

# **BAI-Webinar: Arbeiten in der Alternative Investments Branche**

27. April 2022

Studenten, Absolventen, Doktoranden, Berufsanfänger und andere interessierte Personen

Mit diesem Webinar möchte der Bundesverband Alternative Investments e.V., zusammen mit Experten aus Mitgliedsunternehmen, einen fundierten Einblick in die Alternative Investments Branche geben und 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!





**Britta Bene (stellvertretende Vorsitzende BAI)**, Partnerin bei Mainstay Human Capital Advisors



**Frank Dornseifer** ist Geschäftsführer beim Bundesverband Alternative Investments e.V.,

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

Vorträge zu beruflichen Tätigkeiten als:

„Portfolio-Manager“

„Risiko-Manager“

„Asset Managerin“ im Bereich Infrastruktur

„Investment Director“ im Bereich Private Debt

„Investor Relations Manager“ im Bereich Private Equity

„Consultant“ im Bereich Hedgefonds

„ESG-Manager“

„Kapitalmarktrechtler“

„Fund Accountant / Fund Accounting Manager“

Einleitungsvortrag: Dr. Peter Brodehser, Head of Infrastructure Investments & Head of Real Estate Debt, Talanx Group - Ampega Asset Management GmbH & BAI Vorstandsmitglied

Es folgen Vorträge von folgenden Experten aus BAI-Mitgliedsunternehmen

Alexander Stern, Head of Private Markets, HAUCK AUFHÄUSER LAMPE PRIVATBANK AG/Kapital 1852 Beratungs GmbH

Nic Müller, Geschäftsführer & CEO, AVEGA Capital Management S.A.

Sinziana Dobrescu, Asset Managerin, Prime Capital AG

Florian Hofer, Investment Director, Golding Capital Partners GmbH

Jan Mehlhorn, Investor Relations Senior Manager, ARDIAN

Dr. Bernhard Steege, Partner, Albourne Partners Deutschland AG

Dr. Bernd Kreuter, Gründungspartner und geschäftsführender Gesellschafter, Palladio Partners

Prof. Dr. Bernd Geier, Partner, Rimon Falkenfort PartG mbH

Ludger Wibbeke, Geschäftsführer & Julia Mentgen, beide HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH

## BAI-Trainee-Programm

- Gemeinsam mit diversen Mitgliedsunternehmen startet der BAI ein 18-monatiges Trainee-Programm für Hochschulabsolventen, welches grundlegende Praxiserfahrung in der AI-Branche vermittelt, sowohl innerhalb der BAI-Geschäftsstelle, als auch durch 2 Praxisstationen (jeweils 4-5 Monate) bei Mitgliedsunternehmen.
- Vermittlung von theoretischen und praktischen Grundlagen in unterschiedlichen Bereichen des professionellen AI-Geschäfts wird diese Tätigkeit durch eine begleitende Projektarbeit komplettiert.
- Neben Verbandsarbeit in den Bereichen Markt, Analyse, Recht/Regulierung und Events, bestehen bei unseren Mitgliedsunternehmen Einsatzmöglichkeiten in den Bereichen Projektmanagement/Sales/Consulting, Strategie & Innovation, Strukturierung & Regulierung sowie Investments und Due Diligence.



# BAI-Trainee-Programm

## Überblick:

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Idee     | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Traineeprogramm für Hochschulabsolventen durch den BAI gemeinsam mit Mitgliedsunternehmen</li> <li>▪ Dreigliedriges System: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Praxiserfahrung in der Verbandsarbeit, sowie im Asset-Management bzw. bei Dienstleistern</li> <li>▪ Wissenschaftsteil (ggf. CAIA, EBS, oder andere Fortbildungen)</li> <li>▪ Projektarbeit für den BAI, ggf. in Kooperation mit Mitgliedsunternehmen</li> </ul> </li> </ul> |
| Umfang   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 18-monatiges Trainee Programm mit 2 Praxisstationen bei Mitgliedsunternehmen (jeweils 4-5 Monate)</li> <li>▪ Eine begleitende Projektarbeit/Publikation</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Partner  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Partner der Praxisstationen setzen sich zusammen aus: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Mitgliedern des BAI (verschiede Assetklassen, Dienstleister, etc.)</li> <li>– [perspektivisch Einbindung von Investoren]</li> </ul> </li> </ul>                                                                                                                                                                                               |
| Mehrwert | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vermittlung von theoretischen und praktischen Grundlagen im professionellen AI-Geschäft</li> <li>▪ Qualifizierung von Hochschulabsolventen für die AI-Branche</li> <li>▪ Publikation von Projektarbeiten/Whitepapern zu AI-Themen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                     |

# BAI-Trainee-Programm

## Module des BAI-Trainee Programms (individuell kombinierbar)

### Verbandsarbeit / Business Development



#### Verbandsarbeit

- I. Recht & Regulierung
- II. Marktanalysen & Publikationen
- III. Events



#### Projektmanagement / Sales / Consulting

- I. Konzeption von neuen Produkten/Strategien
- II. Vertriebskonzepte und Kundenberatung
- III. Operatives Management
- IV. Investmentconsulting



#### Strategie & Innovationen

- I. Einblick in die Unternehmensstrategie
- II. Analyse der Wettbewerber
- III. Zukunftsthemen wie Digitalisierung und KI im Asset-Management, Sustainable Finance, etc.

### Alternative Investments

#### Strukturierungsprozess

- I. Strukturierung von Alternative-Investment-Lösungen
- II. Erstellung der Rechenmodelle / Bewertungsmodelle
- III. Erstellung der Pitch Books
- IV. Regulatorische/rechtliche Fragestellungen



#### Investitionsentscheidung & Due Diligence

- I. Investoren / Fund of Funds / Managed Accounts
  - i. DD der Fonds
  - ii. Selektion der Asset-Manager
- II. Asset-Manager
  - i. DD der Investitionsobjekte
  - ii. Vorbereitung für das Investmentkomitee



#### Management und Monitoring

- I. Monitoring bestehender Investments
- II. Investor Relations
- III. Vorbereitung der EXIT-Lösungen





## BAI-Trainee-Programm

Unterstützt von:



**BAI Webinar: “Inflation, low growth, and volatility: Why it is imperative to consider your exposure in Secured Finance” am 18. Mai 2022**

**BAI Webinar: „Cat Bonds als wertvolle Quelle von Rendite und Diversifikation in Zeiten geopolitischer Unsicherheit" am 24. Mai 2022**

**weitere in Planung - <https://www.bvai.de/veranstaltungen/bai-webinare>**



# Arbeiten in der Alternative Investment-Industrie

Dr. Peter Brodehser, 27.04.2022





# Agenda

---

I

Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

II

Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment

III

Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?

# Agenda

---

I

**Alternative Investments – Vorstellung einer Branche**

II

Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment

III

Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Definition Alternative Investments:

- Alternative Anlagen sind Investitionen
- ⇒ in andere Vermögenswerte als Aktien, Anleihen und Bargeld  
oder
  - ⇒ unter Anwendung von Strategien, die über die traditionellen Methoden hinausgehen

### Vermögenswerte

- Infrastructure
- Real Estate
- Private Equity/ Venture Capital
- Private Debt/ Leveraged Finance
- Edelmetalle & Rohstoffe
- Sonderformen (Kunstwerke etc.)

### Strategien

Hedgefonds-Strategie, im Wesentlichen:

- Arbitrage
- Leerverkäufe
- Distressed
- ...

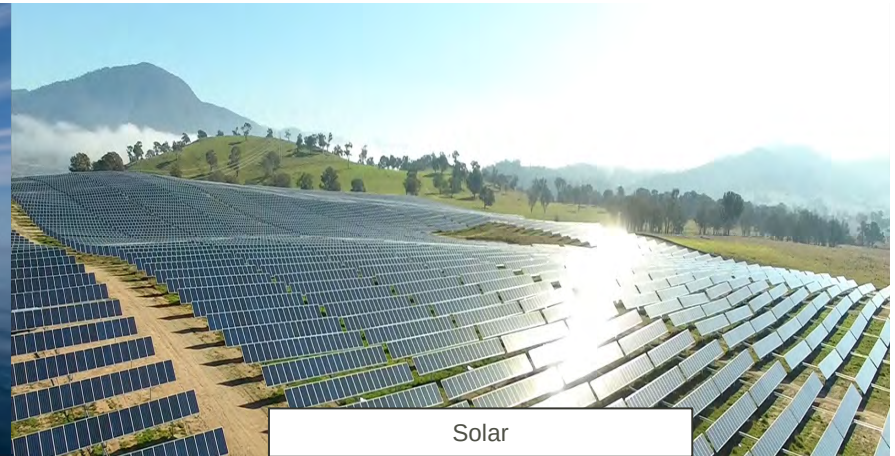


# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

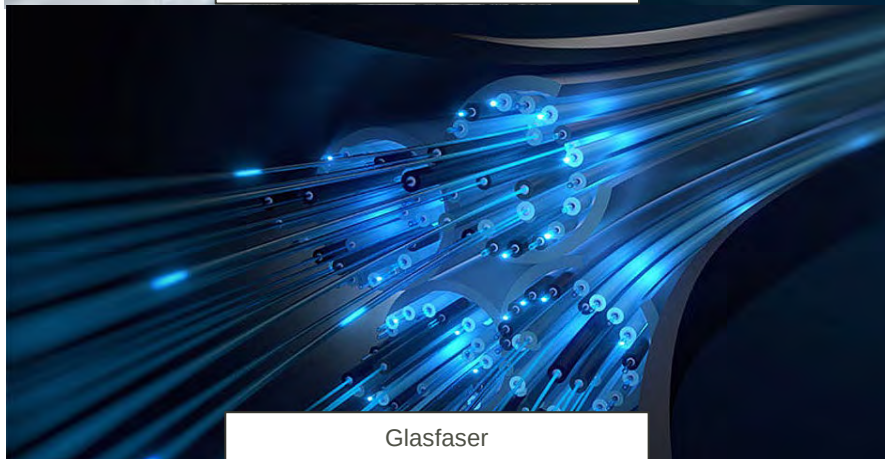
## Infrastructure - Beispiele



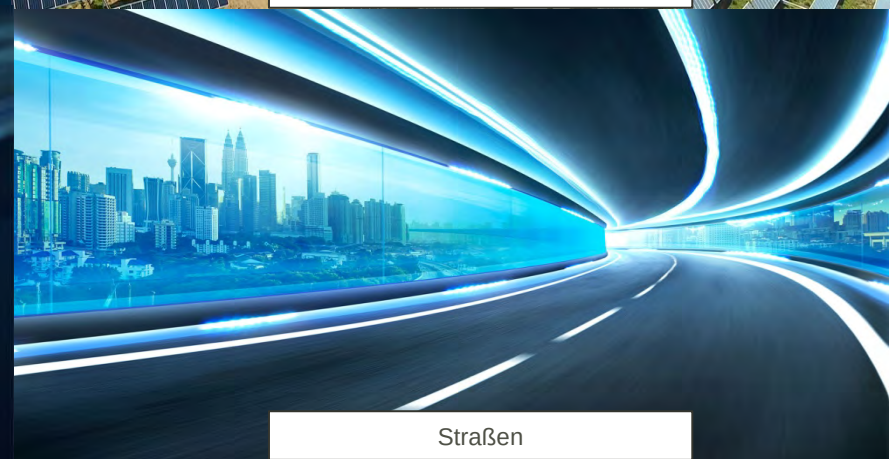
Offshore Wind



Solar



Glasfaser



Straßen

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Real Estate - Beispiele



Bürogebäude



Logistikgebäude



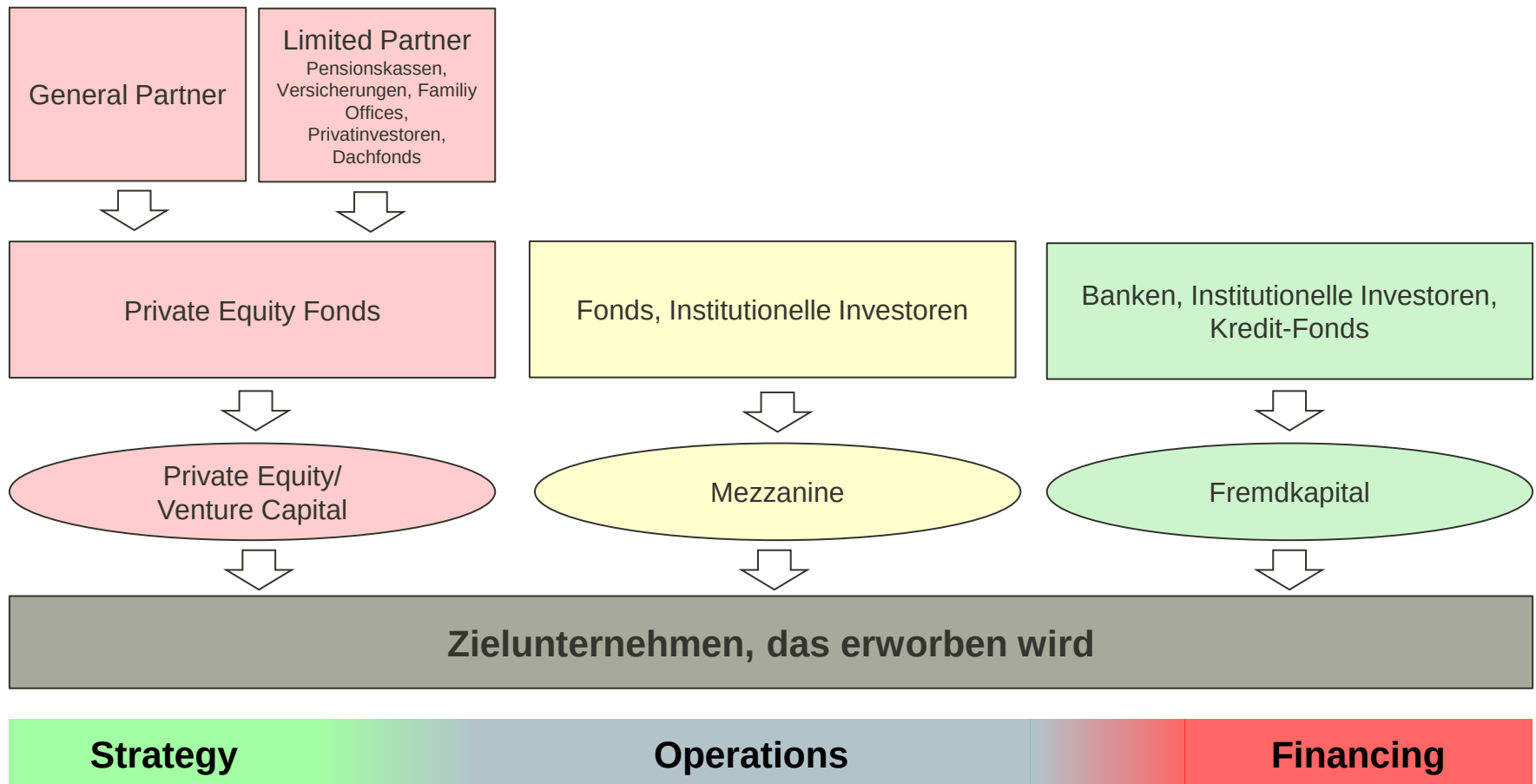
Retail Verkaufsflächen



Wohnen

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

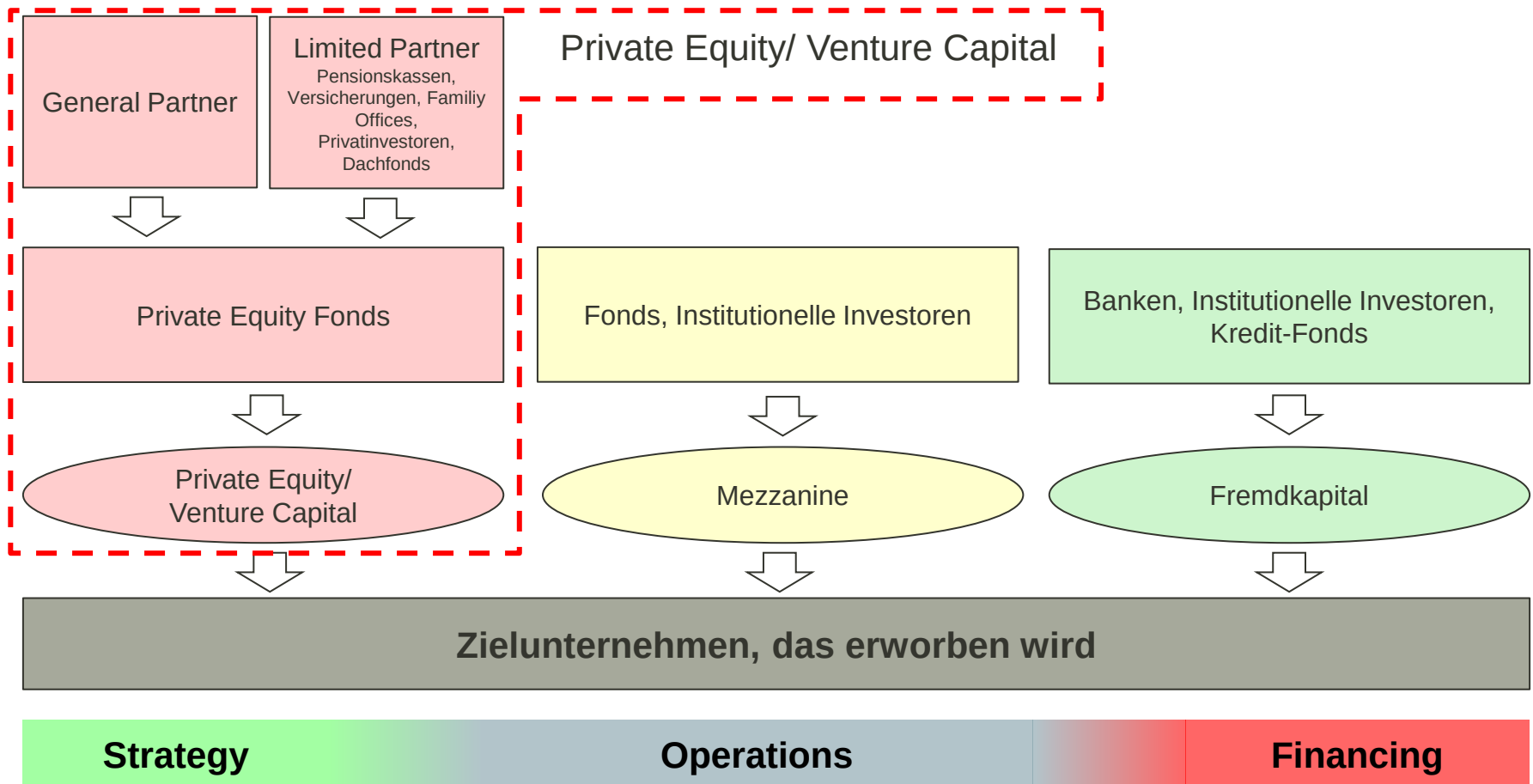
## Private Equity, Venture Capital, Private Debt, Leveraged Finance





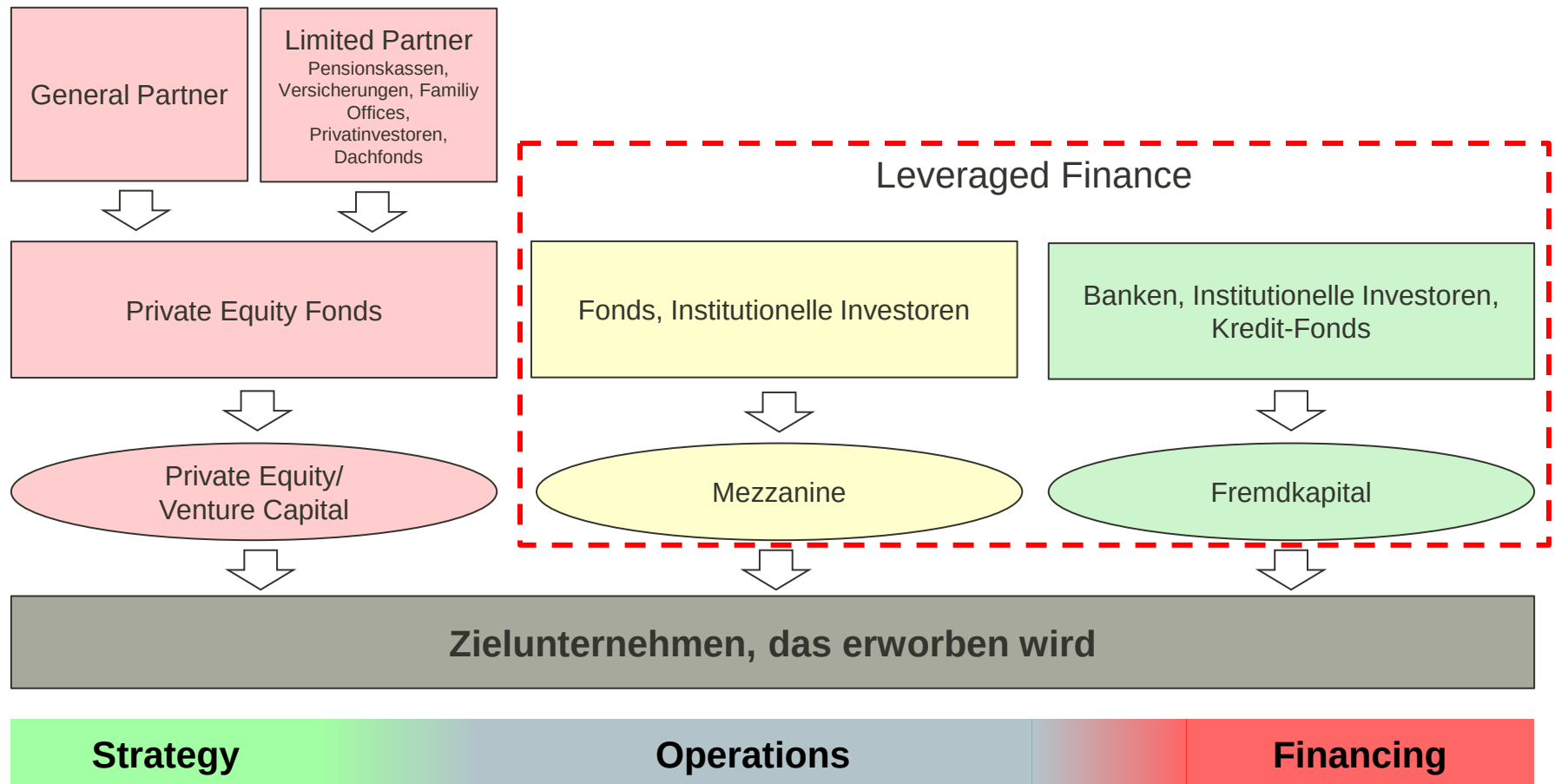
# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Private Equity, Venture Capital, Private Debt, Leveraged Finance



# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

## Private Equity, Venture Capital, Private Debt, Leveraged Finance



# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

| Vergleichskriterium                              | Liquide Assets                                                           | Illiquide Assets                                                                          |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Komplexität</b>                               | Gering bis hoch, hohe Standardisierung in Bezug auf die Prozesse möglich | Hoch bis sehr hoch, nur eine begrenzte Standardisierung in Bezug auf die Prozesse möglich |
| <b>Verfügbarkeit der Assets</b>                  | Sehr gut, stehen in betraglich unbegrenzter Höhe zur Verfügung           | Limitiert, i.d.R. mehr Nachfrage als Angebot                                              |
| <b>Zugang zu den Assets</b>                      | Einfach; können an einem liquiden Markt erworben werden                  | Limitiert, erfordert ein Netzwerk und Marktzugang                                         |
| <b>Verfügbarkeit von erfahrenem Personal</b>     | Sehr gut                                                                 | Limitiert, da die Zahl guter Investment Manager begrenzt ist                              |
| <b>Informationen über das Investitionsobjekt</b> | Sehr gut, transparenter Markt und transparente Preisbildung über Börsen  | Limitiert, intransparenter Markt, hohe Informations-Asymmetrien                           |
| <b>Aufwand bei Beschaffung</b>                   | Gering                                                                   | Hoch, aufwändiges Sourcing und Transaktionsprozesse, Risiko von Sunk Costs                |
| <b>Aufwand im Bestandsmanagement</b>             | Gering                                                                   | Hoch                                                                                      |
| <b>Aufwand Monitoring und Steuerung</b>          | Gering                                                                   | Hoch                                                                                      |
| <b>Performancemessung</b>                        | Einfach                                                                  | Komplex                                                                                   |



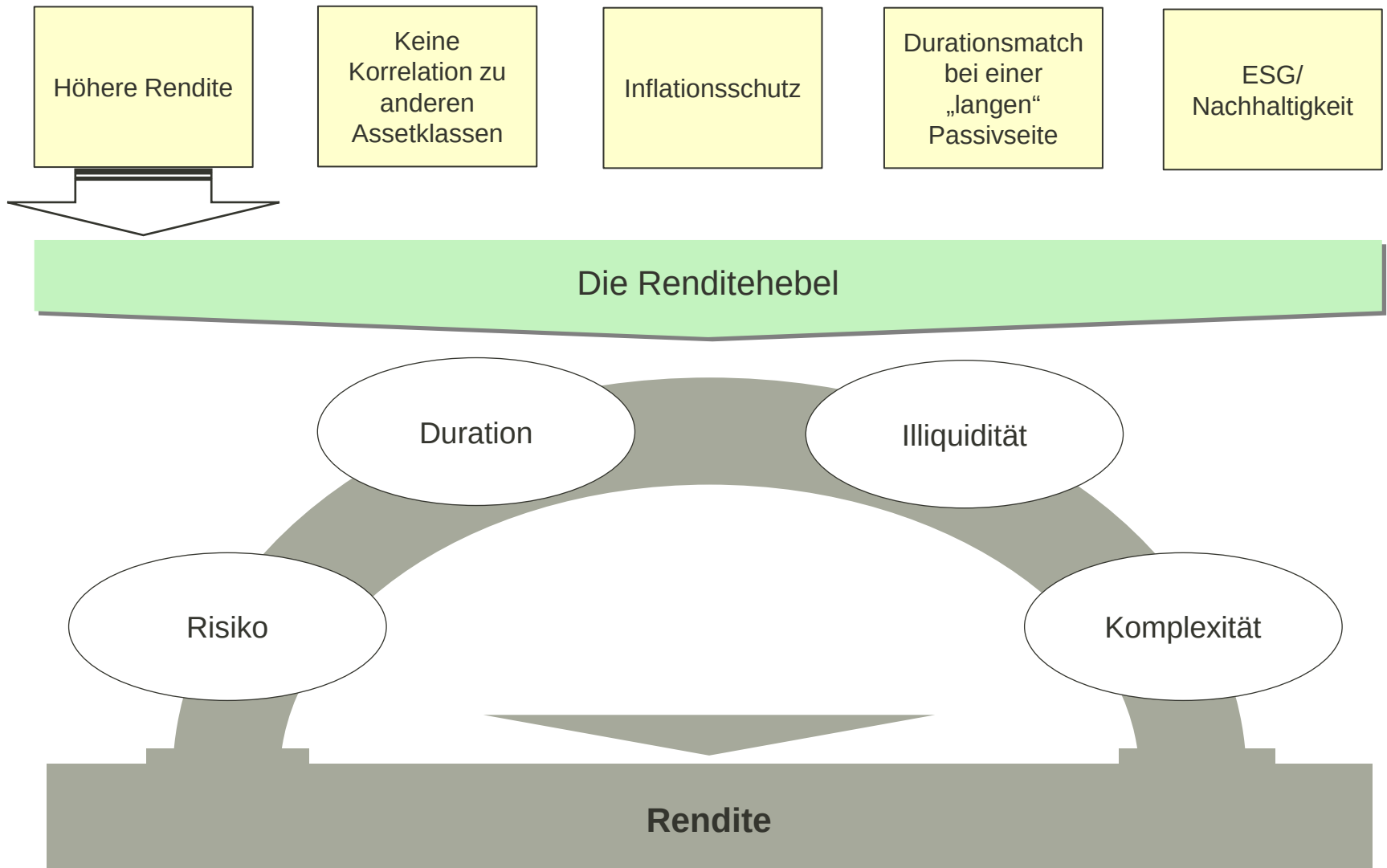
# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

| Vergleichskriterium                       | Liquide Assets                                                           | Illiquide Assets                                                                           |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Komplexität                               | Gering bis hoch, hohe Standardisierung in Bezug auf die Prozesse möglich | Hoch bis sehr hoch, nur eine begrenzte Standardisierung in Bezug auf die Prozesse möglich  |
| Verfügbarkeit der Assets                  | Sehr gut, stehen in betragslich unbegrenzter Höhe zur Verfügung          | Limitiert, i.d.R. mehr Nachfrage als Angebot                                               |
| Zugang zu den Assets                      | Einfach; können an einem öffentlichen Markt erworben werden              | Limitiert, erfordert einen direkten Marktzugang                                            |
| Verfügbarkeit von erfahrenem Personal     | Sehr gut                                                                 | Limitiert, da die Illiquidität nur einem kleinen Kreis von erfahrenen Managern bekannt ist |
| Informationen über das Investitionsobjekt | Sehr gut, transparent, Informationen sind über Börsen leicht zugänglich  | Limitiert, Informationen sind oft versteckt, hohe Komplexität                              |
| Aufwand bei Beschaffung                   | Gering                                                                   | Hoch, aufgrund des hohen Aufwands und des Risikos von Sunk Costs                           |
| Aufwand im Bestandsmanagement             | Gering                                                                   | Hoch                                                                                       |
| Aufwand Monitoring und Steuerung          | Gering                                                                   | Hoch                                                                                       |
| Performancemessung                        | Einfach                                                                  | Komplex                                                                                    |

einfach

schwierig

# 1. Alternative Investments – Vorstellung einer Branche



# Agenda

---

I

Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

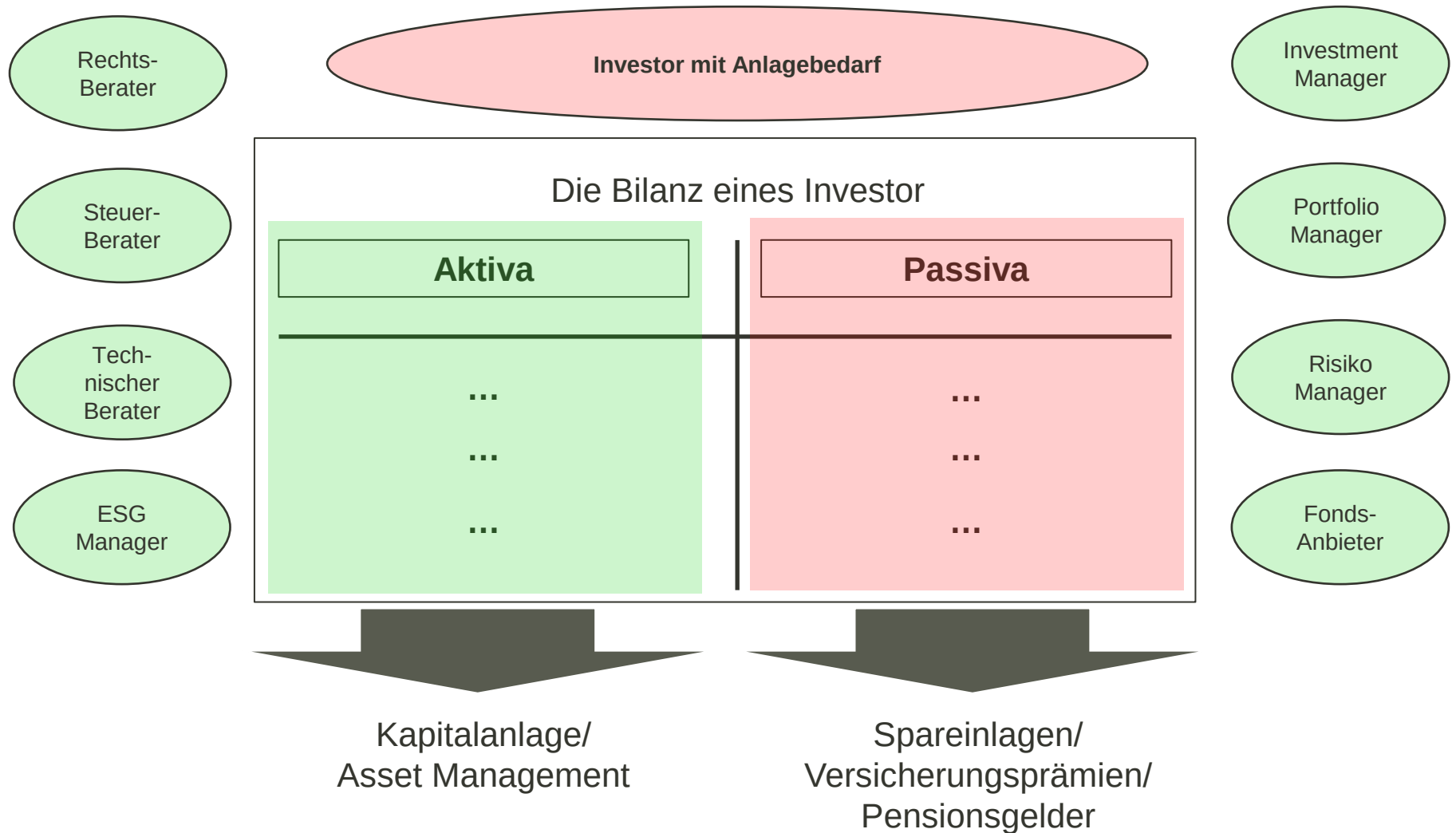
II

**Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment**

III

Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?

## 2. Qualifikationsprofile und Tätigkeiten





## 2. Qualifikationsprofile und Tätigkeiten

|                         | Business Administration | Economics | Finance | Legal | Engineering | Tax | Human Resources |
|-------------------------|-------------------------|-----------|---------|-------|-------------|-----|-----------------|
| Infrastructure          | XX                      | X         | XX      | XX    | X           | X   | X               |
| Real Estate             | XX                      | X         | XX      | X     | XX          | X   | X               |
| Private Equity          | XX                      | X         | XX      | XX    | ./.         | X   | X               |
| Private Debt            | XX                      | X         | XX      | XX    | ./.         | X   | X               |
| Edelmetalle & Rohstoffe | X                       | XX        | XX      | X     | ./.         | X   | X               |
| Hedgefonds              | XX                      | XX        | XX      | X     | ./.         | X   | X               |
| Sonderformen            | ...                     | ...       | ...     | ...   | ...         | ... | ...             |

# Agenda

---

I

Alternative Investments – Vorstellung einer Branche

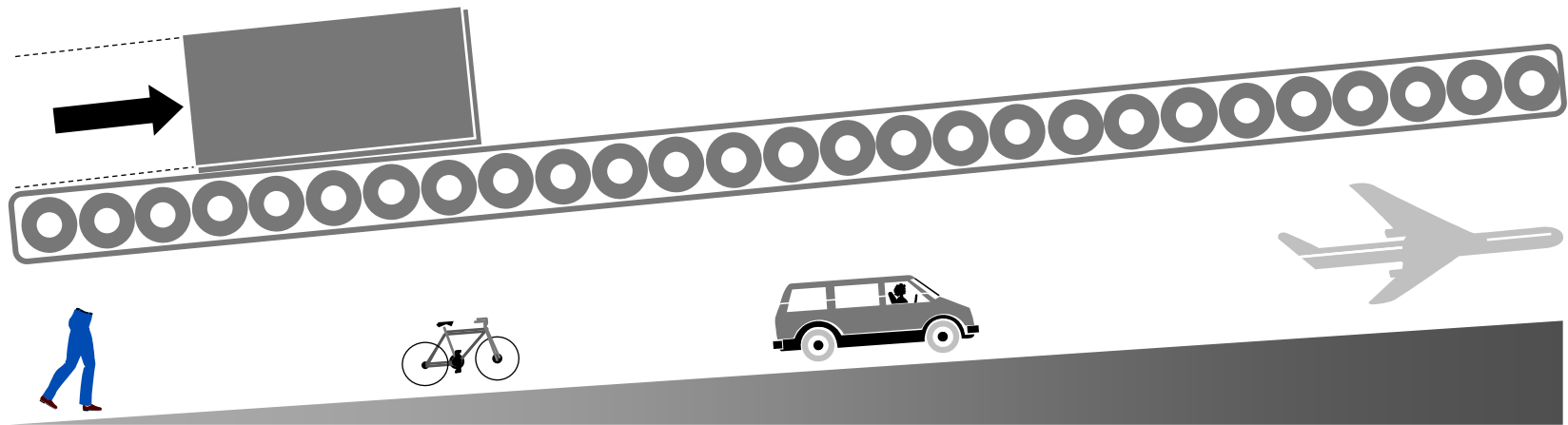
II

Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment

III

**Passt so ein Job zu mir und wie gelingt der Einstieg?**

### 3. Wie gelingt der Einstieg?



- Der frühe Vogel fängt den Wurm!!! Ein früher Einstieg ist entscheidend!
- Praktika. Abschlussarbeiten und/oder Werkstudententätigkeiten während des Studiums
  - ermöglichen ein Kennenlernen der Branche und
  - verschaffen einem Kontakte zu potentiellen Arbeitgebern.
- Quereinsteiger sind selten, da nicht nur die Ausbildung und der Intellekt, sondern vor allem auch die assetklassen-spezifische Erfahrung wichtig ist.

### 3. Wie gelingt der Einstieg?

**Was sind meine wichtigsten Erfahrungen aus 27 Jahren Berufsleben?**

2

**Hard work beats talent!!**

3

**Begeisterungsfähigkeit, Neugierde und Resilienz entscheiden über Erfolg oder Mißerfolg!!**

4

**Do what you love and success is inevitable!!**

1

**Man braucht in der Praxis selten mehr als den Dreisatz!!**

5

**Don't work for money!!**





# Der Referent

---



## **Dr. Peter Brodehser**

Head of Infrastructure Investments

Head of Real Estate Debt

TALANX GROUP – AMPEGA ASSET MANAGEMENT GMBH

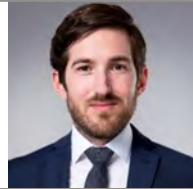
[peter@brodehser.com](mailto:peter@brodehser.com)



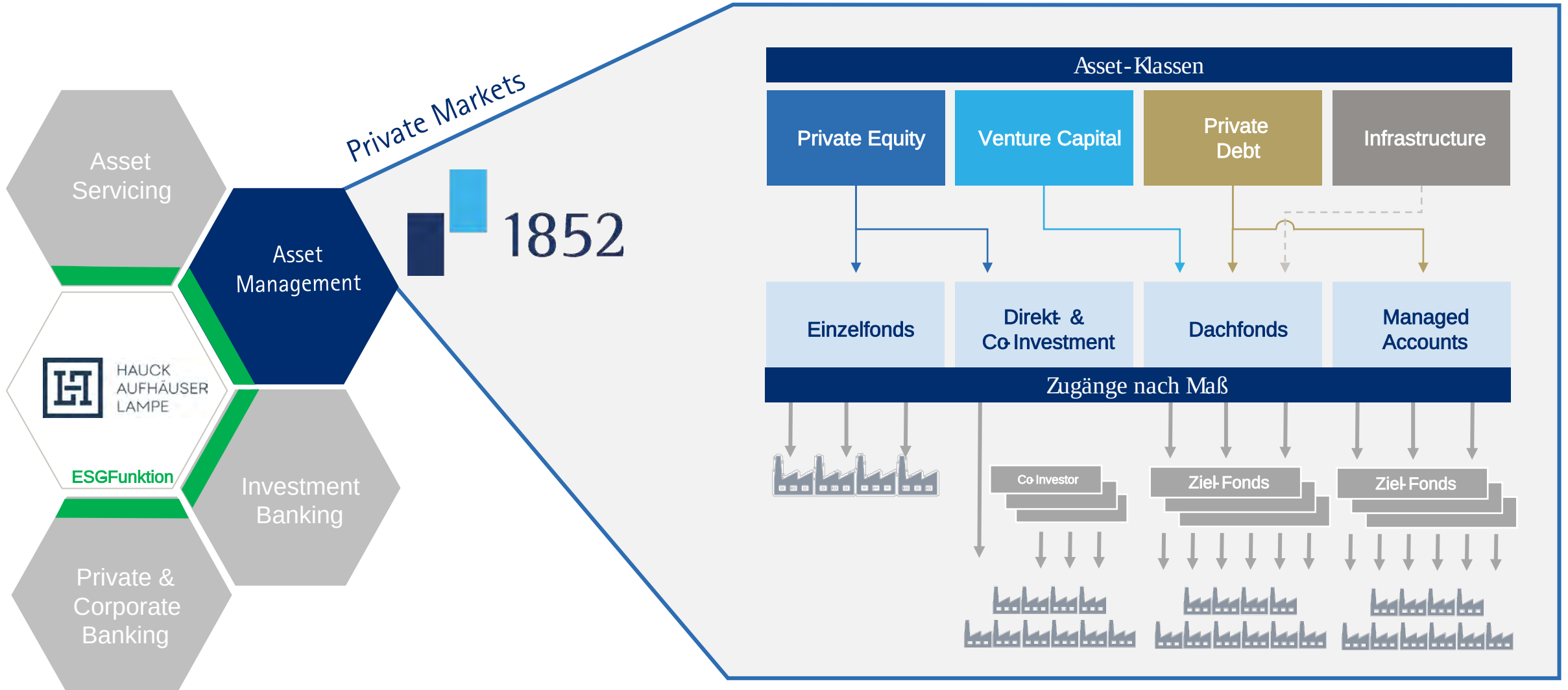
# Kapital 1852

Arbeiten als „PortfolioManager“  
Handwerkskasten eines Portfolio-Managers

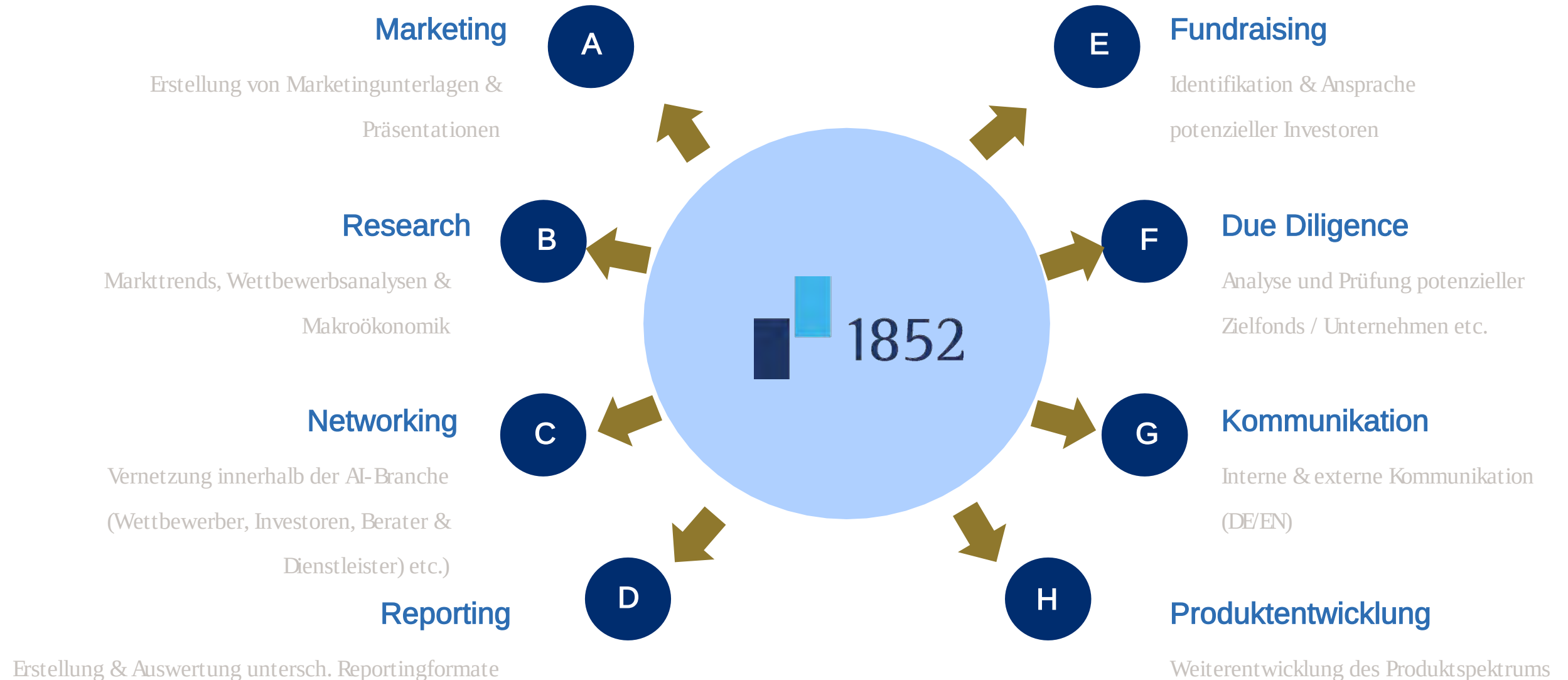
# Das Team ist Ausgangspunkt für gute Investments

| Head of Private Markets                    |                                                                                     | Assistentin                                                                                        |                                                                                       | Investor Relations                                                                                      |                                                                                     |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Alexander Stern<br>Managing Director       |  | Daniela Timmen<br>Management Assistentin                                                           |    | Frank Albrecht<br>Executive Director                                                                    |  |
| Venture Capital                            |                                                                                     | Private Equity                                                                                     |                                                                                       | Private Debt/ Infrastructure                                                                            |                                                                                     |
| Christian Schaumkell<br>Executive Director |    | Sebastian Wilde<br>Executive Director                                                              |      | Eberhard v. Streng<br>Executive Director                                                                |  |
| Lars Kuppe<br>Director                     |    | Antonio Cherubini<br>Associate Director                                                            |    | David Hansen<br>Fondsmanager                                                                            |  |
|                                            |                                                                                     | Kira Thormeier<br>Associate                                                                        |     | Sven Gralla<br>Senior Associate                                                                         |  |
|                                            |                                                                                     | Tim Ottenbreit<br>Associate Director                                                               |   |                                                                                                         |                                                                                     |
|                                            |                                                                                     | Conrad Winnecken<br>Associate                                                                      |  |                                                                                                         |                                                                                     |
|                                            |                                                                                     |                                                                                                    |                                                                                       | Middle Office                                                                                           |                                                                                     |
|                                            |                                                                                     | Anja Nickel<br>Co-Head                                                                             |    | Anja Kautz<br>Co-Head                                                                                   |  |
|                                            |                                                                                     | Alon Schild<br> |                                                                                       | Dietmar Jaiser<br>Stv. Abteilungs-<br>direktor                                                          |  |
|                                            |                                                                                     |                                                                                                    |                                                                                       | Barbara Strauch<br> |                                                                                     |

# Rollenbild PortfolioManager– von Single Funds zu Fundf Funds



# Abwechslung mit Ansage! Was leistet ein PortfolioManager konkret?





# Rollenbild PortfolioManager– Anforderungen

## Kompetenzen

### Fachlich

Transaktions-Kompetenz (fachliche Kompetenz in allen Arbeitsschritten einer Transaktion inkl. Anbahnung, Analyse, Strukturierung, Verhandlung, Weiterentwicklung, Exit)

Projektmanagement (Transaktions- und Stakeholdermanagement)

Hard-/Softwarekompetenz (Kontrolle aller Arbeitsmittel) inkl. Financial Modelling, Bloomberg, Prequin, Pitchbook, Dynamo & Salesforce etc.

Kenntnisse über Märkte, Branchen, Technologien, Player, Unternehmen, Kennzahlen, rechtliches Umfeld, etc.

Produktkompetenz (Fund-Kenntnisse über das eigene Produkt: Struktur, Fundraising, Verwaltung, Stakeholder, Prozesse)

Sonstiges: Präsentationstechnik, Telefon, Verhandlungstechniken, Kreativitätstechniken, Zeitmanagement

### Persönlich

Kommunikation (innen + außen): „Auftreten“, Teamkompetenzen, Kritikfähigkeit, Empathie, Krisenmanagement, Durchsetzungsfähigkeit, Authentizität, Wissensvermittlung etc.

Eigen-/Fremdmotivation (inkl. Leistungsbereitschaft)

Networking/-aufbau: innerhalb und außerhalb der Branche

„Ownership“- Gedanke / (Eigen-)Verantwortungsbewusstsein / nachhaltiges Engagement für den Bereich und das „eigene“ Produkt: Entwicklung einer unternehmerischen Haltung unter Abwägung von Rendite/Risiko

Kreativität und lösungsorientiertes Handeln bei geänderten und neuen Situationen (bei gegebener Sorgfalt)

Beurteilungsvermögen und Entscheidungsfähigkeit

## Wertebasis

Transparenz

„Ownership“ Gedanke

Integrität / Loyalität

Flexibilität

Zuverlässigkeit

Engagement

Respekt

Kommunikation

# Von der Idee zur Investmentstrategie: Wie geht das?

01

## Produktidee

Initiale Idee für ein Neuprodukt, das sich über verschiedene Dimensionen differenzieren kann:

- (1) Zugangsmöglichkeit
- (2) Zielgruppen
- (3) Assetklassen / Fokus
- (4) Regionen
- (5) ...

02

## Wettbewerbsanalyse

Identifikation der Wettbewerber & Screening des Marktes /  
Worin besteht der USP? / Erstellung CF-Profil / Rendite-  
Erwartung etc.

03

## Sounding(Demand)

Identifikation der Bedürfnisse der Investoren

06

## Definition der Produktstrategie

05

## SoundingLegal

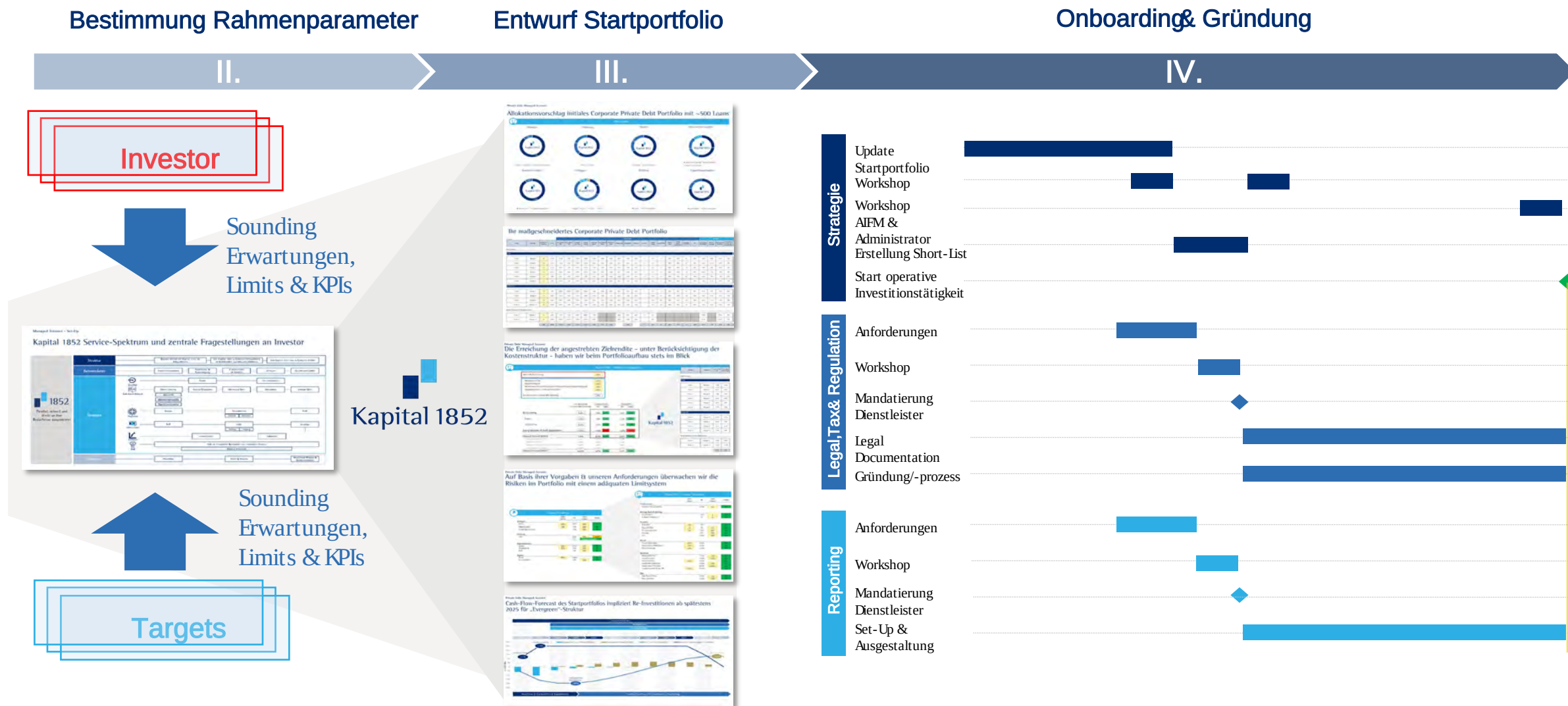
Analyse der juristischen Implikationen / Anforderungen /  
Gestaltungsmöglichkeiten etc. im Einklang mit den  
Anforderungen an die Zielgruppe

04

## Sounding(Supply)

Analyse der potenziellen Deal-Pipeline / Austausch mit  
Lobbyorganisationen / Austausch mit potenziellen Targets

# Von der Idee zur InvestmentstrategieUmsetzung

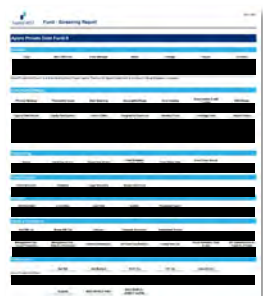


# Vom Sourcing bis Monitoring Beispiel Private Debt Dachfonds

Dokumente & Analysen

## InvestmentPhase

## Monitoring & Reporting



### I. Sourcing / Screening

### II. Vorprüfung

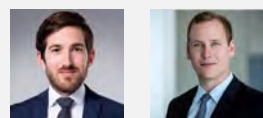
### III. Due Diligence

### IV. Investment

### V. Administration & Risikomanagement

Zuständigkeiten im Fondszyklus

#### Investment-Team



David Hansen,  
Fondmanager



Sven Gralla,  
Senior Associate

#### + IC Mitglied



Alexander Stern,  
Head of Private  
Markets



#### + Investment Committee



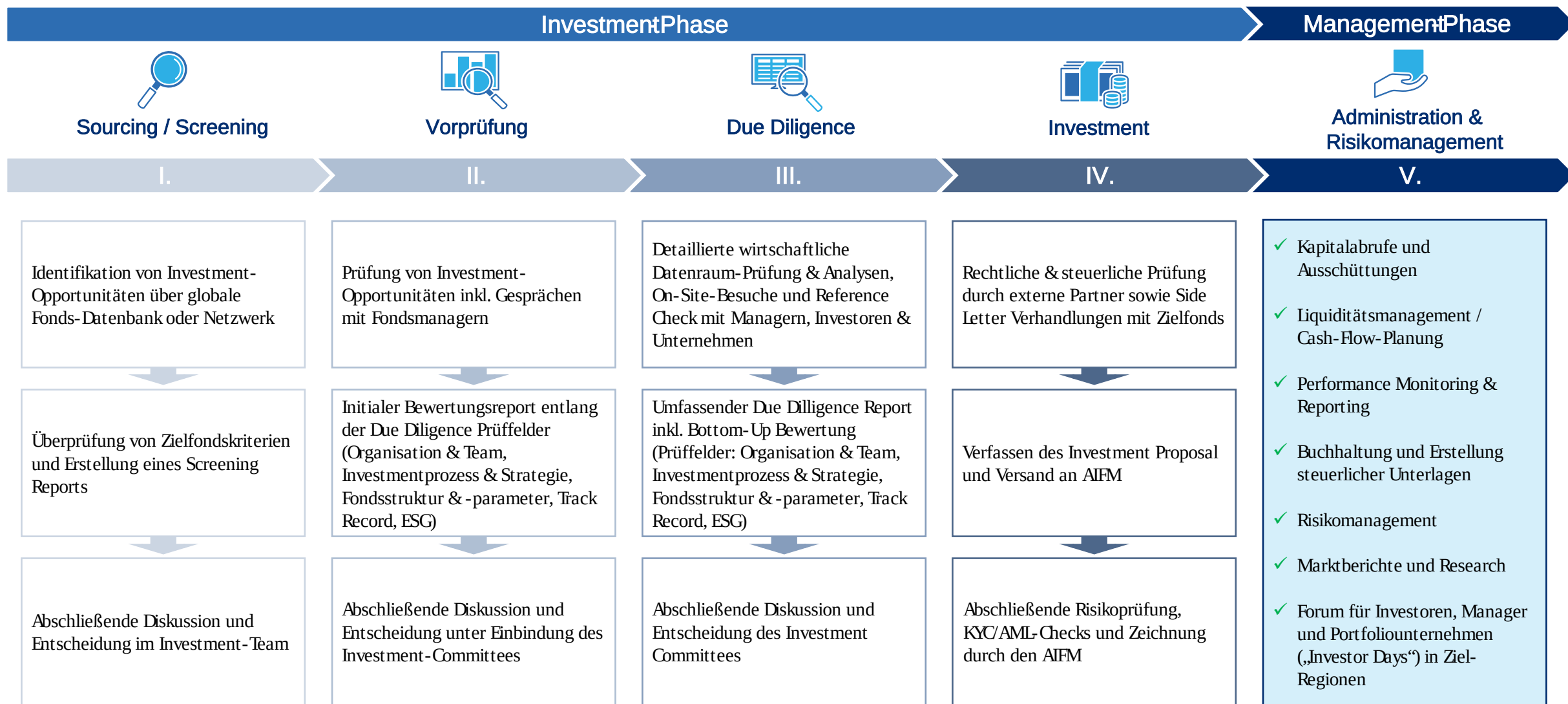
Ute Gerbaulet,  
phG Dr. August  
Oetker Gruppe



#### + Middle Office

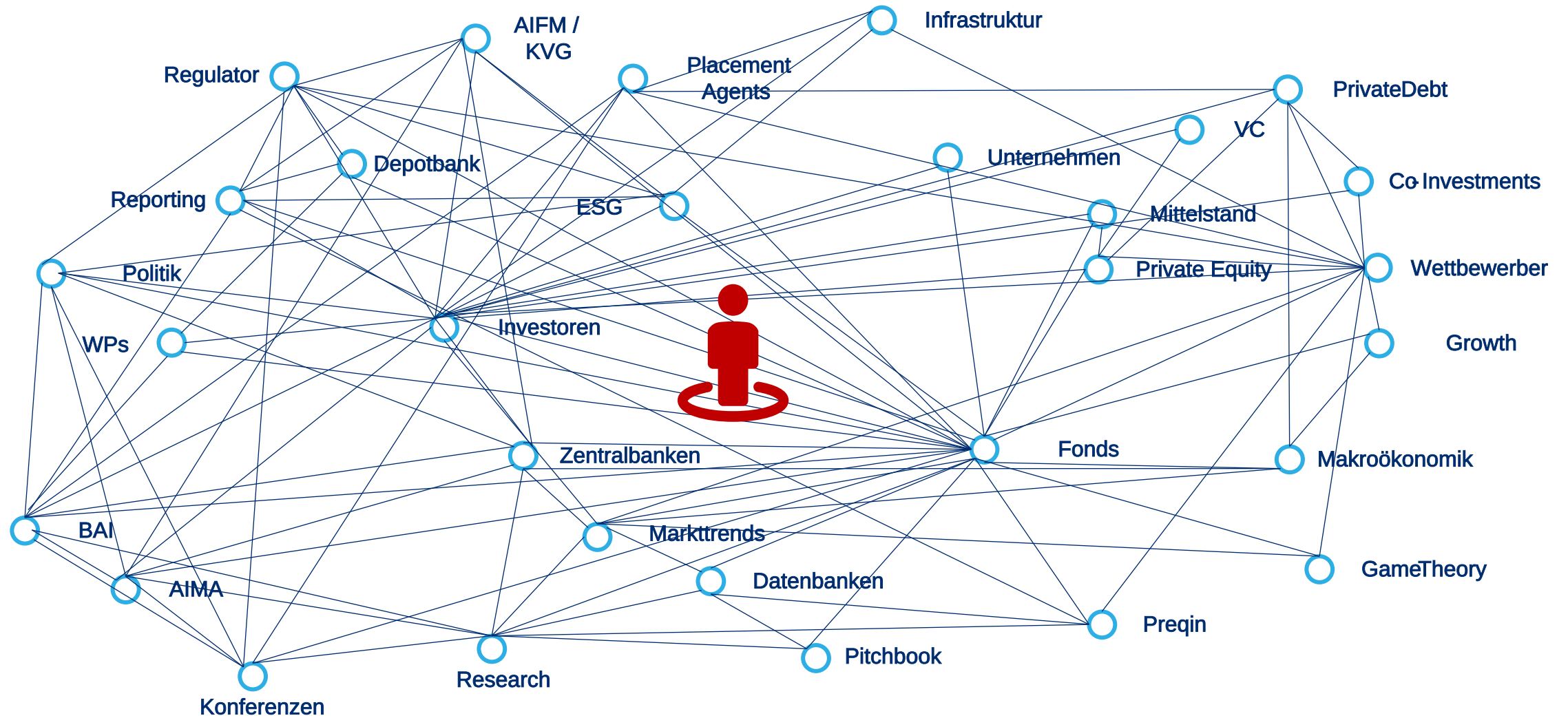


# Vom Sourcing bis Monitoring Beispiel Private Debt Dachfonds





# Auf welche Orientierungspunkte und Unterstützung kann ein Portfolio Manager zurückgreifen?





# Kapital 1852

Alexander Stern

Head of Private Markets

Alexander.Stern@hauprivatbank.com

Phone +49 211 495296



LinkedIn



Website



Podcast

**Rechtliche Hinweis:** Die Informationen in diesem Dokument wurden ausschließlich zu Informationszwecken für den Empfänger erstellt und können eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen. Wir weisen in diesem Zusammenhang ausdrücklich darauf hin, dass dieses Dokument nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt wurde und auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen unterliegt. Die internen Richtlinien (Organisationsanweisungen) der Bank regeln Letzteres jedoch in dem Sinne, dass eine Vermeidung von Interessenkonflikten gewährleistet wird. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen, Kursgewinne oder sonstige Vermögenszuwächse sowie Risikokennziffern getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt wir keine Haftung übernehmen. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Vermögenswerte können sowohl steigen, als auch fallen. Alle Angaben wurden sorgfältig zusammengestellt; teilweise unter Rückgriff auf Informationen Dritter. Einzelne Angaben können sich insbesondere durch Zeitablauf, infolge von gesetzlichen Änderungen, aktueller Entwicklungen der Märkte ggf. auch kurzfristig als nicht mehr oder nicht mehr vollumfänglich zutreffend erweisen und sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität sämtlicher Angaben wird daher keine Gewähr übernommen. Die Angaben gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Soweit steuerliche oder rechtliche Belange berührt werden, sollten diese vom Adressaten mit seinem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt erörtert werden. Die vollständigen Angaben zu dem/den vorgestellten Fond/s sind in den jeweiligen wesentlichen Anlegerinformationen und dem jeweiligen Verkaufsprospekt in Ergänzung mit dem jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls ein solcher jüngeren Datums als der letzte Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Dokumente stellen die allein verbindliche Grundlage des Erwerbs dar. Die vorgenannten Verkaufsunterlagen erhalten Sie in elektronischer oder gedruckter Form in deutscher Sprache kostenlos in den Geschäftsstellen von Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main bzw. 1c, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach oder der Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A., rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach. Anteile an dem/n Fond/s dürfen nur in Ländern angeboten werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist und/oder eine Genehmigung der örtlichen Aufsichtsbehörde vorliegt. Dieses Informationsdokument richtet sich weder an US-Bürger noch an Personen mit ständigem Wohnsitz in den USA, noch darf es in den USA verbreitet werden. Für den Kapital 1852 SCS SICAV-SIF gibt es je Strategie ein Basisinformationsblatt, das Sie in elektronischer Form und in deutscher Sprache kostenlos unter <https://www.hauckaufhaeuser.com/produktinformationsblaetter> abrufen können.



# Arbeiten in der Alternative Investments Branche

Arbeiten als  
„Risikomanager“

AVEGA Capital Management S.A.

# Arbeiten als Risikomanager

Die Rolle des Risikomanagers einer Luxemburger Dritt-KVG für  
Private Markets unter der AIFMD

● AVEGA Capital Management (“ACM”)

● Warum Private Markets?

● Warum Luxemburg?

● Warum Risikomanager?

● Warum Dritt-KVG?





# Kurzüberblick ACM



# Referent

Nic Müller

- CEO von Avega Capital Management S.A. und Mitglied des Gründerteams
- Verantwortlicher Geschäftsführer für Risikomanagement und Bewertung
- zuvor: Prüfungspartner bei KPMG Luxemburg, seit 2008 in Luxemburg, Mitgründer des Private Equity Audit Teams. Schwerpunkt: internationale PE Häuser, inkl. Feeder Vehikel, Co-Investment Vehikel und Verbriefungen, sowie Masterfonds deutscher Initiatoren
- Chartered Accountant (ACCA), CFA Charterholder, Financial Risk Manager (FRM)



# Wer wir sind – unser Mantra

ACM ist eine unabhängige, auf Private Markets spezialisierte und partnerschaftlich geführte Service-KVG



## VEGA

Accountable - Verantwortungsbewusst mit den Kunden an **erster Stelle**



## APITAL

Compliant - **Qualitätsorientiert** und Compliance-bedacht



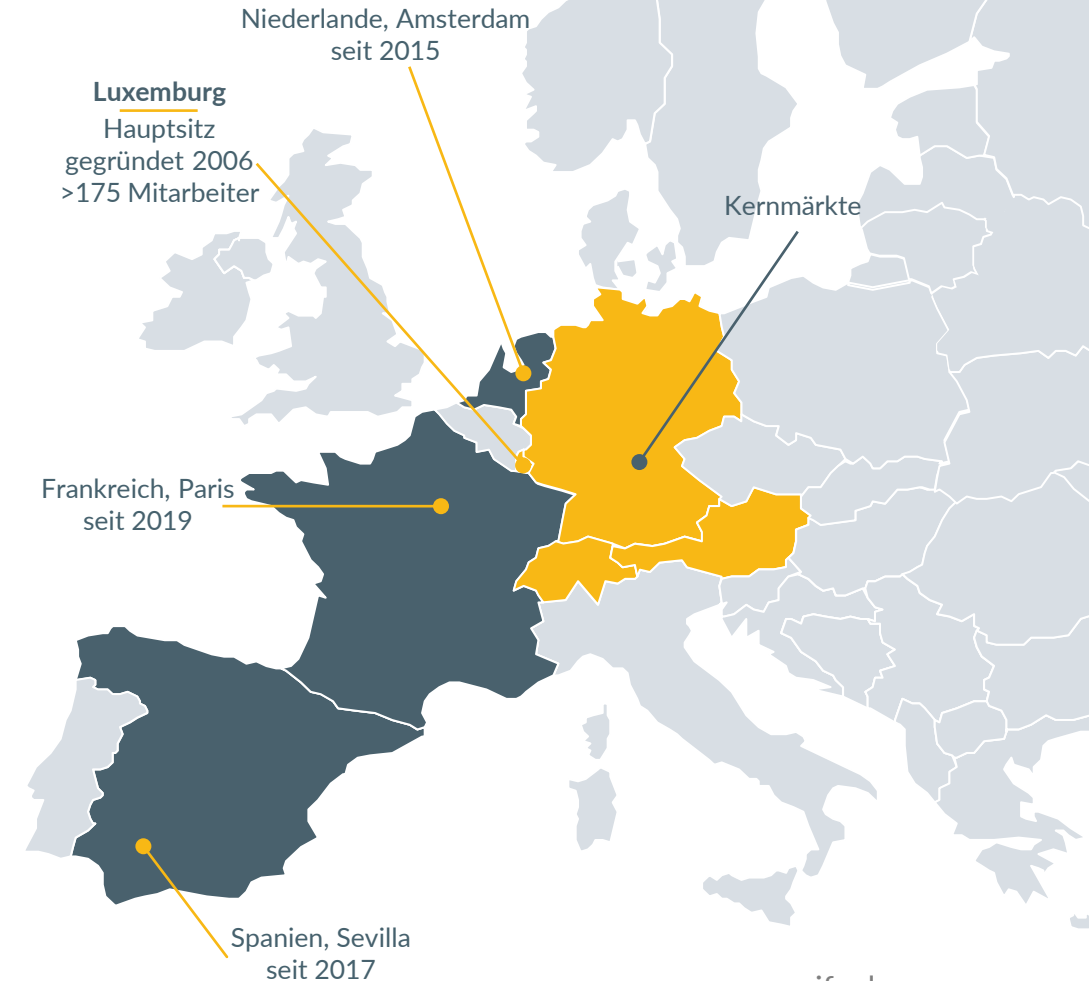
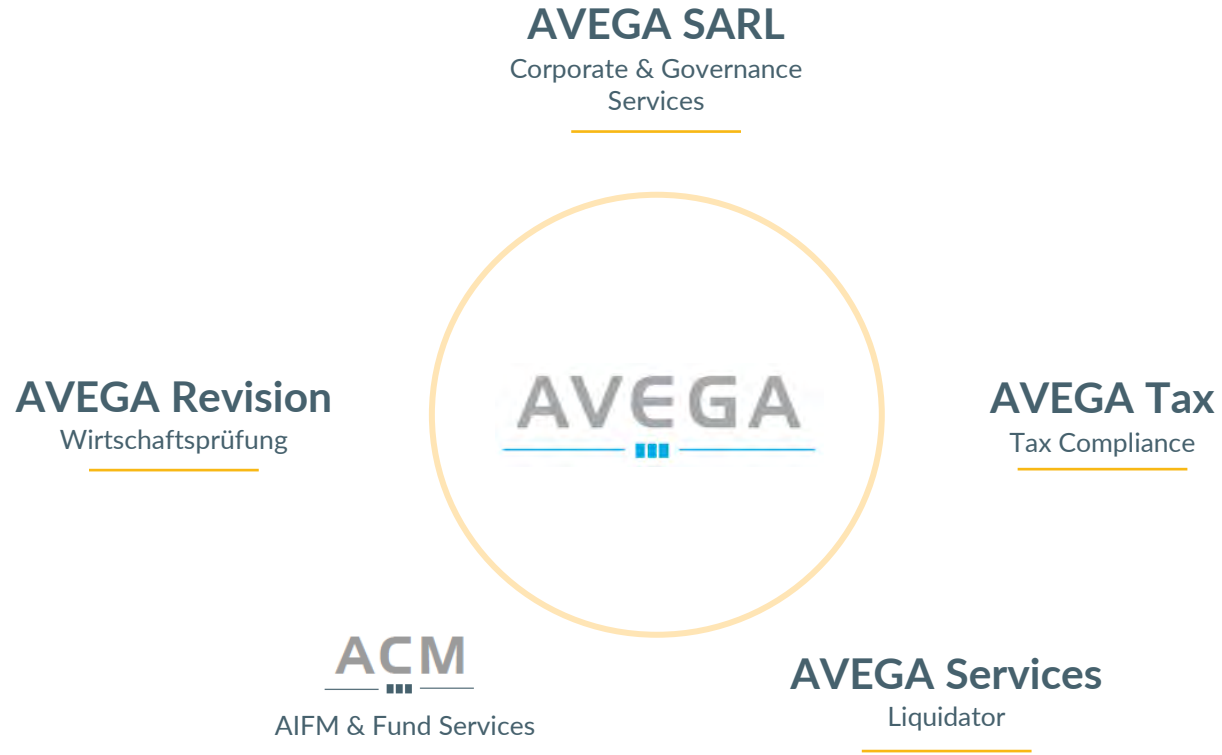
## ANAGEMENT

Mature - Erfahren in Alternative Investments, mit **Leidenschaft** für Private Markets



- **Boutique Style**  
Ausgewählte Kunden mit Spezialisierung auf Private Markets
- **Partnerschaftlich**  
Langjährige Kundenbeziehung durch beständige Eigentümerstruktur
- **Nachhaltig**  
Organisch wachsendes und langfristiges Geschäftsmodell
- **Von Menschen geführt, von Technologie unterstützt**  
Stabile Prozesse, die individuell auf unsere Kunden angepasst werden
- **Deutsch geprägt**  
Jedoch international ausgerichtet
- **Private Markets Master-KVG und Middle-Office**  
Erster Ansprechpartner für alle Fragen und Anliegen in Luxembourg

# ACM ist Teil des AVEGA Netzwerks

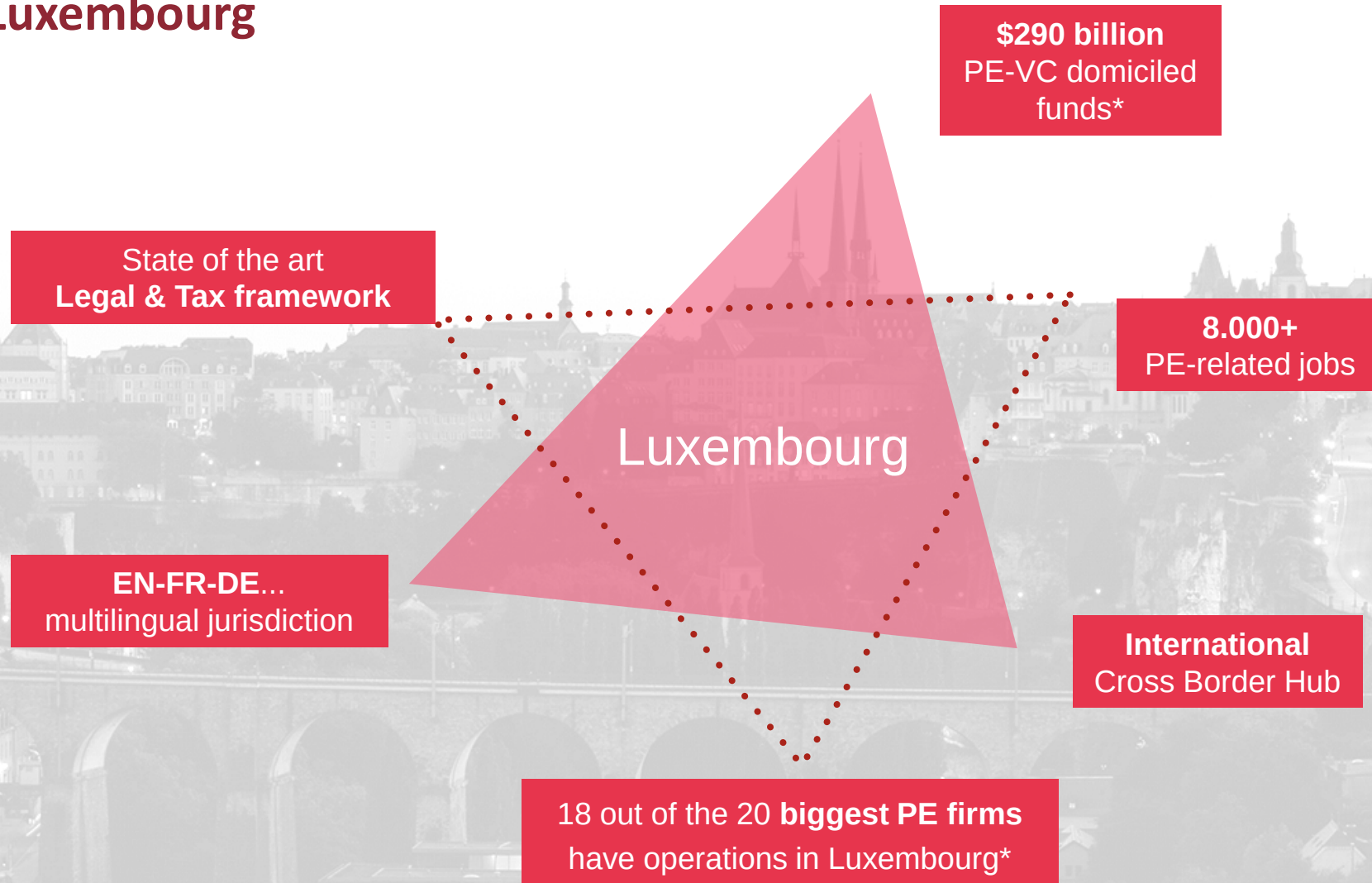




Warum Luxemburg?



# PE & VC in Luxembourg



\* Preqin 2022

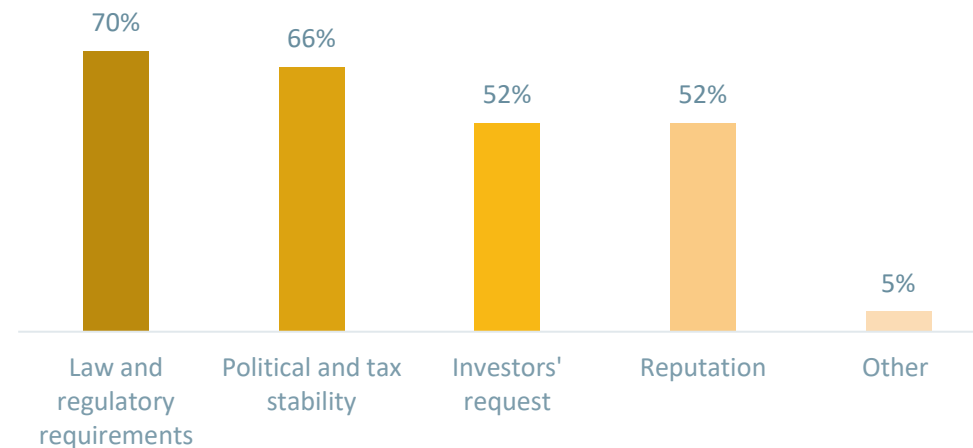


## Why Luxembourg?

Luxembourg has become one of the biggest Fund jurisdictions worldwide and the leading hub for Private Equity and Venture Capital Funds in Europe thanks to the combination of different strengths and the right expertise, which make out Luxembourg a unique place.

- Wide range of legal structures (“toolbox”)
- AIFM distribution capabilities
- Political and economic stability
- Business-friendly environment
- Skilled and multi-lingual workforce
- High-quality living standards

### Reasons for considering relocation to Luxembourg

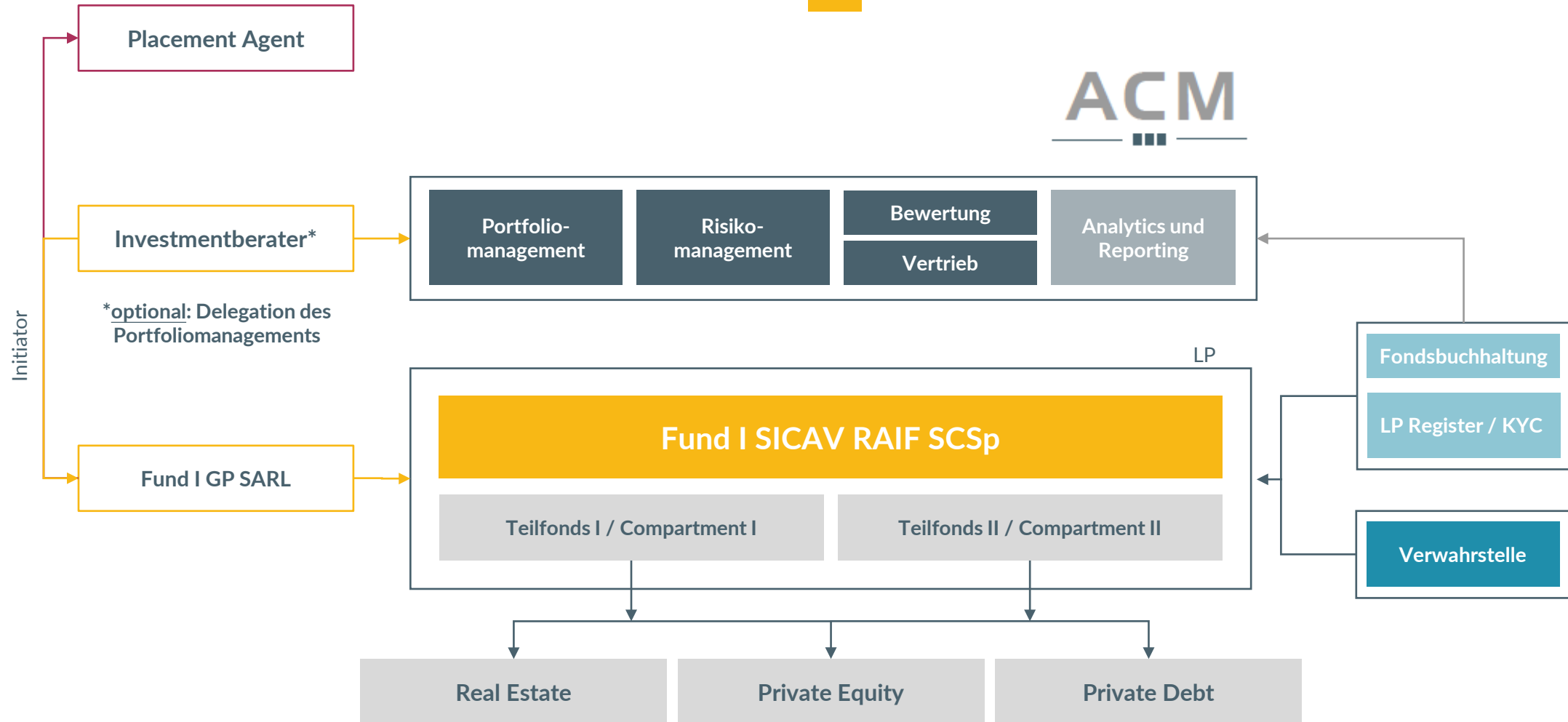


Source: LPEA GP Survey 2021



Warum Dritt-KVG?

# Service-AIFM Modell





267 vollautorisierte AIFM (Stand: 26. April 2022, Quelle: CSSF)

# Die Dritt-KVG in Luxemburg

Facts & Figures: AIFM mit Vollerlaubnis per 31. Dezember 2020

| Ranking | Ranking Evolution | ManCo                                       | Nationality of the Group                                                              | *Sum of AuM Dec 2020 | % of Regulated AuM Dec 2020 | % of Unregulated AuM Dec 2020 | Variation to Dec 2019 | # of funds Dec 2020 | # of sub-funds Dec 2020 | RAIFs Managed | SCSPs Managed |
|---------|-------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------|---------------------|-------------------------|---------------|---------------|
| 1       | 3rd party         | Universal-Investment-Luxembourg S.A.        |    | 67,779               | 65%                         | 35%                           | 17%                   | 84                  | 148                     | ✓             |               |
| 2       | +                 | EQT Fund Management S.à r.l.**              |    | 60,781               | 100%                        | 0%                            | 24%                   | 310                 | n.c.                    | ✓             | ✓             |
| 3       | 3rd party         | HAUCK & AUFHÄUSER FUND SERVICES S.A.        |    | 51,964               | 63%                         | 37%                           | 23%                   | 244                 | 311                     | ✓             | ✓             |
| 4       | -                 | M&G Luxembourg S.A.                         |    | 39,868               | 99%                         | 1%                            | 11%                   | 13                  | 60                      | ✓             | ✓             |
| 5       | 3rd party         | Came Global Fund Managers (Luxembourg) S.A. |    | 28,829               | 8%                          | 92%                           | 30%                   | 81                  | 105                     | ✓             | ✓             |
| 6       | 3rd party         | LRI Invest S.A.                             |   | 23,868               | 51%                         | 49%                           | 6%                    | 120                 | 162                     | ✓             | ✓             |
| 7       | +                 | Flossbach von Storch Invest S.A.            |  | 21,552               | 100%                        | 0%                            | 24%                   | 6                   | 6                       |               |               |
| 8       | 3rd party         | FundRock Management Company S.A.            |  | 21,072               | 72%                         | 28%                           | -11%                  | 44                  | 75                      | ✓             | ✓             |
| 9       | 3rd party         | Luxembourg Investment Solutions S.A.        |  | 18,453               | 55%                         | 45%                           | 19%                   | 132                 | 226                     | ✓             | ✓             |
| 10      | 3rd party         | Alter Domus Management Company S.A.         |  | 18,404               | 29%                         | 71%                           | 65%                   | 85                  | 120                     | ✓             | ✓             |

Quelle: pwc Luxembourg ManCo 2021 barometer

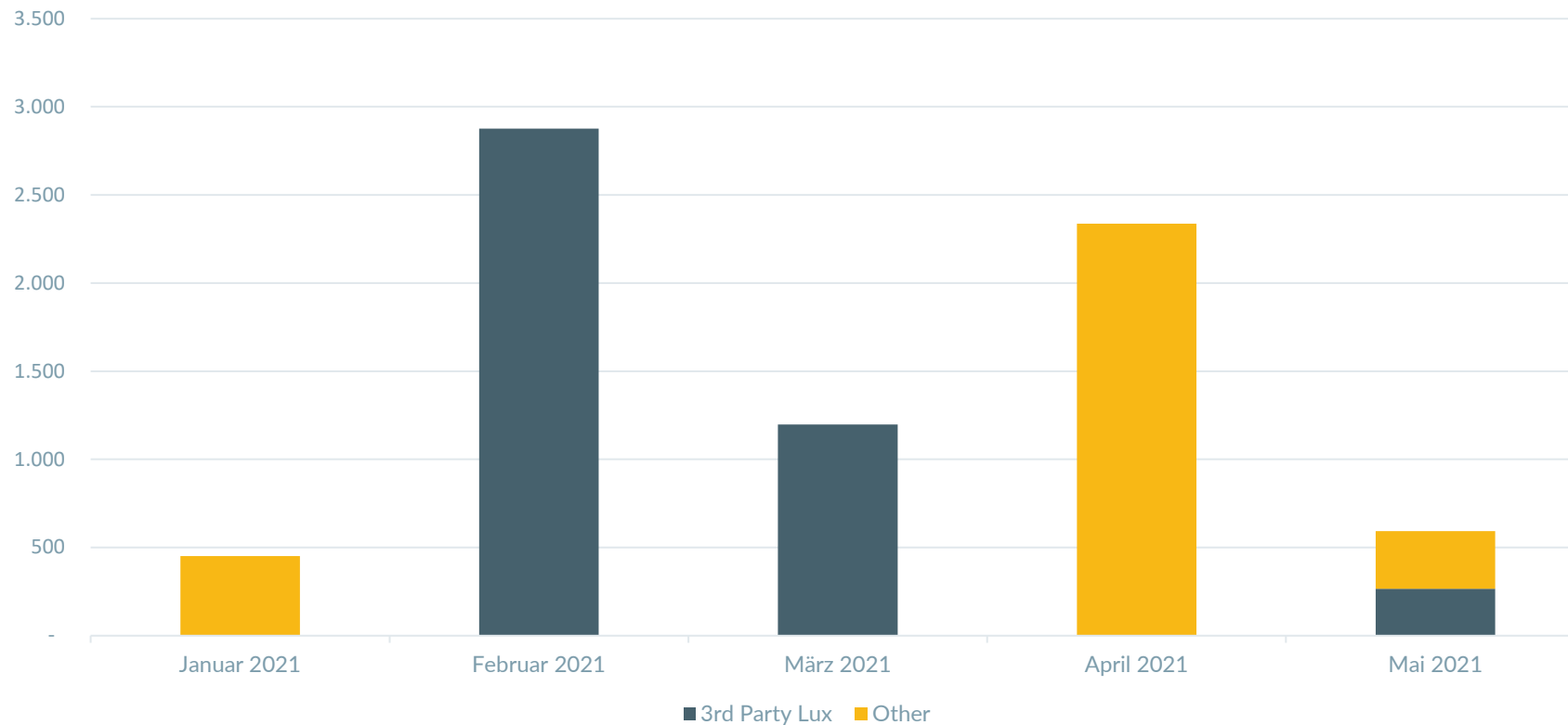
[www.acm-aifm.lu](http://www.acm-aifm.lu)

# YTD 2021 Mid-Market Buyout Fundraises



Größter Fonds  
mit Lux. Dritt-  
KVG:

Bregal  
Unternehmer-  
kapital III







# Warum Private Markets?

# Warum Private Markets?

vgl. Vorträge von heute Vormittag

10:15 – 10:40 Uhr (25 Minuten)

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

- Alternative Investments (AI) – Vorstellung einer Branche
- Strukturen und Prozesse im Rahmen von AI-Investments
- Qualifikationsprofile und Tätigkeiten in diesem Segment
- Passt so ein Job zu mir? Und wenn ja – wie gelingt der Einstieg?

Dr. Peter Brodehser, Head of Infrastructure Investments & Head of Real Estate Debt,  
Talanx Group - Ampega Asset Management GmbH







# Warum Risikomanager?

# Mögliche operating models

Nach Grad der Involvierung



# Mögliche operating models

Nach Grad der Involvierung



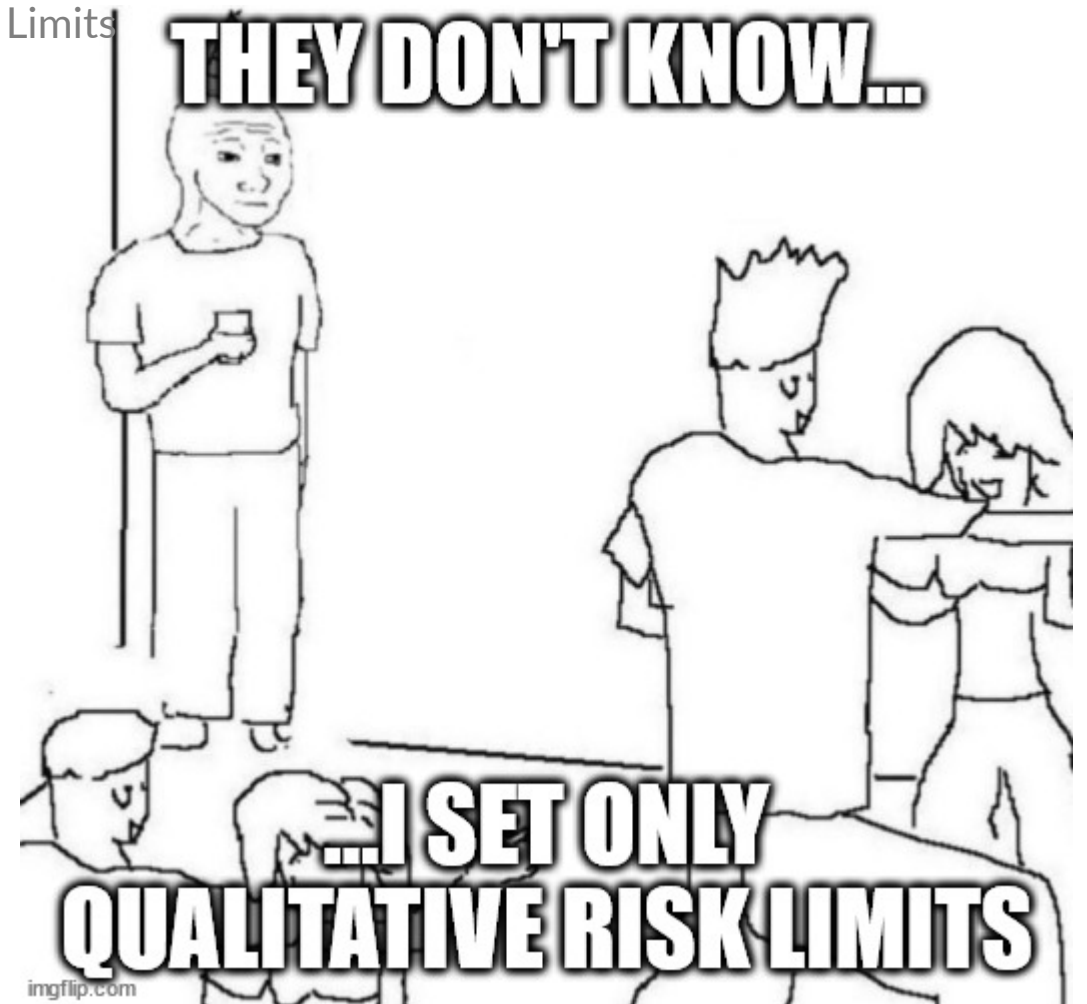


# Fortlaufendes Risikomanagement

KYL – Know Your Limits

Quantitativ! Qualitativ! Oder Beides!! *(steht (fast) genauso im Gesetz)*

- Marktrisiken
- Kreditrisiken
- Liquiditätsrisiken
- Gegenparteirisiken
- operationelle Risiken
- **Neu:** Nachhaltigkeitsrisiken



# Prozess zur Erstellung eines Risikoberichts

Mögliche Quellen – von “So nicht” zu ... “So auch nicht!”

Sitze neben dem Portfolio Company CFO während er/sie die letzten Zahlen extrahiert (oder installier direct Malware auf seinem/ihrer PC, geht schneller)

Sei dabei, wenn die Portfolio Company ein Update Meeting gibt

Verprobe erhaltene Informationen mit verfügbaren internen und externen Quellen

Kopiere Zahlen von einem Excel-Sheet und hau sie in irgendein anderes Excel-Sheet (und dann hoffen!)

Lass doch den Kunden selbst einfach einen Risikobericht erstellen

“I TRUSTED YOU!” Investment Advisor,  
has never been DD’ed



# Fazit

Warum? Warum nicht!

**Luxemburg** schnell wachsender Markt, zweitgrößtes Fondsdomizil der Welt

- Französischkenntnisse nice-to-have, aber kein Muss!

**Dritt-KVG** abwechslungsreich und lehrreich

- Zukunftssicheres Modell zum Management von Interessenskonflikten

**Private Markets** aus institutionellen Portfolien nicht mehr wegzudenken...

- ...aber gerade DACH-Investoren noch am Anfang ihrer Allokationen

**Risikomanagement** regulatorische Kernfunktionen und interdisziplinär

- Auch ohne Dokortitel in Mathematik beherrschbar, und vor allem:

**Sicherer gut bezahlter Arbeitsplatz 😊**

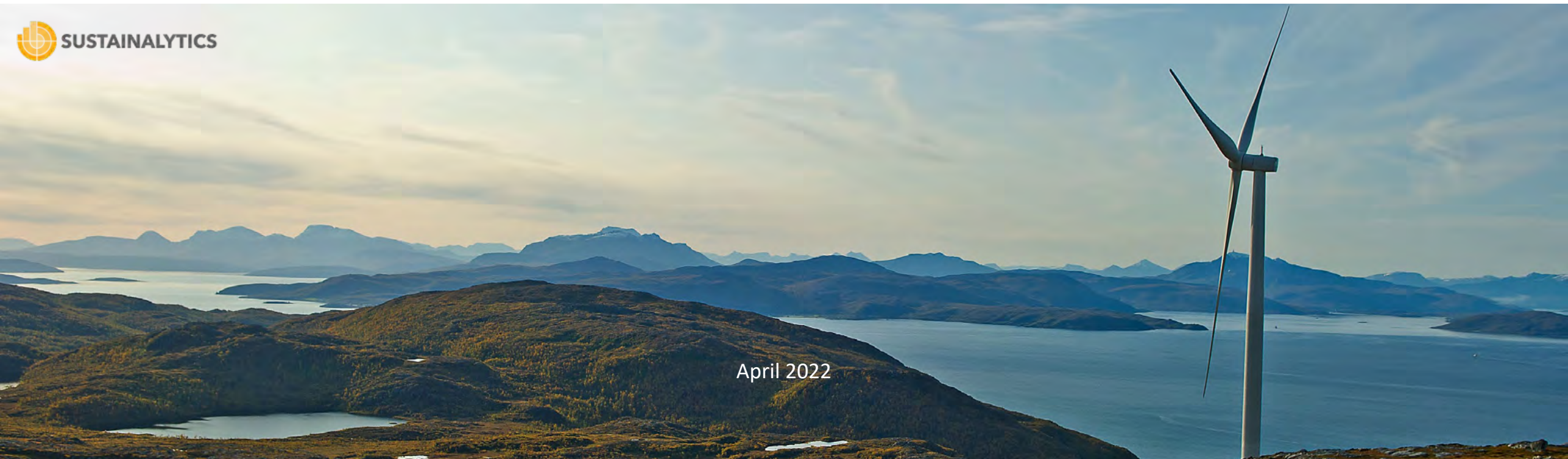
# Vielen Dank





# **BAI Webinar Arbeiten in der Alternativen Investment Industrie**

**„Asset Managerin“ - im Bereich Infrastruktur**



April 2022



# Prime Capital AG | Proven – Stable – Aligned – Growing

PRIME  
CAPITAL

Alternative Asset Management and Alternative Services



## Founded in 2006

as a regulated asset manager and financial services firm, independent and owned by management and employees



## Ca. 120 employees

in Frankfurt (HQ) and Luxembourg



## BaFin and CSSF

portfolio management and AIFM licenses



**Member** of AIMA, BAI and

Signatory of:



Figures as of June 2021 (incl. commitments)

## Absolute Return |



### Hedge Fund Solutions

- Since 2007
- Multi-strategy, quantitative
- Credit

## Real Assets |



### Infrastructure & Renewables

- Since 2012
- Equity, Mezzanine
- Onshore wind, solar PV, and hydropower



### Infrastructure Debt

- Since 2014
- Junior debt
- Senior debt



### Aviation

- Since 2014
- Equity
- Senior debt



### Real Estate

- Since 2016
- Mezzanine debt
- Senior debt / Whole loan

EUR 4.1bn AuM

## Prime Alternative Services |



### Access Solutions

- Since 2007
- Alternative Investment Funds (AIF)
- Luxembourg Securitizations
- Platform Solutions



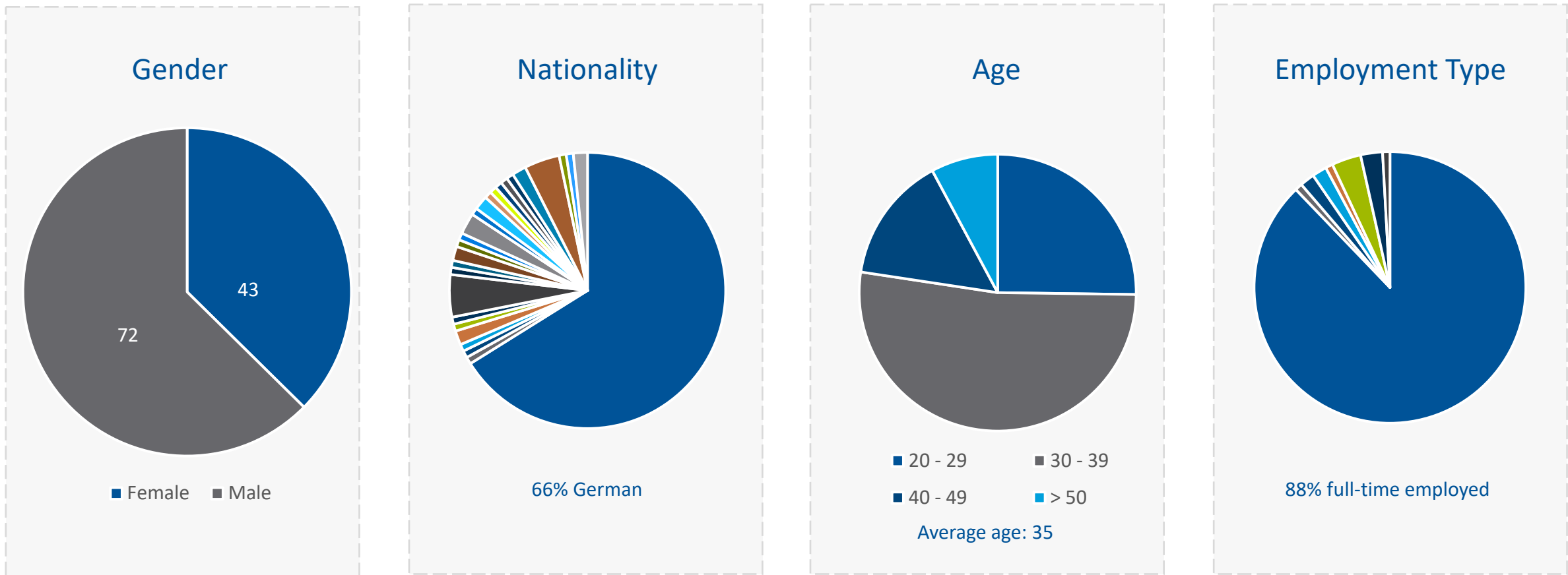
### Investment Advisory & Solutions

- Since 2017
- Delegated Asset Management
- Private Market Advisory
- SAA Advisory

EUR 6.9bn AuA

# Prime Capital and its Employees in Numbers

A team represented by 37% women and 63% men from 26 nationalities



Figures as of March 2022, Source: Personio

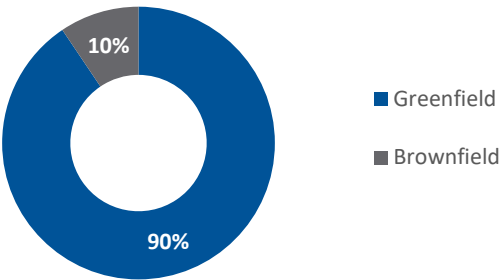
# Infrastructure and Renewables

Strong investment experience in Renewable Energy Projects since 2012; focus on Greenfield assets

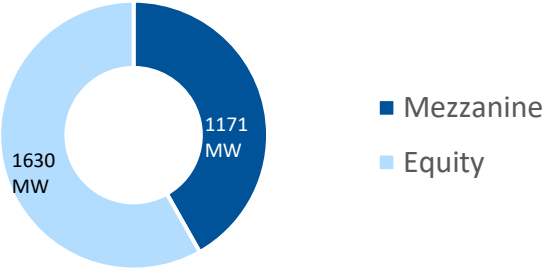
## Expertise and Track Record

- Renewable Energy activities started in 2012 with the launch of Prime Renewables GmbH, a diversified European renewable energy portfolio. Prime Capital successfully executed the exit of its equity participation in 2016.
- Five additional customized renewable energy mandates for institutional investors followed, with various geographic focus, investment stage and target leverage, and hence target returns.
- Total of 29 equity transactions and 3 mezzanine transactions successfully closed across 8 European countries with > EUR 2.6bn transaction value.
- Focus primarily on onshore wind, with four transactions in solar and two in hydro.
- Experience across a wide range of financing and power-purchase agreement solutions.
- Integrated and modular approach: One-stop shop for investment and asset management. Dedicated team of 16 professionals from diverse backgrounds, including engineering and finance.
- Complementary focus on various work streams, from project development, investment and transaction structuring to asset management for the entire value chain, i.e. construction and operation management as well as commercial asset management.

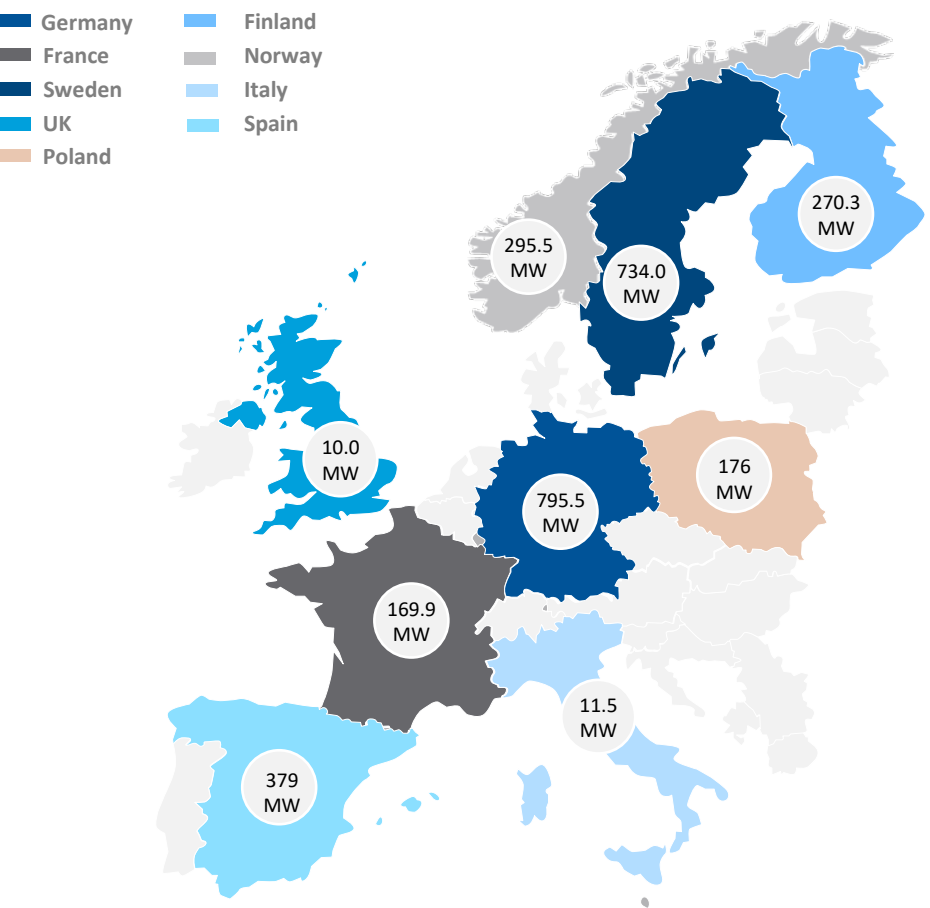
Investment Stage (%)



Equity / Mezzanine Split



## Investment Experience by Geography



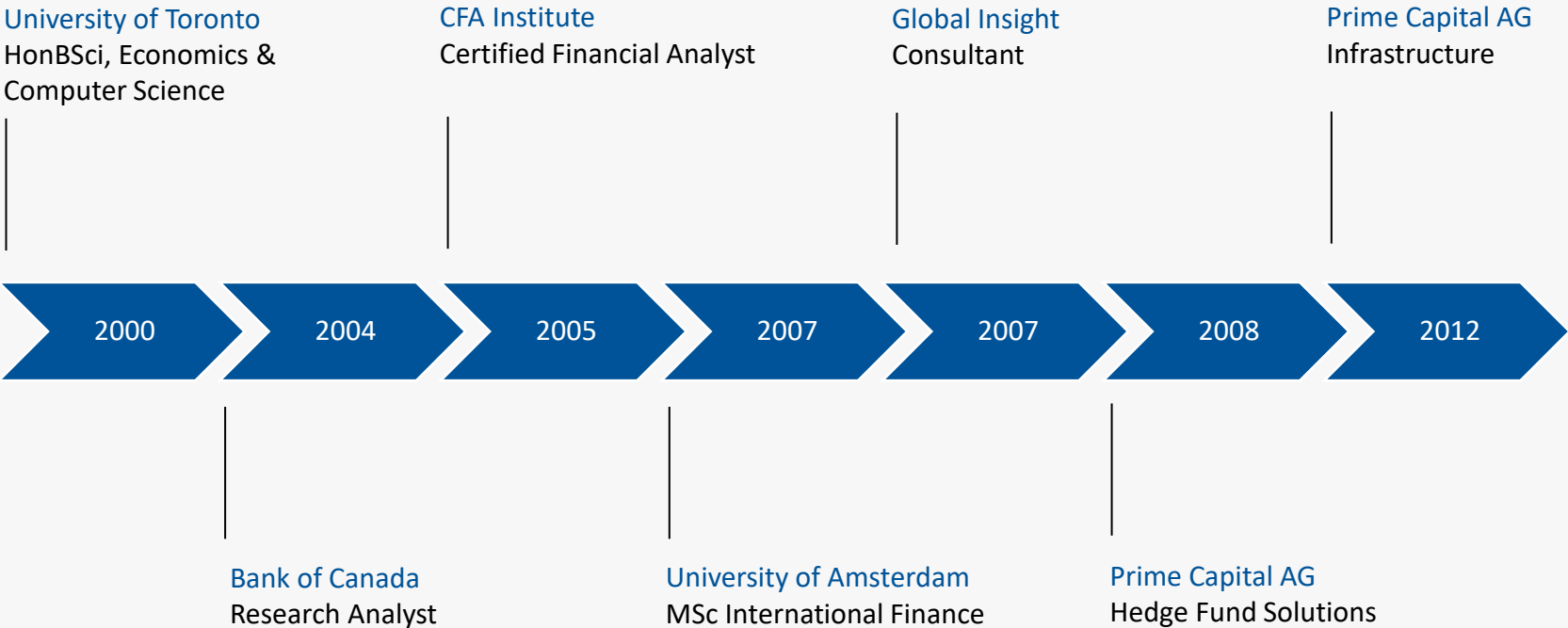
Figures as of February 2022

# Sinziana Dobrescu – Director in Prime Capital’s Infrastructure Team

Working in the renewable infrastructure space for a decade



Sinziana Dobrescu  
Director, Infrastructure





# What is an Asset?

There are many different types of assets and asset classes

Water Treatment Plant



Toll Roads



Railroads



Hydro Plant



Solar Plant



Wind Farms





# Asset Example

254 MW onshore wind project in Sweden

## Project Overview

- Construction schedule was optimized and interruptions averted through successful negotiation with local stakeholder, including Sami and local authorities.
- Selling electricity to two industrial counterparties through long term contracts as well as on the spot market
- Long-term maintenance contract with equipment supplier.
- Senior debt with German banks, including KfW

## Counterparties

|           |                        |                                    |
|-----------|------------------------|------------------------------------|
| Capex     | TSA and EPC management | SIEMENS Gamesa<br>RENEWABLE ENERGY |
|           | Civil Balance of Plant | YIT                                |
|           | Elec. Balance of Plant | SIEMENS<br>energy                  |
|           | Grid connection        | VATTENFALL                         |
| Opex      | O&M                    | SIEMENS Gamesa<br>RENEWABLE ENERGY |
| Revenue   | PPA                    | Google HOLMEN                      |
|           | Balancing service      | modity                             |
| Financing | Senior debt            | Deka                               |



Nominated "Europe Renewables Deal of the Year"



## Key Figures

|              |                                  |
|--------------|----------------------------------|
| Capacity     | 254 MW                           |
| Turbine type | SGRE SWT-DD-142 4.1 MW (62 WTGs) |
| Production   | 774 GWh p.a. (P50 net)           |
| O&M          | 25yrs + 5yrs                     |
| Location     | ca. 600 km North of Stockholm    |
| Land rights  | Until 22.10.2051                 |

## Project Location

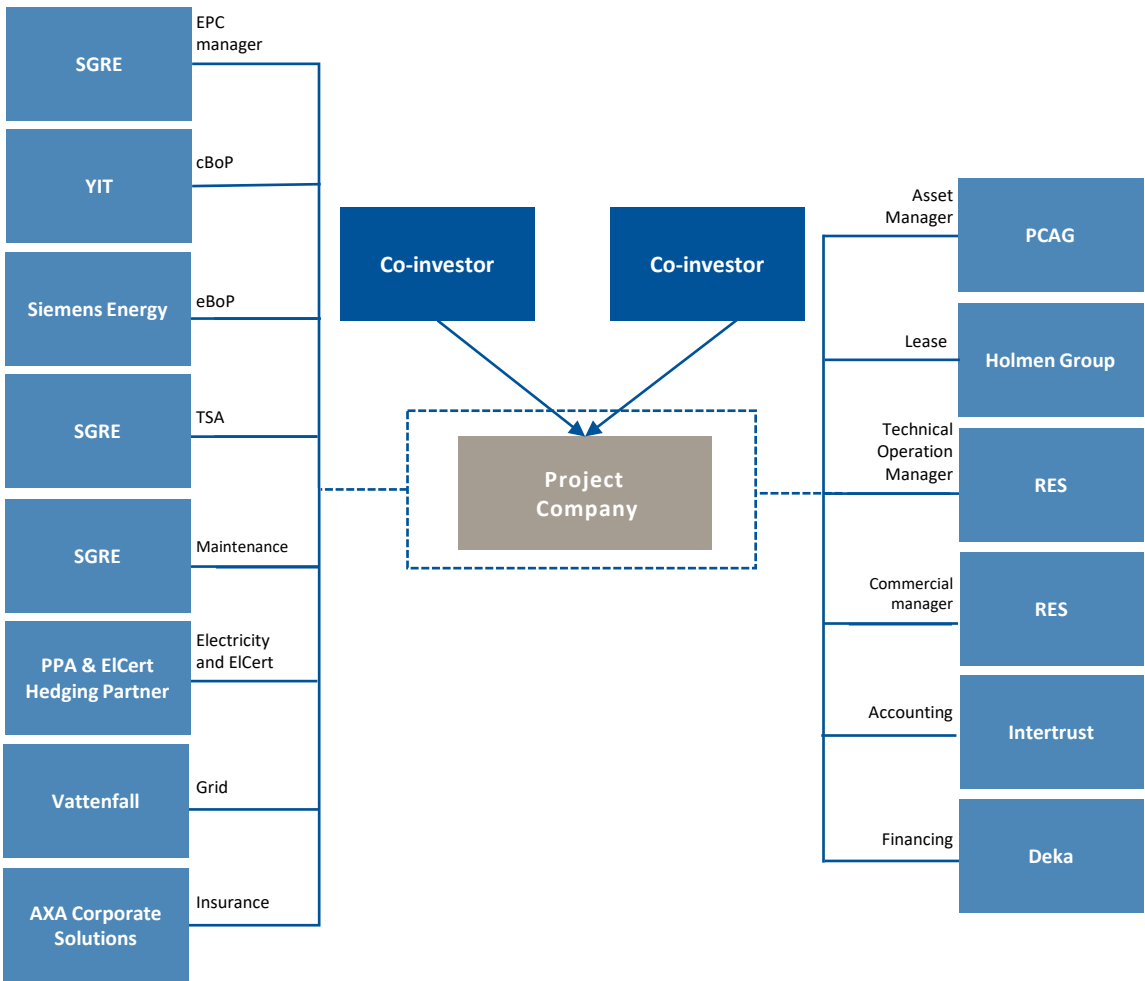
- The project is located in the northern part of Sweden, in the SE2 electricity price region.
- The wind farm extends over the two sub-areas, namely Blodrotberget and Blackfjället, which are 9km away from each other.
- Örnsköldsvik and Umeå, the most important cities in the region, are 75km and 110km from the wind farm.
- The wind farm covers two areas, Blodrotberget and Blackfjället, which are 9 km apart.
- The site benefits from wind speeds of ca. 7.7 m/s.



# Core Asset Management Activity: Contract Management

The project an array of contracts for building & maintenance of equipment, sales of electricity, various external services

## Overview of the main contractual structure



## Key Players

### SIEMENS Gamesa RENEWABLE ENERGY

- Delivery and construction of the wind turbines (TSA).
- Management of individual construction trades (EPCM).
- Long-term maintenance and provision of repair services during operation (FSA).

### Google HOLMEN

- Long-term lease agreement with Holmen for the construction and operation phases.
- Long-term power purchase agreement (PPA) with Holmen and Google.

### VATTENFALL

- Construction and operation of the substation and external power line.

### YIT SIEMENS energy

- cBoP (YIT): construction of the electrical infrastructure (cables) and construction of the civil infrastructure (paths, foundations, buildings etc.)
- eBoP (Siemens Energy): construction of substation (transformer, HV equipment)

### .Deka

- Provision of long-term debt capital, incl. KfW financing

## How does an asset manager ensure optimal performance?

- ✓ By managing its contractual counterparties and ensuring they do a good job.
- ✓ When something goes wrong: solve it effectively.

## What is needed to optimize performance?

- Have a broad understanding of the commercial, technical and legal aspects of the project.
- Have a good understanding of the roles and responsibilities of the different counterparties.
- Monitor their activity and ensure they deliver on their contractual obligations.
- Communicate with the counterparties effectively and in an organized fashion.
- Be able to identify shortcomings and optimization potential and tackle it head on.
- Maintain an overview of the project's own obligations that needs to be delivered on.
- Negotiate contracts or amendments where needed.
- ESG management: Increasing focus on monitoring of environment factors, communication with local stakeholders and good governance.

## Other (Equally Important) Roles and Responsibilities



Monitoring regulatory and market changes that may impact the projects



Monitoring and analysing the key performance indicators of the project



Preparation of reporting on the financial performance of the asset, as well as any of its challenges and opportunities, to both investors and the management board of the projects



Valuation of assets



Document management



Management of bank accounts



Liquidity management

# Required Skills

What interpersonal skills are needed to be a great asset manager?

- 🏆 Have a strong commercial judgment
  - 🏆 Be skilled in negotiating agreements
  - 🏆 Be solution oriented
  - 🏆 Be structured and organized
  - 🏆 Have good communication skills
  - 🏆 Be able to work autonomously yet:
  - 🏆 Be a team player
  - 🏆 Ability to manage multiple and shifting priorities
- 
- 🏆 Be proficient in Microsoft Office, especially Microsoft Excel
  - 🏆 Have at least basic understanding of accounting and tax



# Potential Career Path

How do you become an asset manager?

University Degree

Business, Accounting or Economics Degree

Engineering/Technical

Relevant Experience  
& Internships

Infrastructure & Corporate Finance

Real Estate, Banking, Accounting, Audit

Asset  
Management

# PRIME CAPITAL

Bockenheimer Landstr. 51-53  
60325 Frankfurt am Main | Germany

Phone +49 69 9686 984 0  
Fax +49 69 9686 984 61  
[client\\_solutions@primecapital-ag.com](mailto:client_solutions@primecapital-ag.com)

13, Rue Beaumont  
1219 Luxembourg | Grand Duchy of Luxembourg

Phone +352 278 610 84  
Fax + 352 278 612 95  
[client\\_solutions@primecapital-ag.com](mailto:client_solutions@primecapital-ag.com)

Sinziana Dobrescu, CFA  
Infrastructure, Director  
Phone: +49 69 9686 984 24  
Mobile: +49 151 6295 5549  
[Sinziana.Dobrescu@primecapital-ag.com](mailto:Sinziana.Dobrescu@primecapital-ag.com)

[www.primcapital-ag.com](http://www.primcapital-ag.com) | [www.primeaim.com](http://www.primeaim.com)

This document is issued and approved by Prime Capital AG, Frankfurt ("Prime Capital"). The information contained herein is preliminary, is provided for discussion purposes only, is only a summary of key information, is not complete, and does not contain certain material information about the product, investment opportunities and/or financial instruments (the "Investments") described, including important conflicts disclosures and risk factors associated with these Investments, and is subject to change without notice. There is no obligation to update, modify or amend this material or to otherwise notify a reader in the event that any matter stated herein, or any opinion, projection, forecast or estimate set forth herein, changes or subsequently becomes inaccurate. An investment in any Prime Capital product is speculative and entails substantial risks.

Although Siemens Gamesa Renewable Energy A/S ("SGRE") is presented in this presentation as a stakeholder cooperating with Prime Capital, SGRE has no responsibility on the capital raising of the intended Fund, the selection of investors and/or the returns of future investments, and/or in any of the statements and approved by Prime Capital in this document.

This document and the Information contained herein is confidential and intended only for the person to whom it has been provided and under no circumstance may a copy be shown, copied, transmitted, or otherwise given to any person other than the authorized recipient without the prior written consent of Prime Capital. The distribution of the Information contained herein may be restricted in certain jurisdictions, and, accordingly, it is the responsibility of any prospective investor to satisfy itself as to compliance with relevant laws and regulations.

The Instruments described in this document are eligible for institutional investors only. These Investments are not eligible to private/retail investors. The statements contained in this document do not constitute and should not be misconstrued as investment advice with respect to any Investments, nor should the reader rely on the contents of this document for any purpose other than as general information. Investing is, by its nature, risky and anyone contemplating any form of investment should seek out qualified experts to advise on specific matters. Therefore, the interpretation and use of this material rests solely with the reader. No assurance can be given that the stated investment objectives, returns or any other benefits set out in this document will be achieved and the value of investments may fall as well as rise. Particularly, past performance is not a reliable indicator of future returns. This material was prepared by Prime Capital. Prime Capital accepts no liability or loss arising from its use. This material is directed exclusively at persons who are experienced or existing investors in comparable Investments, who are professional clients or are otherwise eligible to allocate capital to the Investments described in this document.

In particular, the information or documents herein are not intended for general distribution in the United States or for the account of U.S. persons (as defined in Regulation D under the United States Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act")) except to persons who are "qualified purchasers" (as defined in the United States Investment Company Act of 1940, as amended (the "Company Act") and "accredited investors" (as defined in Rule 501(a) under the Securities Act).



GOLDING

# BAI Webinar

Arbeiten als Investment Director im Bereich Private Debt

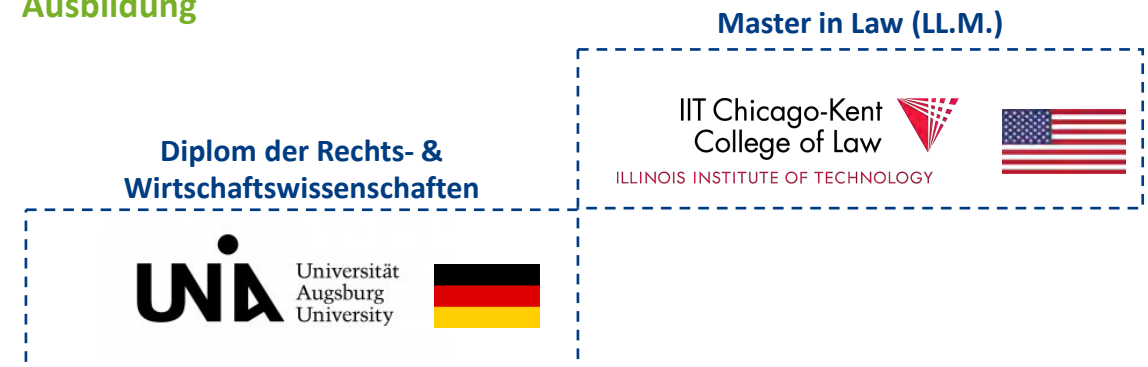
27. April 2022

# Vorstellung: Florian Hofer

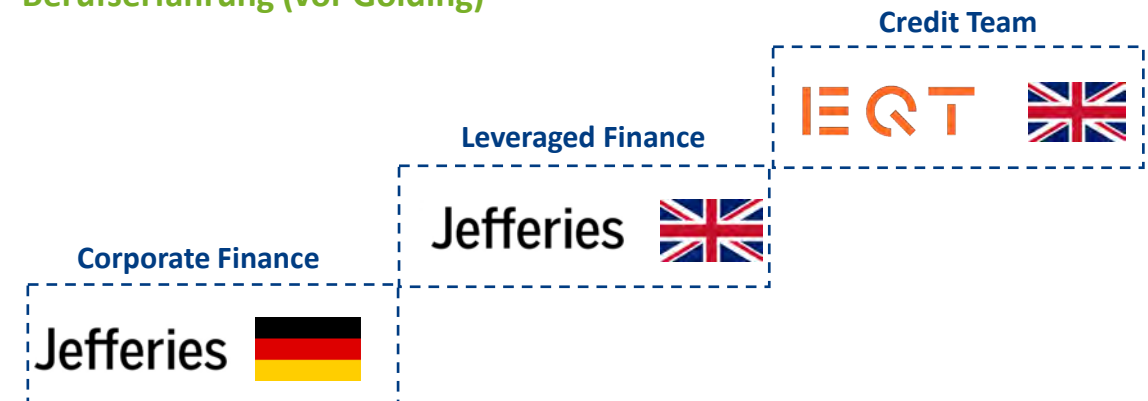


- Director - Golding Capital Partners
- Bei Golding seit 2018
- Identifizierung, Prüfung und Auswahl von Private Debt Fonds und Co-Investments sowie Portfolio-Management

## Ausbildung

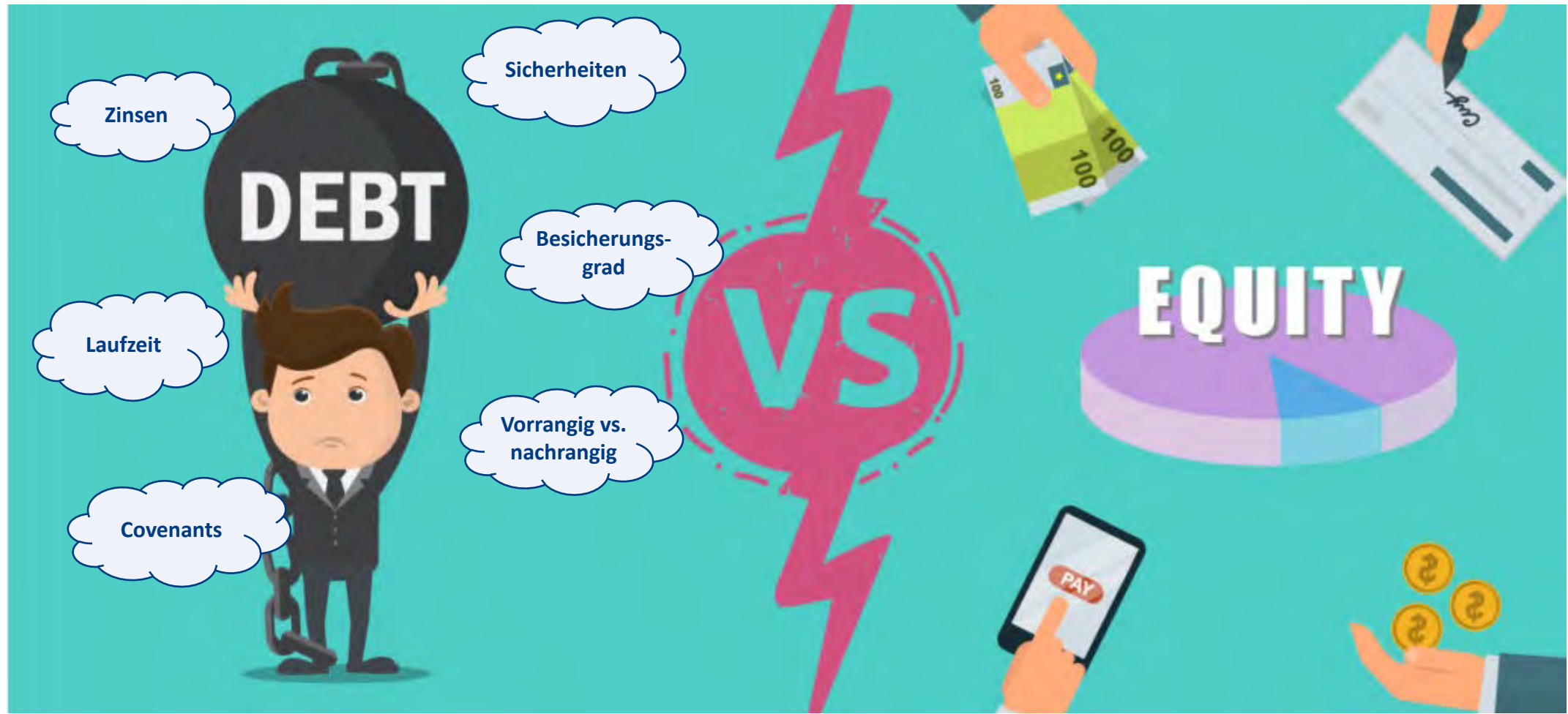


## Berufserfahrung (vor Golding)



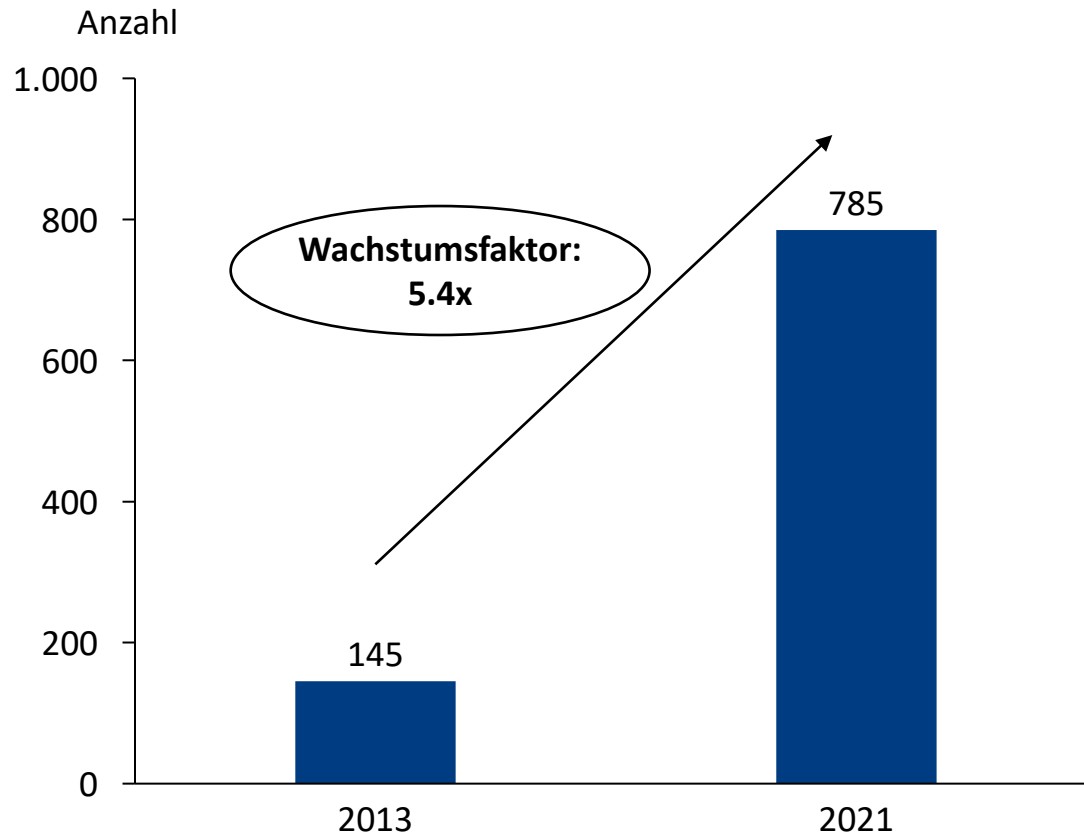


# Was ist Private Debt?



# Starkes und anhaltendes Wachstum in Private Debt

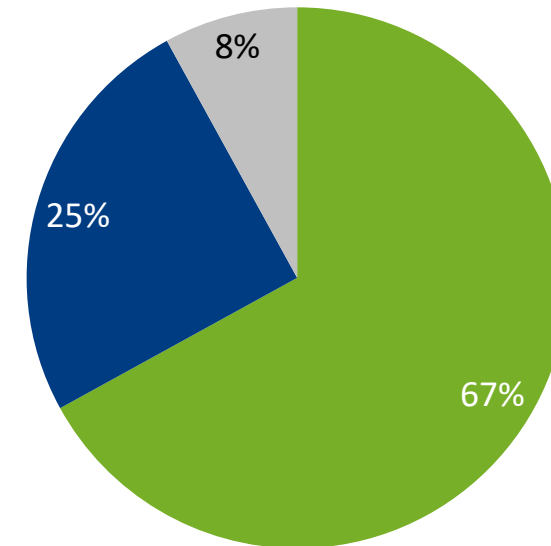
## Private Debt - Transaktionen in Europa



Quelle: Deloitte Alternative Lender Deal Tracker Spring 2022

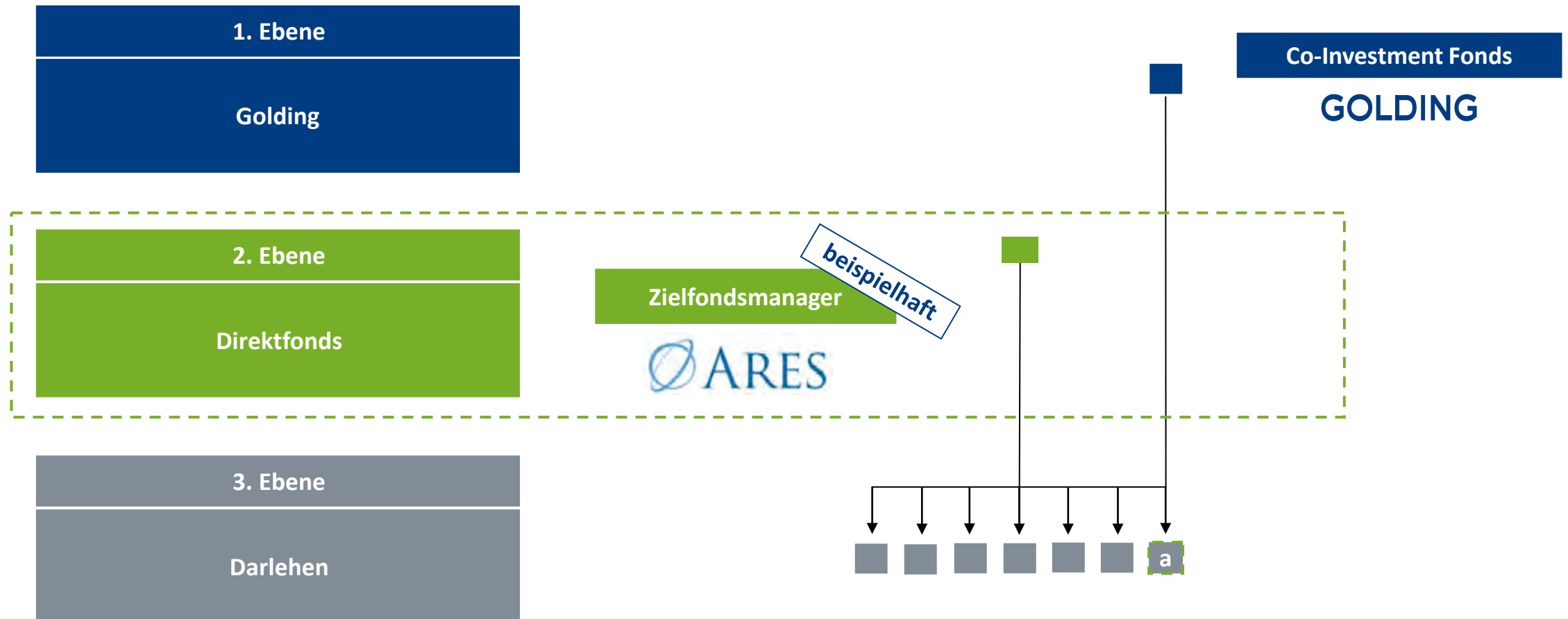
## Geplante Private Debt - Allokation von Investoren bis 2025

Ausbau Konstant Verringerung



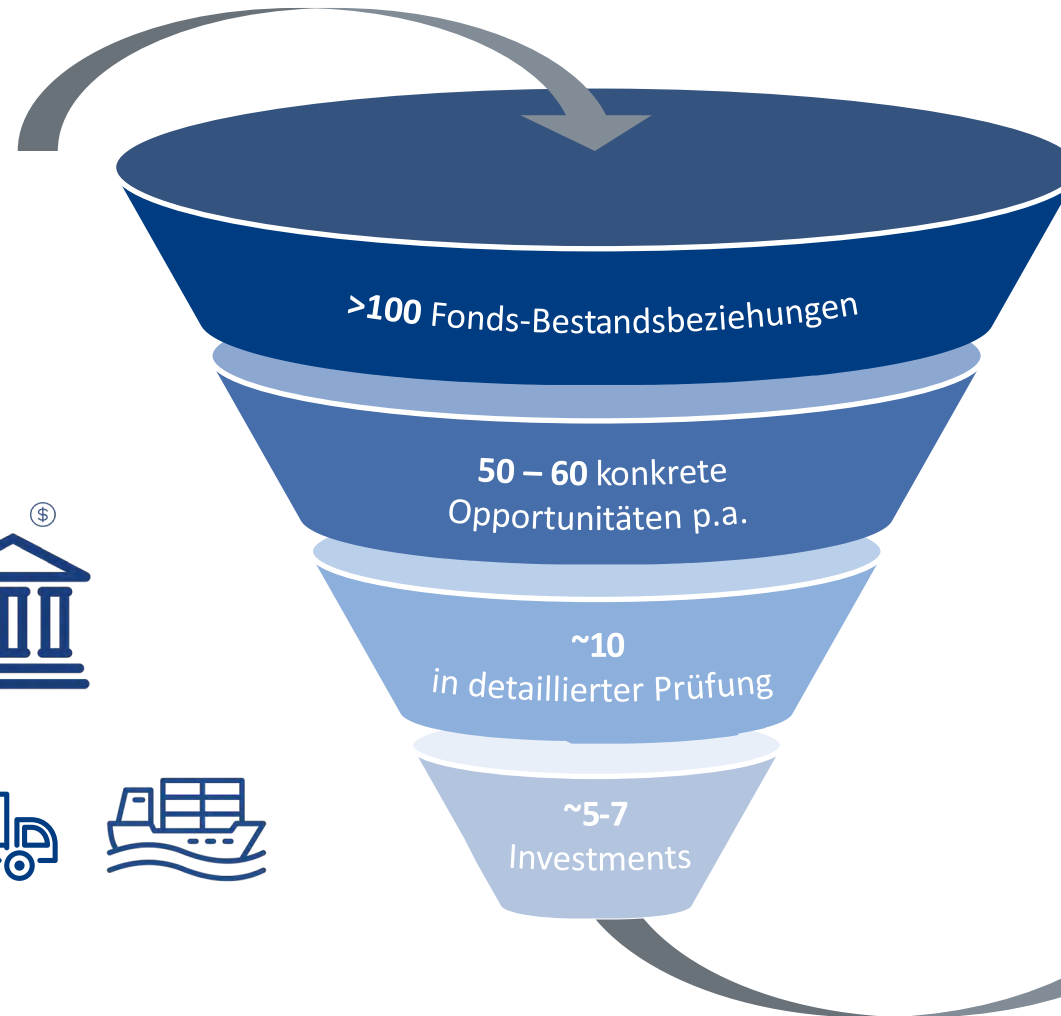
Quelle: Preqin Survey (global)

Co-Investments sind die direkte Beteiligung an einem Darlehen zusammen mit einem „Lead Investor“



# Golding wählt aus einer Fülle an Co-Investment Gelegenheiten

Eine Vielzahl von Unternehmen aus verschiedenen Sektoren und Situationen werden Golding angeboten und analysiert



Selektion der attraktivsten Investments



# Bei der Prüfung steht die Kreditqualität im Vordergrund



Unternehmen /  
Transaktion

## Sektor

*„Wie beurteilen wir das Marktumfeld des Unternehmens?“*

- Stabiler oder wachsender Markt
- Gesellschaftliche oder regulatorische Trends die nachteilig sind

## Geschäftsmodell

*„Wie nachhaltig ist das Geschäftsmodell?“*

- Defensives, nachhaltiges Geschäftsmodell
- Starke Marktposition, Eintrittsbarrieren, wiederkehrende Umsätze

## Kapitalstruktur

*„Ist die Verschuldung angemessen?“*

- Robuster Eigenkapitalpuffer
- Auskömmlicher Cash Flow für Zins und Tilgung

## Dokumentation

*„Angemessener vertraglicher Schutz gegen Kapitalverlust?“*

- Erstrangige Sicherheiten, die im Ernstfall greifen
- Angemessene Kreditsicherungsklauseln, die laufend geprüft werden

## ESG

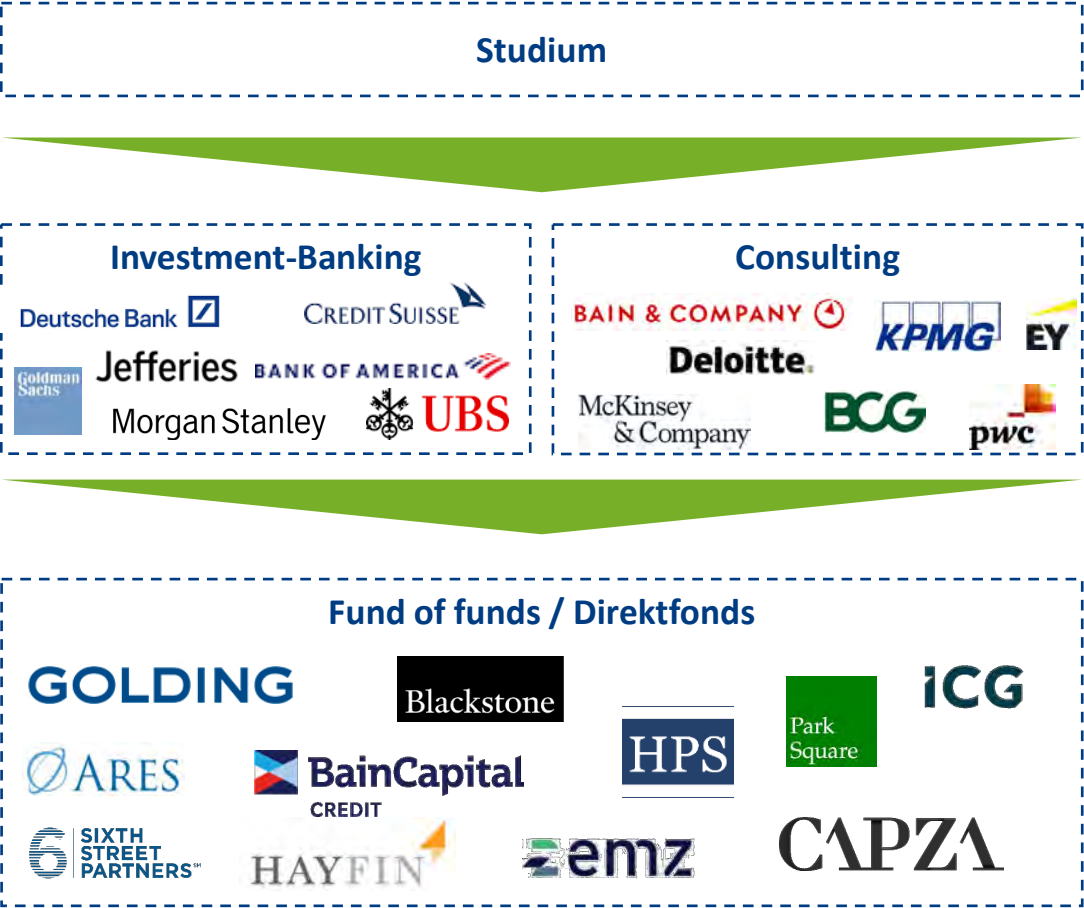
*„Bestehen ESG-Risiken?“*

- Umweltrisiken
- Berücksichtigung soz. Aspekte
- Verantwortliche Unternehmensführung

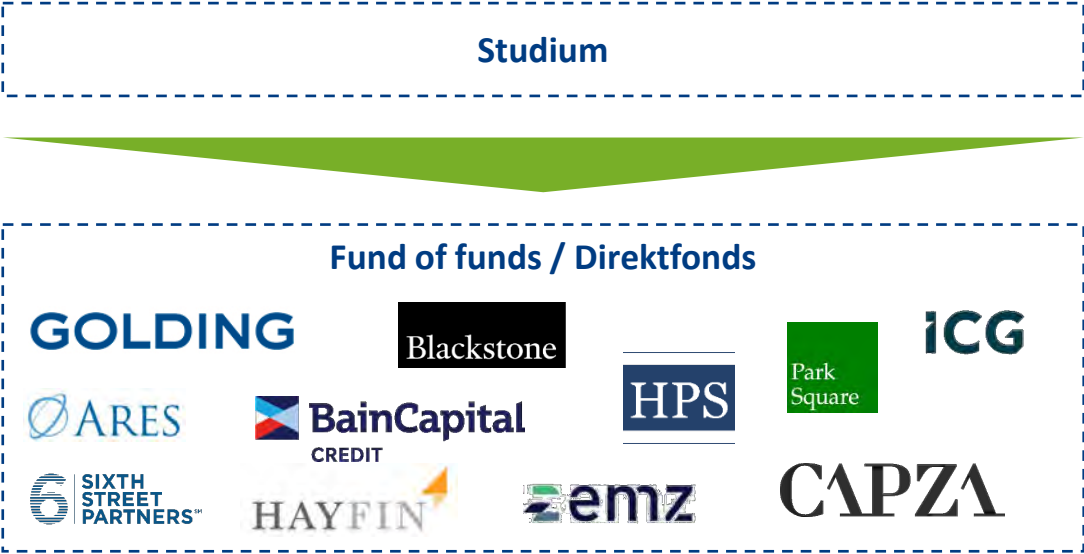


# Für den Einstieg in Private Debt gibt es verschiedene Karrierewege

## Beispiel 1



## Beispiel 2



# Kontaktdaten



**Florian Hofer**

E-Mail: [hofer@goldingcapital.com](mailto:hofer@goldingcapital.com)

Tel: +49 89 419 997 190

[www.goldingcapital.com](http://www.goldingcapital.com)