



FNG-Siegel-Verleihung:

Der Qualitätsstandard nachhaltiger Geldanlagen ist etabliert



Guided Content Asien

- ACATIS
- Fidelity
- Mediolanum International Funds Limited

Guided Content Pflegeversicherung

- DKV
- Die Stuttgarter
- Deutsche Familienversicherung

TITELSTORY

„Mein Ziel ist es, mehr Menschen für Sachwerte zu begeistern.“

IM INTERVIEW: KRISTINA SALAMON, SPRECHERIN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER DR. PETERS GROUP



Kristina Salamon
Sprecherin der
Geschäftsführung der
Dr. Peters Group

INTERVIEW

„Mein Ziel ist es, mehr Menschen für Sachwerte zu begeistern.“

Vor gut einem Jahr hat Kristina Salamon die Führung der Dr. Peters Group übernommen. Im Interview mit Mein Geld spricht die 32-jährige Gründerin über die Transformation der Investmentbranche, die Bedeutung digitaler Plattformen für den Vertrieb von Immobilienfonds und den ersten risikogemischten Hotelfonds der Dr. Peters Group.

Mit Ihnen ist nach rund sechs Jahren wieder ein Mitglied der Eigentümerfamilie an die Spitze der Dr. Peters Group gerückt. Wie fühlt es sich an, in die Fußstapfen Ihres Vaters zu treten?

KRISTINA SALAMON: Mein Vater hat die Dr. Peters Group über viele Jahre hinweg mit einer starken Vision aufgebaut und zu einem der renommiertesten Anbieter für geschlossene Finanzprodukte entwickelt. Vor dieser Leistung habe ich großen Respekt. Ebenso vor dem unternehmerischen Mut meines Vaters. In diesem Geist will ich unser Unternehmen in die Zukunft führen und es dabei schneller, moderner und digitaler machen. Denn der Markt hat sich in den letzten Jahren massiv gewandelt. Vor allem die zunehmende Anzahl digitaler Selbstentscheider zeigt, dass traditionelle Geschäftsmodelle verändert werden müssen. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8.



VITA

Geburtsdatum

14. März 1987

Geburtsort

Dorsten, Deutschland

Ausbildung

Universität Hamburg

Abschluss

Bachelor of Science Business Administration

Master of Science Business Administration

Beruflicher Werdegang

Gesellschafterin der Dr. Peters Group

Über sechs Jahre Mitglied des Beirats

Über sieben Jahre Erfahrung im General Management

Start-up Gründerin und Venture Capital-Investor

› Hotelinvestments stehen hoch im Kurs

Was heißt das für die Dr. Peters Group?

KRISTINA SALAMON: Auch Dr. Peters muss sich auf veränderte Wünsche und Erwartungen der Kunden einstellen und die digitalen Möglichkeiten ausschöpfen, um die richtigen Produkte und einen noch besseren Service anzubieten. Die dafür notwendige Transformation unseres Unternehmens – einhergehend mit einem Wandel unserer Kultur – habe ich schon als Gesellschafterin und Mitglied des Beirats initiiert. Ebenso wie den Aufbau einer Digitaleinheit. Nun treibe ich dies in neuer Funktion mit großem Elan weiter voran.

Welches Ziel verfolgen Sie mit der von Ihnen angestoßenen Transformation?

KRISTINA SALAMON: Mein Ziel ist es, mehr Menschen für Sachwerte zu begeistern. Um dies zu erreichen, wollen wir Produkte entwickeln, die dem Zeitgeist entsprechen und die für unsere Kunden einen echten Mehrwert bieten. Das Potential, was wir dafür haben, ist ungemein groß. Daher bin ich zu 100 Prozent von der Dr. Peters Group überzeugt.

Woher kommt diese Überzeugung?

KRISTINA SALAMON: Mich überzeugen vor allem die Menschen, die für Dr. Peters arbeiten. Zu sehen, mit wie viel Engagement sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeden Tag für unsere Kunden einsetzen, spornt auch mich enorm an. Hinzu kommt die steigende Nachfrage nach



„Zu sehen, mit wie viel Engagement sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeden Tag für unsere Kunden einsetzen, spornt auch mich enorm an.“



^ Dr. Peters ist Vorreiter bei der digitalen Transformation

Alternativen zur klassischen Geldanlage. Gerade in der heutigen Zeit, die vom demografischen Wandel, den Diskussionen um Rentensicherheit und einer seit Jahren andauernden Niedrigzinsphase geprägt ist, zeigt sich, wie relevant unsere Arbeit ist. Mit den von uns angebotenen Sachwertbeteiligungen können wir Anleger unterstützen, ihr Kapital wertgenerierend zu investieren. Insbesondere im Bereich der Hotelimmobilien profitieren unsere Kunden von Marktbedingungen, die besser nicht sein könnten. Seit Jahren sehen wir kontinuierlich steigende Übernachtungszahlen. Trotz einer ebenfalls kontinuierlichen Erweiterung des Bettenangebots liegt die Kapazitätsentwicklung nach wie vor deutlich unterhalb der bestehenden Übernachtungsnachfrage. Zudem bieten sich durch den zunehmenden Wandel zu Markenhotels gute Gelegenheiten, familiengeführte Häuser zu übernehmen, für die sich keine Nachfolgeregelung finden lässt.

Zum Beispiel?

KRISTINA SALAMON: Das von uns im August 2019 gekaufte Hotel in Ludwigshafen wurde mehrere Jahrzehnte sehr erfolgreich von der Eigentümerfamilie betrieben. Trotzdem wollte der Nachwuchs den Betrieb nicht weiterführen. So sind wir ins Spiel gekommen und haben zeitgleich zur Übernahme des Hotels einen neuen zwanzigjährigen Pachtvertrag mit einer Tochtergesellschaft der französischen Louvre Hotels Group geschlossen. Da wir so selbst einen Großteil der Wertschöpfung erbracht haben, lag der Einstiegspreis für dieses Hotel deutlich unter den üblichen Angeboten am Markt. Damit liefern wir einen echten Mehrwert für unsere Kunden. »

Anzeige Bilder Portraits: Oliver Nauditt



^ **Kristina Salamon**
will echten Mehrwert für
ihre Kunden liefern

„Ungeachtet des Vormarsches alternativer Strukturen bin ich überzeugt, dass sich die Vorteile regulierter Produkte selbst bis zu den Fans des Crowdinvestings herumsprechen werden.“

Ihr Unternehmen strukturiert und platziert vollregulierte AIFs. Immer mehr Anleger entscheiden sich aber für alternative Strukturen – beispielsweise Nachrangdarlehen und Anleihen. Wie wollen Sie diese Anleger für die Dr. Peters Group gewinnen?

KRISTINA SALAMON: Zum einen, indem wir zukünftig selbst entsprechende Produkte mit alternativen Strukturen anbieten. Ganz aktuell arbeiten wir am Erwerb einer KWG-32-Lizenz, damit wir beispielsweise eigene Anleihen emittieren können. Aber wir wollen nicht nur neue Produkte anbieten, um neue Anleger für uns zu gewinnen. Ungeachtet des Vormarsches alternativer Strukturen bin ich überzeugt, dass sich die Vorteile regulierter Produkte selbst bis zu den Fans des Crowdinvestings herumsprechen werden. Wir sehen schon heute, dass die Nachfrage nach alternativen Investmentfonds über die stationären Kanäle steigt und auch bei Anlegern, die aktuell nur per Crowdinvesting in Immobilien investieren, wächst das Interesse an länger laufenden Projekten mit stabilen Cashflows und Renditen. Insofern passen unsere Immobilien-AIFs sehr gut zu den Anforderungen von Crowdinvestoren. Daher wollen wir vor allem diese Kundengruppe für uns erschließen und hier die Vorteile unserer Produkte noch besser erklären.

Sind Sie deshalb bei zinsbaustein.de eingestiegen, einer digitalen Plattform für Immobilieninvestments?

KRISTINA SALAMON: Ganz genau. Wobei uns diese Beteiligung nicht nur Zugang zu neuen Kundengruppen verschafft, sondern auch maßgeblich bei der Erweiterung unseres Produktportfolios helfen wird.

Anzeige Bilder: Oliver Naudt, Ingo Rappers

› Die Zentrale der Dr. Peters Group



UNTERNEHMEN

Auflage erster Fonds

1975

Hauptsitz

Dortmund

Niederlassungen

Hamburg, Düsseldorf, London

Mitarbeiter

150

Gesamtinvestitionsvolumen

7,43 Mrd. Euro

Anzahl aktive Beteiligungen

über 55.000

Anzahl aufgelegter Fonds

145

Fondsportfolio

15 Flugzeugfonds

76 Schiffsfonds

52 Immobilienfonds

2 Life Value Fonds

Sie sprechen von einer strategischen Partnerschaft und haben sich direkt im ersten Schritt mit 25,5 Prozent beteiligt. Hat das einen konkreten Grund?

KRISTINA SALAMON: Mit dem Überschreiten der 25-Prozent-Schwelle setzen wir ein deutliches Zeichen: Wir wollen und werden uns aktiv an der strategischen Weiterentwicklung der digitalen Investmentplattform beteiligen und dafür unser Know-how und unsere Produkte einbringen. Die Dr. Peters Group verfügt über eine 40-jährige Expertise im Bereich Investments und Sachwertanlagen. Zudem haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter exzellentes Know-how in der Strukturierung Alternativer Investmentfonds sowie im Asset Management langlaufender Immobilien. Dieses Wissen wird vom zinsbaustein.de-Team sehr geschätzt. Ein weiterer entscheidender Vorteil entsteht durch unsere KVG-Lizenz sowie der Erweiterung des Produktportfolios durch die von Dr. Peters angebotenen, vollregulierten Alternativen Investmentfonds. Da diese nicht nur längere Laufzeiten haben als die bislang über zinsbaustein.de vertriebenen Nachrangdarlehen, sondern auch deutlich größere Volumina ermöglichen, beschleunigt dieser Schritt das weitere Wachstum der Plattform und bietet damit die Chance, dass zukünftig noch mehr Projekte durch die Dr. Peters Group und zinsbaustein.de finanziert werden können.

Welche Vorteile zieht die Dr. Peters Group aus der Kooperation?

KRISTINA SALAMON: Wir profitieren enorm von der offenen und freien Denkweise des zinsbaustein.de-Teams, das sich im Sinne der Kundenzentrierung und des Kundenservices keinerlei gedankliche Grenzen setzt. Auch profitieren wir vom Know-how-Transfer, der durch die enge Kooperation entsteht – vor allem im Hinblick auf die Möglichkeiten, Menschen digital »



◀ Auch 2020 liegt der Fokus auf Hotels

MEILENSTEINE

2019

Strategische Partnerschaft mit zinsbaustein.de

2018

Ausbau Capital Markets in London

Gründung eines Digital-Hub in Düsseldorf

2014

BaFin Zulassung als voll-regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft

2013

Erster Flugzeugfonds für institutionelle Investoren

2007

Einstieg in die Assetklasse Flugzeuge

1990

Einstieg in die Assetklasse Schiffe

1975

Einstieg in das Geschäftsmodell mit geschlossenen Beteiligungen

Erster Immobilienfonds

für Finanzanlagen zu begeistern. Dadurch, dass wir bereits in den vergangenen zwei Jahren die Digitalisierung der Dr. Peters Group mit großer Entschlossenheit vorangetrieben haben, können wir das neu gewonnene Wissen nun direkt in die Tat umsetzen. Insofern beschleunigt die Beteiligung an zinsbaustein.de unsere weitere Transformation.

Und was hat der Anleger davon?

KRISTINA SALAMON: Zukünftig können Privatanleger, die nach Alternativen zur klassischen Geldanlage suchen, über nur eine Plattform aus einem breit gefächerten Portfolio an Immobilieninvestments auswählen – von Mezzanine-Darlehen bis hin zum vollregulierten Alternativen Investmentfonds. Dadurch erhalten noch mehr Anleger als bisher digitalen Zugang zu Investmentprodukten aus dem Immobilienbereich und können so von der positiven Entwicklung des Immobilienmarkts profitieren.

Wie stehen Ihre bisherigen Vertriebspartner zu Ihrem Vorhaben? Ernten Sie viel Kritik?

KRISTINA SALAMON: Nein. Für viele Anleger, insbesondere für unsere Stammkundschaft, sind unsere Vertriebspartner nach wie vor die zentrale Anlaufstelle. Daher ist und bleibt der klassische Vertrieb eine wichtige Säule unseres Geschäfts. So wichtig, dass wir die Zusammenarbeit sowohl mit freien Vertrieben als auch mit Banken weiter ausbauen wollen.

Apropos Vertrieb: Was können wir in diesem Jahr von der Dr. Peters Group erwarten? Welche Produkte bringen Sie auf den Markt?

KRISTINA SALAMON: Für das neue Jahr plant die Dr. Peters Group zum ersten Mal einen risikogemischten Publikums-AIF, mit dem sich unsere Anleger gleich an drei namhaften Businesshotels der 3- bis 4-Sterne-Kategorie beteiligen können. Die drei für den Fonds vorgesehenen Hotelimmobilien wurden bereits angekauft: das GHOTEL hotel & living in Bochum, das in Karlsruhe gelegenen Star Inn, by Comfort und das Tulip Inn Ludwigshafen City in Ludwigshafen. Hinzu kommen weitere geplante Produkte im Immobilienbereich, zu denen ich aber erst zu einem späteren Zeitpunkt in diesem Jahr weitere Angaben machen kann.

„Kaum eine andere Nutzungsklasse bietet so attraktive Renditen wie Hotels.“



^ Überzeugt von der Assetklasse Immobilien

Wie wird sich Ihrer Einschätzung nach der Immobilienmarkt in diesem Jahr entwickeln?

KRISTINA SALAMON: Ich bin überzeugt, dass die Immobilienkonjunktur in Deutschland stabil bleiben wird. Dazu trägt unter anderem das weiterhin anhaltend niedrige Zinsniveau bei. Auch im Vergleich zu anderen Anlageklassen ist und bleibt ein Immobilieninvestment unverändert attraktiv.

Trifft dies auch auf die von Ihnen angebotenen Hotelimmobilien zu?

KRISTINA SALAMON: Ja, sogar besonders auf Hotelimmobilien. Die derzeitigen Finanzierungsbedingungen sind äußerst günstig und das in einem Markt, der bereits seit über zwei Dekaden strukturell wächst und nach vorne heraus unter anderem durch den boomenden Tourismus weiter steigen wird. Daher bietet kaum eine andere Nutzungsklasse so attraktive Renditen wie Hotels. Zumindest dann, wenn man auf die richtigen Standorte setzt. Der Investmentmarkt in A-Städten ist mittlerweile so gut wie leergefegt und die Einkaufspreise zu hoch. Das drückt auf die Rendite. Ganz anders sieht das in B- und C-Städten aus, die ungemein von der positiven Entwicklung des Hotelmarkts profitieren. Allein in Ludwigshafen ist zwischen 2014 und 2018 die Nachfrage nach Hotelübernachtungen um 53 Prozent gestiegen. Ebenso weisen Karlsruhe und Bochum steigende Übernachtungszahlen auf. Insofern sind wir überzeugt, dass unser erster risikogemischter Hotelfonds ein sehr attraktives Angebot für Anleger darstellt, die auf der Suche nach einer soliden Alternative zur klassischen Geldanlage sind – mit einer ausgewogenen Risikomischung und einer attraktiven Rendite. ●

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bilder: links – Olaf Rohl, Aachen, rechts: Oliver Nauditt

SACHWERTE

Mit Hotelinvestments raus aus der Niedrigzinsfalle

Die Dr. Peters Group plant zum ersten Mal einen risikogemischten Publikums-AIF, mit dem sich Anleger an drei Hotels beteiligen können.

Seit über drei Jahren steht der Leitzins der Europäischen Zentralbank bei null Prozent. Das Ergebnis: Nicht nur die Renditeerwartungen von kapitalgedeckten Rentenversicherungen schrumpfen. Noch schlimmer ist es um das bei Sparern so beliebte Tages- und Festgeld bestellt. Und es droht weiteres Ungemach: Immer mehr Banken reichen ihre Negativzinsen weiter – auch an Privatkunden. Klar ist, die klassische Geldanlage ist passé. Wo also soll der Anleger hin mit seinem Geld?

RENTABLE IMMOBILIENANLAGE

Eine lohnende Alternative zur klassischen Geldanlage sind Sachwertinvestitionen – beispielsweise in Immobilien. Doch wer eine rentable Immobilienanlage mit überschaubarem Risiko sucht, muss Perlentaucher-Qualitäten haben oder sich einen Partner suchen, der jahrelange Erfahrung in diesem Marktsegment hat. Wie die Dr. Peters Group, die sich seit über 40 Jahren als Investor im Immobilienbereich engagiert. Im Neugeschäft fokussiert sich die Dortmunder Manufaktur für Sachwertinvestitionen verstärkt auf die Nutzungsklasse Hotels. Diese bietet so attraktive Renditen wie kaum eine andere Anlageklasse – trotz gestiegener Ankaufpreise und eines zunehmend begrenzten Angebots. Wobei dies nur noch mit Ein-

schränkungen für die Top-7-Städte gilt. Aufgrund des fortwährenden Booms ist der Markt hier mittlerweile so gut wie leergefegt. Und dies spiegelt sich in den erzielbaren Renditen wider, die auch im vergangenen Jahr erneut gesunken sind.

↳ Das **Hampton by Hilton** in Aachen – ein weiteres Fondshotel der Dr. Peters Group



40
JAHRE ERFAHRUNG
IM IMMOBILIENBEREICH

52
IMMOBILIENFONDS
AUFGELEGT

22
HOTELPROJEKTE REALISIERT



↳ Zuletzt gekauft: das GHOTEL hotel & living in Bochum

ERFOLGSBILANZ HOTELS

Die Dr. Peters Group hat diese Entwicklung schon frühzeitig antizipiert und fokussiert sich folgerichtig vorrangig auf wirtschaftlich erfolgreiche Häuser in ausgewählten Sekundärstandorten. Ein Blick in die Leistungsbilanz der Dr. Peters Group zeigt, dass diese Strategie funktioniert: Seit der Auflage der ersten Hotelimmobilie als Beteiligungsmodell hat die Dr. Peters Group 22 Hotelprojekte realisiert – mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 208 Millionen Euro. 17 Hotelprojekte wurden bislang verkauft. Im Schnitt haben die Anleger dieser Fonds ihr eingesetztes Kapital mehr als verdoppelt.

Zuletzt konnten sich Anleger der Dr. Peters Group in der Nähe von München an einem modernen Businesshotel der Marke Courtyard by Marriott beteiligen. Als nächstes Produkt soll zum ersten Mal ein risikogemischter Hotelfonds auf den Markt kommen, mit dem sich Anleger gleich an drei namhaften Businesshotels der 3- bis 4-Sterne-Kategorie beteiligen können.

Die drei für den Fonds vorgesehenen Hotelimmobilien wurden bereits angekauft: das GHOTEL hotel & living in Bochum, das in Karlsruhe gelegenen Star Inn, by Comfort und das Tulip Inn Ludwigshafen City in Ludwigshafen.

POSITIVE RAHMENBEDINGUNGEN

Ein Hauptargument, das für Hotelinvestments spricht, sind die positiven Rahmenbedingungen, die seit über zwei Dekaden für strukturelles Wachstum sorgen. So profitiert Deutschlands Hotelmarkt von einer Vielzahl unterschiedlicher Nachfragequellen, wie dem ausgeprägten Geschäftstourismus. Nicht zuletzt aufgrund seiner zentralen Lage ist Deutschland der größte Messeplatz und wichtigste Veranstaltungsort Europas. Ein weiteres Standbein ist der Tourismus, der zunehmend an Bedeutung gewinnt. Allein in den letzten zehn Jahren haben die Übernachtungszahlen in Deutschland um 29 Prozent zugelegt – mit weiter steigender Tendenz. »

Dafür sorgt zum Beispiel der zunehmende Trend zu Kurzreisen und Städtetrips sowie die wachsende Mittelschicht aus Asien, die gerne und oft nach Europa reist. Da über die Hälfte aller Hotelübernachtungen in der EU auf Frankreich, Spanien und Deutschland entfallen, ist davon auszugehen, dass der deutsche Hotelmarkt von dieser Entwicklung überdurchschnittlich profitiert. Hinzu kommen die in Deutschland gängigen Pachtverträge mit einer Laufzeit von meist 20 Jahren. Gepaart mit der Übernahme wesentlicher Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten durch den Betreiber, halten diese den Verwaltungsaufwand für Anleger selbst bei großen Investitionssummen gering.

PASSENDEN KONZEPT

Doch der Hotelmarkt birgt auch Herausforderungen – vor allem für Investoren, die keine tiefgehende Hotelexpertise mitbringen. Denn anders als bei vielen anderen Nutzungsklassen wie Büro- und Gewerbeimmobilien, entscheiden bei Hotels nicht nur die Lage und der Preis über den Erfolg einer Investition. Ebenso wichtig ist die Auswahl der richtigen Betreibergesellschaft sowie des passenden Konzepts. Denn ein Geschäftsreisender hat andere Bedürfnisse und Wünsche als beispielsweise ein Städte- oder Langzeittourist.

FAZIT

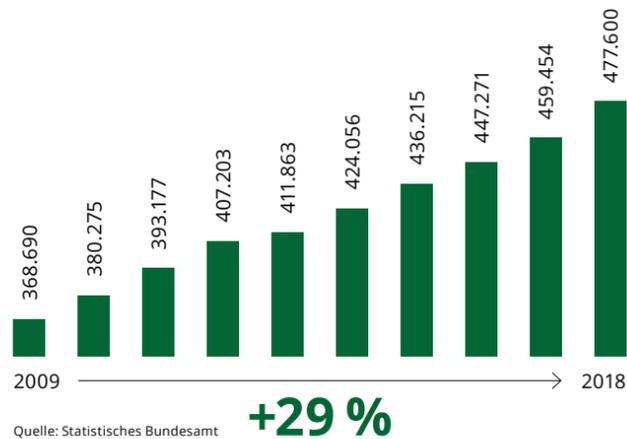
Wer erfolgreich in ein Hotel investieren möchte, sollte deshalb auf einen Sachwertspezialisten setzen, der die Branche und deren Besonderheiten kennt und daher mit den Akteuren im Hotelmarkt auf Augenhöhe verhandeln kann. Anleger, die sich bei einem Hotelinvestment für eine solche Partnerschaft entscheiden, dürften sich auch in den kommenden Jahren an stabilen Cashflows und attraktiven Renditen erfreuen.

Ein solches Angebot stellt der in Kürze zu erwartende risikogemischte Hotelfonds der Dr. Peters Group dar, mit dem Anleger die Möglichkeit bekommen, von den positiven Rahmenbedingungen des deutschen Hotelmarkts zu profitieren.

DR. PETERS GROUP

ÜBERNACHTUNGEN IN DEUTSCHLAND

Hotelmarkt mit nachhaltigem Wachstumskurs



› Beleuchteter Barbereich



› Für Geschäftsreisende stehen **20 Business-Apartments** bereit



Tulip Inn Ludwigshafen City Ludwigshafen

In Ludwigshafen hat die Dr. Peters Group im Stadtzentrum ein 4-Sterne-Hotel gekauft. Das Tulip Inn Ludwigshafen City hat 111 Zimmer und verfügt über einen großzügigen Konferenzbereich sowie einen Komplex mit 20 Business-Apartments. Aufgrund seiner zentralen Lage am Ludwigplatz, in direkter Nähe zum Rhein, ist das Hotel bei Geschäfts- und Freizeitreisenden gleichermaßen beliebt.

Zeitgleich zur Übernahme des Hotels verhandelte die Dr. Peters Group einen neuen zwanzigjährigen Pachtvertrag mit einer Tochtergesellschaft der französischen Louvre Hotels Group. Diese managt ein Portfolio von mehr als 2.600 Hotels in 54 Ländern. Da die Dr. Peters Group durch die Verhandlung eines neuen Pachtvertrags selbst einen Großteil der Wertschöpfung erbracht hat, lag der Einstiegspreis für das Hotel deutlich unter den üblichen Angeboten am Markt. Damit liefert die Dr. Peters Group einen echten Mehrwert für ihre Anleger.

Das Haus wurde über Jahrzehnte sehr professionell geführt und das Konzept des Hotels passt perfekt zu Ludwigshafen. Allein der hier ansässige Chemie-Riese BASF hat einen hohen Bedarf an Übernachtungsmöglichkeiten für Mitarbeiter und Geschäftspartner.

IM ÜBERBLICK

Hotelklasse	4-Sterne-Hotel
Kapazitäten	134 Zimmer, davon 63 Superior-, 50 Standard- und 10 Familienzimmer, 10 Suiten, 1 barrierefreies Zimmer
Fertigstellung	Hauptgebäude Baujahr 1964, lfd. Modernisierung und Erweiterung (zuletzt 2016 um 20 Apartments im Nachbargebäude)
Mieter	Invest Hotels Kiel GmbH, Tochter der Louvre Group, Frankreich
Mietdauer	20 Jahre + 2 x 5 Jahre Verlängerungsoption für den Mieter

Bilder: Seiten 14-15: Oliver Nauditt, Rohi Fotografie - Olaf Rohl

Anzeige Bilder: Oliver Nauditt



^ Star Inn, by Comfort
Außenansicht

Star Inn, by Comfort Karlsruhe

In Karlsruhe hat die Dr. Peters Group ein Business Hotel im 3-Sterne-Segment erworben, welches 2009 eröffnet worden ist. Das unter der Marke Star Inn, by Comfort geführte Hotel liegt in der Nähe des hochfrequentierten Messegeländes, direkt neben einem der größten deutschen Standorte von Siemens. Es verfügt über 124 Zimmer und zehn Suiten. Das Hotel gehört zur Choice Hotels Group, welche mit fast 7.000 Häusern eine der größten Hotelgruppen der Welt ist. Der Betreiber ist so überzeugt von diesem Hotel, dass er den Pachtvertrag vorzeitig bis 2040 verlängert hat.

Karlsruhe verfügt über eine sehr gesunde Wirtschaftsstruktur und ist mit rund 313.000 Einwohnern die zweitgrößte Stadt des prosperierenden Bundeslands Baden-Württemberg. Neben Siemens sind in Karlsruhe noch zahlreiche andere bedeutende Unternehmen ansässig, wie der größte deutsche Drogeriekonzern dm, die zweitgrößte deutsche Erdölraffinerie MiRO und der Reifenhersteller Michelin.

Rund 70 Prozent aller Hotelübernachtungen in Karlsruhe haben einen geschäftlichen Hintergrund. Insofern hat die Dr. Peters Group mit dem seit rund zehn Jahren erfolgreich etablierten Businesshotel Star Inn, by Comfort eine sehr attraktive Hotelimmobilie für ihre Anleger erworben.



IM ÜBERBLICK

Hotelklasse	3-Sterne-Hotel
Kapazitäten	134 Zimmer, davon 63 Superior-, 50 Standard- und 10 Familienzimmer, 10 Suiten, 1 barrierefreies Zimmer
Fertigstellung	Bestandsobjekt (Baujahr 2009)
Pächter	Star Inn Hotels Deutschland GmbH
Pachtdauer	20 Jahre + 2 x 5 Jahre Verlängerungsoption für den Pächter



^ GHOTEL hotel & living,
Empfangsbereich



GHOTEL hotel & living Bochum

In Bochum hat die Dr. Peters Group in ein neugebautes Hotel in direkter Innenstadtlage investiert. Das Hotel der Marke GHOTEL hotel & living wurde im August 2019 fertiggestellt und verfügt über insgesamt 162 Zimmer. Auch der Betreiber des GHOTELs hat mit der Dr. Peters Group einen Pachtvertrag über 20 Jahre abgeschlossen.

Das 3-Sterne-Economy-Hotel befindet sich etwa fünf Autominuten vom Stadtzentrum entfernt, in unmittelbarer Nähe zur Eventlocation Jahrhunderthalle und der Route Industriekultur. Die direkte Umgebung ist überwiegend geprägt von wohnwirtschaftlich, industriell und gewerblich genutzten Gebäuden. Entsprechend gering ist die Hoteldichte im Bereich des Hotelstandorts.



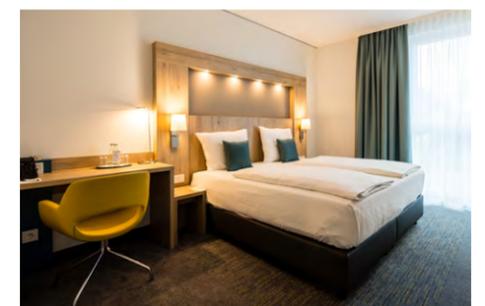
IM ÜBERBLICK

Hotelklasse	3-Sterne-Hotel
Kapazitäten	162 Zimmer, davon 26 in der Kategorie Superior
Fertigstellung & Übernahme	August 2019, durch den Mieter
Mieter	GHOTEL GmbH, Bonn; ein Unternehmen der Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG
Mietdauer	20 Jahre + 2 x 5 Jahre Verlängerungsoption für den Mieter

› Business
Doppelzimmer

Einst bekannt für seine zahlreichen Zechen, ist Bochum heute ein international anerkannter Wissenschaftsstandort – mit fünf Wirtschafts- und Technologiezentren sowie neun Hochschulen, wobei hier vor allem die Ruhr-Universität Bochum ein elementarer Pulsgeber ist. Darüber hinaus beheimatet Bochum bekannte Unternehmen wie Thyssenkrupp, ARAL (Hauptsitz) und Vonovia sowie über 15.000 überwiegend mittelständische Unternehmen, die die guten Bedingungen für Produktion, Dienstleistung, Handel und Handwerk schätzen.

Zudem ist die ehemalige Bergarbeiterstadt auf dem besten Weg, sich zu einem bundesweit bedeutsamen Zentrum für IT-Sicherheit zu entwickeln: Neben dem renommierten Horst Görtz Institut für IT-Sicherheit entsteht in Bochum nun ein von der Max-Planck-Gesellschaft gegründetes Institut für Cybersicherheit und Schutz der Privatsphäre.



› **Hamburg** – Revitalisierung eines Wohn- und Geschäftsgebäudes in Hamburg-Eppendorf



ZINSBAUSTEIN.DE

Die neue Alternative zum klassischen Immobilieninvestment

Die Anzahl der Menschen, die bei Geldanlagen selbständig und bequem Entscheidungen treffen, steigt weiter. Damit wächst auch der Erfolg digitaler Investmentplattformen.

Auf zinsbaustein.de, der digitalen Plattform für kuratierte Immobilieninvestments, können Anleger mit Beträgen zwischen 500 und 25.000 Euro ihr Geld in einzelnen Immobilienfinanzierungen anlegen. Die Rendite beträgt bei solchen schwarmfinanzierten Angeboten zwischen 4,75 und 5,25 Prozent pro Jahr und das Geld wird für zwölf bis 36 Monate angelegt – damit sind Laufzeiten mit planbaren Horizonten gegeben, denen eine attraktive Verzinsung gegenübersteht, die deutlich höher ist als bei vielen gängigen Anlageklassen.

Für vermögende Kunden bietet zinsbaustein.de auch Club-Deals oder Privatplatzierungen an. Hier beginnt der Anlagebetrag bei 50.000 Euro und je nach Geldanlage kann die Verzinsung auch bis acht Prozent p. a. betragen.

VERTRAUEN IN DIE PROFESSIONELLE IMMOBILIENSELEKTION

Da bei dieser sehr gut verzinsten Anlageform auch ein Ausfallrisiko besteht, ist die Einschätzung des Projekterfolgs essenziell. Bei zinsbaustein.de wird ein Projekt anhand von mehr als 40 Kriterien selektiert. So werden vor allem Projekte angeboten, die schon eine Baugenehmigung vorweisen können, bei denen auf der Kostenseite bereits ein hohes Vergabestand der Gewerke besteht oder es einen Generalübernehmervertrag gibt, der die Bauausführung übernimmt.

Beim Verkauf des Projektes sollte eine Vorverkaufsquote von mindestens 20 Prozent beim Einzelverkauf bestehen oder ein Vorvertrag zu einem Globalverkauf schlüssig dargestellt werden.



Volker Wohlfarth
Geschäftsführer
zinsbaustein.de – Bereiche
Marketing, Produkt und IT

www.zinsbaustein.de



UNTERNEHMEN

Gründungsjahr	2016
Mitarbeiter	24
Erfolgsquote	100 %
Eingeworbene Anlagen	ca. 62 Mio. Euro
Zurückgezahlte Investments	ca. 23 Mio. Euro
Gesamtes Projektvolumen	ca. 796 Mio. Euro
Verzinsung	zwischen 4,75 % und 8 % p. a.



^ **Bad Bellingen** – Beteiligung an der Baufinanzierung von vier Mehrfamilienhäusern ab 500 Euro

Somit sind sowohl die Kostenseite als auch die Umsatzseite gut vorhersehbar. Darüber hinaus ist die bisherige Erfahrung der Projektentwickler wichtig. Bei der Auswahl der Projekte zur Investition gibt ein erfahrenes Investment-Komitee, bestehend aus Experten der Finanz- und Immobilienbranche, die finale Freigabe liegt bei zinsbaustein.de.



Anzeige

^ **Pflegen am Golfplatz** – Investment in ein Pflgewohnbauprojekt

PRODUKTPORTFOLIO ERWEITERT SICH – NEUE ZIELGRUPPEN WERDEN ERSCHLOSSEN

Auf Wunsch von Kunden und durch die strategische Partnerschaft mit der Dr. Peters Group, einem erfahrenen Spezialisten für Sachwertinvestments, wird in Kürze auch ein Publikums-AIF zur digitalen Investition angeboten. Volker Wohlfarth, Geschäftsführer bei zinsbaustein.de, erklärt: „Unser ausgewähltes Angebot verbindet Tradition und Digitalisierung. Mit der Dr. Peters Group haben wir einen exzellenten Anbieter von Immobilienfonds gewonnen und können unseren Kunden in Kürze einen risikogemischten Publikums-AIF zur digitalen Investition anbieten.“

VOLKER WOHLFARTH

FORUM NACHHALTIGE GELDANLAGEN

„Durchgesetzt! Nachhaltigkeits-Investments und ihre Qualität.“

Nachhaltige Geldanlagen sind auf dem Vormarsch! Das Angebot an nachhaltigen Anlagemöglichkeiten wächst rasant – gerade jetzt ist es wichtig, Transparenz zu schaffen.

Im vergangenen Jahr verging fast kein Tag, an dem nicht eine Veröffentlichung zu „Sustainable Finance“ zu lesen war. Getrieben von der Umsetzung des EU-Aktionsplans im Finanzmarkt, haben sich die Finanz- und Versicherungsverbände in allen EU-Mitgliedsstaaten mit dem Thema beschäftigt. Erst vor kurzem veröffentlichte nun auch die BaFin ihr Merkblatt zu Nachhaltigkeitsrisiken – spätestens jetzt dürfte der Finanz-

welt in Deutschland klar sein, dass kein Weg am Nachhaltigkeitsthema vorbeiführt. Die Nachhaltigkeitspioniere machen es vor: Das FNG wies in seinem Marktbericht 2019 neue Rekordstände für nachhaltige Geldanlagen aus. Auch 2020 wird sich diese Entwicklung weiter fortsetzen, denn immer mehr konventionelle Anbieter von Bank- und Anlageprodukten erkennen den Trend und möchten die Vorteile der nachhaltigen Kapitalanlage für sich nutzen.

Das führt dazu, dass stetig neue Anlageprodukte auf den Markt kommen, die einen Bezug zu ESG und Nachhaltigkeit herstellen. Dies kann zu Lasten der Qualität der Produkte gehen, trägt aber auch dazu bei, dass den Investoren eine breitere Palette von nachhaltigen Anlagemöglichkeiten zur Verfügung steht. Von hell- bis dunkelgrün, ökologisch-nachhaltig oder sozialverträglich: Das Angebot wächst und deckt das gesamte Spektrum der Anlagestrategien ab – mit all ihren Vor- und Nachteilen.

So werden mit der Best-in-Class-Strategie die Unternehmen rausgesucht, die im Branchenvergleich am nachhaltigsten agieren.

Dabei sind grundsätzlich keine Investments ausgeschlossen. Damit kann es auch sein, dass in Kohle, Öl oder Kernkraft investiert wird, dies muss dem Investor bei der Investmententscheidung klar sein.

474

**MILLIARDEN EURO BETRÄGT
DAS VOLUMEN DER NACH-
HALTIGEN GELDANLAGEN IN
DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH
UND DER SCHWEIZ.**

Quelle: FNG – Forum Nachhaltige Geldanlagen (2019); Marktbericht 2019



**EUROPÄISCHER
TRANSPARENZKODEX**



FNG-SIEGEL

Grundsätze
Qualitätssicherung
durch Transparenz

Anleger sollen wissen,
worin sie investieren



Bei der angesprochenen Best-in-Class-Strategie kann prinzipiell in alle Branchen investiert werden, sofern keine weiteren Ausschlusskriterien angewandt wurden. Die Produktransparenz spielt daher eine entscheidende Rolle: Hier bietet das FNG mit dem europäischen Transparenzkodex, das umfangreich alle Aspekte der Nachhaltigkeitsstrategie von Fondsanbietern beschreibt, ein sehr gutes Instrument.

Da es keinen einheitlichen Begriff der Nachhaltigkeit gibt, existieren natürlich auch unterschiedliche Nachhaltigkeitsansichten der Anbieter und Investoren. Daher ist die institutionelle Glaubwürdigkeit des Anbieters entscheidend. Hier obliegt es dem Investor, die Nachhaltigkeitsdefinition des Produkthanbieters mit der eigenen Vorstellung zur Nachhaltigkeit abzustimmen. Nur so lässt sich vermeiden, dass es zu Überraschungen und Unverständnis kommt, wenn sich bestimmte Titel im Portfolio wiederfinden, die nicht dem eigenen Nachhaltigkeitsverständnis entsprechen.

Anzeige Bilder: www.shutterstock.com / Day Of Victory Studio



Volker Weber
Vorstandsvorsitzender des
FNG – Forum Nachhaltige
Geldanlagen e. V.

Mit dem FNG-Siegel ausgezeichnete Investmentfonds bieten hier die Gewähr, dass ausgezeichnete Fonds einen Mindeststandard umsetzen und Investments in Waffen oder Menschenrechtsverletzungen durch klar definierte Ausschlüsse vermieden werden.

Ab kommendem Jahr soll eine verpflichtende Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen in der Anlageberatung eingeführt werden. Neben der Produktqualität gilt es daher auch für das FNG, die Beratungsqualität sicherzustellen. Ein erster Schritt hierfür wurde mit dem Weiterbildungsprogramm des FNG in Kooperation mit der ÖGUT getan. Die Weiterbildung „Nachhaltige Geldanlagen“ geht 2020 bereits in die fünfte Runde.

Um weiterhin die laufende und zukünftig steigende Nachfrage nach Qualifizierungsangeboten bedienen zu können, ist das FNG aktuell dabei, auch einen Mindeststandard für die Aus- und Weiterbildung für nachhaltige Geldanlagen zu definieren.

VOLKER WEBER



IMPACT INVESTING

Der Klimawandel wird an den Kapitalmärkten zu Verwerfungen führen

Die Wissenschaft ist sich weitgehend einig: Die bisher ergriffenen Maßnahmen zum Schutz des Weltklimas werden wohl nicht ausreichen, um den globalen Temperaturanstieg wirksam begrenzen zu können.

Diese Erkenntnis hat erhebliche Folgen nicht nur für Mensch und Natur, sondern auch für die Wirtschaft und für Investoren. Darauf wies zum Ende des vergangenen Jahres die internationale Investorenorganisation Principles for Responsible Investment (PRI) hin. Die These der um die nachhaltige Kapitalanlage bemühten Organisation mit weltweit über 2.700 Mitgliedern ist so einfach wie einleuchtend. Angesichts nur mäßiger Erfolge beim weltweiten Klimaschutz wird die Politik stärker unter Handlungsdruck

geraten und mit weiteren klimapolitischen Maßnahmen kurz- und mittelfristig verstärkt in die Märkte eingreifen.

Dass der Druck auf die Politik tatsächlich zunimmt, ließ sich erst kürzlich in den Niederlanden beobachten. Dort hatte das oberste Gericht des Landes die Regierung im Dezember dazu verpflichtet, den Ausstoß von Treibhausgasen bis Ende 2020 um mindestens 25 Prozent im Vergleich zu 1990 zu senken. Das Gericht stützte sein Urteil auf die UN-Klimakonvention und gesetz-

2.700 Mitglieder zählt die internationale Investorenorganisation PRI

IMPACT INVESTING



Fiona Reynolds
CEO PRI
(Investorenorganisation Principles for Responsible Investment)

„Die klimapolitischen Risiken für die Portfolios von Anlegern sind noch nicht adressiert. Jetzt muss schnell gehandelt werden.“

liche Verpflichtungen des Staates zum Schutz des Lebens und Wohlbefindens der Bürger. Diese Verpflichtungen seien in der Europäischen Menschenrechtskonvention verankert. Eine Berufung ließ das Gericht nicht zu.

Neue klimapolitische Handlungsimpulse sind auf gesamteuropäischer Ebene zudem von der EU-Kommission zu erwarten. Der von der neuen Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen ausgerufene „Green Deal“ ist das größte und wichtigste Projekt der EU-Kommission und wird zweifellos auf die Gesetzgebung aller EU-Mitgliedsstaaten abstrahlen. Auch in anderen Teilen der Welt wächst der Druck. Noch sträubt sich die australische Regierung zwar, infolge der verheerenden Brände im Land ihre Klimapolitik zu überdenken und setzt weiterhin verstärkt auf Kohle. Ob sie diese Haltung wird durchhalten können, ist allerdings mehr als zweifelhaft.

DIE UNVERMEIDLICHE ANTWORT DER POLITIK

Es braucht also keine besondere prophetische Begabung, um zu erkennen, dass die Politik künftig zwangsläufig ein noch stärkerer Treiber beim nachhaltigen und klimaneutralen Umbau der Wirtschaft sein wird. Dennoch sind Finanzwirtschaft und Investoren nach Auffassung der PRI auf die damit verbundenen disruptiven Veränderungen

bislang nur unzureichend vorbereitet. „Heute haben die Märkte die Auswirkungen der kommenden klimapolitischen Maßnahmen noch nicht wirklich eingepreist“, sagt Fiona Reynolds, CEO der Investorenorganisation. „Die klimapolitischen Risiken für die Portfolios von Anlegern sind noch nicht adressiert. Jetzt muss schnell gehandelt werden.“

Hilfestellung soll hierbei eine von PRI und weiteren Partnerorganisationen vorgelegte Studie unter dem Titel „The Inevitable Policy Response“ leisten. Detailliert zeigt diese auf, in welchen Bereichen die Politik der globalen Wirtschaft künftig weitere Vorgaben machen wird und welche Auswirkungen dies auf unterschiedliche Sektoren haben wird. Dabei greifen die Studienmacher auf zahlreiche bereits bekannte oder angekündigte politische Regulierungsinitiativen zurück und verdichten diese zu einem Szenario. So ist beispielsweise schon heute bekannt, bis wann verschiedene Länder rund um den Globus die Zulassung von Benzin- und Dieselaautos in ihren Hoheitsgebieten vollständig verbieten wollen. In Norwegen soll dies bereits 2025 geschehen, in China 2030 und in Frankreich spätestens bis 2040. Dass derartige Entscheidungen weitreichende Auswirkungen auf die Automobilhersteller und deren Zulieferfirmen haben werden, liegt auf der Hand. Der Absatz von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor wird rapide zurückgehen und bis 2050 auf Null fallen. »

Bild: www.shutterstock.com/neeawatt.khenyothaa

17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)



Elektrische Fahrzeuge und solche mit alternativen Antrieben hingegen verzeichnen ein kräftiges Marktwachstum. Für Investoren heißt das: Erhebliche Neubewertungen von Unternehmen aus der Autobranche sind vor diesem Hintergrund gewiss. So erwartet die PRI-Studie, dass Investoren bei Unternehmen, denen der Veränderungsprozess am besten gelingt, mit einem Wertzuwachs von bis zu 108 Prozent rechnen können. Anders sieht es mit den Nachzüglern aus, bei denen elektrische oder alternative Antriebstechniken eine untergeordnete Rolle spielen. Diese haben mit Bewertungsabschlägen in Höhe von bis zu 34 Prozent zu kämpfen.



Umdenken auf alternative Antriebsmöglichkeiten

ALLE SEKTOREN SIND BETROFFEN

PRI geht davon aus, dass grundsätzlich alle Sektoren der Wirtschaft von regulatorischer Disruption betroffen sein werden und dass es daher bei vielen Unternehmen zu Neubewertungen kommen wird. „Jedes fünfte der weltweit wertvollsten Unternehmen ist von Bewertungsveränderungen in Höhe von mindestens zehn Prozent in beide Richtungen betroffen“, sagte Fiona Reynolds. „Gewinner können ihre Bewertungen mehr als verdoppeln, während die Verlierer sich auf erhebliche Wertminderungen von einem Drittel oder deutlich mehr einstellen müssen.“ Neben der Autobranche dürfte vor allem der Energiesektor betroffen sein. Hier verlieren die zehn größten Unternehmen in der Öl- und Gasexploration und -produktion nach Schätzungen der Studie fast ein Drittel an Marktkapitalisierung. Aber auch in der Agrarwirtschaft sollten sich Anleger auf Neubewertungen einstellen. Nachfrageveränderungen begünstigen dort umweltfreundlich hergestellte landwirtschaftliche Produkte, während Rechts-, Marktzugangs- und Boykotttrisiken den Wert von Unterneh-

men gefährden, die mit nicht nachhaltigen Praktiken in der gesamten Lieferkette in Verbindung gebracht werden. Für stark exponierte Produzenten kritischer Produkte wie zum Beispiel Soja, Rindfleisch und Palmöl in risikobehafteten Ländern wie Brasilien und Indonesien könnte der potenzielle Wertverlust 35 bis 43 Prozent betragen.

Wenngleich einige Branchen vom klimaneutralen Umbau der Wirtschaft besonders betroffen sein werden, wirken sich die tiefgreifenden Veränderungen an den Märkten grundsätzlich auf eine deutlich größere Anzahl an Unternehmen auch aus anderen Sektoren aus. Die Disruption wird kein begrenztes Ereignis sein. So geht die Studie davon aus, dass die im MSCI ACWI Index enthaltenen Unternehmen bis 2025 insgesamt Bewertungsabschläge von 3,1 bis 4,5 Prozent hinnehmen müssen. Das entspricht einem Volumen von 1,6 bis 2,3 Billionen US-Dollar. Ähnliches gelte für bis zu einem Drittel der im FTSE 100 enthaltenen Titel. Angesichts dieser Aussichten sollten Anleger das Thema der klimapolitischen Regulatorik schnell auf ihre Agenda nehmen.

MEIN GELD

„Investoren sollten jetzt von braunen Assets wechseln.“

Fiona Reynolds

Bild: www.shutterstock.com/9091086



Anzeige

Januar 2020

Hamburger Nachhaltigkeitsfonds – Best in Progress

Mit dem Hamburger Nachhaltigkeitsfonds – Best in Progress setzt das Portfoliomanagement der Hamburger Sparkasse in Zusammenarbeit mit der Deka ein neues Konzept für nachhaltige Kapitalanlagen um. Der Fonds investiert in Aktien von Unternehmen, die die größten Fortschritte in ihrer Ausrichtung auf nachhaltiges Wirtschaften machen (Best in Progress); zusätzlich beachten wir Ausschlusskriterien und Mindestanforderungen an das Nachhaltigkeitsprofil.

Wir sind überzeugt, dass die Anleger mit dem Hamburger Nachhaltigkeitsfonds – Best in Progress ihr Engagement für Nachhaltigkeit mit der Chance auf Rendite vereinbaren können. Mit Wertschwankungen haben die Anleger, so wie bei jedem Aktienfonds, dennoch zu rechnen; und auch Verluste sind trotz sorgfältiger Titelauswahl möglich.



Achim Lange
Leiter Portfoliomanagement
der Hamburger Sparkasse
Telefon 040 3579-9276
achim.lange@haspa.de



[hamburger-nachhaltigkeitsfonds.de](https://www.hamburger-nachhaltigkeitsfonds.de)



ISIN: DE000DK0EF64





INTERVIEW MIT DER FAMILIE ROTHSCHILD

„Wein ist wirklich eine Leidenschaft der Familie.“

VITA

Herkunft

französischer Staatsangehöriger, verbrachte seine Kindheit in Österreich

Abschluss

MBA Abschluss bei HEC

MBA Hotelmanagement international institute, Glion

Beruflicher Werdegang

2001
Accor Gruppe: Verkaufsleiter der Marke Sofitel, dann Geschäftsführer und Marketing Manager für Nahen Osten und Afrika, später General Direktor für Hotelentwicklung in Europa

Juni 2014
Ernennung zum Ritter der Ehrenlegion

Juni 2015
Übernahme der Leitung aller nichtfinanziellen Aktivitäten der Gruppe Edmond de Rothschild. Vorstandsvorsitzender der Société Française des Hôtels de Montagne (SFHM), umbenannt in Edmond de Rothschild Heritage

Mein Geld im Gespräch mit Alexis de la Palme, Vorstandsvorsitzender der SFHM, Leiter der Holding Benjamin und Edmond de Rothschild, Mitglied des Verwaltungsrats der Champagnes Barons de Rothschild, Mitglied des Vorstands der Gesellschaft Cogifrance sowie Mitglied des Verwaltungsrats der SRMM (Gesellschaft der Skilifte von Megève)

Die in der Finanzwelt bekannte Familie Edmond de Rothschild interessiert sich für Weine. Woher stammt diese Idee?

ALEXIS DE LA PALME: Wein ist wirklich eine Leidenschaft der Familie. Unabhängig vom Zweig der Rothschilds, ist Wein mit ihrer Geschichte eng verbunden. James de Rothschild, Gründer des französischen Zweigs der Rothschilds, und Betty, seine Ehefrau, waren für die Qualität ihrer Empfänge, zu welchen die Pariser Prominenz (Politiker, Schriftsteller, berühmte Künstler) hinströmte, bekannt.

Als Weinliebhaber erwarb James de Rothschild 1868 das berühmte Château Lafite, das er Château-Lafite-Rothschild nannte. Für die Familie war es der zweite Kauf eines Grand Cru Classé in der Region von Bordeaux, denn 15 Jahre früher hatte sein Bruder Nathan, Gründer des englischen Zweigs, das Château Mouton erworben.

Ein Jahrhundert später führte Edmond de Rothschild, Urenkel des Barons James und Gründer der gleichnamigen Bank, die Familientradition fort. Unternehmer und Visionär zugleich, erwarb er 1973 ein zu der Zeit kaum geschätztes Weingut, Château Clarke, um dort seinen eigenen Wein zu produzieren. Begleitet von dem bekannten Önologen M. Rolland, später von Eric Boissenot, gestaltete Baron Edmond die Domäne um. Er entfernte die alten Reben, wählte neue aus, pflanzte sie, damit der Wein von Château Clarke, 40 Jahre später, eine Referenz der Appellation Listrac Médoc werden würde.

Wann entstanden die Hotels?

ALEXIS DE LA PALME: Im Jahre 1920 begann Noémie de Rothschild, die Mutter des Barons Edmond, den Aufbau eines Ski-Resorts mit dem Chic und Charme von St. Moritz, dem damals renommierten Schweizer Skort. Am Ende des ersten

› Weinensemble aus dem Château Clarke



^ Blick über die Reben von Château Clarke

Und dann folgten Restaurants, Spas etc.?

ALEXIS DE LA PALME: Ja, von Anfang an war die Vision von Noémie, ein Skiresort zu erschaffen, das eine komplette Erfahrung eines Aufenthalts in den Bergen bietet.

Wann hörten die Projekte in Megève auf?

ALEXIS DE LA PALME: Sie haben nie aufgehört. Die Wintersaison 2020 wurde am 13. Dezember 2019 mit der Wiedereröffnung der Chalets du Mont d'Arbois begonnen. Diese historische Familieneinrichtung wurde ein Jahr lang und mit zehn Millionen Euro Investition renoviert. Geführt von der Luxus-Hotelgruppe Four Seasons werden die Chalets den Gästen des Mont d'Arbois eine zusätzliche Erfahrung bieten. »



^ Four Seasons Hotel Megève

Anzeige Bilder: @Anne-Charlotte Marcade, @MIKA_BOUDDOT



^ Hofkäse Brie de Meaux AOP
Hergestellt in der Region Brie

Das erste Feinkostgeschäft von Edmond de Rothschild, in Erinnerung an die Gründerin der Skistation Noemie genannt, wird im Zentrum von Megève eröffnet. Einwohner und Touristen werden dort Edmond de Rothschilds Weine (Château Clarke, Château des Laurets) sowie internationale Weine (Rupert & Rothschild, Rimapère, Flechas de los Andes, Macan), Produkte vom Familienhof, Catering-Rezepte des Chefs Julien Gatillon und zahlreiche regionale Spezialitäten finden.

Unser Hofkäse Brie de Meaux AOP, der einzige dieser Art in der Welt, wird auf dem Familienhof Edmond de Rothschild Heritage hergestellt, 40 Kilometer von Paris entfernt, in der Region Brie.

Der seit langen Jahren im Familienbesitz stehende Hof wurde renoviert: Anfang der 90er Jahre wurde auch noch eine Käserei errichtet. Damals bildeten die kleinen Bauernhöfe Genossenschaften, um ihre Milch an Industriegruppen zu niedrigen Preisen

„Baron Edmond hatte den Mut, gegen den Strom zu schwimmen.“

verkaufen zu können. Baron Edmond hatte den Mut, gegen den Strom zu schwimmen. Er baute eine Käserei, um die Milch seiner Kühe vor Ort nach der Tradition der Region zu verarbeiten.

30 Jahre später sind wir bis heute die einzigen, die diesen Brie de Meaux AOP Fermier produzieren, das bedeutet ausschließlich mit der Milch unserer Kühe und nicht mit Milch von verschiedenen Höfen.

Können Sie mir etwas über die Restaurants erzählen?

ALEXIS DE LA PALME: Es gibt natürlich das „Le 1920“, das historische Restaurant der Familie, das 2016 mit zwei Michelin-Sternen ausgezeichnet wurde. Sein Chef Julien Gatillon ist einer der jüngsten Sterneköche Frankreichs. Letztes Jahr, im Januar 2019, bekam das Restaurant „Prima“, geführt von Nicolas Hensinger, seinen ersten Michelin-Stern.

Insgesamt gibt es auf der Domäne des Mont d'Arbois zehn Restaurants von Edmond de Rothschild Heritage mit verschiedenen Themen wie regionale savoyische Spezialitäten, Grillrestaurant oder Bergrestaurant, die die Wünsche der Gäste erfüllen.



^ Julien Gatillon: Sternekoch im historischen Restaurant „Le 1920“

Kommen wir zurück zum Wein. Der Baron hat dann beschlossen, über die Grenzen zu gehen, um Weinberge in Südafrika zu kaufen?

ALEXIS DE LA PALME: 1997 wurde eine Partnerschaft zwischen der Familie Edmond de Rothschild und der südafrikanischen Familie Rupert, die im Weinsektor gut etabliert und bekannt war, gegründet.

Zusammen gründeten sie Rupert & Rothschild Vignerons, eine am Fuß des Simonsbergs im Herzen der Provinz von Kapstadt gelegene Anlage, um drei Charakterweine zu produzieren.

Es gibt auch Kooperationen mit Argentinien und Spanien?

ALEXIS DE LA PALME: Die Domäne Flechas de los Andes in Argentinien wurde durch die Allianz zwischen Benjamin de Rothschild und Laurent Dassault ins Leben gerufen: Sie ist das Ergebnis ihrer Suche nach einem großen Stück Land am Fuß der Anden. Ab 1999 mit Reben bepflanzt, erstreckt sich die Domäne heute auf hundert Hektar am Fuß der Anden und produziert zwei typisch argentinische Weine: Grand Malbec und Gran Corte. Das warme und trockene Klima der mittlere



^ Bodega Macan

ren Höhenlage erweist sich als sehr günstig für das Reifen der roten Trauben und besonders für die Rebsorte Malbec.

Später, Anfang der 2000er Jahre, prägte die Begegnung von Benjamin und Ariane de Rothschild mit Pablo Alvarez den Anfang einer langen Investition in Bodega Benjamin de Rothschild & Vega Sicilia. Ihre Bemühungen, diese Bodega im traditionellen Terroir der Rioja zu gründen, führten zur Herstellung eines exzellenten Weines. Der Weinberg erstreckt sich heute auf 92 Hektar, die nach und nach im Herzen der Rioja Alavesa in Spanien gekauft wurden. MACAN und MACAN Classico Weine werden in begrenzter Menge hergestellt, um die besten Merkmale der traditionellen Rebsorte der Region, des Tempranillos, auszudrücken. »



^ Noémie de Rothschild

Anzeige Bilder: @WestonMills, @MatthieuCellard, @Anne-Charlotte Marcade



^ International erfolgreiche Winzerfamilie **Edmond de Rothschild**

Warum produziert die Familie Edmond de Rothschild Weine auf der ganzen Welt?

ALEXIS DE LA PALME: Die Idee entstammt fast systematisch einer Begegnung zwischen zwei Menschen, die dieselbe Vision und die Lust am Unternehmen teilen. Die Ambition bei der Weinproduktion liegt darin, das Savoir-Faire weiterzugeben, indem man Neues kreiert und dabei die Grenzen verschiebt, um etwas zu bewegen.

Das Spannende ist, dass alles mit Begegnungen anfängt. Der Zufall spielt mit.

Ja, jedes Mal. Man muss die Gelegenheit ergreifen und visionär denken, um das Potenzial eines wenig genutzten Geländes zu entdecken. Daraus entsteht der gemeinsame Wille, die Fachkenntnisse aus dem Bordelais mit denen des lokalen Gebiets zu vereinen, um zusammen die besten Weine zu produzieren.

Rothschild steht auch für Champagner.

ALEXIS DE LA PALME: Das Maison de Champagne ist aus einem anderen Ansatz entstanden. Man wollte die drei Zweige der Familie Rothschild in einem gemeinsamen Projekt vereinen, um einen erstklassigen Champagner zu produzieren. Philippe ist mit Eric Vorsitzender, zur Seite stehen ihnen seine Tochter Saskia, Camille (Philippe's Schwester) und Ariane de Rothschild. Deshalb trägt der Champagner den Namen Champagne Barons de Rothschild.

Was sind die Ziele von Benjamin de Rothschild für die Zukunft? Hat er die Absicht, einen weiteren Zweig zu gründen?

ALEXIS DE LA PALME: Das Ziel ist, vor allem das Erbe weiterzuführen, es anzureichern und wachsen zu lassen, um es danach den nächsten Generationen übergeben zu können. Dabei wird besonders auf den Respekt der Menschen und der Umwelt geachtet.

„ Dabei wird besonders auf den Respekt der Menschen und der Umwelt geachtet.“

tet. Bei jedem einzelnen Projekt geht es nicht um eine abwechslungsreiche Gestaltung, sondern um Verbesserung der Umwelt, der Gesellschaft, der Wirtschaft und weitere für Mensch, Natur und unsere gemeinsame Zukunft relevante Themen.

Spielt die biologisch-dynamische Wirtschaft eine große Rolle in Edmond de Rothschilds Tätigkeit?

ALEXIS DE LA PALME: Ja, im höchsten Maße. Aktuell bauen wir eine Methanisierungseinheit in der Compagnie Fermière, um grüne Energie zu produzieren. Wir reduzieren den Einsatz von Pflanzenschutzmitteln, wir benutzen keine chemischen Unkrautvernichter mehr in der Baumschule Ambre; wir haben Solaranlagen auf unsere Hotels gebaut und und heizen dort auch mit Geothermie.

Sind die nächsten Generationen bereit für die Übernahme, sind sie schon involviert?

ALEXIS DE LA PALME: Wie alle Eltern möchten Ariane und Benjamin de Rothschild ihren Töchtern solide Werte übergeben. Sie legen auch viel Wert darauf, dass diese alles selbst machen, ihren Weg finden und vor allem, dass sie von ihren Kompetenzen überzeugt sind.



^ Blick in die elegant ausgestattete **Alice Suite**

Abgesehen von der Frage der Übertragung, sind ihre Töchter sehr inspirierend für Ariane de Rothschild, die sich viel mit ihnen austauscht. Sie stellen einiges auf den Kopf und bringen einen frischen Wind mit.

Gibt es also keine Annäherung mit den Banken?

ALEXIS DE LA PALME: Ariane de Rothschild teilt nie richtig Bankenwelt und L'Art de Vivre: Sie sieht ihre Rolle als Verbindung zwischen beiden Welten. Seit ihrer Ankunft 2015 bemüht sie sich, aus Edmond de Rothschild eine integrierte Gruppe zu machen, deren gesamte Aktivitäten auf einer einzigen Marke beruhen und den Werten der Familie Edmond de Rothschild entsprechen: Unternehmertum, Innovationsgeist und Übertragung zwischen den Generationen, um nur einige Werte zu nennen. In Sachen Wein oder Private Equity folgt sie nur einem Ziel: in reelle Wirtschaft investieren, um die Welt von morgen durch Strategien, Leistung und Langzeitwirkung zu kombinieren und zu gestalten.

Vielen Dank für das Gespräch.



^ Achtung von Umwelt und Natur



INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

Neues Jahr – neues Glück?

Vor einem Jahr hieß es an dieser Stelle „2018 – ein (Börsen-)Jahr zum Vergessen“. Da die Höchststände – zumindest in Europa – im Januar markiert wurden, entsprach das Jahresergebnis weitgehend dem Maximalverlust. Das scheint deutlich schlimmer, als wenn sich eine Verlustphase auf zwei Kalenderjahre verteilt. Derlei Probleme gab es 2019 nicht, obwohl die Prognosen für 2019 ziemlich mau ausfielen. Nachlassende Konjunktur, geringeres Wirtschaftswachstum überall, Rezessionsorgen, ungeklärte welt- und wirtschaftspolitische Probleme... die Liste, die dafür sprach, dass 2019 ebenfalls nicht gut verlaufen könnte, war lang. Doch es kam anders und schon im Januar zeigte sich, dass vor allem der verlor, der nicht investiert war. Wer im Mai verkaufte, weil die Statistik angeblich dafür sprach, der stellte zum (statistisch geprüften) Wiedereinstiegstermin fest, dass er besser investiert geblieben wäre. Einmal mehr hatten die Notenbanken frühzeitig reagiert. Die Banken reagierten ebenfalls und führten „Aufbewahrungskosten“ für Cash- und Sparguthaben auf immer breiterer Front ein. Des Sparers Leid, des Aktienbesitzers Freud'. Zum Jahresende kam dann Licht ins Brexit-Dunkel und die USA brachten die erste Phase eines Handels- und Zollabkommens

auf den Weg. An einer Rezession schlitterten wir vorbei und es gab veritable Anzeichen für ein Anspringen der Konjunktur und damit die Hoffnung auf ein anziehendes Wirtschaftswachstum. Folgerichtig stiegen die Aktienkurse und beschlossen das Jahr mit Jahreshöchstständen und in den USA sogar mit neuen Allzeit-Höchstständen.

Gute Laune = gute Prognosen. Auf einmal ist die Stimmung gut und allseits wird darauf verwiesen, dass es eigentlich gar keine Alternativen für die Aktienanlage gibt, wenn man für später vorsorgen will. Doch schon die ersten Tage des Jahres zeigten, wie fragil die Börsen sein können, wenn Störfeuer – in diesem Fall amerikanische Drohnen und iranische Raketen – kommen. Die verhaltene Reaktion Trumps zeigte jedoch, was in diesem Jahr der Hoffnung auf gute Börsenentwicklungen Nahrung geben könnte. Es ist Wahljahr und Trump weiß, dass er Erfolge vorweisen muss. Die positiven Effekte aus der Steuersenkung sind verbucht. Jetzt muss eine nachhaltige Einigung mit China her. Möglicherweise hat Trump begriffen, dass Amerika unter Ausschluss der nicht-amerikanischen Welt eben nicht „great again“ werden kann. Gute Chancen also auch für 2020? Wir werden sehen. •

JÜRGEN DUMSCHAT

Jürgen Dumschat

Jahrgang 1955, ist geschäftsführender Gesellschafter der AECON Fondsmarketing GmbH. Seit mehr als 25 Jahren favorisiert er vermögensverwaltende Fonds, um den Kapitalerhalt nicht dem Streben nach guter Performance zu opfern. Dabei verlässt er gerne die ausgetretenen Pfade herkömmlicher Sichtweisen.

NACHHALTIG INVESTIEREN FÜR EINE GEMEINSAME ZUKUNFT

Janus Henderson Horizon
Global Sustainable Equity Fund



Wir von Janus Henderson Investors verstehen, dass unsere Anlageentscheidungen Folgen für uns alle haben. Seit 1991 stehen bei unserer nachhaltigen Anlagephilosophie Unternehmen im Fokus, die die Wirtschaft der Zukunft aufbauen.

Klimawandel, Ressourcenknappheit und Bevölkerungsalterung stellen uns alle vor große Herausforderungen. Wir wollen Anlegern helfen, von dem damit verbundenen tief greifenden Wandel zu profitieren und ihre Portfolios gegen die negativen Folgen der großen Disruption zu wappnen.

janushenderson.com/Nachhaltiginvestieren



¹Der Janus Henderson Global Horizon Sustainable Equity Fonds erhielt das FNG-Siegel für nachhaltige Investmentfonds. Das FNG-Siegel ist der Qualitätsstandard für Nachhaltige Geldanlagen im deutschsprachigen Raum.

Ausschließlich zu Werbezwecken. Nur für professionelle Anleger. Der Wert von Anlagen kann sowohl fallen als auch steigen. Die Angaben in diesem Werbedokument sind nicht als Anlageberatung zu verstehen. Dieses Dokument stellt keine Empfehlung für den Kauf oder Verkauf von Anlagen dar. Bitte lesen Sie alle Angebotsunterlagen, bevor Sie investieren. Anleger sollten ihre eigenen Anlageentscheidungen ausschließlich auf der Grundlage des jüngsten Prospekts treffen.

Herausgegeben in Europa von Janus Henderson Investors. Janus Henderson Investors ist der Name, unter dem Anlageprodukte und -dienstleistungen von Janus Capital International Limited (Registrierungsnummer 3594615), Henderson Global Investors Limited (Registrierungsnummer 906355), Henderson Investment Funds Limited (Registrierungsnummer 2678531), AlphaGen Capital Limited (Registrierungsnummer 962757), Henderson Equity Partners Limited (Registrierungsnummer 2606646) (jeweils in England und Wales mit Sitz in 201 Bishopsgate, London EC2M 3AE eingetragen und durch die Financial Conduct Authority reguliert) und Henderson Management S.A. (Registrierungsnummer B22848 mit Sitz in 2 Rue de Bitbourg, L-1273, Luxemburg, und durch die Commission de Surveillance du Secteur Financier reguliert) zur Verfügung gestellt werden. Janus Henderson, Janus, Henderson, Knowledge. Shared sind Marken der Janus Henderson Group plc oder einer ihrer Tochtergesellschaften. © Janus Henderson Group plc. 106358_0120



KOLUMNE WERNER ROHMERT

Die neue Dekade: Performen Immobilien weiter?

Nur tote Fische schwimmen mit dem Strom. Das ist eine alte Anlageweisheit, über die wir neu nachdenken müssen. Willkommen in der neuen Dekade, in der die Nutzung von Geld beschenkt wird und der Besitz von Geld bestraft wird. Das ist die Ausgangslage der neuen Dekade. Die EZB flutet die Märkte weiter. Professionelle, internationale Anleger leben von der Hoffnung, dass die Nutzung von Geldkapital kostenlos bleibt, während die Mieter weiter für die Nutzung von Realkapital zahlen. Immobilieninflation ist die erkennbare Konsequenz. Arbitrage-Überlegungen ließen das erwarten.

Professionelle Immobilieninvestments haben mit ca. 70 Milliarden Euro für Gewerbe und 20 Milliarden Euro für gewerbliche Wohnungsinvestoren mit über 90 Milliarden Euro laut JLL wieder die Rekorde gebrochen. Und große deutsche Investoren kaufen den Privatanlegern die neuen Eigentumswohnungen weg, da sie laut JLL mit durchschnittlich 4.600 Euro pro Quadratmeter für neue, „normale“ Bestände einfach mehr bezahlen als bei Privatkäufern unter Berücksichtigung von Vertriebskosten und Vertriebsrisiken überhaupt zu erzielen sind. Und auch bei Büros in den Top 7-Städten sind die 33fache Jahresmiete längst Standard. Da ruhen die Hoffnungen auf den Wertsteigerungen. Das gilt aus internationaler Sicht vor allem für Gewerbeimmobilien. Aus den deutschen Wohnungs-

märkten haben sich die Ausländer zurückgezogen. Deutlich über 90 Prozent wurden im letzten Jahr durch Deutsche investiert.

Zurück zu erfolgversprechenden Strategien. Schon die letzte Dekade hat die Veränderung gezeigt. Nur da glaubten wir, die Zinssituation bleibe die Ausnahme und Zinsänderungsrisiken müssten starke Beachtung finden. Jetzt ist sich die Mehrheit sicher, dass die Zinssituation bleibt, da keinem Volkswirt mehr ein Ausweg aus der Zinsfalle einfällt, ohne eine möglicherweise weltweite, brutale Anpassungsrezession in Kauf zu nehmen. Entsprechend wuchern die Theorien, nach denen Null- und Negativzinsen etwas völlig Normales seien und die Zinsen seit Jahrhunderten fallen. Die Risiken bei Staatsfinanzierung seien heute geringer als früher bei Fürsten-Finanzierungen von Kriegen und Schlössern und die Menschen würden heute älter und hätten deshalb keine so hohe Liquiditätspräferenz mehr. Deshalb würden immer höhere Negativzinsen Standard, meinte kürzlich Harvard-Wissenschaftler Paul Schmelzing.

So könnte auch die neue Dekade von denselben Trends getrieben werden wie die letzte. Der laufende Gedanke der älteren Generation an den möglichen „Schwarzen Schwan“ eines völlig unvorhersehbaren Ereignisses mit bösem Ausgang oder auch an die volkswirtschaftliche Sicherheit, dass die derzeitige Zinssituation, die die unse-

rer Volkswirtschaft zu Grunde liegenden Zusammenhänge und Geschäftsmodelle des Finanzwesens und der Altersvorsorge zerstört, auf Dauer „nicht geht“, lenken von heutigen Chancen ab.

Schon die letzte Dekade zeigte, dass die Zombie-Strategie des sich Totstellens die meisten anderen Anlagestrategien outperformte. Pauschale Immobilieninvestitionen in den Markt oder in führerlose Boote, die als ETFs einfach in ausgewählte Strömungen gesetzt wurden, überholten oft manche gesteuerten Fonds-Schnellboote. Deren Kapitäne fuhren mit dauernden Manövern oft im monetären Kreis von Zins- und Währungssicherungen und Hedge-Ideen, um etwaigen Wasserfällen auszuweichen, die es aber nicht gab. Die Anleger bewerteten Verlustrisiken emotional höher als Gewinnchancen. Die Immobilienwirtschaft lernte sogar, dass die vermeintlichen konjunkturellen und weltwirtschaftlichen Wasserfälle sich als harmlose Stromschnellen herausstellten, die das Boot sogar noch beschleunigten. Gleichzeitig sorgt der Generationen-Kalender dafür, dass immer mehr Bootsführer Wasserfälle nur noch aus Erzählungen ihrer Eltern kennen.

Immer weiter steigende Preise überdecken den Produktmangel, den die Makler vorher sagten. Beinahe im Jahresrhythmus melden viele große Immobilienhäuser den Weiterverkauf ihrer Investments und den Einstieg in Immobilien, die die anderen verkaufen. Und der Witz ist, im Topsegment der großen, internationalen Investoren geht das noch weiter. Aus externer Sicht ist Deutschland nach wie vor sicher und preiswert. Unser Anlageuniversum lässt sich derzeit super darstellen. Dafür zählen ja nur das immer reicher werdende obere Segment und die institutionellen Kapitalsammelstellen. Der DAX hat Aufholpotential zu den Weltbörsen, die sowieso nur den Weg nach oben kennen. Immer weiter fallende Zinsen lassen Kurse und Immobilienbewertungen immer weiter steigen. Es gibt immer mehr (freiwerdendes) Geld zur Anlage, von dem immer mehr Geld in Immobilien umgeschichtet werden muss. Qualifizierte Anlageimmobilien werden immer knapper. Konsequenzen sind immer weiter steigende Preise der Core-Immobilien und die Erweiterung des Qualitätsbegriffes. Anlagedruck begräbt Immobilien-Mathematik und füllt den Renditekrug am Geldbrunnen nun einmal solange, bis er bricht. Das kann aber durchaus noch länger als die kommende Dekade dauern.

WERNER ROHMERT

Bild: www.shutterstock.com / Marvalens





„ ‚Kenne Dein Risiko‘ ist die Basis für eine langfristige Kundenbeziehung! Und genau dieser Punkt ist bei den Patriarch Trend 200-Strategien täglich transparent gegeben.“

INTERVIEW MIT PROFESSIONELLEN FINANZBERATERN

Ist eine Fondsvermögensverwaltung die richtige Entscheidung?

Die Fondsvermögensverwaltung – kein neuer Hype, sondern mit den richtigen Anbietern schon lange ein etabliertes Basisinvestment

In den letzten Monaten gewinnt erfreulicherweise eine Grundsatzdiskussion rund um das Thema „Fondsvermögensverwaltung“ an Fahrt. Einer der Treiber ist sicherlich die per 1.8.2020 endgültige finale Umsetzung der FinVermV. Im Fokus stehen die Veränderungen, welche diese für den heutigen Fondsberater mit Erlaubnis nach Paragraf 34f GewO mit sich bringt. Aber auch die Medien haben die Diskussion zu dem Thema stark aufgenommen.

So fanden unter anderem zwei aktuelle Online-Berichte der FONDS professionell viel Beachtung:

 [news.rp-management.net/
c/31179433/2cb6b10368e-pzrnod](https://news.rp-management.net/c/31179433/2cb6b10368e-pzrnod)

 [www.fondsprofessionell.at/index.php?
id=598&rid=f_2147482603&mid=10145&
aC=ccbc532a&jumpurl=5](https://www.fondsprofessionell.at/index.php?id=598&rid=f_2147482603&mid=10145&aC=ccbc532a&jumpurl=5)

Alleine die beiden Titel „Nie wieder Einzelfonds“ und „Den guten Ruf der Fondsvermögensverwaltung nicht verbrennen“ zeigen schon, wie intensiv das Thema diskutiert wird.

Da das Fondsvermögensverwaltungsgeschäft für die Frankfurter Fondsboutique Patriarch seit deren Gründung im Jahr 2004 das Brot-und-Butter-Geschäft ist und der Löwenanteil der von den Frankfurtern verwahrten Assets unter Management in solchen Konzepten liegt (und dies in unterschiedlichsten Strategien), dachte sich unsere Redaktion, es wäre vielleicht für viele aktuell nach Orientierung suchende Vermittler am Markt hilfreich, einmal bei mit der Patriarch im Fondsvermögensverwaltungsbereich arbeitenden Vermittlern „auf Stimmenfang“ zu gehen.

Damit Berater zu befragen, die den Patriarch-Fondsvermögensverwaltungskonzepten schon seit Jahren ihr Vertrauen schenken. Und nachzuhorchen, warum sie dies tun und wie zufrieden sie damit sind. Sehr spannend, was die Patriarch-Kunden nachfolgend geantwortet haben und mit welchen unterschiedlichen Vertriebswegen und Geschäftskonzepten gute Fondsvermögensverwaltungskonzepte nutzbar sind:

Herr Fellmann, Sie nutzen die Patriarch-Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200 seit Jahren und in Hunderten von Depots von vielen angebundenen Vertriebspartnern im poolähnlichen Ansatz quasi als Allheilmittel im offenen Fondsbereich. Wie kam es zu dieser Ausrichtung, was schätzen Sie an dem Konzept und wie zufrieden sind Sie bis heute damit?

HOLGER FELLMANN, AMICUS INNOVATIVE FONDSKONZEPTE GMBH & CO.KG: Die Ausrichtung wurde geprägt durch die Märkte in den Jahren 2001 und 2008. Keine der am Markt angebotenen Strategien konnte uns in den negativen Marktphasen überzeugen. Die Trend 200-Strategien sind aus unserer Sicht kalkulierbar, indem der

Kunde am Tag seiner Investitionsentscheidung unter www.patriarch-fonds.de exakt sehen kann, welches Risiko er maximal eingeht. Eine bessere Entscheidungsgrundlage gibt es aus unserer Sicht nicht! Und bei weiterhin steigenden Märkten erzielt der Kunde eine ausgewogene Rendite, die er nie wieder zu 100 Prozent verlieren kann. Dafür sorgt der Absicherungsmechanismus Trend 200. Getreu nach dem Motto „Gewinne in guten Zeiten laufen lassen und in schlechten Marktphasen Verluste begrenzen“, beruhigt die Trend 200-Strategie die „Nerven der Kunden und damit auch der Berater“.

„Kenne Dein Risiko“ ist die Basis für eine langfristige Kundenbeziehung! Und genau dieser Punkt ist bei den Patriarch Trend 200-Strategien täglich transparent gegeben. Dazu kommen die immer stärkeren Haftungsrisiken (reine Angemessenheitsprüfung), verbunden mit dem unermesslichen Protokollierungsaufwand (keine Dokumentationspflicht bei zukünftigen Handlungsempfehlungen), der durch MiFiD II seinen nächsten Höhepunkt finden wird. Dies hat letztendlich auch ebenso erheblich unsere Produktpositionierungsentscheidung für unsere angebundenen Vermittler zugunsten der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 geprägt. »



Holger Fellmann
Amicus Innovative Fonds-
konzepte GmbH & Co.KG

„ Die lange Expertise und am Markt akzeptierte Kompetenz der Manager der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen überzeugen uns – wie auch unsere Kunden.“



Herr Kiy, Sie sind einer der ältesten und treuesten Fondsvermögensverwaltungskunden der Patriarch. Sie nutzen für Ihre Kunden häufig noch das Ur-Konzept der Patriarch, die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, wenn Ihre Kunden aufgrund des Volumens nicht für eine individuelle Vermögensverwaltung in Frage kommen. Wie zufrieden sind Sie nach so vielen Jahren mit dem Konzept und ist eine solche Strategie dem Endkunden schwierig zu vermitteln?



Detlef Kiy
Fa. Deutsche Financial Planning GmbH, Finanzplaner aus Düsseldorf

DETLEF KIY (FINANZPLANER AUS DÜSSELDORF): Nach 36-jähriger Vertriebstätigkeit liegt mir viel daran, die Akteure (wie bei der Patriarch) persönlich zu kennen und diesen auch vertrauen zu können, da ein „Hochglanzprospekt“ bekanntlich wenige oder keine Informationen zum Management transportieren kann. So konnten im Laufe der Jahre ein Netzwerk von Spezialisten und eine Vertrauensbasis aufgebaut werden. Die Erfolge der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen sind dabei nicht von der Hand zu weisen. Dies ist unter anderem ein Grund für unsere langjährige Treue, da in unserem Kerngeschäft (Financial Planning) alle Assets möglichst eine positive Performance erreichen müssen, um die Gesamtstrategie nicht zu gefährden, wengleich auch wir nicht über hellseherische Fähigkeiten verfügen.

Hier ist also die Asset Allocation (auch innerhalb einer Assetklasse zum Beispiel Wohn- und Gewerbeimmobilien etc.) von entscheidender Bedeutung. Im Rahmen unseres Beratungsprozesses wird für jede geplante Anlage ein Anforderungsprofil erstellt; wir präsentieren unseren Mandanten dann maßgeschneidert die am besten geeigneten Lösungen inklusive „Ross und Reiter“, so dass unsere Mandanten dann die entsprechenden Marktteilnehmer auswählen können. Und hierbei entscheiden sich unsere Mandanten häufig für die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung.

Herr Braun, Sie nutzen ebenfalls seit Jahren im großen Stil für Ihre Kunden die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200. Dabei setzen Sie seit einiger Zeit überwiegend auf die reine ETF-Strategie. Warum genau diese Strategie? Was sind die Vorteile?

THOMAS BRAUN (FA. EVENTUS – FINANZPLANER AUS MANNHEIM): Wir als EVENTUS Finanzplanungs GmbH sehen zwei elementare Grundsätze für eine erfolgreiche Vermögensanlage. Nämlich Verluste begrenzen und Gewinne lauffen lassen. Die Symbiose aus erfahrenen aktiven Managern wie der DJE Kapital AG beziehungsweise der StarCapital AG und der Augsburger Aktienbank AG als Ver-

lustbegrenzer (aber auch Bewahrer vor einem zu frühzeitigen Ausstieg) mittels der 200-Tage-Linie hat sich bewährt. Wir sind mit unseren Kunden seit Anfang dabei und sind mit der Entwicklung sehr zufrieden. Bei nahezu halber Volatilität kann sich die Wertentwicklung im Vergleich zum EuroStoxx 50 oder DAX sehr gut sehen lassen. Die ETF-Strategie nutzen wir zum einen im Sinne der Diversifizierung der jeweiligen Manager. Durch die Handelbarkeit der Einzelbausteine (ETFs) über die Börse kann speziell bei dieser Strategie, aber auch noch extrem schnell bei Erreichen der entsprechenden Kauf- und Verkaufssignale reagiert und umgesetzt werden. Was wir sehr schätzen.

Eine Nachfrage noch Herr Braun. Sie hatten im Abgeltungssteuer-Hype 2008 auch einmal einen eigenen Dachfonds für sich initiiert, welcher heute aber nicht mehr existiert. Viele Finanzberaterkollegen tun aktuell Ähnliches mit Auflage einer eigenen individuellen Fondsvermögensverwaltungsstrategie,

deren Geschicke sie maßgeblich aus dem Anlageausschuss heraus lenken. Was halten Sie von diesem Weg aus Ihren Erfahrungen heraus?

THOMAS BRAUN: Eine eigene Fondsvermögensverwaltung aufzulegen ist für uns kein Thema. Die lange Expertise und am Markt akzeptierte Kompetenz der Manager der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungen überzeugen uns – wie auch unsere Kunden. Dies in Verbindung mit dem Absicherungssystem der Augsburger Aktienbank AG, das bei entsprechenden Sonder-situationen auch ohne eigenes Eingreifen konsequent reagiert, hat sich nun seit 2011 bewährt. Natürlich verstärken die zunehmenden Regulierungsanforderungen und die daraus resultierende Forcierung durch die Pools und Fondsanbieter diesen Trend. Wir als EVENTUS Finanzplanungs GmbH halten aber definitiv an den bewährten PatriarchSelect Trend 200-Systematiken fest.

Vielen Dank für das Gespräch.



Thomas Braun
Fa. Eventus Finanzplanungs GmbH, Finanzplaner aus Mannheim