



DIGEST EXPRESS

Top Story – Seiten 1 bis 4

**European Long Term Investment Funds
Der Game Changer der europäischen Sachwerte.**

„Das Potenzial der Private-Market-Investments ist hoch.“ Interview mit **Christian Humlach**, Head Wholesale Client Advisory DACH bei **Aquila Capital**. So schätzen Rechtsexperten die ELTIF-Zukunft ein.

Produkte – Seite 5

Sachwertinvestments
Start für neuen **HTB-Zweitmarktfonds**.
My House: Vertriebsstart des Publikumsfonds „**MHREF Wohnen 1**“.
Lebensversicherung
Signal Iduna bringt fondsgebundenen Police „**SI Pur Invest**“ auf den Markt.
Investmentfonds
Bellevue lanciert AI-Health-Fonds.

From the Desk – Seite 6

Unser Autor **Dr. Tim Banerjee** (Banerjee & Kollegen) schreibt über die Sorgfaltsprüfung bei Unternehmenstransaktion.

Unternehmen – Seiten 7 und 8

One Group mit neuer Geschäftsführung.
Ökorenta meldet Rekordauszahlung.
Commerzbank beteiligt sich an **Aquila Capital Investmentgesellschaft**.
ehret-klein gründet eingene KVG.
Dr. Peters Group rechnet für 2024 mit wachsendem Platzierungsvolumen.
hep global GmbH erwartet positives EBIT für das Gesamtjahr 2023.
Verifort Capital wählt **Hamburg Asset Management HAM** als neue KVG.

Nachgefragt

Wegfall der Umsatzsteuer bei KVG-Verwaltungsleistungen.

Märkte/Assetklassen – Seite 9

Hohe Nachfrage absorbiert Flut von Anleiheemissionen. ♦ Auslastung im Micro-Living-Segment höher als vor Corona. ♦ Gold übertrifft 2023 Performance von Silber, Platin und Palladium. ♦ Infrastruktur für den Wandel bietet vielfältige Anlagechancen.

Für Sie gelesen – Seite 10

PwC: Ausländische Private-Equity-Investoren zielen vermehrt auf den deutschen Mittelstand. ♦ **BaFin:** Finanzielle Widerstandsfähigkeit gut, aber oft nicht gut genug. ♦ **Bundesbank:** Wie Bargeld in der Zukunft genutzt wird. ♦ „**AXA Priority Report**“ zeigt die finanziellen Prioritäten der Deutschen auf.

*** TOP STORY

European Long Term Investment Funds

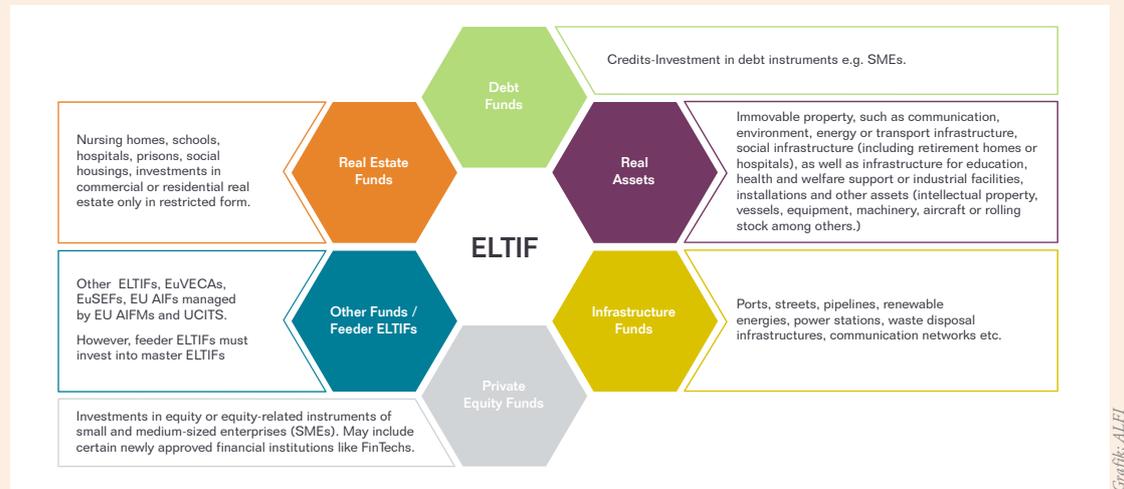
Der Game Changer der europäischen Sachwerte

Seit 2015 gibt es sie schon, die **European Long Term Investment Funds** – kurz: **ELTIF**. Bislang spielten sie am Kapitalmarkt eher ein Schattendasein. Jetzt haucht ihnen die „**Verordnung (EU) 2023/606**“ neues Leben ein und macht **ELTIF**

gesamteuropäisch attraktiv für Privatanleger. Am 10. Januar dieses Jahres trat die neue **EU-Verordnung** in Kraft und öffnete damit **Asset Managern, Anlagevermittlern und Anlegern** einen neuen Markt.

Was ist eigentlich ein **ELTIF**, ein „europäischer Langfrist-Investmentfonds“? Der luxemburgische Investmentfonds-Verband **Association of the Luxembourg Fund Industry (ALFI)** definiert **ELTIF** als „eine Anlageform für langfristige Investments in die Realwirtschaft, vorrangig in Sektoren wie Energie, Transport und Infrastruktur, um beizutragen, die Ziele des **European Green Deals** und damit eines nachhaltigen Wachstums der europäischen Wirtschaft zu erreichen“.

Die international tätigen **Asset Manager** konzentrieren sich derzeit überwiegend auf die Assetklasse **Private Equity**. So der US-Vermögensverwalter **BlackRock** mit seinem „**BlackRock Private Equity ELTIF**“ und dem „**BlackRock Future Generations Private Equity Opportunities ELTIF**“. Und **Schroder Investment Management** aus London mit dem „**Schroders Capital – Private Equity ELTIF**“ oder der US-Vermögensverwalter **Neuberger Berman** mit dem „**NBA-Direct Private Equity Fund**“.



Übersicht über die möglichen Anlagegegenstände von ELTIF

Durch die neue **ELTIF-Verordnung**, allgemein kurz als „**ELTIF 2.0**“ bezeichnet, wird durch den erleichterten Zugang von Privatkunden zu **ELTIF** ein regelrechter Booster für diese Anlageform erwartet: Grund genug für den **Bundesverband Alternative Investments (BAI)**, Bonn, die neuen Strukturen und Möglichkeiten von „**ELTIF 2.0**“ zusammen mit Investmentexperten genauer zu erörtern.

Arne Bolch, Rechtsanwalt und National Partner bei der internationalen tätigen Anwaltskanzlei **Dechert LLP** in Luxemburg, stellte die wichtigsten Veränderungen bei den **ELTIF** der neuen Generation heraus: Kein Mindestanlagebetrag und Eignungsprüfung für Privatanleger, vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten trotz langfristig laufenden **ELTIF**, mehr Flexibilität in der Anlagestrategie der **ELTIF**. Vielgestaltig sind die Assetklassen, in die **ELTIF** anlegen können – in Immobilien, andere „real assets“ wie beispielsweise Schiffe oder Flugzeuge, aber auch in Infrastruktur und Finanzierungsfonds wie auch in **Private Equity**.

2023“. Um nur einige zu nennen. Dagegen investiert der erst kürzlich gestartete „**UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF**“ der deutschen **Union Investment** in den Transport-, Versorgungs- und Kommunikationsbereich. **Amundi Asset Management** („**PI Solutions – Amundi ELTIF Leveraged Loans Europe**“) und der **Asset Manager Muzinich** („**Muzinich Firstlight Middle Market ELTIF SICAV**“) investieren als Finanzierungsfonds in „**Private Debt**“. Der aktuelle **ELTIF** von **Aquila Capital** („**AC One Planet ELTIF**“) und der mit einem Fondsvolumen von 1,3 Milliarden Euro derzeit wohl größte in Deutschland im Vertrieb befindliche **ELTIF** „**klimaVest ELTIF**“ von **CommerzReal**, dem **Asset Manager** der **Commerzbank-Gruppe**, investieren in nachhaltige Technologien wie **Wind- und Solaranlagen**.

Noch sei das Absatzvolumen der **ELTIF** in Deutschland geringer als das der **Publikums-AIF**, stellte **Jamal El Mallouki** fest, Mitgründer und Gesellschafter von **Portagon**, der digitalen Distributionsplattform mit digitaler Zeichnungs- und Beratungsstrecke. Die Abwicklung mit

Fortsetzung auf Seite 2



*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Vertriebspartnern stelle Asset Manager noch vor große Herausforderungen, so unter anderem durch die Einschaltung von Clearing-Stellen.

Rund drei Viertel der aktuellen ELTIF sind durch die luxemburgische Aufsichtsbehörde **Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF)** zugelassen. Bei der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** wurden bislang noch keine ELTIF zugelassen. Das sei aber nur eine Frage der Zeit, meinte **Dr. David**

Jansen, Rechtsanwalt und Partner der international tätigen Anwaltskanzlei **Willkie Farr & Gallagher LLP**, im BAI-Gespräch: Deutsche Anbieter von geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) prüfen bereits die künftige Auflage von ELTIF (siehe die Übersicht auf Seite 4 dieser EXXECNEWS-Ausgabe). Eine Besonderheit: Die BaFin folgert aus dem Wortlaut der ELTIF-Verordnung das Erfordernis eines „Vor-ELTIF“ in Form eines offenen oder geschlossenen Spezial-AIF. Es muss bestätigt wer-

den, dass die Einreichung seiner Anlagebedingungen allein dem Ziel der späteren Zulassung als ELTIF dient.

In den vergangenen Jahren dümpelte das Investmentvolumen von ELTIF bei gerade so vier bis sechs Milliarden Euro, so die ALFI. Die internationale **Alternative Investment Management Association (AIMA)** schätzt aber, dass das Vermögen in ELTIF innerhalb von fünf Jahren die Marke von 100 Milliarden Euro überschreiten könnte.

Scope Fund Analysis ist nicht ganz so optimistisch wie die AIMA und erwartet gleichwohl bis 2028 ein platziertes Volumen von 35 bis 50 Milliarden Euro. Gemessen an den rund 1,3 Billionen Euro, die derzeit in Deutschland in offenen Publikumsfonds angelegt sind, könnte das ELTIF-Potenzial über die Zeit sogar bis auf 260 Milliarden Euro steigen, meint **Christian Humlach**, Head Wholesale Client Advisory DACH bei Aquila Capital (siehe das auf dieser Seite nachfolgende Interview). (LJH) ♦

„Das Potenzial der Private-Market-Investments ist hoch“

Seit mehr als fünfzehn Jahren engagiert sich die Aquila Group für den Klimawandel und hat ein paneuropäisches Anlageportfolio im Bereich Erneuerbarer Energien aus Windenergie-, Photovoltaik- und Wasserkraftanlagen und nachhaltiger Immobilien- und grüner Logistikprojekte aufgebaut. Weitere Investitionsschwerpunkte sind Bereiche

EXXECNEWS: Aquila Capital hat mit dem „AC One Planet“ ihren ersten ELTIF aufgelegt. Was werden Ihre Investitionsschwerpunkte?

Humlach: Das Kapital fließt in Wind- und Solarparks sowie Wasserkraftwerke, Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz oder auch der Modernisierung der Energieinfrastruktur. Wir werden sowohl operative Wind- und Photovoltaikanlagen erwerben als auch Bauphasen sowie Projektentwicklungen mitfinanzieren. Letzteres erfolgt überwiegend durch Fremdkapital, das wir zur Verfügung stellen. Ziel ist eine für die Anleger sinnvolle Diversifikation über verschiedene Assetklassen, Entwicklungsstufen, Geografien und Technologien.

Der „AC One Planet ELTIF“ investiert aktiv in den Klimaschutz und ist ein „Artikel-9-Fonds“ gemäß der EU-Offenlegungsverordnung. Er entspricht damit auch dem Grundgedanken, mit dem die Europäische Union das ELTIF-Reglement eingeführt hat – dem Ziel, die Infrastruktur der Erneuerbaren Energien auszubauen und zu entwickeln. Es handelt sich um eine Investmentstrategie, mit der wir bei Aquila Capital eine große Erfahrung besitzen, in die institutionelle Investoren bereits umfangreich investiert haben und die wir jetzt im ELTIF-Portfolio auch für Privatkunden umsetzen können.

EXXECNEWS: Ist das auch Ihre Zielgruppe?

Humlach: Vermögende Privatkunden bis hin zu Retail-Anlegern zählen zu unseren Zielgruppen, zusätzlich zu unserem angestammten Geschäftsfeld im Bereich institutioneller Investoren. Was zu beachten ist: Wir sprechen von Sachwert-Investments, also von illiquiden Anlagen. Das bedeutet, dass der Anleger in der Lage sein muss, auch mehrere Jahre auf die Liquidität zu verzichten. Das setzt wiederum ein gewisses Grundvermögen voraus. Investoren sollten sich die Frage stellen, welches die für sie eine optimale Asset-Allokation ist. Dabei

kann es durchaus Sinn machen, beispielsweise 20 Prozent des Vermögens in illiquide Anlageklassen zu investieren. Viele institutionelle Anleger halten Anlagen in Private Markets – wie in Private Equity oder Private Debt – in dieser Höhe und sogar weit darüber hinaus. Denn erwiesenermaßen lässt sich durch eine Beimischung von nicht-börsennotierten Infrastrukturinvestments das Risiko-Ertragsprofil eines klassischen aus Aktien und Anleihen bestehenden Portfolios erheblich verbessern. Die optimale Beteiligungshöhe hängt dabei in erster Linie von der persönlichen Situation ab.

EXXECNEWS: Gibt es eine Mindestanlagehöhe?

Humlach: Der „AC One Planet ELTIF“ ist ein sogenannter „ELTIF 2.0“, das heißt ein nach der reformierten ELTIF-Verordnung gestalteter Fonds, bei dem keine Mindestanlagehöhe vorgeschrieben ist. Theoretisch könnten Sie auch einen Sparplan machen. Ob sich das kostenmäßig lohnt und in der Praxis funktionieren würde, ist eine ganz andere Frage. Denn durch die mit der Abwicklung verbundenen Kosten – beispielsweise bei Clearstream, über die ELTIF-Anteile in das Depot des Anlegers eingebucht werden können – werden sich wohl in Zukunft praktische Mindestzeichnungssummen herausbilden. Welche Beteiligungshöhe macht Sinn? Das entscheidet letztlich die individuelle Asset-Allokation beim Kunden.

EXXECNEWS: Ihr Prospekt richtet sich in erster Linie an Anleger in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Haben Sie Pläne auch für andere Regionen Europas?

Humlach: Als ELTIF steht unser Fonds Investoren in ganz Europa offen. Das ist ja gerade ein Vorteil des ELTIF, dass er schnell auch in anderen Ländern verfügbar gemacht werden kann. Der ELTIF ist die einzige Fondsstruktur für Sachwert-Investments, die eben in ganz Europa vertrieben werden kann. Das ist von uns auch geplant. Schließlich kann

wie Energieeffizienz, Forestry sowie Data Centres. Jetzt hat Aquila Capital mit dem grünen „AC One Planet“ ihren ersten ELTIF aufgelegt und zählt damit zu den ELTIF-Pionieren in Deutschland. EXXECNEWS sprach mit Christian Humlach, Head Wholesale Client Advisory DACH bei Aquila Capital, über die Investmentziele und das Potenzial von ELTIF.



Christian Humlach

Foto: Unternehmen

europaweiter Vertrieb auch das Volumen erhöhen. Und je höher das Volumen, desto geringer die Kosten – da hat jeder was davon. Erste Gespräche hierzu haben schon stattgefunden, wir sind aber noch in einem frühen Stadium. Insgesamt streben wir derzeit ein Zielvolumen von 300 Millionen Euro an.

EXXECNEWS: Welche Rendite können Anleger mit ELTIF erzielen?

Humlach: Investments in Private Markets können die Stabilität im Portfolio des Anlegers erhöhen. Gute Ergebnisse des Portfolios kann ich beispielsweise dadurch erreichen, dass ich auch in nicht börsennotierte Titel investiere, die eben nicht von der Börsenstimmung anhängen, sondern die regelmäßig von Gutachtern bewertet werden und Stabilität liefern. Wir haben mit einem Anteil von rund 50 Prozent grüner, nicht börsennotierter Investments und 50 Prozent Fremdkapital Musterrechnungen über die letzten zehn Jahre gemacht und kamen dabei auf ein durchschnittliches Ergebnis von rund sechs Prozent pro Jahr. Wenn ich das über eine lange Zeit erreiche, dann bin ich im Bereich der Rendite von Aktien und brauche deren Schwankungen nicht. Die meisten unterschätzen die langfristigen Möglichkeiten dieser Investments.

EXXECNEWS: Wie die meisten ELTIF ist auch Ihr ELTIF in Luxemburg domiziliert. Warum?

Humlach: Rund drei Viertel aller

ELTIF, wie auch der anderen branchenüblichen Publikumsfonds wie UCITS, sind in Luxemburg aufgelegt. Luxemburg ist dafür einfach ein etablierter Standort. Daher liegt dort die längste Erfahrung und können Planungen am schnellsten und besten umgesetzt werden. Unsere dortige Kapitalverwaltungsgesellschaft, die Alter Domus Alternative Asset Fund Administration, ist mit rund zwei Billionen Euro Assets unter Administration eine der größten Kapitalverwaltungsgesellschaften weltweit.

EXXECNEWS: Welches Potenzial besitzt das Produkt ELTIF für Deutschland?

Humlach: Schauen Sie sich die BVI-Statistik an. Da gibt es aktuell offene Publikumsfonds im Volumen von mehr als 1,3 Billionen Euro – nur in Deutschland. Wenn Sie davon durch Asset-Allokation 20 Prozent in Private Markets investieren würden, dann wäre das ein Volumen von über 260 Milliarden Euro. Das kann schon für Unruhe bei dem einen oder anderen Asset Manager von liquiden Anlageformen sorgen: Solche Investments würden ja nicht neu geschaffen, sie würden umgeschichtet. Wie schnell das gehen wird, ist eine andere Frage. Das wird nicht in einem Jahr passieren, das wird auch nicht in drei Jahren geschehen. Bei den Private Markets habe ich Private Debt, Private Equity, Real Estate und Infrastruktur. Die meisten dieser Investments sind nicht börsennotiert. Das Potenzial dieser Private-Markets-Investments abseits der Börse ist hoch – es fehlte nur der Zugang in Deutschland, den aber jetzt die ELTIF ermöglichen. ♦

Das ist Aquila Capital:

Aquila Capital, Teil der Aquila Group, ist eine Investmentgesellschaft mit Fokus auf essenziellen Sachwertanlagen, insbesondere durch Investitionen in Erneuerbare Energien und nachhaltige Infrastrukturprojekte. Aquila Capital verwaltet weltweit 14,6 Milliarden Euro in solchen Sachwertanlagen. Kürzlich wurde eine Beteiligung von 74,9 Prozent der Commerzbank an Aquila Capital bekanntgemacht.

www.aquila-capital.de

So schätzen Rechtsexperten die ELTIF-Zukunft ein:

Dr. David Jansen: „Bald kommen erste BaFin-zugelassene ELTIF“

Nachdem der ELTIF seit seiner Einführung durch den EU-Gesetzgeber im Jahr 2015 ein Schattendasein gefristet hat und es in Deutschland nicht einen einzigen zugelassenen ELTIF gegeben hat, rechne ich damit, dass wir bald erste bei der BaFin zugelassene ELTIF sehen werden. Die stark vereinfachten gesetzlichen Vorgaben haben das Potenzial aus einem Nischenprodukt eine der meistgefragten Strukturen der kommenden Jahre zu machen. Im Bereich der alternativen Anlagen fehlt es Privatanlegern oft an qualitativ hochwertigen und rechtssicheren Anlageprodukten. Der ELTIF könnte hier eine ähnliche Erfolgsgeschichte schreiben wie sie die sogenannten OGAW-Fonds für Wertpapieranlagen seit 1985 vorgelegt haben.

Dass in Deutschland in naher Zukunft mehr ELTIF als in Luxemburg aufgelegt werden, erwarte ich nicht. Gleichwohl gibt es gerade im Bereich der Sachwerte viele in Deutschland ansässige Vermögensverwalter, für die ein Fondsvehikel nach deutschem Recht operationelle und kommerzielle Vorteile bieten kann. Hier bietet der ELTIF eine spannende Ergänzung der nach dem KAGB zur Verfügung stehenden Strukturierungsmöglichkeiten. Der Fondsstandort Deutschland wurde erst jüngst unter anderem durch eine neue Regelung zur Umsatzsteuerbefreiung gestärkt, wengleich es noch mehr Möglichkeiten gäbe. Zum Beispiel könnte man die gestaltungsfreundliche Rechtsform des Sondervermögens auch geschlossenen Publikumsfonds zugänglich zu machen. Der bisherige Erfolg

des ELTIF in Ländern wie Frankreich oder Italien war dort insbesondere auf steuer- beziehungsweise aufsichtsrechtliche Anreize zurückzuführen. Die Beurteilung der Attraktivität des Fondsstandorts Deutschland ist auch eine Perspektivfrage: Während rechtliche Anforderungen für Anbieter von Produkten aufwendiger sein mögen, können hiermit auch höhere Schutzstandards für Privatanleger verbunden sein. Welchen Stellenwert solche Unterschiede letztlich haben, werden Angebot und Nachfrage zeigen. ♦



Dr. David Jansen

Unser Autor:

Dr. David Jansen, Frankfurt, ist Rechtsanwalt und Partner bei der international tätigen Anwaltskanzlei Willkie Farr & Gallagher LLP. Corporate & Financial Services stellen den Schwerpunkt seiner Tätigkeit dar. In 13 Büros sind 1.200 Anwälte in sechs verschiedenen Ländern für Willkie Farr & Gallagher tätig.

www.willkie.com

Frank Dornseifer: „Der Markt ist reif für den ELTIF“

Auf dem ELTIF ruhen viele Hoffnungen. Die Branche steht in den Startlöchern mit der nächsten Generation der ELTIFs, die dann vor allem auch Privatanlegern den breiten Zugang zu Private Markets Strategien eröffnen soll. Egal ob Infrastruktur, Private Debt, Real Estate, oder Multi-Asset-Strategien. Der neue ELTIF deckt die ganze Palette ab. Und die Regulatorik legt den Privatanlegern – im Gegensatz zur alten Verordnung – auch keine Steine mehr in den Weg. Es gibt keine überzogenen Mindestanlagebeträge mehr, die zuvor schlichtweg prohibitiv wirkten; maßgeblich ist jetzt das bekannte MiFID-Konzept für die Geeignetheitsprüfung, die Anlageziele, Risikobereitschaft, Risikotragfähigkeit und natürlich Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers berücksichtigt. Da der Vertrieb von ELTIF auch über Finanzanlagevermittler gemäß § 34 f GewO erfolgen kann, bewegen sich Vermittler und Anleger also auf bekanntem Terrain. Interessant wird sein, wie viele ELTIF zukünftig als offene und wie viele als Geschlossene Fonds ausgestaltet werden. Denn beides ist im Grundsatz möglich, wobei natürlich mit Blick auf tendenziell langfristige Anlagen der Gesetzgeber darauf achtet, dass ein hinreichendes Liquiditätsmanagement verwendet wird. Die europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA konkretisiert derzeit noch Vorgaben für Rücknahmefristen unter zwölf Monaten und Mindestliquiditätsanforderungen. In Deutschland kennen das Anleger ja schon bei offenen Immobilien- sowie neuerdings auch bei den offenen Infrastrukturfonds. Diese werden sich zukünftig mit dem ELTIF messen müssen; und natürlich auch umgekehrt. Aber: Der Markt beziehungsweise die Anleger sind reif für den ELTIF. Auch

das Portfolio von Privatanlegern sollte nicht nur aus Aktien-, Anleihen- oder Immobilien(Fonds) bestehen. Die Zeiten des grauen Kapitalmarktes mit zum Teil miserablen, vor allem unregulierten Geschlossenen Fonds, sind Gott sei Dank vorbei. Der ELTIF bringt also frischen Wind ins Portfolio und Anleger bekommen ein gutes Fondsformat, um eben ihr Portfolio zu diversifizieren. Und, last but not least, auch die Aufsicht will diesen Prozess proaktiv und wohlwollend begleiten. Die BaFin hat extra einen FAQ zum neuen ELTIF erstellt, der interessierten Fondsgesellschaften wichtige Hilfestellungen gibt. ♦



Frank Dornseifer

Unser Autor:

Frank Dornseifer ist Rechtsanwalt und Geschäftsführer beim Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI), Bonn. Der BAI wurde 1997 gegründet und ist die assetklassen- und produktübergreifende Interessenvertretung für Alternative Investments in Deutschland.

www.bvai.de

Arne Bolch: „ELTIF ermöglicht den pan-europäischen Vertrieb“

Von derzeit 101 in Europa zugelassenen ELTIF (Stand ELTIF-Register ESMA zu Ende des vierten Quartals 2023) sind aktuell 65 Prozent in Luxemburg aufgelegt. Dieser „first mover advantage“ Luxemburgs dürfte im Wesentlichen auf den Bekanntheitsgrad von und die Vertrautheit mit luxemburgischen Strukturen bei internationalen (Fonds-)Initiatoren (und hier insbesondere anglo-amerikanischen und europäischen Häusern gleichermaßen) zurückzuführen sein. Auch die Erfahrung der luxemburgischen Aufsichtsbehörde, der CSSF, mit ELTIF hat hier ihren Anteil. Für den Erfolg von ELTIF bleibt ferner von großer Bedeutung die (auch für Luxemburg gegebene) Vertrautheit mit, der Zugang zu und die Möglichkeit zum großvolumigen Erwerb alternativen Anlageklassen (also Infrastruktur-, Erneuerbare Energien-, als auch Private Equity- oder Private Debt-Anlagen) für den ELTIF auf einen Schlag. Da zudem ein wesentlicher Grund in der Auflage eines ELTIF in der Möglichkeit seines pan-europäischen Vertriebs an Kleinanleger liegen dürfte, sind natürlich in erster Linie bislang (Fonds-)Initiatoren an einer ELTIF-Auflage interessiert gewesen (beziehungsweise haben diese wahrgenommen), die OGAW schon auf vergleichbare Weise aus Luxemburg heraus vertreiben. Generell entscheidend für ELTIF ist neben der Verfügbarkeit bekannter und leicht umsetzbarer Fondsstrukturen somit natürlich immer auch ein leistungsstarker Vertrieb beziehungsweise ein solches Vertriebsnetzwerk in einem oder mehreren Mitgliedsstaaten des EWR. Damit dürften künftig auch Fondsstrukturen aus diesen wich-

tigen (Vertriebs-)Ländern (wie beispielsweise Deutschland) eine größere Rolle spielen. Allgemein ist die damit zu erwartende, bevorstehende Erweiterung des Angebots von ELTIF auch aus luxemburgischer Sicht zu begrüßen. All dies wird dazu beitragen, ELTIF einem breiterem Publikum vertraut zu machen, mit dem erhofften, positiven Effekt für europäische (Klein-)Anleger und deren Altersvorsorge, für die es bislang an einer einfach erwerblichen Beimischung breit gestreuter alternativer Anlagen fehlte. ♦



Arne Bolch

Unser Autor:

Arne Bolch, Luxemburg und Frankfurt, ist Rechtsanwalt und National Partner bei der international tätigen Anwaltskanzlei Dechert LLP. Bolch ist schwerpunktmäßig tätig in der Zulassung und Vertretung von alternativen Investmentfonds (AIF) und anderen Publikumsfonds(UCITS). Für Dechert sind weltweit rund 1.000 Anwälte in 21 Büros tätig.

www.dechert.com

Aktuelle Einschätzungen der Produktanbieter von Publikums-AIF zum Thema ELTIF (siehe auch EXXECNEWS 01/02 2024):

Gordon Grundler, Geschäftsführer Alpha Ordinum:

Wir betrachten das Vehikel „ELTIF“ als äußerst interessante Ergänzung zu unserer bisherigen Fonds- beziehungsweise AIF-Reihe. Unsere bisherige Anlagestrategie würde in Form eines ELTIFs einen wesentlich größeren Kreis an Interessenten und Investoren erreichen, gleichzeitig würden bisher ungenutzte Vertriebskanäle erschlossen werden können. [...] Entsprechend proaktiv setzen wir uns mit diesem Thema auseinander.



Gordon Grundler



Tibor von Wiedebach-Nostitz



Sven Mückenheim



Thorsten Eitle



Lars Harbig



Alexander Hupe



Fotos: Unternehmen

Tibor von Wiedebach-Nostitz, geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding: Interessant ist das Thema nach unserer Beobachtung in erster Linie für Bank-Platzierungspartner.

Sven Mückenheim, Vertriebschef der Dr. Peters Group:

Wir sehen im ELTIF eine nachvollziehbare Produktergänzung. Vor allem für die Häuser, die sehr großvolumige Investitionslösungen auflegen und diese grenzüberschreitend anbieten wollen. [...] Letztlich wird es maßgeblich vom Vertrieb abhängen, ob sich der ELTIF als Anlagevehikel in unserer Branche etabliert.

Thorsten Eitle, Vorstand HEP Kapitalverwaltung:

Wir sehen den ELTIF aktuell als Ergänzung zu den bestehenden AIF. Das Thema ELTIF ist für Anleger aber auch für Vertriebe spannend, denn der Kapitalbedarf für den Ausbau Erneuerbarer Energien ist enorm. Auch wir beschäftigen uns mit ELTIFs und schließen das Thema für uns nicht aus.



Jörg Busboom



Malte Thies



Norman Lemke



Nico Auel



Alexander Klein



Frank Leistner



Fotos: Unternehmen

Lars Harbig, Sales Director HTB Hanseatische Fondshaus:

Das Thema ELTIF ist nicht nur für Anleger spannend, sondern auch für Vertriebe..beispielsweise Banken...Mit dem ELTIF sind die Banken in ihrem standardisierten Beratungsprozess.[...]

Der ELTIF kann als äußerst interessante Alternative beziehungsweise Ergänzung zu bestehenden Anlagevehikeln betrachtet werden. [...] Ein faszinierender Aspekt ist unserer Ansicht nach die Möglichkeit, durch ELTIF neue Zielgruppen, wie zum Beispiel professionelle Anleger, für unsere Anlagethemen zu begeistern und zu erreichen. Obwohl es noch Zeit brauchen wird, dürften die ersten ELTIF dem Markt der Sachwert-Investments neue Impulse verleihen und das Interesse verstärken. [...] Wir sind gespannt darauf, wie sich der ELTIF-Markt entwickelt und planen, diese Entwicklungen aktiv in unsere Investmentstrategien einzubeziehen.

Alexander Hupe, Chief Product Officer (CPO) MyHouse: Unsere Analysen für einen ELTIF laufen bereits und wir werden kurzfristig in die Detailplanung gehen.

Jörg Busboom, geschäftsführender Gesellschafter Ökorenta Invest:

Wir haben das Thema ELTIF auf unserer längerfristigen Agenda. Auf jeden Fall werden wir einen ELTIF nur in Kooperation mit einem Partner auflegen, dessen Expertise im Bereich der liquiden Assets liegt. Aktuell führen wir Gespräche mit entsprechenden Häusern.

Malte Thies, One Group

Für einen ELTIF sprechen zwei Gründe: Erstens die Frage der zulässigen

Vermögensgegenstände...zweitens der vertriebstechnische Hintergrund. [...] Wie angekündigt haben wir zudem einen ELTIF in der Pipeline.

Norman Lemke, Vorstand RWB PrivateCapital Emissionshaus: Wir planen 2024 die Auflage eines ELTIF. [...] Wichtig ist allerdings, dass der ELTIF eine Ergänzung und aufgrund seiner Anlagebeschränkungen keine echte Alternative zum AIF ist. Ein Großteil unseres US-Exposures etwa lässt sich aktuell mit einem ELTIF nicht umsetzen. Insofern müssen sich Anleger bewusst sein, dass dieser Aspekt der geografischen Diversifikation eingeschränkt ist.

Nico Auel, Geschäftsführer RWB Partners GmbH:

Der ELTIF hat einige Vor- aber auch Nachteile. Er wird den Publikums-AIF nicht ersetzen können. Insbesondere im Bankenbereich könnte der ELTIF die Türen wieder etwas öffnen. [...] Wir planen unsere Fondsserie [...] fortzuführen und werden sie 2024 mit einem ELTIF und entsprechend etwas fokussierter Investitionsstrategie, [...] ergänzen.

Alexander Klein, Geschäftsführer Vertrieb Verifort Capital :

Wir beschäftigen uns ebenfalls intensiv mit dem Thema. [...] Der ELTIF ist die Zukunft.

Frank Leistner, Leiter Produktmanagement, Strukturierung und Kommunikation bei Wealthcap:

Der ELTIF kann bestimmte Anlagestrategien nicht abbilden, dazu gehören beispielsweise Geschlossene Fonds mit weniger als fünf Objekten. Er hat damit eine ergänzende, aber keine ersetzende Funktion. Die Reform (ELTIF 2.0) dürfte dafür sorgen, dass Sachwerte und Alternatives in der Beratung von Privatkunden deutlich präsenter werden und ihre relative Nische verlassen könnten. Für den Real-Assets-Investitionsmarkt ist das durchaus eine gute Perspektive, besonders Alternative Investments oder Infrastrukturprodukte könnten aus unserer Sicht profitieren. Die Prüfung einer ELTIF-Struktur ist Teil unserer Produktentwicklungsstrategie. ♦

Vertriebsstart für den neuen HTB-Zweitmarktfonds „HTB 14. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio“

Mit dem alternativen Investmentfonds (AIF) „HTB 14. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio“ setzt das Bremer Emissionshaus **HTB Hanseatische Fondshaus GmbH** seine seit 18 Jahren etablierte Serie von Immobilien-Zweitmarktfonds fort. Für den „HTB 14.“ ist eine Grundlaufzeit bis Ende 2035 vorgesehen, die bis Ende 2038 verlängert werden kann. **Vorgesehen ist ein Platzierungsvolumen von 20 Millionen Euro. Beteiligungen sind möglich ab einem Anlagebetrag von 5.000 Euro** zuzüglich

eines Agios von fünf Prozent. Es werden zwei Anteilklassen gebildet, wobei die Anteilklasse 1 allen Anlegern und die Anteilklasse 2 nur „steuerbegünstigten Anlegern im Sinne des Investmentsteuergesetzes“ (im Wesentlichen Institutionen mit gemeinnütziger oder mildtätiger Ausrichtung) zur Verfügung steht. **Für Anleger der Anteilklasse 1 wird ein Gesamtrückfluss in Höhe von 164,7 Prozent bei einer jährlichen Vorabverzinsung von 3,5 Prozent prognostiziert.** Investiert wird in Anteile an min-

destens zwei von HTB verwalteten geschlossenen Spezial-AIF, die nach § 139 KAGB als geschlossene Sondervermögen konzipiert sind. Dadurch erhalten die Anleger des „HTB 14.“ gemäß des Investmentsteuergesetzes die Möglichkeit von einer 60-prozentigen Freistellung der Ausschüttungen zu profitieren, so die HTB.

Lars Harbig, Sales Director der HTB, sagt: „Die neuen Möglichkeiten der Freistellung von 60 Prozent der Ausschüttungen durch die Schaffung der geschlossenen Sonder-

vermögen ist eine sehr erfreuliche Entwicklung. Sie bietet nicht nur die Möglichkeiten einer steuerlichen Entlastung, sondern stärkt auch die Attraktivität von Immobilien als solide Anlageklasse. Zusätzlich reduziert sie die administrative Verwaltung auf Anlegerebene deutlich.“ Die gezielte Ausrichtung des „HTB 14.“ auf die Freistellung gemäß Investmentsteuergesetz spiegelt die Vision der HTB wider, Anlegern eine optimale und nachhaltige Investitionsmöglichkeit zu bieten. (DFPA/LJH) ♦

www.htb-fondshaus.de

Neuer Agathon Capital Fonds spendet 20 Prozent seiner Performance Fee

Die **Agathon Capital GmbH** hat gemeinsam mit dem Fondspartner **Intalcon Asset Management** und der Service-KVG **Global-Investment** den „**Intalcon Global Opportunities**“ aufgelegt. Der UCITS-Fonds investiert als Mischfonds hauptsächlich in börsennotierte, liquide Aktien mit Schwerpunkt USA sowie in Aktienindex- und Renten-Futures. **Seitens der Intalcon Asset Management ist dabei vorgesehen, 20 Prozent der Performance Fee an die gemeinnützige Intalcon Foundation zu spenden.** Die Stiftung unterstützt ökologische sowie soziale Projekte, die zur Eindämmung der Klimaerwärmung, zum Artenschutz und zu besseren Lebensbedingungen in einkommensschwachen Ländern beitragen. „Unsere Vision ist eine Welt, in der eine überdurchschnittliche Rendite am Kapitalmarkt auch dazu dient, eine nachhaltige Zukunft für unsere Kinder



Klaus A. Wobbe

und Enkel zu sichern“, erläutert **Klaus A. Wobbe**, Geschäftsführer der Intalcon Asset Management. Die Anlageentscheidungen für Kauf

und Verkauf, Positionsgröße sowie für das Risikomanagement werden systematisch getroffen. Die Anlagestrategie stützt sich dabei auf langjährig getestete und in der Praxis bewährte Algorithmen. Hauptziele sind eine sehr niedrige Korrelation zu klassischen Indizes sowie die Generierung von Alpha. Der Fonds soll damit ein herkömmliches Wertpapierportfolio diversifizieren und dessen Rendite-Risiko-Verhältnis signifikant verbessern. (DFPA/ABG) ♦

www.agathon-capital.de, www.intalcon.com

und Verkauf, Positionsgröße sowie für das Risikomanagement werden systematisch getroffen. Die Anlagestrategie stützt sich dabei auf langjährig getestete und in der Praxis bewährte Algorithmen. Hauptziele sind eine sehr niedrige Korrelation zu klassischen Indizes sowie die Generierung von Alpha. Der Fonds soll damit ein herkömmliches Wertpapierportfolio diversifizieren und dessen Rendite-Risiko-Verhältnis signifikant verbessern. (DFPA/ABG) ♦

Signal Iduna bringt fondsgebundenen Police „SI Pur Invest“ auf den Markt

Die **Signal Iduna Lebensversicherung** hat mit „**SI Pur Invest**“ erstmals eine rein fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantien an den Start gebracht. Dabei wird das Vertragsguthaben über die gesamte Ansparphase in Investmentfonds angelegt. „SI Pur Invest“ ergänzt in der dritten Schicht der Altersvorsorge die bestehende Palette der Signal Iduna Global Garant Invest-Produkte (SIGGI).

In Zeiten niedriger Zinsen und gleichzeitig steigender Aktienkurse sei es schwierig, mit eingeschlossenen Garantien für die Altersvorsorge attraktive Renditen zu erzielen. Bei „SI Pur Invest“ investierten die Kunden renditeorientiert wie bei einem Fondsparplan, nutzten aber gleichzeitig die Vorteile, die der Versicherungsmantel bietet. **Dazu zählten Service-Bausteine wie Ablaufma-**

nagement-Modelle oder ein jährliches Rebalancing der Guthaben, aber auch steuerliche Vorteile. Es richtet sich vor allem an die wachsende Gruppe von Kunden, die eine höhere Affinität zu Aktien- und Fondsanlagen zeigen – insbesondere in den jüngeren Altersklassen. Zum Start werden 84 Fonds angeboten. Darunter fallen 66 nachhaltig ausgerichtete Fonds und 21 Exchange Traded Funds (ETF). Kunden können bis zu 20 Fonds in ihren Vertrag einschließen und haben die Möglichkeit, bei Zuzahlungen eigene Zuführungsverhältnisse in die einzelnen Fonds festzulegen. Kunden könnten zudem Beitragspausen einlegen und bei Entnahmen selbst entscheiden, aus welchen der Fonds sie Kapital entnehmen – was auch im laufenden Rentenbezug möglich sei. (DFPA/MB) ♦ www.signal-iduna.de

Bellevue lanciert AI-Health-Fonds

Der Schweizer **Bellevue Group** legt ihren ersten Fonds für Unternehmen des Healthcare-Sektors auf, die generative künstliche Intelligenz (GenAI) in den Mittelpunkt ihrer Geschäftsstrategie stellen und erhebliche Ressourcen in diese Technologie investieren. Der „**Bellevue AI Health (Lux) Fonds**“ konzentriert sich ganz auf GenAI und die daraus resultierenden Anlagemöglichkeiten

im Healthcare-Sektor. Dieser wird in besonders hohem Masse von GenAI profitieren, beschreibt Co-Portfolio-Manager **Stefan Blum** die Idee hinter dem jüngsten Healthcare-Fonds von Bellevue Asset Management. Der aktiv gemanagte, global investierende Aktienfonds Bellevue AI Health umfasst 50 bis 70 Healthcare- und vereinzelte Technologieunternehmen mit starkem Healthcare-Bezug. Der

Fokus liegt auf liquiden Mega und Large Caps, die durch ausgewählte Mid Caps ergänzt werden. Laut einer Studie von **PwC** gehören Healthcare-Unternehmen zu den Top-3-Sektoren, die am meisten von GenAI profitieren werden. Das größte Verbesserungspotenzial durch GenAI liegt in der Beschleunigung von Entwicklungszeiten und Verringerung von Risiken bei der Medika-

mentenentwicklung, der Anwendung neuer und optimierter Behandlungsmethoden und der deutlichen Reduzierung von Verwaltungskosten im Gesundheitswesen. Der Medikamentenentwicklungsprozess, der in der Regel zehn bis 15 Jahre dauert und ein bis vier Milliarden US-Dollar kostet, kann durch GenAI deutlich optimiert werden. (DFPA/ABG) ♦ www.bellevue.ch

My House: Vertriebsstart des Publikumsfonds „MHREF Wohnen 1“

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat den geschlossenen Publikums-AIF „**MHREF Wohnen 1**“ des Emissionshauses **My House** nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) genehmigt.

„Die Aufsichtsbehörde BaFin hat die Anforderungen an geschlossene Publikums-AIF verschärft. Gleichzeitig haben die Vorgespräche mit vielen Finanzdienstleistern gezeigt, wie dringend der Markt nach einem Sachwerte-Investment in Wohnimmobilien in chancenreichen Lagen abseits der Top-5-Metropolen verlangt. Deshalb freuen wir uns sehr, dass die Finanzaufsicht uns jetzt die Genehmigung für den

Vertriebsstart des innovativen Fonds erteilt hat“, sagt **Alexander Hupe**, Chief Produkt Officer (CPO) von My House. „Nun werden die weiteren Schritte mit Hochdruck angegangen, damit möglichst schnell Vermittler wie Anleger von unserem ‚MHREF Wohnen 1‘ Fonds profitieren können“, erklärt Hupe.

My House entwickelt Investmentlösungen für Wohnimmobilien sowohl für institutionelle als auch private Anleger. Das Unternehmen konzentriert sich laut eigener Aussage auf nachhaltig potenzialstarke Immobilien in den Regionen Deutschlands, in denen Wohnungen aufgrund der hohen Inflation für Familien bezahl-

bar erscheinen. „Anders als in den Innenstädten der Top-5-Metropolen sind die Preisniveaus in den von uns in den Fokus genommenen Wachstumsregionen nach wie vor moderat und tendenziell frei von Überhitzungstendenzen, insbesondere in Zeiten von höheren Zinsen. Dadurch bietet sich eine hervorragende Risiko-Rendite-Relation für unsere Investoren“, sagt My-House-Vorstand Hupe. Die Anlagestrategie des geschlossenen Publikums-AIF „MHREF Wohnen 1“ bestehe in der Erzielung von attraktiven Bestandsrenditen aus der Vermietung sowie der zusätzlichen Realisierung von Wertsteigerungen durch Aufwertung des Bestandes und Ausschöpfung der

Vermietungspotenziale. „Die Wohnungsnot nimmt zu“, sagt Hupe. „Dem hohen Wohnungsbedarf steht aber praktisch kein Angebot an frei verfügbaren Wohnungen gegenüber.“

Anleger können sich ab einer Mindestbeteiligungssumme in Höhe von 10.000 Euro beteiligen. **Anleger profitieren von geplanten monatlichen Auszahlungen in Höhe von anfänglich 2,75 Prozent p.a., ansteigend auf 3,75 Prozent p.a. ab dem fünften Jahr.** Die Gesamtrendite bei einer geplanten Laufzeit von 6,5 Jahren soll 9,33 Prozent p.a. betragen. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Fonds beträgt etwa 220 Millionen Euro. (DFPA/MB) ♦ www.my-house.de

Wirtschaftsrecht

Unternehmenstransaktion: Sorgfaltsprüfung steht im Fokus

Finanzberater und Versicherungsvermittler kommen immer mit dem Kauf und Verkauf von Unternehmen in Berührung, sei es bei der Übernahme einer Gesellschaft oder eines Büros für eigene Zwecke oder in der Beratung ihrer Kunden. In jedem Falle spielt die Due Diligence, also die Sorgfaltsprüfung bei einer Unternehmenstransaktion, eine herausragende Rolle.



Foto: Unternehmen

Dr. Tim Banerjee

Unternehmenstransaktionen, also die Übernahme von Firmen aller Art, sind in der Wirtschaft an der Tagesordnung. Daher kommen auch Finanzberater und Versicherungsvermittler mit dem Kauf und Verkauf von Unternehmen immer wieder in Berührung. Das kann der Fall sein, wenn sie, beispielsweise im Rahmen der Altersnachfolge, eine bestehende Agentur übernehmen, um sich damit unternehmerisch zu verwirklichen, oder eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung zur Erweiterung des eigenen unternehmerisch getriebenen Investmentportfolio eingehen. Andererseits werden auch vor allem vermögende und unternehmerisch tätige Mandanten Unternehmenstransaktionen durchführen, sodass Finanzberater und Versicherungsvermittler daran interessiert sind, dass diese Prozesse erfolgreich ablaufen. Damit positionieren sie sich als vertraute Berater auch in den wirklich wichtigen Situationen.

Eingehende Analyse finanzieller, rechtlicher, technologischer und organisatorischer Aspekte

Neben der rein finanziellen Planung ist bei Unternehmenstransaktionen vor allem die sogenannte Due Diligence wichtig. Auch bekannt als „Sorgfaltsprüfung“, bezeichnet die Due Diligence einen komplexen und mehrschichtigen Prozess, der bei einem

Unternehmenskauf oder einer Fusion unerlässlich ist. Ziel dieses Prozesses ist es, das Risiko einer Fehlinvestition zu minimieren und die Werthaltigkeit der zu erwerbenden Unternehmensanteile sicherzustellen. Dazu gehört die eingehende Analyse finanzieller, rechtlicher, technologischer und organisatorischer Aspekte des Zielunternehmens. Die Due Diligence ist jedoch nicht nur eine simple Inventur von Unternehmenswerten oder ein Abgleich mit öffentlich zugänglichen Informationen. Sie ist vielmehr eine investigative Maßnahme, die, je nach Komplexität des Unternehmens und des Deals, Monate dauern und unterschiedliche Fachbereiche involvieren kann. Sie geht über das Offensichtliche hinaus und zielt darauf ab, auch verdeckte Risiken, Verbindlichkeiten und Potenziale aufzudecken.

Käufer ermittelt, ob die vorliegenden Zahlen und Fakten mit seinen Vorstellungen übereinstimmen

Das heißt: Im Rahmen dieses Vorgangs macht sich der potenzielle Käufer – gemeinsam mit Rechts-, Steuer- und vielleicht auch Finanzierungsberater – ein genaues Bild über den Zustand eines Unternehmens. Due Diligence bedeutet „besondere Sorgfalt“ und umfasst die Überprüfung wirtschaft-

lichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse. Mit dieser Überprüfung – die der Käufer dringend von wirtschaftsrechtlich versierten Beratern durchführen lassen sollte – sichert sich der Käufer ab und ermittelt, ob die vorliegenden Zahlen und Fakten mit seinen Vorstellungen übereinstimmen, ob die Angaben des Verkäufers stimmen und vieles andere mehr. Von den Ergebnissen der Due-Diligence-Prüfung hängen im Wesentlichen auch die Preisverhandlungen ab – entspricht ein Unternehmen voll und ganz den Vorstellungen eines Interessenten, wird er bereit sein, einen höheren Preis zu zahlen als für einen Betrieb, in dem er verschiedene Bereiche, womöglich zu höheren Kosten, nachjustieren muss, etwa bei ausstehenden Lieferantenrechnungen, Umweltrisiken etc.

Rechtsberatung mit sieben Kernbereichen bei einer Due-Diligence-Prüfung

Vor diesem Hintergrund ist die Rolle des Rechtsanwalts besonders relevant. Ein Rechtsanwalt ist nicht nur dafür verantwortlich, den rechtlichen Rahmen des Deals zu definieren und etwaige Risiken zu identifizieren, sondern oft auch, eine Strategie zur Minderung dieser Risiken zu entwickeln. Zu den konkreten Aufgaben können beispielsweise die Prüfung bestehender Verträge, die Klärung von Eigentumsverhältnissen an geistigem Eigentum oder die Überprüfung der Einhaltung von regulatorischen Vorschriften gehören. In der Rechtsberatung wird im Wesentlichen von sieben Kernbereichen bei einer Due Diligence-Prüfung gesprochen: Marktbezogene Due Diligence; Gesellschaftsrechtliche Due Diligence; Finanzielle Due Diligence; Technische Due Diligence; IP Due Diligence; personelle Due Diligence;

umweltbezogene Due Diligence. Erst wenn diese Fragestellungen umfassend und zur Zufriedenheit beantwortet worden sind, sollte eine Transaktion vollzogen werden.

Due Diligence als essentielles Instrument zur Risikominimierung und Wertmaximierung

Spart ein Unternehmer jedoch an der wirtschaftsrechtlichen Beratung, kann ihm das nicht nur ein „faules Ei“ einbringen – sondern möglicherweise auch rechtliche Probleme, Stichwort sind die Haftungsrisiken. Lässt ein Geschäftsführer es bei einem Unternehmenskauf an der gebotenen Sorgfalt mangeln, kann er im Falle einer Insolvenz mit seinem Privatvermögen haftbar gemacht wird, um so Verluste des Unternehmens bei den Schuldnern auszugleichen. Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass die Due Diligence ein essentielles Instrument zur Risikominimierung und Wertmaximierung bei einem Unternehmenskauf ist. Der Prozess verlangt einen interdisziplinären Ansatz, der juristische, finanzielle und fachliche Expertise integriert. In diesem Gefüge spielt der Rechtsanwalt eine Schlüsselrolle, indem er nicht nur Risiken identifiziert, sondern auch strategische Empfehlungen für deren Bewältigung gibt und die vertragliche Umsetzung des Deals begleitet. ♦

Unser Autor:

Dr. Tim Banerjee ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei für Vertriebs- und Finanzdienstleistungsrecht Banerjee & Kollegen aus Mönchengladbach. Die Kanzlei berät im Schwerpunkt Handelsvertreter nach § 84 Handelsgesetzbuch und Finanzdienstleistungsunternehmen und -unternehmer, die nach § 34 Gewerbeordnung reguliert sind, im gesamten Wirtschaftsrecht.
<https://finanzdienstleistungsrecht.banerjee-kollegen.de>

2024 Zahlen | Fakten | Hintergründe

Die Nachrichtenagentur rund um Kapitalanlagethemen.
www.dfpa.info

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR



One Group ordnet Geschäftsführung neu

Wechsel im Management des Hamburger Emissionshauses **One Group**: Mitte Januar endete die Tätigkeit der bisherigen Geschäftsführer **Malte Thies** und **Oliver Quentin** laut Unternehmen „einernehmlich“; beide verbleiben weiter im Team der One Group.

Die Nachfolge in der Geschäftsführung übernehmen zwei One-Group-Manager mit langjähriger Fach- und Führungskompetenz. **Uwe Richter** ist Experte im Portfoliomanagement und seit mehr als 20 Jahren im Investmentgeschäft tätig. **Mario Kuhn** besitzt langjährige Erfahrung als Leiter des Innendienstes und als Prokurist der One Group.

Das Unternehmen setze damit wei-

terhin auf solides Management und langjähriges Fachwissen, um den Anforderungen eines schwierigen, komplexer werdenden Marktumfelds gerecht zu werden. Der Wechsel erfolgt in turbulenten Zeiten für das Unternehmen: Bei vier der 25 Emissionen der Pro-Real-Serie der One Group werden die geplanten quartalsweisen Zinszahlungen für das vierte Quartal 2023 befristet ausgesetzt und zeitversetzt nachgeholt. Eine Vorsichtsmaßnahme, so die One Group, zum Erhalt der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Projektportfolios. **EXXECNEWS** hat One Group um weitere Informationen gebeten. ♦

www.onegroup.de

ehret+klein Capital Markets legt eigene KVG auf

Mit dem Ziel, das Investmentgeschäft strategisch auszubauen, hat der Starnberger Asset Manager ehret+klein Capital Markets (ekCM) eine eigene, bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrierte KVG aufgelegt und übernimmt darüber schrittweise die Verwaltung mehrerer Spezial-AIF einer süddeutschen Bank. Das von ekCM verwaltete Vermögen (AuM) steigert sich hierdurch auf 1,3 Milliarden Euro. „Dieses Verwaltungsmandat bietet dem Investor die Möglichkeit, seinen Bestand über unsere eigene KVG-Struktur verwalten zu lassen“, erläutert **Sebastian Hartrott**, für das Investmentgeschäft verantwortlicher Geschäftsführer der ekCM. „Für uns ist das Mandat ein

Vertrauensbeweis und Teil unserer langfristigen Wachstumsstrategie im Investmentgeschäft.“ **Als nächsten Schritt im Rahmen des strategischen Ausbaus des Investmentgeschäfts plant ekCM die Auflage weiterer Alternativer Investmentfonds (AIFs) nach dem erfolgreichen Start des offenen Spezial-AIF „Greater Munich Real Estate Fund“ (GMREF).** Entsprechend dem Investorenbedarf wird das Angebot künftig sowohl offene als auch Geschlossene Fonds umfassen. Der Investitionsfokus soll neben Core- und Core+-Objekten insbesondere auf wertschöpfenden Bestandsmodernisierungen (Manage-to-Core beziehungsweise Manage-to-ESG) liegen. (DFPA/ABG) ♦

www.ek-capitalmarkets.de

Commerzbank beteiligt sich an Aquila Capital Investmentgesellschaft

Die Investmentgesellschaft **Aquila Capital** hat die Vereinbarung einer strategischen Partnerschaft mit der **Commerzbank** bekannt gegeben. **Im Rahmen dieser Partnerschaft erwirbt die Commerzbank eine Beteiligung von 74,9 Prozent an der Aquila Capital Investmentgesellschaft.** Die Aquila Group als Verkäufer bekräftigt ihr langfristiges Engagement für das Unternehmen und wird weiterhin eine Schlüsselrolle in der Gestaltung des zukünftigen Wachstums einnehmen.

Über die finanziellen Details der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart. Zudem steht sie unter Vorbehalt der erforderlichen behördlichen Genehmigungen, weshalb mit einem Vollzug im Laufe des zweiten Quartals 2024 gerechnet wird.

Mit der Kooperation weitet die Aquila Capital Investmentgesellschaft ihr Angebot an Investment-Lösungen bei Erneuerbaren Energien, grüner Infrastruktur und nachhaltigen Immobilien auf Privatkunden und eine hohe Zahl institutioneller und Unternehmenskunden aus. Die Zusammenarbeit soll das Wachstum der Aquila Capital Investmentgesellschaft beschleunigen und das Unternehmen zu einem der führenden Asset Manager für nachhaltige Anlagestrategien in Europa entwickeln. Die Aquila Capital Investmentgesellschaft soll von der Marke sowie dem breiten Vertriebsnetz der Commerzbank mit

knapp elf Millionen Privat- und Unternehmenskunden sowie 26.000 Firmenkundenverbänden und dem globalen Netzwerk mit Präsenz in mehr als 40 Ländern profitieren. **Im Einklang mit dem Bestreben der Commerzbank, die Energiewende voranzutreiben, soll die Bank Zugang zu der Investmentexpertise der Aquila Capital Investmentgesellschaft erhalten, um dadurch ihre Marktposition bei Sachwertanlagen auszubauen.**

Die Kooperation markiere einen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte und verspreche beidseitiges Wachstum für die Aquila Capital Investmentgesellschaft und die Commerzbank. Sie gewährleiste die Eigenständigkeit des Unternehmens, da die Gesellschaft im Management des operativen Geschäfts, bei Investitionsentscheidungen, der Produktentwicklung und beim Markenauftritt weiterhin unabhängig bleibe. Gleichzeitig sollen die Kunden der Commerzbank durch diese Partnerschaft Zugang zu Private Market Assets erhalten. **Die bestehenden Management- und Fondsmanagement-Teams der Aquila Capital Investmentgesellschaft behalten ihre Funktionen bei.** Die Partnerschaft werde durch weitere Kooperationsvereinbarungen zwischen der Commerzbank und Aquila Group ergänzt, von denen beide Seiten und ihre Investoren profitieren werden. (DFPA/MB) ♦

www.aquila-capital.de

Nachgefragt

Umsatzsteuerbefreiung: Fondsstandort Deutschland wird gestärkt

Durch das Zukunftsfinanzierungsgesetz („Gesetz zur Finanzierung von zukunftssichernden Investitionen“) vom 10. Dezember 2023 entfällt ab dem 1. Januar 2024 die Umsatzsteuerpflicht von Verwaltungsleistungen der Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGn) für alle alternative Investmentfonds (AIF). Bisher galt diese Umsatzsteuerfreiheit nur für die Verwaltung von OGAW („Organismen für die gemeinsame Anlagen in Wertpapiere“). Die KVGn haben ihre Verwaltungsleistung – wie beispielsweise für ihre Management Fees – ohne Umsatzsteuer abzurechnen und auf die Steuerbefreiung hinzuweisen. Soweit KVGn durch die Fondsverwaltung künftig steuerfreie Ausgangsumsätze erbringen, entfällt ihr Vorsteuerabzug aus Eingangsleistungen. Was das praktisch für KVGn und die von ihnen verwalteten AIF bedeutet, erläutert für EXXECNEWS die Steuerberaterin Laura Klein:

Seit dem 1. Januar 2024 ist die Verwaltung sämtlicher alternativer Investmentfonds (AIF) umsatzsteuerfrei. Die bisherige Beschränkung der Steuerbefreiung auf mit OGAW vergleichbare Fonds und Wagniskapitalfonds hat der Gesetzgeber mit dem Zukunftsfinanzierungsgesetz gestrichen. Damit soll ein „level playing field“ mit anderen Fondsstandorten wie Luxemburg und Frankreich geschaffen werden.

Wirtschaftlich betrachtet ist die Änderung grundsätzlich positiv: Durch den Wegfall der Umsatzsteuer auf die Verwaltungsvergütung (regelmäßige Managementvergütung) entfällt eine Kostenposition des AIF. Es erhöht sich damit das investierbare Kapital beziehungsweise die Rendite der Anleger.

Kapitalverwaltungsgesellschaften sowie Dritte, die Aufgaben im Zusammenhang mit der AIF-Verwaltung wahrnehmen (beispielsweise Berater), müssen zunächst einmal prüfen, inwieweit ihre Tätigkeit als „Verwaltung“ gilt und damit unter die Steuerbefreiung fällt. Abgrenzungsschwierigkeiten bestehen

dabei insbesondere für administrative Leistungen. Auch ist die Einordnung immer dann strittig, wenn nur Einzelaufgaben der Verwaltung übernommen werden. Dies rührt daher, dass die Steuerbefreiung im Falle der Auslagerung einzelner Tätigkeiten nur dann greift, wenn die ausgelagerten Aufgaben „ein im Großen und Ganzen eigenständiges Ganzes“ bilden und „für die Verwaltung von Investmentvermögen spezifisch und wesentlich“ sind. Dies ist im Einzelfall zu prüfen.



Laura Klein

Foto: Klein

Soweit KVGn und Berater nun steuerfrei tätig werden, verlieren sie ihren Vorsteuerabzug aus eingekauften Leistungen. Auf dieser Ebene ergibt sich also regelmäßig ein zusätzlicher Kostenfaktor. Zudem sollten Auswirkungen auf bestehende Mietverhältnisse geprüft werden. Hat die KVG dem Vermieter eine umsatzsteuerpflichtige Nutzung zugesichert (um diesem eine umsatzsteuerpflichtige Vermietung zu ermöglichen), kann es als Folge der Steuerbefreiung zu Informationspflichten, Schadensersatzpflichten oder Mieterhöhungen kommen. ♦

Unsere Autorin:

Steuerberaterin **Laura Klein** ist Counsel bei der auf Umsatzsteuer- und Zollrecht spezialisierten Kanzlei KMLZ. 2006 gegründet, unterhält KMLZ heute mit rund 50 Mitarbeitern Büros in München und Düsseldorf und berät in allen Fragen des nationalen und internationalen Umsatzsteuerrechts. Laura Kleins Arbeitsschwerpunkt liegt insbesondere in der Beratung von Banken, Versicherungen und Kapitalverwaltungsgesellschaften in umsatzsteuerrechtlichen Fragen.

www.internet.de

Verifort Capital wählt Hamburg Asset Management HAM als neue KVG

Wie **Verifort Capital** meldet, hat die **Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** die Betreuung eines Großteils der alternativen Investmentfonds der Tübinger Verifort Capital übernommen. Betroffen sind hiervon die Bestands-Gewerbe-AIF sowie der 2021 aufgelegte Healthcare-AIF „**Verifort Capital HCI**“. Nachdem im Sommer 2023 die bis dahin verantwortliche KVG ausgefallen war, übernahm zunächst interimistisch die **Rödl AIF Verwahrstelle GmbH** die Verwaltung der Investmentvermögen. Die reibungslose Fortführung der Fondsgesellschaften wurde damit zu jeder Zeit sichergestellt, so dass sich der Ausfall der KVG nicht nachteilig auf deren Betrieb ausgewirkt hat.

„Die Entwicklung im Sommer hatte uns nicht unvorbereitet getroffen“, sagt **Frank M. Huber**, CEO der Verifort Capital. „Ein KVG-Wechsel kam für uns schon länger in Betracht, weshalb wir schon Gespräche mit der Hamburg Asset Management HAM

aufgenommen hatten. Während des ganzen Prozesses waren wir in engem und gutem Austausch mit der BaFin, so dass wir die Verhandlungen zügig abschließen und nun zum Jahresanfang die Hamburg Asset Management HAM als neuen Partner und KVG präsentieren können.“

„Die Übernahme der Verwaltung von elf Immobilienfonds der Verifort Capital Gruppe mit insgesamt 54 Objekten in relativ kurzer Zeit war eine Herausforderung, die aufgrund der guten Organisationsstruktur beider Häuser hervorragend gemeinsam gemeistert werden konnte“, sagen die verantwortlichen Geschäftsführer der Hamburg Asset Management HAM **Jessica Beckmann** (Portfoliomanagement) und **Tobias große Holthaus** (Risikomanagement). „Wir freuen uns, mit Verifort Capital einen neuen Partner für unseren Geschäftsbereich ‚Service-KVG‘ gewonnen zu haben.“ **EXXECNEWS** wird weiter berichten. (DFPA/LJH) ♦

www.verifort-capital.de, www.hh-asset.de

hep global GmbH erwartet positives EBIT für das Gesamtjahr 2023

Die **hep global GmbH**, der baden-württembergische Spezialist für Solarparks und Solarinvestments, **erwartet einen Konzernumsatz von rund 60 Millionen Euro sowie ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von fünf Millionen Euro**. Damit würde das Unternehmen seine eigene Prognose für das Geschäftsjahr 2023 erreichen. Der testierte Konzernabschluss 2023 soll fristgerecht bis Ende Juni 2024 veröffentlicht werden. Nach einem schwächeren ersten Halbjahr konnte hep in der zweiten Jahreshälfte signifikante Umsatzzunahmen und Ergebnissteigerungen erzielen. Wesentlich dazu beigetragen haben Projektverkäufe in den USA, Kanada und Japan.

Für 2024 erwartet hep weitere substantielle Projekterlöse. Bereits jetzt sei absehbar, dass sich das erste Halbjahr in 2024 besser entwickeln wird als im Vorjahr. In den USA sollen im Jahresverlauf insbesondere zahlreiche planmäßig noch abzuschließende Projekte

ebenfalls veräußert werden wie einige Großprojekte, die aufgrund stark geänderter Marktgegebenheiten auf dem US-amerikanischen Solarmarkt neu aufgesetzt wurden. Zusätzlich verfügt hep über Projekte in Japan, die 2024 ebenfalls zu den Verkaufserlösen beitragen sollen. In Deutschland werden zudem Erlöse aus dem Produkt hep yolar (Solaranlagen auf gewerblichen Dachflächen) sowie aus ersten Freiflächenanlagen erwartet. Darüber hinaus soll 2024 auch die Strategie, sich in den Kernmärkten vorrangig auf Greenfield-Entwicklung zu fokussieren, erste Umsatzbeiträge liefern und insbesondere ab 2025 maßgeblich zum nachhaltigen Erfolg von hep beitragen. Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler des langfristigen profitablen Unternehmenswachstums sieht hep zudem in der unternehmenseigenen Pipeline in Höhe von rund 5,9 GWp. (DFPA/ABG) ♦ www.hep.global

Ökorenta meldet höchste Auszahlungssumme der Unternehmensgeschichte

Zum Start in ihr Jubiläumsjahr kann die im Jahr 1999 gegründete **Ökorenta-Gruppe** einen Unternehmensrekord vermelden: Die Höhe der geleisteten Auszahlungen an die Anleger der Ökorenta-Fonds stellt mit über 40 Millionen Euro eine neue Bestmarke dar. **Das kumulierte Auszahlungsvolumen aller Fonds des Unternehmens steigt damit auf 178,1 Millionen Euro**. Mit mehr als 50 Millionen Euro platziertem Eigenkapital hat sie zudem das zweitbeste Vertriebsjahr der Unternehmensgeschichte vorzuweisen. Erzielt wurde

das Platzierungsergebnis mit dem Publikums-AIF „Ökorenta Erneuerbare Energien 14“ und dem Spezial-AIF „Ökorenta ÖKostabil 15“. Rund 41 Millionen Euro entfallen auf den Publikumsfonds, der zum 31. Dezember 2023 überzeichnet mit einem Gesamtvolumen von rund 56 Millionen Euro geschlossen wurde. Voraussichtlich im Februar startet der Vertrieb des nächsten Publikumsfonds, der zum 25-jährigen Firmenjubiläum mit besonderen Konditionen aufwarten werde. (DFPA/MB) ♦ www.oekorenta.de



Ulf Bretz

Ulf Bretz ist seit Anfang des Jahres neues Vorstandsmitglied in der VHV Allgemeine Versicherung AG für das Ressort Operations. Der Diplom-Betriebswirt und MBA Financial Services übernimmt damit die Nachfolge von Dr. Sebastian Schulz. In den vergangenen vier Jahren war Bretz Geschäftsführer der VHV solutions GmbH für den Bereich Schaden und damit verantwortlich für die spartenübergreifende Weiterentwicklung der Schadenbearbeitung. Darüber hinaus hat Bretz die Rolle des Sprechers der Geschäftsführung der VHV solutions GmbH, der Servicegesellschaft der VHV Gruppe, inne. ♦

Bettina Ducat wurde zur Co-Leiterin von Lombard Odier Investment Managers (LOIM) ernannt. Sie tritt die neue Position zum 5. März 2024 an. Sie wird ihren Sitz in Genf haben. Ducat wird LOIM, die Asset Management-Division der Lombard Odier Gruppe, zusammen mit dem geschäftsführenden Teilhaber Jean-Pascal Porcherot leiten. Ducat war CEO von La Financière de l'Echiquier (LFDE) und stellvertretende CEO für den Bereich Asset Management der Primonial-Gruppe, wo sie das Gesamtgeschäft ausbaute und diversifizierte und innovative Finanzlösungen und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Strategien umsetzte. ♦



Bettina Ducat



Sebastian Müller

Sebastian Müller hat zum 1. Januar 2024 die Nachfolge von Rolf Schünemann als Geschäftsführer bei BCA Service, einer hundertprozentige Tochter des Maklerdienstleisters BCA übernommen. Müller, bislang Leiter Partner- und Vertragsmanagement und Prokurist bei der BCA, verfügt über mehr als zehn Jahre Berufserfahrung in der Branche. Er ist zudem wesentlicher Impuls- und Ideengeber für die im Sommer 2022 initiierte BCA Maklerrente. ♦

Henriette Peucker wird zum 1. Mai 2024 Geschäftsführerin im Deutschen Aktieninstitut (DAI) und übernimmt zum 1. Juli 2024 die Funktion des Geschäftsführenden Vorstands von Dr. Christine Bortenlänger. Von 2003 bis 2010 verantwortete Peucker die politische Interessenvertretung der Gruppe Deutsche Börse in Berlin, Luxemburg und Brüssel. Beim Bundesverband deutscher Banken, den sie zeitweise kommissarisch führte, verantwortete sie bis Mitte 2023 als Stellvertretende Hauptgeschäftsführerin den Bereich „Politik und Innovation“. ♦



Henriette Peucker

Dr. Peters Group rechnet für 2024 mit wachsendem Platzierungsvolumen

Nach einem laut eigener Angabe erfolgreichen Platzierungsjahr 2023 rechnet die Dr. Peters Group mit einem wachsenden Neugeschäft und geht entsprechend zuversichtlich ins neue Jahr. „Wir rechnen damit, dass wir im deutschen Immobilienmarkt einige interessante Opportunitäten finden werden und planen daher im Geschäft mit Privatanlegern auch für 2024 die Auflage verschiedener Investmentlösungen in diesem Assetbereich“, sagt **Nils Hübener**, CEO der Dr. Peters Group. Das Dortmunder Unternehmen erwartet eine Stabilisierung der Immobilienmärkte, nachdem die seit Juli 2022 in kurzer Zeit erfolgten starken Leitzinserhöhungen viele Marktteilnehmer verunsichert und schrittweise Marktkorrekturen hervorgerufen hatten. **Zurzeit arbeitet die Dr. Peters Group an einem Nachfolger des Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland I“**. Auch dieser soll in ein Portfolio aus krisenresilienten Nahversorgungsimmobilien investieren. **Ergänzend dazu ist ein weiterer 6b-Fonds vorgesehen**, mit dem sich Erlöse aus dem Verkauf von Grund und Boden

respektive Immobilien steuerbegünstigt reinvestieren lassen. **Für dieses Jahr plant die Dr. Peters Group im Geschäft mit Privatanlegern ein Platzierungsvolumen von bis zu 50 Millionen Euro**. Dies wäre die dritte Umsatzsteigerung in Folge - nach der Verdopplung des Umsatzes im Jahr 2022 und einer erneut signifikanten Steigerung um rund 40 Prozent auf fast 40 Millionen Euro im vergangenen Jahr. „Eine Größenordnung von bis zu 50 Millionen Euro peilen wir auch im Geschäft mit institutionellen Investoren an. Dabei setzen wir neben der Assetklasse Immobilien auf unseren angestammten Aviation-Bereich sowie unsere im Aufbau befindliche Assetklasse Erneuerbare Energien“, so Sven Mückenheim, Vertriebschef der Dr. Peters Group, ergänzend. **Die Gesamtauszahlungen aller aktiven Anlageprodukte der Dr. Peters Group beliefen sich 2023 auf rund 56 Millionen Euro**. Davon entfielen rund elf Millionen Euro auf die Assetklasse Immobilien und etwa 45 Millionen Euro auf die Assetklasse Aviation. (DFPA/MB) ♦ www.dr-peters.de

Anleihemarkt

Hohe Nachfrage absorbiert Flut von Anleiheemissionen

In seinem aktuellen Kommentar „MyStratWeekly“ wundert sich **Axel Botte**, Chefstrategie des französischen Investmenthauses **Ostrum Asset Management**, darüber, dass die Flut von Anleiheemissionen und eine positive Überraschung beim US-Verbraucherpreisindex keine nennenswerten Auswirkungen auf die Anleihemärkte und risikobehafteten Vermögenswerte hatten. Botte: „In den wenigen Wochen des neuen Jahres wurden bereits Staats- und Unternehmensanleihen im Volumen von 192 Milliarden Euro begeben. Die Flut von Anleiheemissionen stößt auf eine starke Nachfrage seitens der Endanleger, die zum Teil durch Zuflüsse von sieben Milliarden US-Dollar seit Jahresbeginn in globale Anleihenfonds angeheizt wird. Die weltweiten Geldmarktzuflüsse erreichten nach Angaben der BofA 39,7 Milliarden US-Dollar. Im Euroraum führt die Rückkehr ausländischer Zentralbanken und Staatsfonds zu einer steigenden Nachfrage nach neuen Staatsanleihen. Bei der spanischen Anleiheemission wurden Aufträge in Höhe von 130 Milliarden Euro für eine zehnjährige Anleihe mit einem Volumen von 15 Milliarden Euro und einer Rendite von 3,25 Prozent entgegengenommen, während vergleichbare Papiere nur wenige Wochen zuvor noch bei vier Prozent gehandelt wurden.“

Die Spreads halten sich laut Botte gut. Die Renditenaufschläge für Hochzinsanleihen seien in den Ver-



Axel Botte

einigten Staaten und in Europa im Zuge der Erholung der US-Aktienmärkte sogar deutlich zurückgegangen. Die Renditen risikofreier

Anleihen sind dennoch gestiegen, allerdings ohne nennenswerte Beschleunigung – trotz der überraschend hohen US-Inflation und der zögerlichen Kommentare der Zentralbank, die eine vorzeitige Entlastung offensichtlich vermeiden wollen. Schließlich seien die finanziellen Rahmenbedingungen günstig, und so wollten die Zentralbanken eine Lockerung nicht anheizen. Die Atlanta Fed schätzt den Anstieg der Löhne im Dezember auf 5,2 Prozent im Jahresvergleich. Das Lohnwachstum ist seit September 2023 konstant geblieben. Darüber hinaus dürften potenzielle Angebotsschocks im Zusammenhang mit dem Anstieg der Seefrachtpreise und möglichen Problemen in der Versorgungskette die Annäherung der Verbraucherpreise an das Ziel der Zentralbanken von zwei Prozent verzögern. Beim Anstieg der Inflation nach der Covid-Krise spielten nämlich Angebotsfaktoren die Hauptrolle. (DFPA/MB) ♦

www.ostrum.com

Edelmetalle

Gold übertrifft 2023 Performance von Silber, Platin und Palladium

Im vergangenen Jahr entwickelte sich Gold unter den vier Edelmetallen Gold, Silber, Platin und Palladium am besten. Nach einem Jahr mit Rekordpreisen für Gold starteten Privatanleger optimistisch ins neue Jahr.

Innerhalb der Anlageklasse „Edelmetalle“ erzielte der Goldpreis dank seines antizyklischen Charakters die beste Performance in 2023, analysiert der Goldgroßhändler **Pro Aurum**. Gleich dreimal stellte er einen neuen Rekord auf: Im Mai erreichte er nach der „Mini-Krise“ im regionalen US-Bankenwesen einen neuen Höchststand, gefolgt von einem weiteren Sprung im Zusammenhang mit dem Hamas-Israel-Krieg. Zuletzt stieg er abermals zum Jahresende aufgrund der Erwartung, dass die Zentralbanken die Zinsen 2024 senken werden. So notierte der Goldpreis Ende Dezember bei 2.062,75 US-Dollar und lag damit um 1,3 Prozent höher als im Vormonat und auf das Jahr gesehen mit 9,6 Prozent im Plus.

Dagegen enttäuschten die konjunktursensitiveren Edelmetalle Silber (minus 3,8 Prozent), Platin (minus 10,4 Prozent) und Palladium (minus 40,6 Prozent) eher. Der Silberpreis beendete den Monat Dezember mit

23,78 US-Dollar und schloss damit um 6,0 Prozent unter dem Vormonat. Die Preise für Platin (992 US-Dollar) und Palladium (1.101 US-Dollar) notierten zum Monatsende im Plus gegenüber November. „Während der Goldpreis sich mit einem leichten Plus stabilisieren konnte, ging das spekulative Interesse seitens der Anleger bei Silber im Dezember zurück“, so **Martin Siegel** von der Investmentboutique **Stabilitas GmbH**.

Nach einem Jahr mit Rekordpreisen für Gold starteten Privatanleger optimistisch für das als sicherer Hafen geltende Edelmetall ins neue Jahr. Sie gehen davon aus, dass der Goldpreis im Jahr 2024 auf über 2.340 US-Dollar pro Unze steigen und damit ein neues Allzeithoch erreichen wird. Wird dieser Anstieg von 13,6 Prozent gegenüber Ende Dezember in Euro umgerechnet, wäre 2024 das siebte Jahr in Folge mit steigenden Goldpreisen für deutsche Anleger. Zu diesem Ergebnis kommt die jüngste Kundenumfrage von **BullionVault**, dem weltweit größten Online-Anbieter für Edelmetalle. (DFPA/ABG)

♦ www.gold.bullionvault.de
<https://www.proaurum.de>
www.stabilitas-fonds.de

Immobilien

Auslastung im Micro-Living-Segment höher als vor Corona

Die Auslastung im Micro-Living-Segment ist auf knapp 96 Prozent gestiegen. Das zeigt eine Auswertung des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens **bulwiengesa** im Auftrag der **Initiative Micro-Living (IML)**. Nach Ende der Pandemie ist die Nachfrage nach kleinteiligen Wohnformen merklich angestiegen. **Im Mittel liegt die Auslastungsquote der Apartmenthäuser der Mitglieder der Initiative Micro-Living bei 95,6 Prozent.** Die durchschnittliche All-In-Miete stabilisierte sich bei 575 Euro pro Monat. Hingegen ist bei der Quadratmetermiete zum Stichtag 15. Oktober 2023 ein Anstieg von 0,50 Euro auf 21,70 Euro pro Quadratmeter zu verzeichnen. **Felix Embacher**, Generalbevollmächtigter bei **bulwiengesa**: „Mit realen Mietsteigerungen rechnet die Mehrheit der Mitglieder der Initiative Micro-Living in den nächsten drei Jahren jedoch nicht.“ Zur Optimierung ihres Geschäftsmodells wollen der Studie nach viele verstärkt mit Modulbauern zusammenarbeiten,

um Baukosten abzusichern. Die Studie zeigt auch: Das anhaltend hohe Zinsniveau bringt den Transaktionsmarkt seit Mitte 2022 nahezu zum Erliegen. Im vergangenen Jahr 2023 waren kaum Transaktionen zu verzeichnen. Erstmals wurden die Mitglieder der Initiative Micro-Living dazu befragt, zu welchen Bruttoankauffaktoren sie derzeit einen Ankauf eines neuwertigen, vollvermieteten Apartmenthauses in guter Lage tätigen würden. Die Antworten bezüglich der Bruttovervielfacher der Experten variierten vom 18- bis 23-fachen. Am häufigsten wurden die Faktoren 20- bis 22-fach genannt. Der achte Marktreport der Initiative Micro-Living basiert auf der Analyse von Betriebsdaten von insgesamt 28.940 Wohneinheiten in 129 Apartmentprojekten in unterschiedlichen Qualitätsstufen. Mit einem Anteil von knapp 60 Prozent der ausgewerteten Apartmenthäuser liegt der Fokus nach wie vor auf den deutschen A-Städten. (DFPA/ABG) ♦

www.bulwiengesa.de

Infrastruktur-Investments

Infrastruktur für den Wandel bietet vielfältige Anlagechancen

Infrastruktur gilt als widerstandsfähige Anlageklasse, die Investoren auch in einem inflationären Umfeld als stabilisierende Kraft in ein diversifiziertes Portfolio einbinden können. Und Infrastruktur ist essenziell für unser tägliches Leben und unsere Wirtschaft. „Aber die in den letzten Jahrzehnten errichtete Infrastruktur kann in vielen Fällen nicht mehr die künftigen Bedürfnisse der Gesellschaft bedienen“, heißt es in einem Report der Privatbank **Union Bancaire Privée (UBP)**.

Traditionell erbringen Infrastrukturanlagen laut Report wesentliche Dienstleistungen für Wirtschaft und Gesellschaft. Sie seien typischerweise durch eine Reihe klarer Parameter gekennzeichnet. Als langfristige, durch Sachwerte besicherte Anlageform, lieferten sie stabile und sichtbare Cashflows, weisen hohe Eintrittsbarrieren sowie eine geringe Korrelation zu anderen Anlageklassen auf. Allerdings muss sich die Definition von Infrastruktur laut UBP weiterentwickeln und sie tut dies bereits. **Die Notwendigkeit dieses Wandels werde angesichts der geopolitischen Risiken, des demografischen Wandels und der drohenden Klimakrise immer dringlicher. Genau dort könne privates Kapital den Prozess unterstützen und den Wandel beschleunigen.** Der Markt befinde sich in einer Phase der Umgestaltung und des Übergangs zu neuen Arten von Infrastrukturanlagen, die den Anforderungen künftiger Generationen besser gerecht werden. Laut **UBP sorgen weltweit der Umbau hin zur Kreislaufwirtschaft, die**



Charlotte Dewynter

Dekarbonisierung und die Digitalisierung für eine steigende Nachfrage nach neuen Formen der Infrastruktur, „Transition Infrastructure“.

„Die Infrastruktur, die wir kennen, umfasst beispielsweise Brücken, Straßen, Flughäfen, Schienenverkehr und Strom“, sagt **Charlotte Dewynter**, Head of Private Infrastructure, Private Markets Group bei UBP. „Aber wir sehen jetzt einen größeren Bedarf an Investitionen in die nächste Welle von Anlagen, darunter Technologien für Erneuerbare Energien, neue Mobilität, Dekarbonisierung, grüne Logistik, Wasseraufbereitung, Abfallverwertung und Digitalisierung.“ **Dort böten sich Anlegern viele Möglichkeiten, attraktive Renditen bei einem deutlich konservativeren Risikoniveau zu erzielen.** Gleichzeitig habe sich das Spektrum der Möglichkeiten erheblich erweitert und biete den Anlegern eine viel größere Auswahl an Strategien, Sektoren und Regionen, in die sie investieren können. Das Wachstumspotenzial im Bereich der Digitalisierung sei weitreichend. Aufgrund des wachsenden Datenvolumens steige die Nachfrage nach Datenzentren, Glasfaserverbindungen und Funkmasten für 5G-Konnektivität. Die Nachfrage nach digitaler Infrastruktur übersteigt das Angebot noch immer bei weitem. (DFPA/MB)

Ausländische Private-Equity-Investoren zielen vermehrt auf den deutschen Mittelstand



Geopolitische Konflikte, wirtschaftliche Unsicherheiten und erschwerte Finanzierung belasten weiterhin die

Aktivitäten ausländischer Investoren am deutschen Markt: **Die ausländischen Investitionen in Deutschland werden bis zum Jahresende auf geschätzt 56 Milliarden Euro fallen und damit das Niveau der Vorjahre deutlich unterschreiten.** Die Gesamtzahl der Transaktionen wird mit 1.178 voraussichtlich knapp über dem Vorjahr liegen – 2022 waren es insgesamt 1.101 Deals. So lauten zwei der wichtigsten Ergebnisse der Studie „Destination Deutschland: M&A-Aktivitäten ausländischer Investoren 2023“ der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC Deutschland**. Die Analyse untersucht die M&A-Aktivitäten ausländischer Investoren in Deutschland und bezieht dabei alle Transaktionen ein, die bis zum 15. November 2023 bekannt gegeben wurden. **Ein weiteres Ergebnis: Private-Equity (PE)-Investoren sind nach wie vor sehr aktiv auf dem deutschen M&A-Markt. Ihr Anteil dürfte bis zum Jahresende 2023 43,6 Prozent erreichen.** Das liege auch an der größeren Zurückhaltung strategischer Investoren, die sich verstärkt auf den industriellen Fertigungssektor konzentrierten. Dieser war von den Folgen der geopolitischen Konflikte besonders stark betroffen. Auffällig sei, dass der PE-Anteil insbesondere bei kleineren Deals mit einem jeweiligen Wert von weniger als 50 Millionen Euro deutlich gestiegen ist, und zwar auf etwa 77 Prozent gegenüber 57 Prozent im Vorjahr. Der Trend geht also zu Investitionen in kleineren und mittleren Unternehmen (KMUs). Er erklärt sich auch dadurch, dass die Finanzierung größerer Transaktionen häufig mit größeren Schwierigkeiten behaftet ist. Demgegenüber ist bei den strategischen Investoren zwar die Gesamtzahl der Transaktionen gesunken, doch der durchschnittliche Investitionsbetrag hat sich im Vergleich zu den Vorjahren mehr als verdoppelt. Die US-Investitionen gingen im Vergleich zur Vorjahresperiode insgesamt um 14 Milliarden zurück. Dadurch konnten die Europäer mit 22,3 Milliarden Euro Investitionsbetrag den Rückstand zu den USA (23,3 Milliarden Euro) deutlich verkleinern. **Europäische Investoren – dazu gehören Investoren aus EU- und Nicht-EU-Mitgliedstaaten – verzeichnen darüber hinaus mit insgesamt 704 weit mehr Transaktionen als ihre US-amerikanischen Kollegen.** Diese kommen auf 203 Deals. Bis zum Stichtag fanden auch in diesem Jahr die meisten Transaktionen, insgesamt 279 (27,3 Prozent), im Technologiesektor statt. Deutlich zugenommen haben die ausländischen Transaktionen im Segment im produzierenden Gewerbe, und zwar um 15,8 Prozent (264 gegenüber 228 Deals im Vorjahreszeitraum). Die M&A-Tätigkeit im Gesundheitswesen brach dem-

gegenüber im Vergleich zum Vorjahr um 16,5 Prozent ein (von 97 auf 81 Deals). (DFPA/MB) ♦ www.pwc.de

Finanzielle Widerstandsfähigkeit: Laut Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gut, aber oft nicht gut genug



Wie widerstandsfähig fühlen sich Verbraucher, wenn es um ihre persönlichen Finanzen geht? Um diese und andere Fragen geht es in einer Auswertung der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**. Grundlage dafür war eine Befragung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD). Die BaFin hat die Studie in Deutschland koordiniert und die Daten zu den Themen finanzielle Resilienz, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Finanzwissen ausgewertet. **Etwa zwei von drei Verbrauchern sind mit ihrer aktuellen finanziellen Situation zufrieden. Zum Vergleich: In der vorangegangenen Untersuchung im Jahr 2019 gaben nur 42 Prozent an, mit ihrer finanziellen Situation zufrieden zu sein.** Insgesamt fühlen sich Verbraucher nach den Ergebnissen der Untersuchung 2022 finanziell besser aufgestellt. 85 Prozent verkrafteten laut eigenen Angaben unvorhergesehene finanzielle Ausgaben in Höhe ihres Monatseinkommens, ohne sich Geld zu leihen, oder Familienmitglieder oder Freunde, um Hilfe bitten zu müssen (2019: 62 Prozent). Doch es gibt laut Studie auch eine Kehrseite: Bei zu vielen Verbrauchern reicht das Geld nicht und sie sind für mögliche Engpässe kaum gerüstet: 35 Prozent der Befragten kommen nur gerade so zurecht. 14 Prozent gaben an, dass ihr Einkommen in den zwölf vorherigen Monaten nicht immer gereicht hatte, um ihre Lebenshaltungskosten zu decken. **15 Prozent der Befragten bräuchten finanzielle Unterstützung, um ungeplante größere Ausgaben zu bezahlen. Ein Viertel der Befragten stellte es kurzfristig vor Probleme, wenn ihre Haupteinkommensquelle wegfiel: 15 Prozent kämen zwar mindestens einen Monat, aber weniger als drei Monate zurecht (2019: 25 Prozent).** Zehn Prozent könnten nicht einmal einen Monat überbrücken. Insgesamt 57 Prozent gaben an, ihre Lebenshaltungskosten für mindestens sechs Monate decken zu können, wenn ihre Haupteinnahmequelle wegfiel. Das ist eine deutliche Verbesserung gegenüber 2019, als dazu nur 29 Prozent in der Lage waren. Immerhin 18 Prozent der Befragten könnten es mindestens drei, aber weniger als sechs Monate schaffen. 73 Prozent der Befragten sparen Geld auf ihrem Spar- oder Girokonto an (2019: 69 Prozent). Diese Anlageform bleibt also am beliebtesten. Während der Anteil der Befragten, die in Gold oder Immobilien oder auch in Anleihen oder Termineinlagen

anlegen, zurückging, sind Kryptowerte beliebter geworden. Fünf Prozent investieren in solche Produkte. Mehr als doppelt so viele legen ihr Geld in Aktien an. Der Anteil stieg von 18 auf 44 Prozent. (DFPA/MB) ♦ www.bafin.de

Wie Bargeld in der Zukunft genutzt wird



Wie wird Bargeld in der Zukunft genutzt werden? Dieser Frage geht eine Studie der **Deutschen Bundesbank** nach, die dazu drei unterschiedliche Szenarien für das Bezahlen mit Bargeld im Jahr 2037 skizziert. **Die Zukunftsszenarien sollen einen Beitrag dazu leisten, dass die richtigen Weichenstellungen vorgenommen werden, damit Bargeld laut Bundesbank auch künftig ein attraktives, allgemein verfügbares und akzeptiertes Zahlungsmittel ist.** Das Szenario „Die hyperdigitale Bezahlwelt“ beschreibt eine stark digitalisierte Welt, in der Bargeld aus dem Alltag der meisten Menschen beinahe verschwunden ist. Aufgrund geopolitischer Verschiebungen und der Digitalisierung haben wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen stattgefunden. Die Digitalisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz sichern den Wohlstand. Alle Lebensbereiche, auch das Bezahlen, sind stark digitalisiert. Es gibt nur noch wenige Bankfilialen oder Geldautomaten und auch das Geldabheben an der Ladenkasse ist nicht mehr möglich. Das zweite Szenario „Die Bezahlwelt in der Bargeld-Renaissance“ beschreibt eine teilweise Rückbesinnung auf das Bargeld und seine Vorzüge. Als Reaktion auf globale Lieferkettenprobleme kaufen Menschen Produkte wieder zunehmend lokal und regional. Zudem ist das Bewusstsein in der Bevölkerung, sich auf Katastrophen und Krisensituationen vorzubereiten, durch ihre Erfahrungen in der jüngsten Vergangenheit gestiegen. Nach der Abschaffung der 1- und 2-Cent-Münzen, der Einführung von Rundungsregeln und dem vermehrten Einsatz von Bezahlautomaten empfinden es die Menschen als unkompliziert und schnell, Bargeld zu verwenden. Die Bargeldnutzung ist in diesem Szenario zwar zunächst gesunken, stabilisiert sich aber in den 2030er Jahren. Das Szenario „Die verschwindende hybride Bezahlwelt“ spiegelt hingegen ein Umfeld wider, in dem es sehr

stark von den Lebensumständen und Einstellungen der Menschen abhängt, ob sie Bargeld nutzen. Im Handel werden die Kunden dazu ermuntert, bargeldlos zu zahlen. Der Zugang zu Bargeld verschlechtert sich stetig und die Bargeldnutzung schleicht sich aus. **In allen drei Szenarien ist der Anteil von Bargeld an den Gesamttransaktionen in den nächsten 15 bis 20 Jahren im Vergleich zu heute rückläufig. In keinem Zukunftsszenario verschwinde das Bargeld jedoch komplett.** In zwei von drei Bezahlwelten wären der Zugang zu Bargeld und die Akzeptanz allerdings nicht voll gewährleistet. Damit wäre die Wahlfreiheit praktisch nicht gegeben und die Stabilisierungsfunktion von Bargeld in Krisenzeiten gefährdet. In einer repräsentativen Umfrage der Studie hätten jedoch 93 Prozent der Befragten angegeben, dass sie auch in Zukunft selbst entscheiden möchten, ob sie bar oder unbar bezahlen. (DFPA/MB) ♦ www.bundesbank.de,

AXA Priority Report“ zeigt die finanziellen Prioritäten der Deutschen auf



Eine Studie im Auftrag der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppe AXA ermittelt die finanziellen Prioritäten der Deutschen für das Jahr 2024. **Fast jeder Dritte plant, mehr Geld für Urlaube und Reisen auszugeben, sieben Prozent wollen mehr in Versicherungen investieren.** Altersvorsorge und Sparen liegt auf Platz drei der Prioritätenliste der Deutschen. Auf die Frage, wofür in den kommenden zwölf Monaten im Vergleich zum vergangenen Jahr wahrscheinlich mehr Geld ausgegeben wird, geben 14 Prozent der Befragten Altersvorsorge und Sparen an. Mit Blick auf die unterschiedlichen Altersgruppen zeigen sich dort deutlich mehr Sparwillige in der mittleren Altersklasse. Mehr als jeder Fünfte (22 Prozent) unter den 25 bis 34-Jährigen und beinahe genauso viele (21 Prozent) unter den 35 bis 44-Jährigen wollen mehr in Sparpläne, ETF oder Rentenversicherungen anlegen. **Auch die jungen Erwachsenen unter 25 zeigen sich vorsorgefreudig: dort will mit 19 Prozent knapp jeder Fünfte in den kommenden zwölf Monaten mehr in die private Vorsorge investieren.** Für den Report wurden mehr als 2.100 Personen ab 18 Jahren in Deutschland befragt. (DFPA/ABG) ♦ www.axa.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

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

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe: Leo J. Heil (LJH)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Achim Griesel (ABG), Leo J. Heil (LJH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Dr. Tim Banerjee

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketing/Anzeigen: Achim Griesel
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

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

Preis: 2,50 €.

Nächste Ausgabe: 12. Februar 2024

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

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

Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2024.