- und Kapitalmarktrecht, Immobilienwirtschaftsrecht, Kartellrecht, Arbeitsrecht, Compliance, Corporate Crime und Investigations, öffentliches Wirtschaftsrecht, gewerblichen Rechtsschutz (IP) sowie Steuerrecht.

Unsere Mandanten profitieren von dem Know-how eines international aufgestellten Netzes von Spezialisten kombiniert mit der langjährigen Erfahrung unserer Anwälte auf dem deutschen Markt.



OFFICES ●

BANGKOK
BEIJING
BELFAST
BRISBANE
BRUSSELS
DUBAI
DÜSSELDORF
FRANKFURT
HONG KONG

JAKARTA *
JOHANNESBURG
KUALA LUMPUR
LONDON
MADRID
MELBOURNE
MILAN
NEW YORK

PARIS
PERTH
RIYADH
SHANGHAI
SINGAPORE
SYDNEY
TOKYO

GROUPS ○

AFRICA
INDIA
IRAN
ISRAEL
LATIN AMERICA
KAZAKHSTAN
NORDIC
SWITZERLAND
UKRAINE

* Associated office



HSF & ESG

- ▶ 01
- 02
- 03
- 04
- 05

ESG bei Herbert Smith Freehills

Wir verfügen über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Beratung von Kunden in ESG-Angelegenheiten und werden von Chambers als eine der führenden Kanzleien in diesem Bereich und als eine von nur zwei Kanzleien weltweit in Band 1 für ESG eingestuft.

In Anbetracht der Breite des Themas ESG haben wir traditionelle Kanzleistrukturen aufgebrochen, um unsere Kompetenzen disziplinübergreifend zu mobilisieren. Dieser Ansatz stellt unseren Mandanten die gesamte Expertise der Kanzlei durch ein engagiertes Team von interdisziplinären Spezialisten zur Verfügung.

Auch HSF Deutschland hat hierzu eine interdisziplinäre Gruppe ins Leben gerufen, die aus Anwälten aller Senioritätsstufen besteht, die im ständigen Austausch stehen. Das deutsche ESG-Team ist fester Bestandteil der globalen ESG-Gruppe und kann somit weltweit das gesamte ESG-Spektrum abdecken, darunter nachhaltige Investitionen und Impact Investment, Öffentliches Recht/Umweltrecht, Menschenrechte, Klimawandel, ESG-Fragen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeitsregulierung für Fonds/Assetmanager/Versicherer und Vermögensverwaltung, Due Diligence und Lieferkettenprüfungen, Fusionen und Übernahmen, Versicherungen, Diversität und Inklusion, Nachhaltigkeitsstrategien, Nachhaltigkeitsberichte und -offenlegungen sowie Krisenmanagement und die Begleitung von Verfahren und Ermittlungen.



Heike Schmitz
Partnerin, Investment
Funds/ Insurance
T +49 211 9755 9012
M +49 172 7318669
heike.schmitz@hsf.com
[in Heike Schmitz](#)

Heike Schmitz ist Partnerin bei Herbert Smith Freehills und berät regelmäßig die Versicherungsbranche, Fonds und Vermögensverwalter zu Investitionen, Investitionsprozessen, allgemeinen regulatorischen Fragen und der Integration von Nachhaltigkeits- und ESG-Überlegungen, mit besonderem Schwerpunkt auf Impact Investing und alternativen Investitionen.

Sie hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche, sowohl als Unternehmensjuristin bei Generali als auch als externe Rechtsberaterin in verschiedenen Kanzleien. Heike Schmitz ist Mitglied des ESG Committee des europäischen Private-Equity-Verbands Invest Europe. Außerdem unterstützt sie seit mehreren Jahren die Arbeit des Insurance Development Forums, zuletzt als Co-Chair der IDF Infrastructure Taskforce. Das Insurance Development Forum ist ein globaler Zusammenschluss von Versicherern und öffentlichen Partnern, der sich mit den Folgen des Klimawandels für Entwicklungs- und Schwellenländer beschäftigt.



01

02

03

04

05

2

Was machen
wir im Bereich
Nachhaltigkeit?



Unser ESG Leadership Team

Unser ESG Leadership Team steht an der Spitze der Praxis und vereint eine Reihe von Kerndisziplinen auf der ganzen Welt. Hinter diesem Team stehen mehr als 250 Anwälte mit Fachwissen über das gesamte ESG-Spektrum, die aus verschiedenen Regionen, Praktiken und Sektoren stammen.

Chair



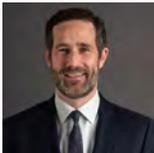
Silke Goldberg
Chair, ESG Leadership Team
T +44 20 7466 2612
M +44 7809 200 255
silke.goldberg@hsf.com

Regional Lead UK, US, EMEA



Rebecca Perlman
ESG Regional Lead,
UK, US, EMEA
T +44 20 7466 2075
M +44 7720 639 540
rebecca.perlman@hsf.com

Regional Lead Asia



Antony Crockett
ESG Regional Lead, Asia
T +852 2101 4111
M +852 9335 3752
antony.crockett@hsf.com

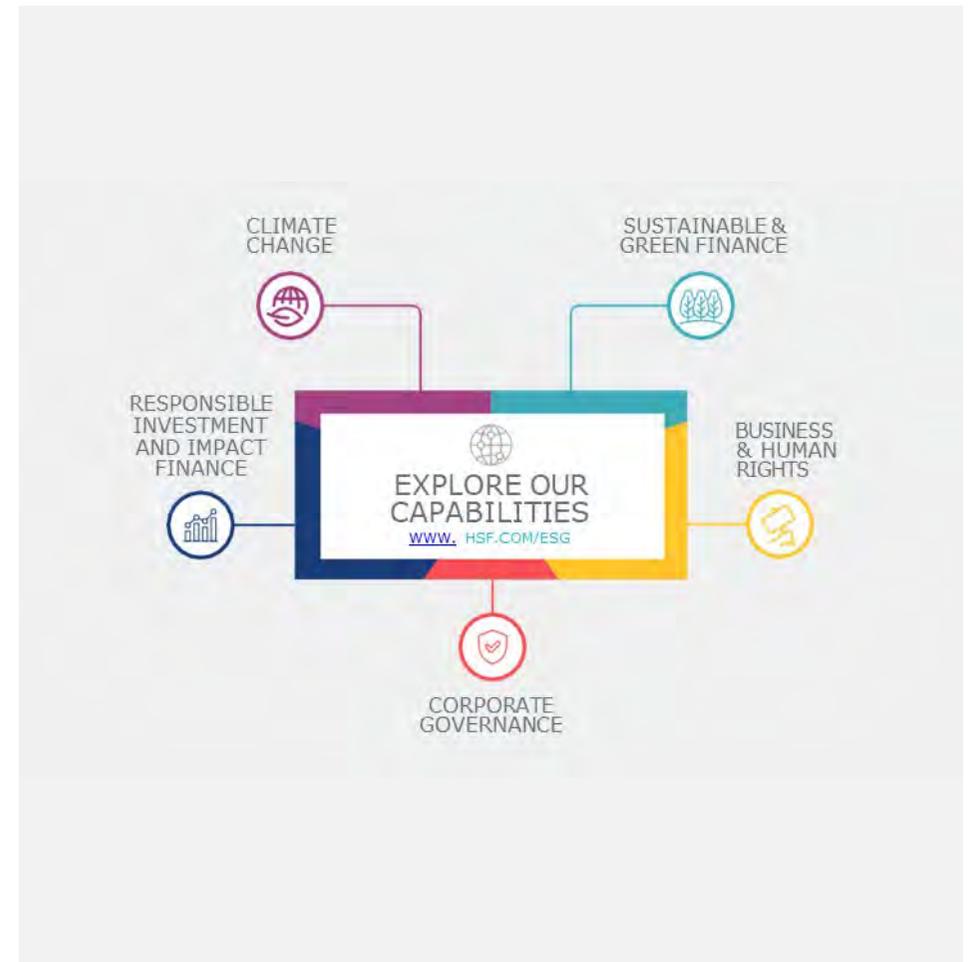
Regional Lead Australia



Timothy Stutt
ESG Regional Lead,
Australia
T +61 2 9225 5794
M +61 409 582 399
timothy.stutt@hsf.com

BAND 1
GLOBAL-WIDE
ESG: CRISIS &
RISK
MANAGEMENT
CHAMBERS
GLOBAL 2021
AND 2022

HSF has
"excellent
breadth and
depth of
experience on
human rights
matters."
CHAMBERS
GLOBAL 2022





Unsere Expertise

01

02

03

04

05

Strategy, Policy und Reporting

- Beratung des Vorstands, einschließlich der Beratung zu Pflichten der Direktoren, zu internen Strukturen auf Vorstands- und Managementebene in Bezug auf die Steuerung von Nachhaltigkeitsfragen im gesamten Unternehmen und zu strategischen Nachhaltigkeitsverpflichtungen
- Entwurf und Unterstützung bei der Umsetzung von Richtlinien und Governance-Dokumenten und bei Bedarf Erweiterung dieser Dokumente
- Beratung zu nationalen und internationalen Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung, Standards und Best Practices, einschließlich der Überprüfung von Klima- und ESG-Berichten
- Horizon-Scanning zu politischen, regulatorischen und rechtlichen Entwicklungen auf der ganzen Welt, um Mandanten dabei zu helfen, mit den Veränderungen Schritt zu halten
- Beratung bei der Entwicklung von Nachhaltigkeitsstrategien, einschließlich Ansätzen zur Bewertung der Wesentlichkeit und der damit verbundenen Kommunikation, sowie bei der Übergangsplanung und der Vergütung von Führungskräften

Diligence und Response

- Durchführung von Bewertungen von Menschenrechts- und Nachhaltigkeitsrisiken sowie Due-Diligence-Prüfungen und Beratung zur Risikominderung und Erfüllung von Verpflichtungen/Erwartungen
- Management von Nachhaltigkeitsrisiken im Rahmen von Geschäftsbeziehungen und Transaktionen, auch durch vertragliche Anforderungen
- Beratung bei der Einbindung von Stakeholdern im Bereich der Nachhaltigkeit, einschließlich der Einbindungsstrategie und der Priorisierung von Themen
- Umgang mit Aktivisten, sei es in Bezug auf Umwelt-, Geschäfts- und Menschenrechte oder andere Nachhaltigkeitsthemen
- Krisenreaktion, einschließlich des dringenden Einsatzes eines praxisübergreifenden Teams, um eine koordinierte und umfassende risikoorientierte Reaktion zu gewährleisten
- Risikominderung, Kommunikation mit Stakeholdern und Einbindung der Medien

ESG Disputes und Investigations

Beratung und Vertretung bei allen Streitigkeiten im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit, einschließlich:

- Fragen, die sich aus der Offenlegung/Veröffentlichung von Unternehmen ergeben, einschließlich Wertpapierklagen und Vorwürfen des Green/Social Washings
- Schadensersatzklagen von Personen, die von Ihren Geschäftsaktivitäten und/oder denen Ihrer Lieferkette betroffen sind
- komplexe vertragliche Ansprüche, die sich aus ESG-sensiblen Transaktionen ergeben
- Ansprüche gegen Unternehmensleiter in Bezug auf Nachhaltigkeitsfragen
- öffentlich-rechtliche Ansprüche, einschließlich gerichtlicher Überprüfungen mit einem Nachhaltigkeitselement
- komplexe Handelsschiedsverfahren; völkerrechtliche Streitigkeiten, einschließlich Klagen im Rahmen von Investitionsverträgen
- Umgang mit behördlichen Beschwerden und Untersuchungen in Bezug auf das gesamte Spektrum der Nachhaltigkeitsthemen

Transaktionen und Finanzierung

- Beratung bei ESG-bezogenen Ausgliederungen, Veräußerungen, Übernahmen, strategischen Partnerschaften/JVs und Vermietungen, einschließlich der Durchführung von ESG-Due-Diligence-Prüfungen, der Beratung zu spezifischen Nachhaltigkeitsfragen, die sich aus der jeweiligen Transaktion ergeben, und der Verhandlung von ESG-bezogenen Bestimmungen in den Geschäftsunterlagen
- Beratung zur gesamten Bandbreite nachhaltiger Finanzierungsstrukturen, von nachhaltigkeitsgebundenen Darlehen bis hin zu grünen Anleihen
- Beratung zu Fragen des Emissionshandels
- Beratung bei der bestmöglichen Integration von Nachhaltigkeit in bestehende Transaktionssysteme, einschließlich Verträgen in der Lieferkette und umfassenderen Prozessen

Die deutsche Sustainable Investing-Praxis

Nachhaltige Kapitalanlagen spielen eine besondere Rolle für die globale Entwicklung, nicht nur bei der Energiewende und der Bekämpfung des Klimawandels, sondern auch zur Verwirklichung anderer Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen. Wir beraten Mandanten aus der Assetmanagement- und Versicherungsbranche auf allen Ebenen der nachhaltigen Kapitalanlage:



Auf Ebene des Unternehmens sind Themen wie Nachhaltigkeitsstrategie, Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken, Aufbau einer Nachhaltigkeitsorganisation und/oder Berichterstattung relevant.

Auf Ebene der Investitionsvehikel (häufig Fonds, zunehmend auch Verbriefungen und ähnliche Strukturen) unterstützen wir beispielsweise bei der Ausarbeitung der Anlagestrategie, der Klassifizierung nach der Nachhaltigkeitsregulierung (SFDR, EU-Taxonomie), der Erarbeitung der vorgeschriebenen Offenlegungen und der Dokumentation für Aufsichtszwecke.

Werden Investitionen getätigt, spielen neben den finanziellen Aspekten auch zunehmend nicht-finanzielle Aspekte wie ESG-Due Diligence zur Erfassung von Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen, Vereinbarung von nicht-finanziellen Zielen, Einwirkungsrechte und laufende Berichterstattung über Nachhaltigkeitsaspekte eine Rolle.



Wir decken gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Praxisgruppen und anderen Büros alle relevanten Ebenen und beraten deutsche, europäische und internationale Mandanten umfassend bei der nachhaltigen Kapitalanlage. Zu unseren Mandanten gehören Versicherer, Assetmanager und Fonds nicht nur aus Deutschland, sondern auch aus Großbritannien, Luxemburg, Frankreich, Italien, der Schweiz, Spanien, Irland, Dänemark und Deutschland. Ein besonderer Schwerpunkt unserer Arbeit liegt auf Impact Investing, das unserer Meinung nach eine wichtige Rolle bei der Finanzierung des Übergangs zu einer nachhaltigeren Wirtschaft spielen wird. Durch unsere engen Verbindungen zur globalen Impact-Investing-Community im allgemeinen und über unsere langjährige britische HSF Impact- und Pro-Bono-Praxis, unsere GIIN-Mitgliedschaft und unsere Unterstützung des Impact Investing Institute sind wir ideal positioniert, um Vermögensverwaltungs- und Versicherungskunden bei der Integration von Impact in ihre Anlagestrategien zu unterstützen. Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette des Impact Investing ab und beraten bei der Fondsgründung, den laufenden regulatorischen Pflichten, Transaktionen, Engagement und Ausstiegsstrategien. Durch unsere Mitarbeit in Branchenverbänden wie Invest Europe, BAI und GDV in Deutschland sowie ABI, AFME, AIMA und BVCA in Großbritannien tragen wir zur Gestaltung von Vorschriften und Branchenstandards bei. So haben wir zum Beispiel die kürzlich von Invest Europe herausgegebenen ESG-Reporting-Leitlinien mitgestaltet.

Funds, ESG & Impact



Heike Schmitz
Partner, Investment
Funds/ Insurance

T +49 211 9755 9012
M +49 172 7318669
heike.schmitz@hsf.com



Sophie Dijoux
Associate, Investment
Funds/Insurance

T +49 69 2222 82471
M +49 173 480 1216
sophie.dijoux@hsf.com



Konstantin Hörner
Associate, Investment
Funds/Insurance

T +49 69 2222 82423
M +49 172 537 8819
konstantin.hoerner@hsf.com



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05

Sustainable Investing Team - London

Key Contacts



Rebecca Perlman
Partner, Global Co-Head
Impact Investment and Head
of ESG, UK/US/EMEA
T +44 207 466 2075
rebecca.perlman@hsf.com



Stephen Newby
Partner, Funds, Global
Co-Head of Impact
Investment, London
T +44 20 7466 2481
stephen.newby@hsf.com

Funds & Asset Management Advisory



Jonathan Blake
Head of Intl. Private Funds
Strategy, Funds
T: +4420 7466 2384
jonathan.blake@hsf.com



Nish Dissanayake
Partner, Funds, London
T +44 20 7466 2365
nish.dissanayake
@hsf.com



Shantanu Naravane
Partner, Funds, London
T +44 20 7466 2077
shantanu.naravane
@hsf.com

Impact



Mehdi Tedjani
Senior Associate
Equity
T:+44 20 7466 2707
mehdi.tedjani@hsf.com



Matteo Yoon
Senior Associate
Pro Bono & Impact
T: +44 20 7466 2890
matteo.yoon@hsf.com

Private Equity



Gavin Davies
Head of M&A, Equity
T:+44 20 7466 2170
gavin.davies@hsf.com



David D'Souza
Partner, Private Equity and
Growth Capital
T +44 20 7466 2779
david.dsouza@hsf.com



Michael Jacobs
Partner, Corporate ECM
/Growth Capital/Private
Equity
T +44 20 7466 2463
michael.jacobs@hsf.com

Finance



Martin Kavanagh
Partner, Co-head of Africa
Group, Debt
T:+44 20 7466 2062
martin.kavanagh@hsf.com



Leo Shaw
Senior Associate
Debt
T:+44 20 7466 3392
leo.shaw@hsf.com

Disputes



Simon Clarke
Partner, Disputes
T +44 20 7466 2508
simon.clarke@hsf.com



Hywel Jenkins
Partner, Disputes
T +44 20 7466 2510
hywel.jenkins@hsf.com



- 01
- ▶ 02
- 03
- 04
- 05

Sustainable Investing Team - Europe

Italien



Simone Egidi
Partner, Finance, Milan
T +39 02 3602 1411
simone.egidi@hsf.com



Francesca Morra
Partner, Corporate,
Milan
T +39 02 3602 1412
francesca.morra
@hsf.com



Augusto Santoro
Partner, Corporate,
Milan
T +39 02 3602 1437
augusto.santoro@hsf.com

Deutschland



Heike Schmitz
Partner, Funds/Insurance,
Düsseldorf
T +49 211 975 59012
heike.schmitz@hsf.com



Christoph Nawroth
Partner, Corporate,
Düsseldorf
T +49 211 975 59081
christoph.nawroth
@hsf.com



Sven Wortberg
Partner, Real Estate,
Düsseldorf
T +49 69 2222 82456
sven.wortberg@hsf.com

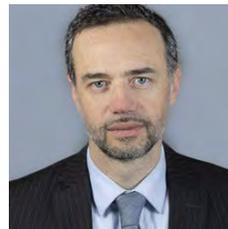
Frankreich



Laurence Vincent
Partner, Corporate,
Paris
T +33 1 53 57 74 18
laurence.vincent@hsf.com



Louis de Longeaux
Partner, Finance,
Paris
T +33 1 53 57 74 07
louis.delongeaux@hsf.com



Christopher Theris
Partner, Corporate,
Paris
T +33 1 53 57 65 54
christopher.theris@hsf.com



Michael Armandou
Partner, Finance,
Paris
T +33 1 53 57 13 70
michael.armandou
@hsf.com

Spanien



Iria Calviño
Partner, Public Law and
Environment, Madrid
T +34 91 423 4091
iria.calvino@hsf.com



Leonie Timmers
Senior Associate, Finance,
Madrid
T +34 91 423 4088
leonie.timmers@hsf.com



Alberto Frassetto
Partner, Corporate,
Madrid
T +34 91 423 4021
alberto.frassetto@hsf.com



01
02
03
04
05

Sustainable Investing Team – Afrika, Asien und Pazifik

Südafrika



Edward Baring
Managing Partner, Debt
T +27 10 500 2630
edward.baring@hsf.com



Rudolph Du Plessis
Partner, Equity
T +27 10 500 2623
rudolph.duplessis@hsf.com



Ernst Muller
Senior Associate,
ESG & Impact
T +27 10 500 2628
ernst.muller@hsf.com



Patrick Leyden
Partner, Equity
T +27 10 500 2625
patrick.leyden@hsf.com

Singapur



Natalie Curtis
Partner, Disputes,
Singapore
T +65 68689805
natalie.curtis@hsf.com



Reshma Nair
Senior Associate,
Disputes
T +65 68688002
reshma.nair@hsf.com



Ken Ooi
Senior Associate,
Corporate
T +65 68688096
ken.ooi@hsf.com

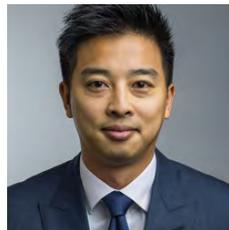
Australien



Fiona Smedley
Partner, Funds
T +61 2 9225 5828
fiona.smedley@hsf.com



Michael Vrisakis
Partner, Funds
T +61 2 9322 4411
michael.vrisakis@hsf.com



Yorick Ng
Special Counsel,
Funds
T +61 2 9225 5568
yorick.ng@hsf.com

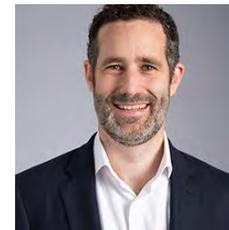


Timothy Stutt
Partner, Corporate
T +61 2 9225 5794
timothy.stutt@hsf.com



Nicholas Carney
Partner, Projects
T +61 2 9322 4727
nicholas.carney@hsf.com

Hongkong



Antony Crockett
Partner, Disputes
T +852 21014111
antony.crockett@hsf.com



Hannah Cassidy
Partner, Disputes
T +852 21014133
hannah.cassidy@hsf.com



Charles Wong
Senior Associate,
Corporate
T +852 21014192
charles.wong@hsf.com



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05

Für wen arbeiten wir?

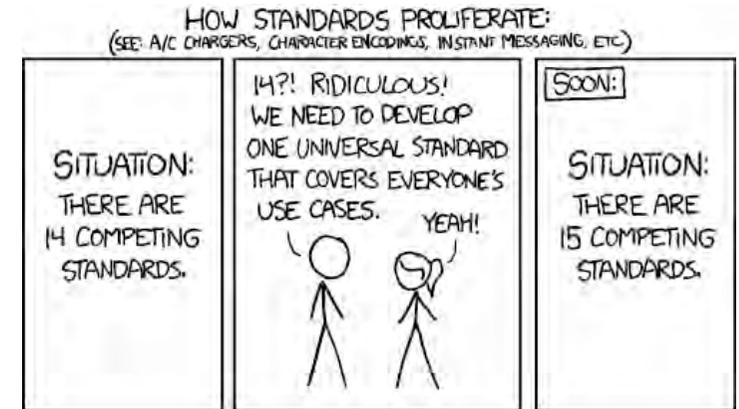
					
					
					
					
					
					
					
					





- 01
- 02
- 03
- 04
- 05

Wozu beraten wir?



[Quelle](#)

Was liefern wir unseren Mandanten?



01

02

03

04

05



Mandanten und Rechtsthemen – Beispiele



01

02

03

04

05

Greenwashing-Analyse

Erstellung eines Memorandums und Analyse der gesamten Fondsdokumentation, um festzustellen, ob bestimmte Behauptungen von den europäischen oder nationalen Aufsichtsbehörden als Greenwashing angesehen werden könnten

Art 8 SFDR zu Art. 9 SFDR?

Beratung eines Mandanten zu einem Fonds, der von Art. 8 SFDR zu Art. 9 SFDR übergehen möchte

Voraussetzungen Reverse Solicitation

Der Mandant wollte, dass ein deutscher Investor, der sich an ihn gewandt hatte, bei ihm investiert. Der Mandant wollte wissen, ob er dies unter dem Deckmantel der Reverse Solicitation tun könne, da ihm dadurch keine weiteren Vertriebsverpflichtungen entstünden.

Art. 29 Loi Energie Climat Report in Frankreich

Erstellung eines Berichts (vom französischen Gesetzgeber gefordert), der die gesamte Nachhaltigkeitsstrategie eines Fondsmanagers (Mandant) sowohl auf Unternehmensebene (in seiner Nachhaltigkeitspolitik) als auch auf Produktebene darstellt. Enge Zusammenarbeit mit dem Mandanten bei der Erstellung des Berichts.

Voraussetzungen des Vertriebs

Beantwortung von Fragen eines Mandanten zu den Voraussetzungen für den Vertrieb in Deutschland (Verfahren, Unterlagen usw.). Der Mandant möchte in Deutschland sein Fonds vertreiben und erwägt, neben professionellen Anlegern auch semiprofessionelle und Kleinanleger anzusprechen. Ziel des Memos war es, dem Mandanten aufzuzeigen, welche zusätzlichen Anforderungen erforderlich sind, um den Anlegerkreis auf dieser Basis eine Entscheidung über seine Anlagestrategie in Deutschland zu finden.



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05

3

Kompetenzen als Berufs- einsteiger





- 01
- 02
- 03
- 04
- 05

Kompetenzen als Berufseinsteiger

"Jura? Ist das nicht trocken?"

Ich:



Persönliche Kompetenzen als Berufseinsteiger



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05





01

02

03

04

05

4

Wie klappt der
Einstieg?



01

02

03

04

05

Was braucht man zum Berufseinstieg?

Berufseinstieg als Rechtsanwalt nach Staatsexamina möglich.

Erste Einblicke und Erfahrungen als Praktikant oder Referendar sammeln.



Worauf stößt man beim Berufseinstieg?

Rechtsanwalt

- Wie adressiert man Mandanten?
- Wie schreibt man eine Mandantenvereinbarung?

Timing

- Wie arbeitet man zeiteffektiv?
- Wie soll man seine Zeit erfassen?

Kanzlei

- Was ist für die Kanzlei wichtig?
- Wie gliedert sich das Team in der Kanzlei ein?

Aufgaben

- Wie baut man Gutachten auf?
- Wie geht man mit Fristen um?



Erster Arbeitstag – wie ist der Einstieg?

01

02

03

04

05

Beeindruckendes Erscheinungsbild der Kanzlei:

- Große Räume
- Viele Anwälte

Einleitungskurs mit vielen Informationen:

- Crashkurs in Nachhaltigkeit
- Komplettes neues Rechtsgebiet

Alle weiteren Informationen auffassen:

- Neue Kollegen kennenlernen
- Computersysteme der Kanzlei kennenlernen
- Policies der Kanzlei verstehen



Der erste Tag ist mit vielen Herausforderungen verbunden, mit vielen Informationen, Fragen und neuen Themen.

Viele relevante Themen werden in der juristischen Ausbildung nicht behandelt. Man muss sich in ein komplett neues Rechtsgebiet einarbeiten und dort zurechtfinden.

Die Herausforderung besteht darin, den richtigen Mittelweg zu finden, viel aufzunehmen und gleichzeitig zu akzeptieren, dass es Zeit braucht, sich einzuarbeiten.



01
02
03
04
05

Die „Do’s“ and „Don’ts“

Do’s

- Informiere dich über den Dresscode.
- Sei aufmerksam, wenn Informationen gegeben werden, insbesondere beim Onboarding.
- Zeige Interesse, indem du relevante Fragen stellst.
- Vernetze dich so gut wie möglich mit den Kollegen.
- Lerne so viel über das Rechtsgebiet wie du kannst, um schnell effektiv arbeiten zu können (die ersten Einführungen sind wichtig).
- Sei bescheiden gegenüber den Mitarbeitern (insbesondere die lange in der Kanzlei sind) - sie können dir viel beibringen und wissen es oft besser!
- Schreibe viel auf, es sind viele Informationen auf einmal.
- ...sei lieb zu den Partnern (bring Schokolade mit).

Don’ts

- Negative Kommentare machen (besser ist, du bildest dir zuerst eine Meinung).
- Desinteressiert wirken oder nicht zuhören.
- Fragen, wann du Partner oder Partnerin wirst.
- Stelle keine Fragen wie „wann ist hier Feierabend?“ bevor du überhaupt angefangen hast.
- Vertrauliche Unterlagen vor der Kanzlei in den öffentlichen Mülleimer werfen.
- Am ersten Tag direkt das IT-Equipment demolieren.
- Dem Country Managing Partner eine Beule in den Porsche fahren.
- Deine Mutter anrufen, um zu fragen, wie man die Kaffeemaschine bedient.



01

02

03

04

▶ 05

5

Was sind die
Entwicklungs-
möglichkeiten?



01

02

03

04

05

Große Nachfrage nach NachhaltigkeitsexpertInnen

☰ Menü **FINANCE** FIN*

EY heuert ESG-Spezialisten von PwC an

Der ESG-Spezialist Simon Fahrenholz wechselt von PwC zu EY in den neugeschaffenen Sustainability Hub. EY will die führende Nachhaltigkeitsberatung werden und baut diesen Bereich massiv aus.

[Quelle](#)

Meag rückt für ESG Stühle

Die Munich Re-Tochter Meag hat einen Juristen zum ESG-Chefstrategen berufen: Dr. Moritz Waibel ist seit Dezember Head of ESG & Sustainable Finance. Seine bisherige Position als Head of Legal, Regulatory & Compliance für Alternative Assets übernimmt nach JUVE-Recherchen zum Februar die Syndika Dr. Jana Reiß.

[Quelle](#)

PwC to boost headcount by 100,000 over five years

Big Four audit firm's \$12bn investment targets booming market in ESG advice

[Quelle](#)

MARKTENTWICKLUNG

ESG – Umwelt, Soziales, Unternehmensführung: Ein neuer Markt entsteht

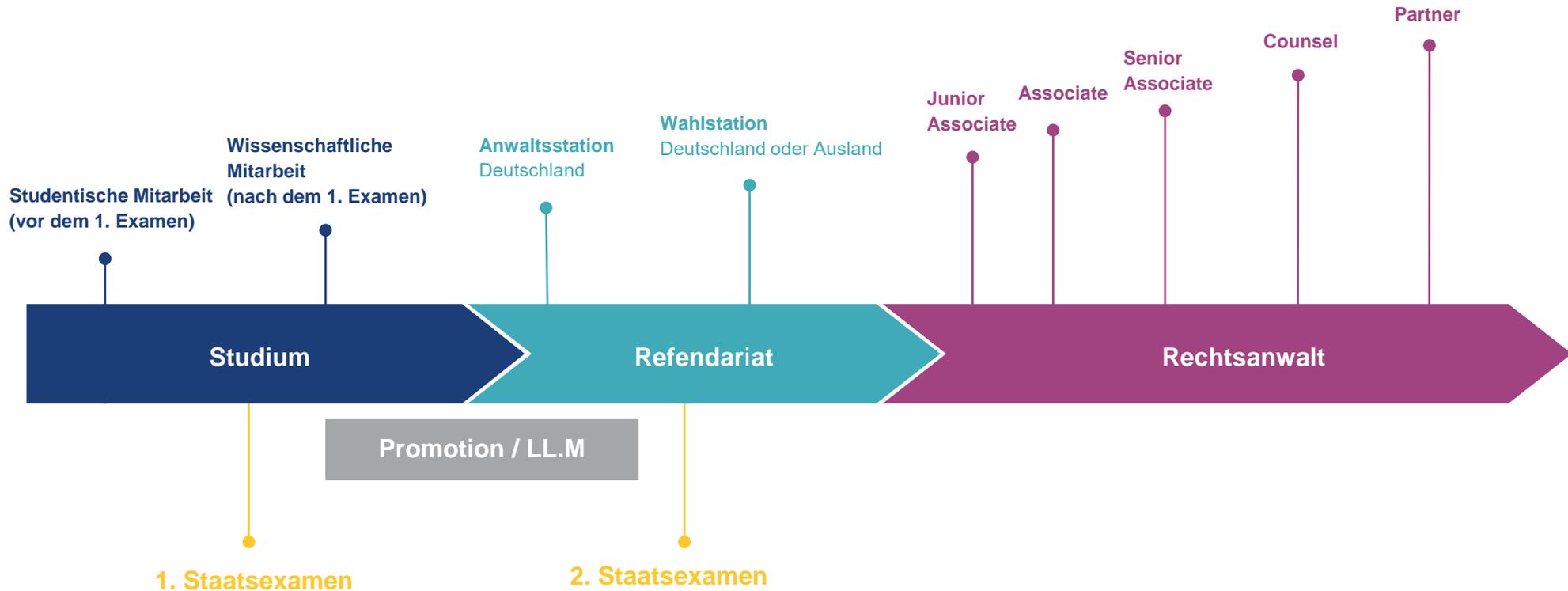
[Quelle](#)





- 01
- 02
- 03
- 04
- ▶ 05

Karriere in einer Wirtschaftskanzlei – Beispiel HSF





01

02

03

04

05

Kontaktinformationen



Heike Schmitz
Partner, Funds/Insurance,
Düsseldorf
T +49 211 975 59012
heike.schmitz@hsf.com



Christoph Nawroth
HR Partner, Corporate,
Düsseldorf
T +49 211 975 59081
christoph.nawroth@hsf.com



Christine Guha
Senior HR Manager
Germany, Düsseldorf
T +49 211 975 59013
christine.guha@hsf.com



Vivien Kulla
HR Adviser, Human
Resources Düsseldorf
T +49 211 975 59053
vivien.kulla@hsf.com

For a full list of our global offices visit [HERBERTSMITHFREEHILLS.COM](https://www.herbertsmithfreehills.com)

Wissenschaftler/Professor

Durch die wachsende Bedeutung von Alternative Investments werden in Zukunft auch mehr und mehr Hochschulen das Thema aufgreifen. Zudem sind viele Phänomene bisher unzureichend erforscht.

Tätigkeiten und Aufgaben

- Forschung (häufig quantitativ-empirisch): 50-70% der Zeit
- Lehre und Administrative Tätigkeit: : 30-50% der Zeit

Herausforderungen und Anforderungen

- Neugierde, Interesse an Statistik und Mathe, Räumliche Flexibilität
- Niedrigeres Einkommen als in der Alternative-Investments-Branche, aber auf Dauer auch höhere Flexibilität (je nach Lebensphase)

Perspektiven

- Aufgrund der zunehmenden Digitalisierung wird die Datenverfügbarkeit weiter steigen. Dadurch werden Kompetenzen in adäquaten Methoden (Ökonometrie, Machine Learning, NLP etc.) immer wichtiger.
- Vor diesem Hintergrund kann sich auch eine Dissertation sehr lohnen, wenn dann keine wissenschaftliche Karriere angestrebt wird.

Arbeiten als

(Data-) Analyst im Quantitativen Portfoliomanagement

Lupus alpha – Wer wir sind



2000

Unternehmensgründung

als einer der ersten unabhängigen,
inhabergeführten Asset Manager
in Deutschland



13+

Mrd. Euro

Assets under Management



90+

Mitarbeiter

für das Asset Management,
davon über 35 Spezialisten
im Portfolio Management



6

spezialisierte Strategien

Unsere 6 Strategie-Bausteine

Small & Mid Caps

Europäische Small & Mid Caps – unsere ganze Erfahrung, um die Alpha-Potenziale dieser Anlageklasse zu heben

Wandelanleihen

Doppeltes Know-how in zwei Asset-Klassen, um gleichzeitig von den Chancen der Aktie und der Sicherheit der Anleihe zu profitieren

CLO

Ein Spezialisten-Team mit über 20 Jahre gemeinsamer Erfahrung eröffnet den Zugang zu verbrieften, besicherten Unternehmenskrediten

Volatilität

Wir erschließen für Sie die fundierte, alternative Risikoprämie zur Diversifikation und Renditegenerierung in Reinform

Wertsicherung

Kombination aus Chancen der globalen Aktienmärkte und Sicherheit einer Wertuntergrenze, um ohne Stress am Aktienmarkt zu partizipieren

Overlay

Individuelle Lösungen zur Ertragsoptimierung und effizienten Reduktion von Risiken in Ihrem Portfolio

Spezialisierter Lösungsanbieter

Backtesting von Derivatestrategien

Aufbau und Pflege der Datenbank

- Seit Gründung wurde ein firmenweites, internes Data-Warehouse mit allen relevanten Informationen und Daten aufgebaut.
- Täglich werden hier u.a. zahlreiche Marktdaten von unterschiedlichen Quellen eingespielt wie z.B.
 - Kurse von Bloomberg
 - Optionsdaten von OptionMetrics (Index- und Single Stock Optionen)
- Neben der Pflege der Datenbank sorgen wir zusammen mit der IT für einen effizienten Zugriff auf die umfangreichen Daten.
- Wir nehmen eigene Berechnungen auf Basis dieser Daten vor, wie bspw. die Erstellung von Volatilitätsoberflächen.

**umfangreiche
Datenbank**

+

**eigene Berechnungen
und
effizienter Zugriff**

=

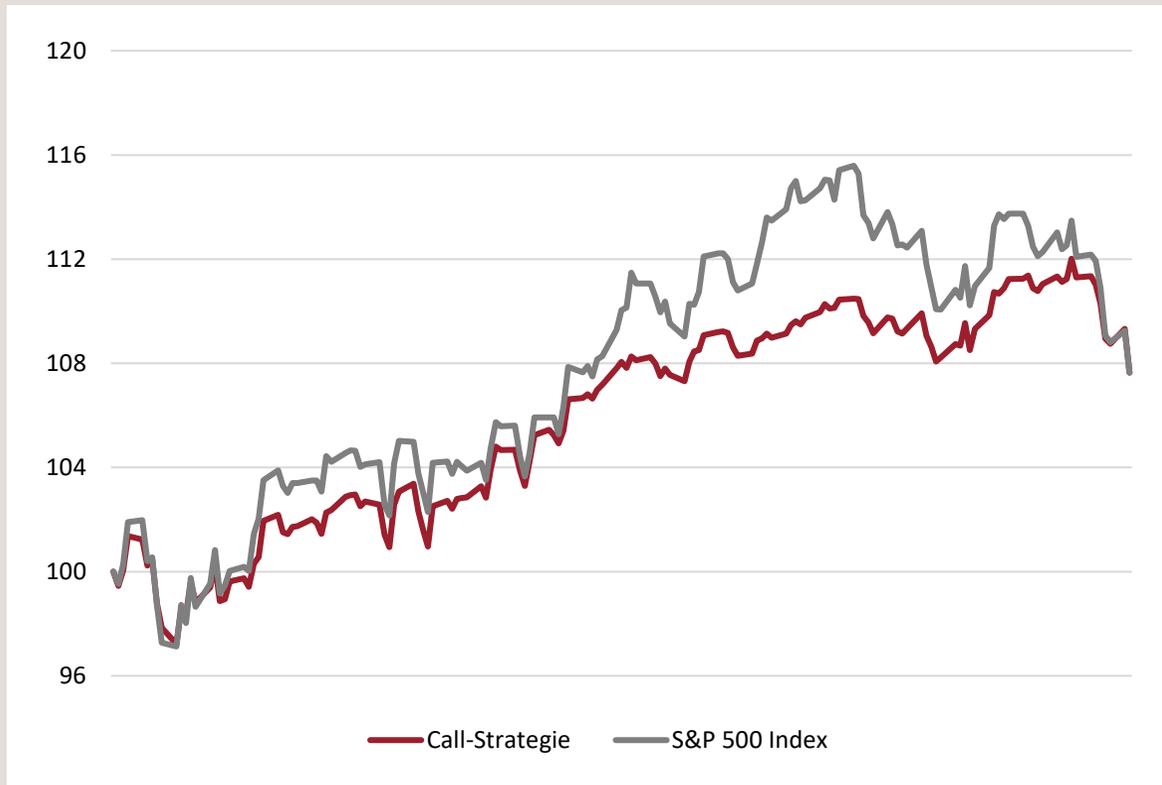
**Voraussetzung für
die Erstellung von
Backtests**

Backtesting: Lernen aus der Vergangenheit

- Neben der stetigen Optimierung unserer Produkte betreiben wir Konkurrenzanalyse und Research (wissenschaftliche Paper, Broker-Research), wodurch auch immer wieder neue Ideen entstehen.
- Für die Beurteilung und Analyse sind Backtests, Simulationen und Performance-Attributionen unerlässlich, besonders um ein Gefühl für die Performance-Treiber und die Risiken zu bekommen.
- Aufbau und Inputparameter eines Backtest auf Derivate-(Options-)Strategien:
 - Beschaffung der Optionspreise aus der Datenbank anhand Underlying, Laufzeit, Strike (Moneyness, Delta), Prämie
 - Berechnung der Zeitreihe mit Spezifikation der Positionsgröße (Nominal, Max Loss), der Rollsystematik bzw. des Rebalancings und evtl. eines Hedges zur Absicherung oder einer Wertuntergrenze
 - Ermittlung der Performance- und Risikokennzahlen, um die Strategien untereinander oder die Strategie mit der Benchmark zu vergleichen
 - Erstellung der Performance-Attribution, z.B. anhand der Optionsgriechen

Beispiel: Call-Strategie auf den S&P 500 Index

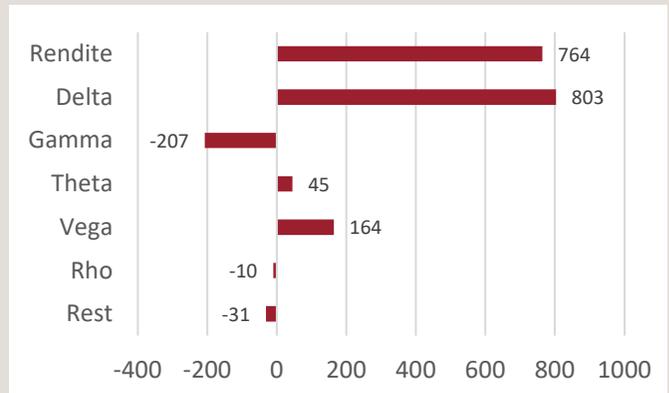
Performance-Verlauf



Kennzahlen

	Call	S&P 500
Rendite	7,64%	7,64%
Volatilität	5,20%	7,01%
Sharpe Ratio	1,47	1,09
Max. Drawdown	-4,10%	-6,87%

Griechen-Attribution



Coding im Portfoliomanagement

Programmieren von Apps und Tools

- Wir verwenden verschiedene Programmiersprachen in unserem täglichen Doing:
 - Excel VBA
 - SQL
 - Matlab
 - Python
- Auf Grund der steigenden Datenmenge und der zunehmenden Automatisierung setzen wir verstärkt auf Python.
- Mit Hilfe von Python haben wir diverse Apps entwickelt, u.a. für die Performanceanalyse, für die Backtestumgebung oder für das Wertuntergrenzenmanagement.
- Außerdem haben manche Datenanbieter mittlerweile Python-Umgebungen geschaffen, z.B. BQuant in Bloomberg, so dass cloudbasiert Tools gebaut werden können, ohne sich die Daten herunterladen zu müssen.

Beispiel: Performance-Analyse Tool (Input)

Zeitraum auswählen:

1D 1W 1M 3M 6M YTD 1Y 2Y 3Y 5Y User-defined

30.12.2005 → 30.06.2023

Zeitreihen Auswahl:

	Quelle	Name	Gewicht/Faktor
×	BS	Long Call-Aktien-SPX-1M-50d-100%	0
×	IDX	SPX Index	0

KOMPONENTE HINZUFÜGEN

Export Menü

Inputs Konfigurierung speichern:

Name der Datei

Ergebnisse für wiederverwendung speichern:

Name der Datei

EXCEL VORBEREITEN

Output Häufigkeit:

Häufigkeit:

Tag:

Woche:

Monat:

Funktionalität:

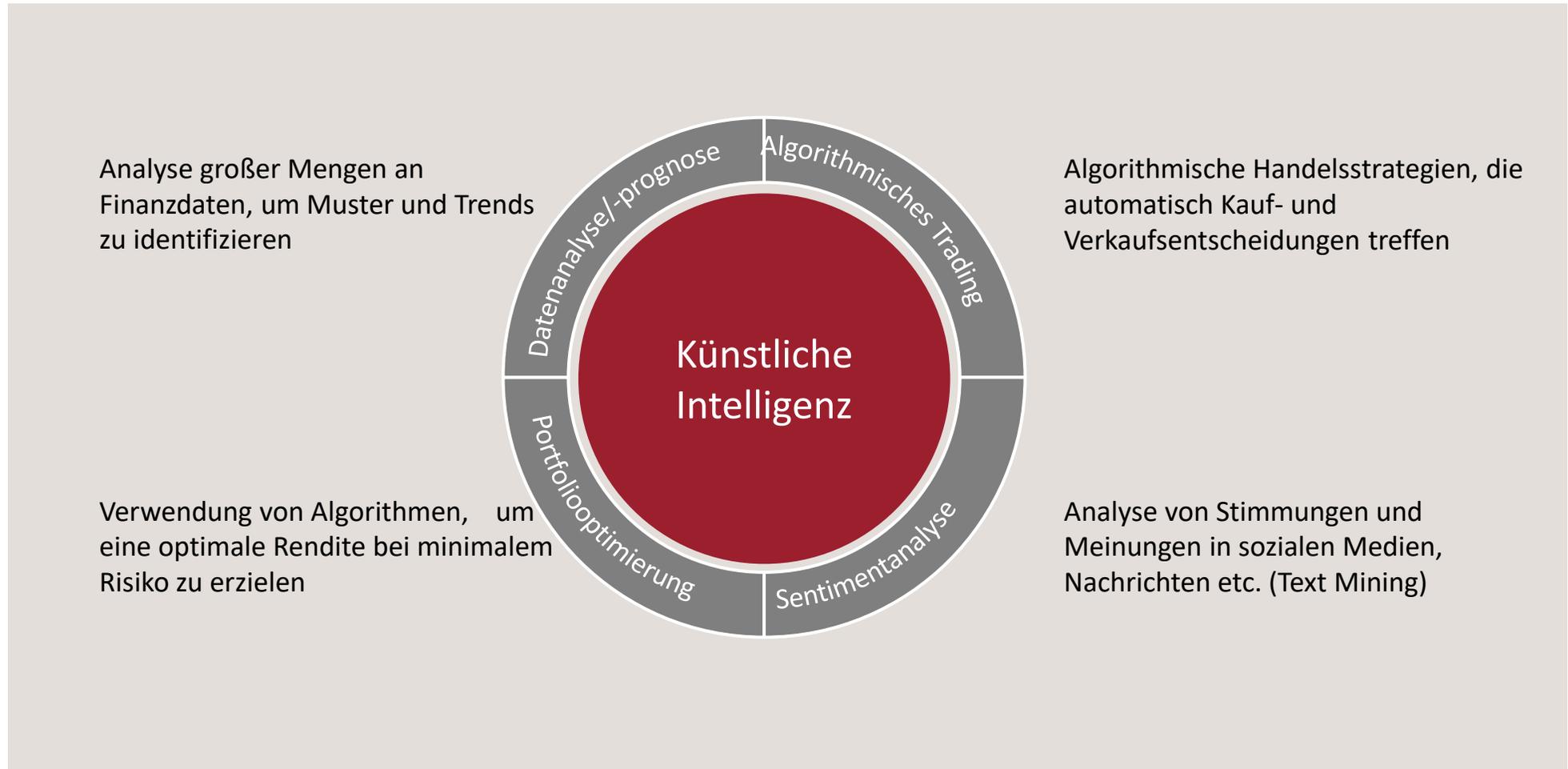
Performance Kennzahlen Portfolio aufbau

Beispiel: Performance-Analyse Tool (Output)



Der Einfluss von KI auf Quantitative Analyse

Einsatzgebiete von KI im Portfoliomanagement



Der Einfluss von ChatGPT

- ChatGPT ist für uns extrem nützlich, besonders beim Programmieren:
 - Code-Optimierung
 - Schreiben von Funktionen
- Damit einher geht eine erhebliche Zeitersparnis.
- Dennoch kann man ChatGPT nicht blind vertrauen, es braucht immer ein kritisches Auge!

```
BE Please act as a Python coder and write a function for option pricing with Black-Scholes.

Certainly! Below is a Python function that calculates the option price using the Black-Scholes model. The Black-Scholes model is commonly used to estimate the price of European-style options. Make sure you have the required libraries such as 'numpy' and 'scipy' installed for this code to work.

python Copy code

import numpy as np
from scipy.stats import norm

def black_scholes_option_price(S, K, T, r, sigma, option_type='call'):
    """
    Calculate the Black-Scholes option price.

    Parameters:
    S (float): Current price of the underlying asset (e.g., stock).
    K (float): Strike price of the option.
    T (float): Time to expiration (in years).
    r (float): Risk-free interest rate (annualized, as a decimal).
    sigma (float): Volatility of the underlying asset's returns (annualized).
    option_type (str): 'call' for call option, 'put' for put option (default).

    Returns:
    float: Option price according to the Black-Scholes model.
    """
    d1 = (np.log(S / K) + (r + 0.5 * sigma**2) * T) / (sigma * np.sqrt(T))
    d2 = d1 - sigma * np.sqrt(T)

    if option_type == 'call':
        option_price = S * norm.cdf(d1) - K * np.exp(-r * T) * norm.cdf(d2)
    elif option_type == 'put':
        option_price = K * np.exp(-r * T) * norm.cdf(-d2) - S * norm.cdf(-d1)
    else:
        raise ValueError("Option type must be 'call' or 'put'.")

    return option_price

# Example usage:
S = 100 # Current price of the underlying asset
K = 110 # Strike price of the option
T = 1.0 # Time to expiration (1 year)
r = 0.05 # Annual risk-free interest rate (5%)
sigma = 0.2 # Annual volatility (20%)
option_type = 'call' # Call option

option_price = black_scholes_option_price(S, K, T, r, sigma, option_type)
print(f"The Black-Scholes option price is: {option_price:.2f}")

Regenerate
```

Disclaimer

Es handelt sich hierbei um Fondsinformationen zu allgemeinen Informationszwecken. Die Fondsinformationen ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung. Die dargestellten Informationen stellen keine Kauf- oder Verkaufsaufforderung oder Anlageberatung dar. Sie enthalten nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentlichen Angaben und können von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität dieser Informationen wird keine Gewähr übernommen. Sämtliche Ausführungen gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Portfolio-Managers wieder und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vollständigen Angaben zu dem Fonds sowie dessen Vertriebszulassung sind dem jeweils aktuellen Verkaufsprospekt sowie ggf. dem Basisinformationsblatt, ergänzt durch den letzten geprüften Jahresbericht bzw. den letzten Halbjahresbericht, zu entnehmen. Ausschließlich rechtsverbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen an den von der Lupus alpha Investment GmbH verwalteten Fonds sind der jeweils gültige Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, die in deutscher Sprache verfasst sind. Diese erhalten Sie kostenlos bei der Lupus alpha Investment GmbH, Postfach 11 12 62, D-60047 Frankfurt am Main, auf Anfrage telefonisch unter +49 69 365058-7000, per E-Mail unter info@lupusalpha.de oder über unsere Homepage www.lupusalpha.de. Für Fonds mit Vertriebszulassung in Österreich erhalten Sie den aktuellen Verkaufsprospekt sowie das Basisinformationsblatt und den letzten geprüften Jahresbericht bzw. den letzten Halbjahresbericht darüber hinaus bei der österreichischen Zahl- und Informationsstelle, der UniCredit Bank Austria AG mit Sitz in A-1020 Wien, Rothschildplatz 1. Anteile der Fonds erhalten Sie bei Banken, Sparkassen und unabhängigen Finanzberatern.

Weder diese Fondsinformation noch ihr Inhalt noch eine Kopie davon darf ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der Lupus alpha Investment GmbH auf irgendeine Weise verändert, vervielfältigt oder an Dritte übermittelt werden. Mit der Annahme dieses Dokuments wird die Zustimmung zur Einhaltung der oben genannten Bestimmungen erklärt. Änderungen vorbehalten.

Lupus alpha Investment GmbH
Speicherstraße 49–51
D-60327 Frankfurt am Main

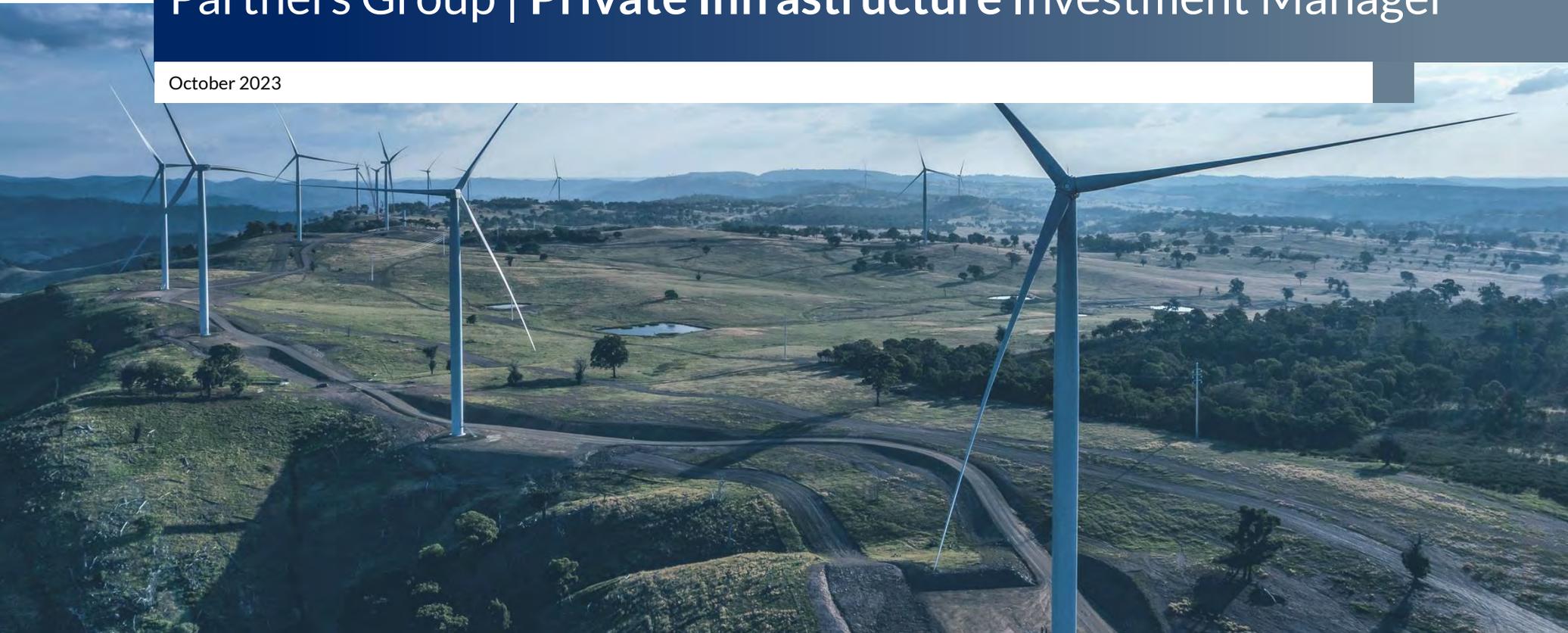


Partners Group

REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Partners Group | Private Infrastructure Investment Manager

October 2023



For Institutional Use Only - Not for Public Distribution

Partners Group is a leading global private markets firm

TRULY DEDICATED TO PRIVATE MARKETS

- **USD 142 billion AUM¹**: USD 74 billion in corporate equity and USD 68 billion in real assets / credit²
- **>1,900 employees, 20 offices and >550 private markets investment professionals³**

LARGE, INDEPENDENT AND ALIGNED WITH CLIENTS

- **Over USD 24 billion market capitalization⁴** and constituent of the Swiss Market Index (SMI®)
- **Strong alignment of interest** between employees and investors

GLOBAL FOOTPRINT WITH LOCAL TEAMS

Americas



Europe



Asia-Pacific



... focusing on Transformational Investing, Bespoke Client Solutions and Stakeholder Impact

Source: Partners Group (2023). For illustrative purposes only. **1** Unaudited, inclusive of all Partners Group affiliates, as of 30 June 2023. **2** Real assets / credit includes Partners Group's asset under management relating to private real estate, private infrastructure and private debt as of 30 June 2023. **3** Team figures as of 30 June 2023. **4** Market capitalization figures as of 13 July 2023.



Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Thematic approach within the Infrastructure platform

Decarbonization & Sustainability					New Living			Digitization & Automation	
 <p>Clean Power</p>	 <p>Low Carbon Fuels</p>	 <p>Carbon Management</p>	 <p>Water Sustainability</p>	 <p>Circular Economy</p>	 <p>New Mobility</p>	 <p>Social Infrastructure</p>	 <p>Critical Supply Chain</p>	 <p>Data transmission</p>	 <p>Data storage & Services</p>
									
6x wind capacity by 2050 ¹	-50% CO ₂ emissions ²	c.10% global CO ₂ reduction ³	40bn USD p.a. investment ⁴	4.5tn USD opportunity ⁵	+60% km travelled by 2040 ⁶	11tn USD opportunity ⁷	10% CAGR over 2021-2025 ⁸	3x data demand increase ⁹	22.5% CAGR over 2021-2025 ¹⁰
									

Attractive investment opportunity with US 95tn of global investment needed¹¹

Source: Partners Group (2023). Past performance is not indicative of future results. For illustrative purposes only. There is no assurance that similar investments will be made. There is no assurance similar results will be achieved. There is no assurance that the above will materialize. **1** Sourced from: Wind and solar growth; Bloomberg New Energy Finance – Outlook 2020. **2** Sourced from: Intergovernmental Panel on Climate Change, Goldman Sachs. **3** Sourced from: International Energy Agency. **4** Sourced from: To maintain current supply; American Society of Civil Engineers, US number. **5** Sourced from: Accenture Strategy publication, Waste to Wealth **6** Sourced from: Annual figures in trillion. c. 15tn kilometers in 2020 vs c. 24tn in 2040. BNEF report 2021. **7** Sourced from: urbanization; Mckinsey - The next normal in construction, 2020. **8** Sourced from: in e-commerce sales p.a. in USDbn according to BCG, 2021 **9** Sourced from: AV&Co, Cisco. Growth from 2020 to 2028. **10** Sourced from: In the Nordic market Altman Solon 2021. Nordic data center market. **11** Sourced from: Global Infrastructure Outlook (<https://outlook.gihub.org/>). Split by sector: Water USD 8tn, Transport USD 50tn, Telecom USD 9tn, Energy USD 28tn. Rationale: examples reflects recent investment in a company benefitting from transformative trends in sub-sectors with high relative value attractiveness.

Strictly confidential

One of the most thorough and detailed investment sourcing and underwriting process leads to high degree of selectiveness and strong consistency of returns

	Thematic Paper	Teaser	First Check	Preliminary Investment Recommendation	Investment Recommendation
Timing pre-signing	2-4 years ahead	6-18 months	2-12 months	1-6 months	1-4 weeks
Length	50-70 pages	5 pages	40-50 pages	100-150 pages	200+ pages
Key objectives	<ul style="list-style-type: none"> Present thematic research on targeted high conviction subsector Preliminary landscape of potential targets 	<ul style="list-style-type: none"> Establish initial support for thematic trends supporting business, market positioning and financial profile 	<ul style="list-style-type: none"> Present initial commercial findings incl 3rd party work and financial performance Valuation & returns Initial value creation plan presented 	<ul style="list-style-type: none"> Present findings of key DD (commercial, financial) and red-flag DD items (legal, tax) Detailed business cases and valuations Value creation plan agreed with ICs 	<ul style="list-style-type: none"> DD complete Legal documentation finalized Final valuation agreement Value creation plan agreed with Management
Decision maker	Thematic Relative Value Committee	Specialist IC	Specialist IC & Global IC	Specialist IC & Global IC	Specialist IC & Global IC
Approval threshold	4 positive votes*	Majority at Specialist IC*	Majority at both Specialist IC and Global IC*	Majority at both Specialist IC and Global IC*	Majority at both Specialist IC and Global IC*
Next Steps	Identify and validate target companies within theme	Kick off commercial, financial & other DD	Progress key DD	Finalize DD	Signing

* Voting scale of 1-4. Positive vote is '3' or '4'. If three or more negative votes ('1' or '2') are expressed, the investment is declined. On average, a voting of 2.7 is needed for an investment approval. IC refers to Investment Committee. Source: Partners Group (2023). For illustrative purposes only.



Using a rigorous review process to source the highest quality opportunities

Thematic research and development of market conviction

Asset underwriting, review, and investment execution

2-3 years prior to formal pursuit of investment opportunities, PG begins to research and develop relationships in sectors of interest

IC process is initiated with a "teaser" when an opportunity becomes actionable

This is followed by 3 more reviews, each more demanding than the last, before a binding bid can be submitted



Establish **senior coverage of relevant sectors** through thematic lens



Start with "**outside-in analysis**" to map actionable targets



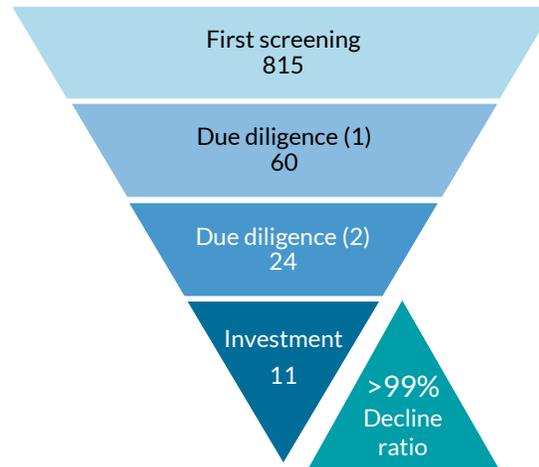
Continuously assess window of opportunities across regions and sectors



Provide depth to research by consulting world-class **industry advisors**



Define **unique angle** and **value creation strategy** as opportunities mature



Ability to **participate in and manage dynamic processes** due to amount of pre-work/ relationship building

Swift mobilization of **global, in-house teams** across tax, legal, and capital markets

Robust, **4-step investment committee review and voting process**, including both infrastructure-specific and global IC reviews where prudent

Well-defined investment theses supported by thematic research

Rigorous underwriting protocols supplemented by a two-tier Investment Committee sign-off process

Source: Partners Group (2023). For illustrative purposes only.



biogeen: scale into a leading biogas and biomethane player in Europe

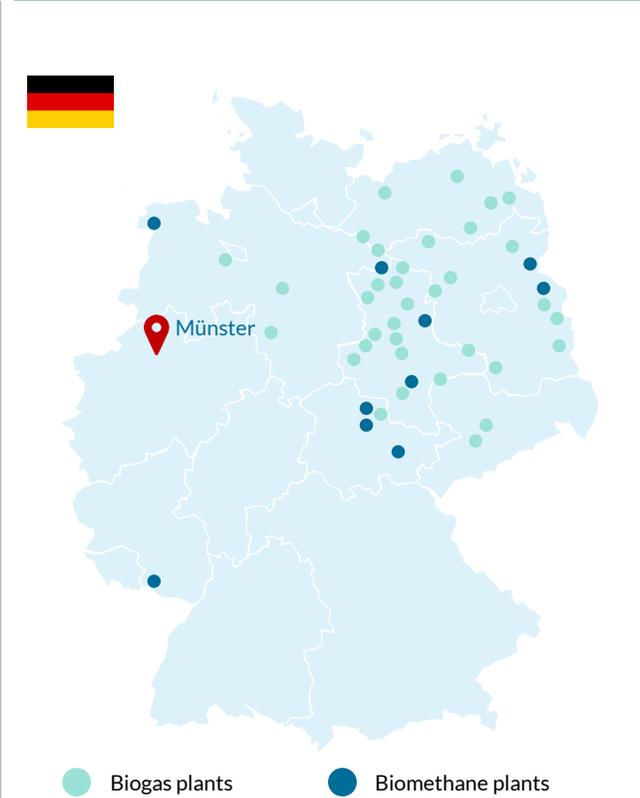


Overview



- **biogeen** is Germany's **3rd largest** biogas and biomethane platform with **45 plants** which generate **600GWh p.a.**
- Biogas and biomethane production are essential for **Germany's grid stability** and critical to achieve **Europe's decarbonization** and **gas independence targets**
- **EU targets 10x biomethane increase through 2030** to reach net zero (35bcm or c. 35% of Germany's annual gas consumption)

Footprint



Key figures



AAA
German government counterparty

600GWh p.a.
power & gas generation

>115
full time employees

3rd largest
platform in Germany

93%
contracted revenues

45
generation plants

Source: Partners Group (2023). For illustrative purposes only. Asset represents the latest investment in the European energy infrastructure sector. The investment is allocated to Partners Group Direct Infrastructure Fund III. Past performance is not indicative of future results. There is no assurance that similar investments will be made or that similar results will be achieved.



Attractive platform building opportunity with strong thematic support




Sourcing



- **German biogas market identified as Tier 1 jurisdiction** during bottom-up thematic market mapping
- Thanks to PG's **extensive experience** in renewables, **including biogas**, the investment team was able to build a compelling value creation plan during the initial stages of the transaction
- Partners Group engaged with the **CEO** early on, introduced **senior advisors**, and collaborated on the **business plan** for a shared vision, providing for a competitive advantage vs. strategic buyers

Investment thesis



- **biogeeen asset base provides local, renewable and baseload energy**, contributing to ambitious decarbonization agenda in hard-to-abate sectors, grid stability and energy security
- **Large asset base with high barriers to entry** given **secured feedstock volumes**, close to 100% upfront capex & local permitting required
- The **fast-growing & fragmented market** allows for project development, **consolidation opportunities**, upgrade of biogas to biomethane plants and flexibilization of biogas plants

Source: Partners Group (2023). Past performance is not indicative of future results. For illustrative purposes only. There is no assurance that similar investments will be made. There is no guarantee that the investment will be successful. The investment is allocated to Partners Group Direct Infrastructure Fund III. Asset represents the latest investment in the European energy infrastructure sector.



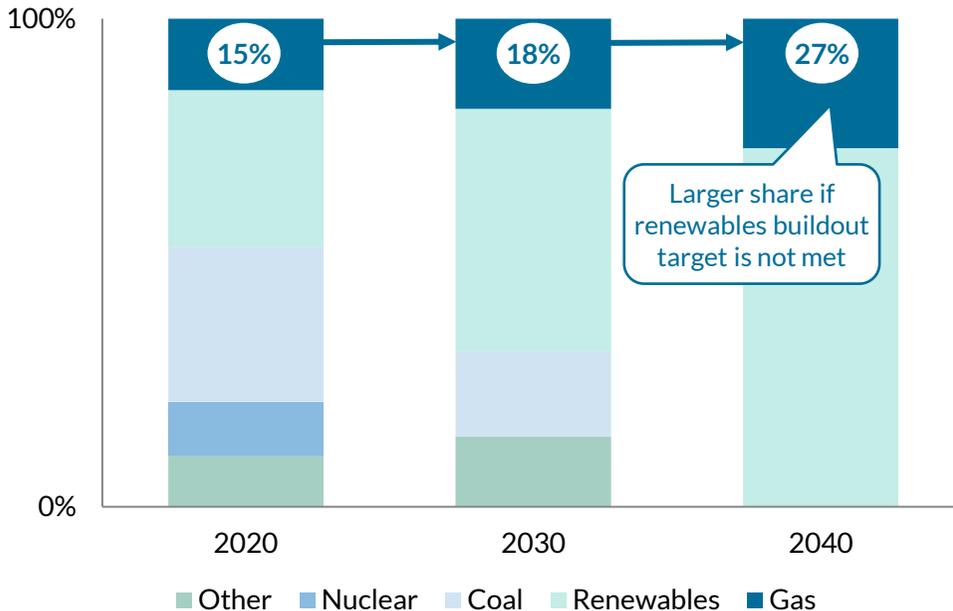
Partners Group
REALIZING POTENTIAL IN PRIVATE MARKETS

Importance of biogas/ biomethane as a transition fuel



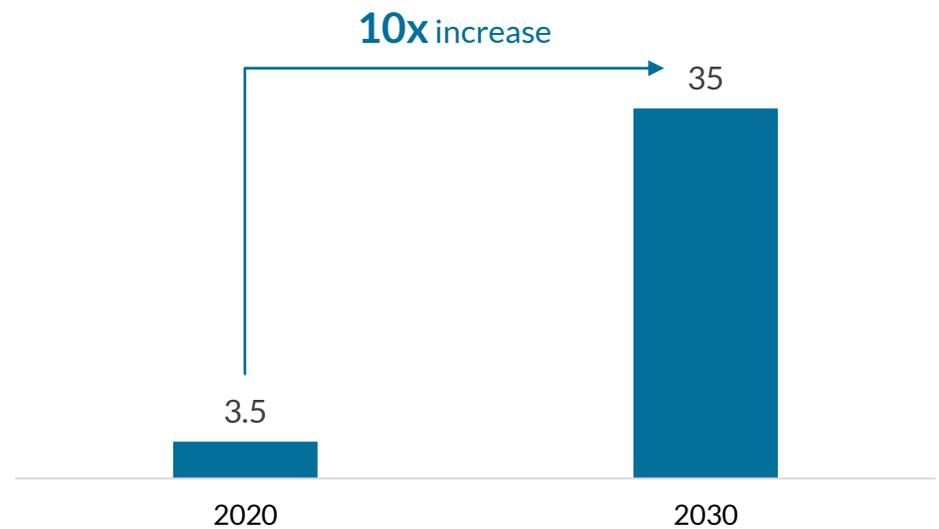
Long-term need for natural gas as a low-carbon alternative alongside renewables...

German energy mix¹



...combined with EU's target to increase biomethane production 10x by 2030

EU biomethane production (in bcm)^{1,2}



Strong tailwinds for biogas/ biomethane to maintain grid stability and bridge supply gap

Source: Partners Group (2023). For illustrative purposes only. Past performance is not indicative of future results. There is no assurance that similar investments will be made. There is no assurance that targets will be achieved. Asset represents the latest investment in the European energy infrastructure sector. Investment is part of Partners Group Direct Infrastructure Fund III. 1 Bloomberg New Energy Finance. 2 Boston Consulting Group.



Disclaimer

This material has been prepared solely for purposes of illustration and discussion. Under no circumstances should the information contained herein be used or considered as an offer to sell, or solicitation of an offer to buy any security. Any security offering is subject to certain investor eligibility criteria as detailed in the applicable offering documents. The information contained herein is confidential and may not be reproduced or circulated in whole or in part. The information is in summary form for convenience of presentation, it is not complete and it should not be relied upon as such.

Any interests referenced herein have not been and will not be approved or disapproved by the U.S. Securities and Exchange Commission or by the securities regulatory authority of any U.S. state or any other relevant jurisdiction, and no other authority or commission has passed upon the accuracy or adequacy of this presentation. Any representation to the contrary is a criminal offense.

All information, including performance information, has been prepared in good faith; however, Partners Group makes no representation or warranty express or implied, as to the accuracy or completeness of the information, and nothing herein shall be relied upon as a promise or representation as to past or future performance. This material may include information that is based, in part or in full, on hypothetical assumptions, models and/or other analysis of Partners Group (which may not necessarily be described herein), no representation or warranty is made as to the reasonableness of any such assumptions, models or analysis. Any charts which represent the composition of a portfolio of private markets investments serve as guidance only and are not intended to be an assurance of the actual allocation of private markets investments. The information set forth herein was gathered from various sources which Partners Group believes, but does not guarantee, to be reliable. Unless stated otherwise, any opinions expressed herein are current as of the date hereof and are subject to change at any time. All sources which have not been otherwise credited have derived from Partners Group.

No representation is being made that any account or fund will or is likely to achieve profits or losses similar to the results being portrayed herein. The gross annual rate of returns represents the compound annual rate of return ("IRR") before management fees, organizational expenses and the general partner's allocation of profit, but in some instances (where indicated), net of the underlying general partner's fees and expenses. The net annual rate of return represents the IRR after management fees, organizational expenses and the general partner's allocation of profit. Actual realized returns on unrealized investments will depend on, among other factors, future operating results, the value of the assets, market conditions at the time of disposition, any related transaction costs, and the timing and manner of sale, all of which may differ from the assumptions and circumstances on which the valuations used in the performance data contained herein are based. Accordingly, the actual realized returns on these unrealized investments may differ materially from the returns indicated herein. Nothing contained herein should be deemed to be a prediction or projection of future performance of any investment.

Certain information contained in this presentation constitutes "forward-looking statements," which can be identified by the use of forward-looking terminology such as "may", "will", "should", "expect", "anticipate", "target", "project", "estimate", "intend", "continue" or "believe" or the negatives thereof or other variations thereon or comparable terminology. Due to various risks and uncertainties, actual events or results or the actual performance of any investment may differ materially from those reflected or contemplated in such forward-looking statements.

Material notes to investors based in Australia Where product is available for acquisition: The information provided in this [document] is provided by Partners Group Private Markets (Australia) Pty Limited ACN 624 981 282 AFSL 509285 (PGA). The information contained in this [document] is not financial product advice and does not take into account your objectives, financial situation or needs. You should consider how appropriate the information is having regard to your objectives, financial situation and needs. You should consider the [document] for the [Fund], and consider talking to a financial adviser before making a decision to invest in, or continuing to hold, interests in the [Fund]. Interests in the [Fund] are issued by [the General Partner]. Please approach your Client Solutions representative for the [document] for the [Fund]. **Where product is not available for acquisition:** The information provided in this [document] is provided by Partners Group Private Markets (Australia) Pty Limited ACN 624 981 282 AFSL 509285 (PGA). The information contained in this [document] is not financial product advice and does not take into account your objectives, financial situation or needs. You should consider how appropriate the information is having regard to your objectives, financial situation and needs. Interests in the [Fund] will be issued by [the General Partner]. You should consider the [document] for the [Fund] which will be made available when the [Fund] is released, and consider talking to a financial adviser before making a decision to invest in interests in the [Fund].

Material notes to investors based in Brazil This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. The securities may not be offered, sold, redeemed or transferred in Brazil, as any public offering or distribution of securities in Brazil is not legal without prior registration with CVM. Persons wishing to offer or acquire securities in Brazil should consult their own counsel as to the applicability of the registration requirement or any exemption therefrom.



Disclaimer

Material notes to investors based in Canada This material is presented to investors on behalf of Partners Group AG. Statements herein do not necessarily pertain to Partners Group (USA) Inc., an affiliate of Partners Group AG. Partners Group (USA) Inc. is registered as an exempt market dealer and portfolio manager under the securities laws of each of the Provinces of Canada. For information specifically regarding Partners Group (USA) Inc., please contact us.

Material notes to investors based in the People's Republic of China This material is presented to investors by Partners Group (Shanghai) Co., Ltd. on behalf of Partners AG. Partners Group (Shanghai) Co., Ltd is not representing any other entity. Any products referenced herein have not been submitted to or approved/verified by or registered with the China Securities Regulatory Commission or other relevant governmental authorities in the PRC. Such products may not be offered, sold or delivered or available for reoffering, resale or redelivery directly or indirectly to any person in the PRC, other than in full compliance with the relevant laws and regulations of the PRC. PRC investors are responsible for obtaining all relevant government regulatory approvals/licenses, verifications and/or registrations.

Material notes to investors based in the Dubai International Financial Centre Partners Group Advisors (DIFC) Ltd. is regulated by the DFSA. This material relates to a financial product which is not subject to any form of regulation or approval by the Dubai Financial Services Authority ("DFSA"). The DFSA has no responsibility for reviewing or verifying any prospectus or other documents in connection with this financial product. Accordingly, the DFSA has not approved this document or any other associated documents nor taken any steps to verify the information set out in this document, and has no responsibility for it. The financial product to which this document relates may be illiquid and/or subject to restrictions on its resale. Prospective purchasers should conduct their own due diligence on the financial product. If you do not understand the contents of this document you should consult an authorized financial adviser. This material and related financial products or services are only available to Professional Clients, as defined by the DFSA.

Material notes to investors based in Hong Kong The contents of this document have not been reviewed by any regulatory authority in Hong Kong. If you are in any doubt about any of the contents of this document, you should obtain independent professional advice. The shares / units of the collective investment scheme(s) mentioned may not be offered or sold by means of any document in Hong Kong other than (a) to "professional investors" as defined in the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) (the "SFO") and any rules made under the SFO; or (b) in other circumstances which do not result in the document being a "prospectus" as defined in the Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance (Chapter 32 of the Laws of Hong Kong) (the "CO") or which do not constitute an offer to the public within the meaning of the CO. The shares / units of the collective investment scheme(s) mentioned in this document are or are intended to be disposed of only to persons outside Hong Kong or only to "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO. **The content of this material is directed at "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO, only.** Therefore, neither the information made available in this document shall be construed as a distribution in or from Hong Kong to any person other than "professional investors" as defined in the SFO and any rules made under the SFO.

Material notes to investors based in Italy This information material is presented to investors by Partners Group (Luxembourg) S.A., Milan Branch, a branch enrolled in a dedicated section of the Bank of Italy's Register (registration number 11). Partners Group (Luxembourg) S.A., Milan Branch is a branch of Partners Group (Luxembourg) S.A., an AIFM duly licensed by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. Pursuant to this document, the interests may not be offered and a circular, advertisement or other document or offering material relating to such interests, may not be published, distributed or made available in the Republic of Italy or to any Italian resident investor in circumstances which would be in breach of relevant laws and regulation.

Material notes to investors based in Japan The registration number for Partners Group Japan Kabushiki Kaisha in Japan is Kanto Local Finance Bureau No. 3099. (Financial Instruments business). Partners Group Japan Kabushiki Kaisha is a member of the Type II Financial Instruments Firms Association. The Financial Instruments Mediation Assistance Center ("FINMAC") is the appropriate financial arbitrator for any complaints or disputes regarding the firm's Type II Financial Instruments Business. (FINMAC phone +81 3 3667 8009 Fax +81 3 3669 9833)

Material notes to investors based in Korea This document has been prepared exclusively for the purpose of providing information, and it is not to be considered as an offer for the sale of any security. The securities may not be offered, sold, redeemed or transferred in Korea, as any public offering or distribution of securities in Korea is not legal without prior registration with the Korean Financial Services Commission. Please note that Partners Group Singapore Pte. Ltd., Korea Branch is not a licensed entity in Korea.



Disclaimer

Material notes to investors based in Singapore Partners Group (Singapore) Pte. Ltd. holds a Capital Markets Services Licence (Fund Management) of the Monetary Authority of Singapore (MAS), Licence No. CMS1000493-1. The collective investment scheme(s) mentioned in this document is/are not authorised or recognised by the Monetary Authority of Singapore (MAS) and units in the scheme(s) are not allowed to be offered to the retail public. The content of this document is directed solely at persons who are "institutional investors" as defined in section 4A of the Securities and Futures Act, Chapter 289 of Singapore (the "SFA"), or "relevant persons" as defined in section 305(5) of the SFA.

Material notes to investors in Sweden This marketing material has not and will not be registered with or approved by Finansinspektionen (the Swedish Financial Supervisory Authority). Accordingly, this marketing material may not be made available, nor may the interests offered hereunder be marketed and offered for sale in Sweden, other than under circumstances which are deemed not constitute an offer to the public in Sweden under the Swedish Financial Instruments Trading Act (1991:980) or the Swedish Investment Funds Act (2004:46).

Material notes to investors based in Switzerland The information in this document is to be considered promotion. The collective investment schemes mentioned have not been licensed by the Swiss Financial Market Supervisory Authority (the "FINMA") for distribution to non-qualified investors pursuant to Article 120 para. 1 to 3 of the Swiss Federal Act on Collective Investment Schemes of 23 June 2006, as amended ("CISA"). The paying agent in Switzerland for the collective investment scheme is Credit Suisse (Switzerland) Ltd. (Mailing address: Credit Suisse (Switzerland) Ltd., Paradeplatz 8, CH-8001 Zurich) and the representative is Partners Group AG (Mailing address: Partners Group AG, Zugerstrasse 57, 6341 Baar, Switzerland). The Prospectus, Articles of Association and further information documentation, such as the annual and half-yearly reports as well as the information on the historical performance (if any) may be obtained free of charge at the registered office of Partners Group AG.

Material notes to investors based in the United Kingdom The products outlined in this communication are controlled investments for the purposes of the financial promotion restriction under section 21 of the Financial Services and Markets Act 2000 ("FSMA") and are unregulated collective investment schemes for the purposes of section 238 of FSMA. This communication is exempt from the general restriction under sections 21 and 238 of FSMA on the communication of invitations or inducements to engage in investment activity on the grounds that it is made only to or directed only at persons to whom it may lawfully be distributed.

Material notes to investors based in the United States of America Any interests referenced herein may not be sold, transferred or resold (i) except as permitted under the constituent documents of that fund and (ii) in accordance with applicable securities laws, including the US Securities Act of 1933, as amended, and the US Investment Company Act of 1940, as amended. This presentation may relate to investments managed by any of the following: (i) Partners Group AG, which is not registered with the SEC as an investment adviser pursuant to the US Investment Advisers Act of 1940, as amended (the "Advisers Act"); (ii) Partners Group (USA), Inc., which is registered as an investment adviser pursuant to the Advisers Act or (iii) another Partners Group advisory affiliate. Please contact us for more information regarding how specific assets may be managed within the Partners Group enterprise. The information provided herein by Partners Group and its affiliates (the "Provider") is not intended to be, and should not be regarded as, "investment advice" or a "recommendation" within the meaning of 29 C.F.R. § 2510.3-21. All of the information provided herein is intended to be responsive to requests made by the requesting party (the "Client") in order to facilitate the Client's independent decision making process regarding whether to engage the Provider for the services described herein. The Client is advised to consult with its legal, tax and other independent advisers that are unrelated to the Provider before making a decision regarding whether to engage the Provider. The information provided herein is solely in response to the informational requests made by the Client herein and is not intended to constitute advice with respect to whether the Provider should be engaged to provide the services requested. The information provided herein is intended to be used solely by the Client in considering the services described herein and may not be used for any other reason, personal or otherwise. The Provider did not participate, offer input, and was not involved in any way in the preparation of the requests herein, and the Provider has not expressed any opinion on whether the requests are appropriate or sufficient for the Client to make its determination regarding whether to engage the Provider. Notwithstanding this intention, any and all information provided herein that is determined to constitute "investment advice," or a "recommendation," within the meaning of 29 C.F.R. § 2510.3-21 is provided solely on the basis that the Client is, or is represented by, an independent fiduciary that satisfies the criteria set forth in 29 C.F.R. § 2510.3-21(c)(1).

