Mein Geld

ANLEGERMAGAZIN

05 | 2023
NOVEMBER | DEZEMBER
29. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

SACHWERTANLAGEN SPEZIAL

Sachwertanlagen – die Branche macht's

Bild: © www.shutterstock.com / vectorpouch

SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Sachwertanlagen – die Branche macht's

Die Zinsen steigen, die Inflation geht zurück – eigentlich ein perfektes Szenario, um in Geldwertanlagen umzuschichten. Doch das trifft die Sache nur auf den ersten Blick. Bei einer Inflation von aktuell 4,5 Prozent sind Zinssätze von um die vier Prozent immer noch schlichtweg unattraktiv, der Realwert des Geldes sinkt – nur etwas langsamer als in jüngerer Vergangenheit. Die Weltlage ist extrem volatil, Inflation, Zinsentwicklung oder Geldpolitik sind langfristig nicht zu prognostizieren. Auf der anderen Seite stehen Sachwertanlagen, die mehr denn je zu einem lohnenden Investment einladen. Sachwertanlagen bieten schier endlose Möglichkeiten der Investition, man muss eine Nase für die richtigen Branchen haben. Haben Sie schon einmal in die Logistikbranche investiert? Oder wollen Sie sich für das Wohl der Gesellschaft engagieren? Beides sind eher unbekannte, aber sehr lukrative Möglichkeiten des Investments. In unserem Spezial Sachwertanlagen gibt es dazu spannende Tipps.

MEIN GELD

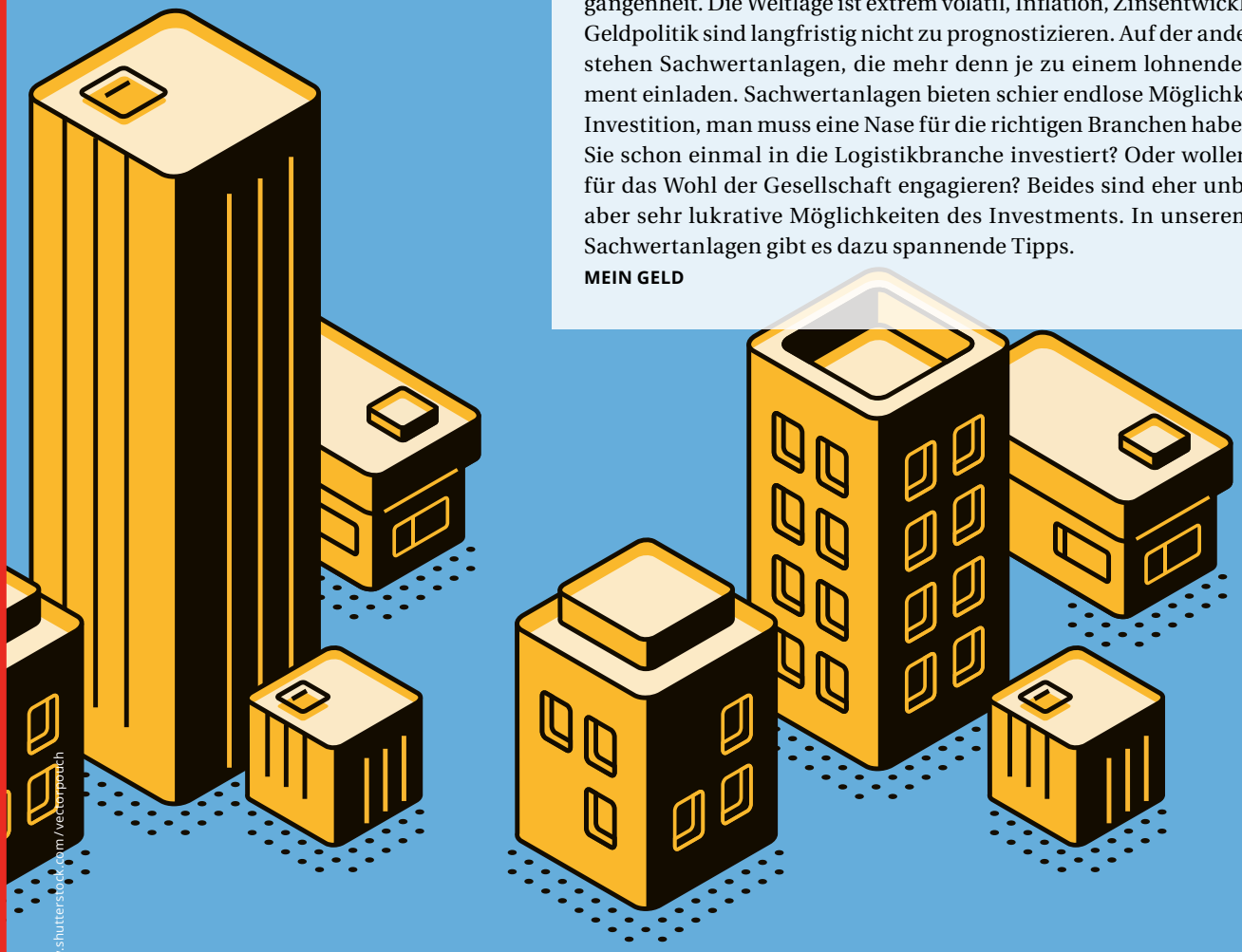


Bild: © www.shutterstock.com / vectorpouch

LHI CAPITAL MANAGEMENT GMBH

Investments zum Wohle der Gesellschaft

Ein Beispiel für Investments zum Wohle der Gesellschaft ist das im August 2023 von der LHI übernommene Mehrgenerationenobjekt „The Care“ in Leipzig.

Unterschiedliche Generationen mit unterschiedlichen Bedürfnissen finden einen gemeinsamen Ort des Wohlfühlens. Es vereint Wohnen, Hospiz und Kindertagesstätte.

120 Kinder können in der Kita im Erdgeschoss lernen, spielen und Neues entdecken. Ein Stockwerk darüber ist ein Hospiz, das zwölf Bewohnern ein letztes Zuhause bietet. In den drei darüberliegenden Etagen gibt es barrierefreie Wohnungen für Senioren und körperlich beeinträchtigte Personen.

Zudem befindet sich in dem Objekt ein mobiler Pflegedienst. Dieser ist nicht nur für die Bewohner des Hauses ein hilfreiches Angebot, auf das sie zurückgreifen können. Auch die Anwohner des Stadtteils profitieren davon.

Die Außenanlagen des Erdgeschosses und die Dachterrasse können gemeinschaftlich genutzt werden und bieten die Möglichkeit zu einem generationenübergreifenden Austausch. Als sozialraumvernetzende Einrichtung umfasst das Projekt in Zentrumsnähe vielschichtige Funktionen, die für Menschen verschiedenster Altersgruppen relevant sind und das Miteinander von Anwohnern, Bewohnern und Besuchern fördern.

Neben den sozialen Aspekten wurden bei der Planung und Realisierung des Objekts auf Ressourcenschonung und eine energieeffiziente Bewirtschaftung Wert gelegt. Das gesamte Objekt mit einer Mietfläche von ca. 4.373 Quadratmetern ist vollständig barrierefrei erstellt.

Das Objekt ist Teil eines von der LHI Gruppe aufgelegten und gemanagten Spezial-AIF. Bei dem Immobilienfonds handelt es sich um ein ESG-konformes Produkt, das die Voraussetzungen nach Art. 9 der Offenlegungsverordnung erfüllt. Der Spezial-AIF wurde 2022 und 2023 mit drei weiteren Gebäuden komplettiert, die das Segment Seniorenwohnen im KfW-40plus-Standard abdecken.

Im aktuellen Fonds „Wohnen im Alter“ ist bereits eine Kita Teil der Immobilie. Kitas, Schulen, Hochschulen sowie Aus- und Weiterbildungsreinrichtungen werden künftig das Investmentangebot der LHI Gruppe erweitern. So ist neben einem weiteren Spezial-AIF „Wohnen im Alter“ auch ein Spezial-AIF zu Bildungsimmobilien in Planung. •

LHI CAPITAL MANAGEMENT

⌄ Das von der LHI 2023 übernommene Objekt **„The Care“** in Leipzig

Anzeige Bild: © LHI, Fotograf: Philipp Kirschner

JÜRGEN KEILBACH
IHR UNABHÄNGIGER FINANZOPTIMIERER

SOLVIUM

Aus der Praxis: Logistikinvestments als Teil der Core-Satellite-Strategie?

Jürgen Keilbach, ein unabhängiger Finanzberater aus Mannheim, bringt fast 35 Jahre Berufserfahrung mit. Er hat in seiner vielseitigen Laufbahn zahlreiche Entwicklungen und Trends erlebt. Sein Credo: Eine Finanzplanung muss stets als ausgewogene Strategie zwischen Risiko und Ertrag konzipiert werden.

„Meine Mandanten und ich verfolgen bei der Finanzplanung stets drei Ziele“, erklärt Keilbach, „erstens, keinen Geldverlust zu erleiden, zweitens, die Inflation auszugleichen und drittens, darüber hinaus eine attraktive Rendite zu erzielen.“ Er fügt hinzu: „Meine Mandate stammen hauptsächlich von vermögenden Geschäfts- und Privatkunden, Personen, die aktiv im Leben stehen und die irgendwann bemerkt haben, dass ihre Hausbank im Wesentlichen nur eigene Produkte und Wertpapierlösungen verkauft.“

Seit 2001 stützt sich Jürgen Keilbach bei der Finanzplanung auf die sogenannte Core-Satellite-Strategie. Der Finanzexperte versteht darunter das Aufbauen eines krisenresistenten Gesamtportfolios für seine Mandanten, das nicht nur auf breit gestreuten Kerninvestments basiert, sondern auch kleinere, um diesen Kern gruppierte Investment-Satelliten beinhaltet. „Zu diesen gehören manchmal auch risikoreichere Investments. Entscheidend ist jedoch, dass diese Satelliten möglichst wenig mit den Kerninvestments korrelieren. Das bedeutet, dass die Investments unabhängig voneinander auf Marktveränderungen reagieren“, erläutert Keilbach.

THEORIE UND PRAXIS

Der Heidelberger ist stolz auf seine Strategie: „Die Finanzkrise 2008 wurde als erste Feuerprobe mit Bravour bewältigt.“ Im Vergleich zu klassischen Wertpapierlösungen aus Anleihen, Aktien und Zertifikaten hat seine Strategie sich durch die Krisenjahre hindurch als die überlegene erwiesen. „Die Strategie kombiniert eine abgestimmte Mischung aus offenen Investmentfonds,

Anzeige

Versicherungslösungen, Engagements in Private Equity und direkten Anlageinstru-menten aus Bereichen wie Immobilien, Containern oder Photovoltaikanlagen. Eine geringe Korrelation sorgt für mehr Stabilität und Sicherheit im Portfolio“, erklärt Keilbach. Er verdeutlicht dies am Beispiel der sehr geringen Korrelation zwischen der Entwicklung von Aktienfonds und einer Photovoltaikanlage.

SEIN TIPP: OHNE LOGISTIK LÄUFT WELTWEIT GAR NICHTS

Logistik ist unter seinen Kollegen wahrscheinlich die unbekannteste Anlageidee. Warum? Dazu Keilbach: „Spätestens mit den Lieferengpässen während der Coronakrise wurde deutlich, dass ohne Logistikausrüstung global nichts funktioniert. 90 Prozent aller täglich genutzten Waren werden mit Containern, Wechselkoffern und Eisenbahngüterwagen transportiert. Warum sollten Anleger nicht an diesem weltweiten Bedarf partizipieren? Bei Investments in Logistikausrüstung tritt der Anleger in der Regel als juristischer Eigentümer auf und kann so von einem kontinuierlichen, stabilen Monatseinkommen profitieren.“ Jürgen Keilbach sieht weitere Vorteile in den kurz- bis mittelfristigen Laufzeiten und den regelmäßigen Mietzahlungen, die oft zwischen acht und 15 Prozent pro Jahr liegen.

Jürgen Keilbach, Ihr unabhängiger Finanzoptimierer

„Natürlich inklusive einer Tilgungskomponente“, fügt er hinzu. Jürgen Keilbach und sein Team nutzen gerne diese regelmäßigen Auszahlungen, um Sparpläne in volatilere, dynamische Börseninvestments zu investieren und somit den Cost-Average-Effekt für ihre Mandanten zu nutzen. „Dies trägt zusätzlich zur Sicherheit und Stabilität des Gesamtvermögens unserer Kunden bei.“

Kontakt
Jürgen Keilbach
T.: 0621 39991330
juergen.keilbach@efc.ag
www.juergen-keilbach.de

Anzeige Bild: © Jürgen Keilbach

INTERVIEW

Investieren mit Klimaschutzwirkung

hep ist ein weltweit agierendes Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien mit Sitz in Süddeutschland und Standorten in Japan, Kanada, Polen und den USA. hep bietet alle Dienstleistungen entlang des Lebenszyklus eines Solarparks an: von der Projektentwicklung über die Finanzierung und den Bau bis hin zum langfristigen Betrieb. Mein Geld im Gespräch mit Thorsten Eitle, CSO und Mitgründer von hep

Einzigartig an hep ist – neben dem großen Know-how und der Erfahrung im operativen Management von Solarparks – die starke Expertise im Finanzbereich. Das Unternehmen konzipiert alternative Investmentfonds mit unterschiedlichen Laufzeiten und Rendite-Risiko-Profilen. Investoren haben so die Möglichkeit, durch mehr Solarenergie für weniger CO_2 einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten.

Warum haben Sie sich das Thema Nachhaltigkeit als Initiator auf die Fahne geschrieben?

THORSTEN EITLE: Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur ein Leitmotiv, sondern Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses. Wir bei hep sind mit unserem primären Geschäftszweck, in unserer Strategie und in unserer werteorientierten Führungskultur bereits ein nachhaltig agierendes und dabei schnell wachsendes Unternehmen. Nachhaltigkeit bedeutet für uns weit mehr als wirtschaftliche Wertschöpfung. Sie verbindet den Schutz der Umwelt, die Energiewende und den wirtschaftlichen Nutzen. Unsere Mission ist es, dem Klimawandel entgegenzuwirken und erneuerbare Energien zu fördern. Wir tragen zur Schaffung von Arbeitsplätzen, zur regionalen Wirtschaftsförderung und zu langfristig stabilen Investitionsmöglichkeiten bei. Unsere gesellschaftliche Verantwortung und unser Engagement für Innovation sind in unserer Vision verankert. Nachhaltigkeit ist Teil unseres Selbstverständnisses und treibt unseren langfristigen Erfolg und eine bessere Zukunft voran. Deshalb leisten wir einen aktiven Beitrag zur Transformation des weltweiten Energiesystems. Auch in Zukunft werden wir den Ausbau der erneuerbaren Energien vorantreiben und eine nachhaltige Perspektive gemäß unserem Leitsatz „there is no planet b“ mitgestalten.»

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien GmbH

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit Ihrem Fonds?

THORSTEN EITLE: Unser Fonds verfolgt einen sehr ambitionierten Ansatz, der sich eng an den Vorgaben der Taxonomie-Verordnung für ökologisch nachhaltiges Wirtschaften orientiert. Unser oberstes Ziel ist es, einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung des Umweltziels „Schutz des Klimas“ zu leisten. Das bedeutet, dass spätestens am Ende der Investitionsphase mindestens 75 Prozent unseres Kapitals in Anlagen investiert sind, die diesem Ziel entsprechen.

Um dieses Ziel zu erreichen, investieren wir in länderspezifische Zielfonds (Spezial-AIFs), die wiederum in Gesellschaften investieren, die entweder direkt Solarparks besitzen oder Rechte an Solarpark-Projekten halten. Unser Fokus liegt auf der Erwirtschaftung kontinuierlicher Erträge in Form regelmäßiger Ausschüttungen aus diesen Beteiligungen bei gleichzeitiger Wertsteigerung.

Wir stellen sicher, dass unsere Investitionen nicht nur dem Umweltziel „Klimaschutz“ entsprechen, sondern auch andere Umweltziele nicht beeinträchtigen und die sozialen Mindeststandards gemäß Artikel 18 der Taxonomie-Verordnung einhalten.

Die hep-Gruppe hat einen ganzheitlichen Ansatz entwickelt, um die Anforderungen der Taxonomie-Verordnung zu erfüllen und zu übertreffen. Eine eigene Nachhaltigkeitsabteilung überwacht und dokumentiert die Einhaltung der Verordnung durch eine spezielle ESG Due Diligence. Wir investieren nur in Anlagen, die eine vollständige Umweltverträglichkeitsprüfung und eine Bewertung der Klimarisiken und -anfälligkeiten spätestens fünf Jahre nach der Investition durchlaufen haben.

Darüber hinaus verwenden wir nur Komponenten von Herstellern, die sich zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Mindestschutzkriterien verpflichtet haben und einem strengen Lieferantenüberwachungsprozess unterliegen. Mit diesem ganzheitlichen Ansatz stellen wir sicher, dass die gesamte Wertschöpfungskette unseren hohen Standards entspricht. Wir sind stolz darauf, dass wir transparent und in Übereinstimmung mit der Taxonomie-Verordnung gemäß Artikel 9 der Offenlegungsverordnung handeln und somit alle Anforderungen erfüllen. »

^ Der Preis in der Kategorie **„Sachwerte Award Nachhaltigkeit“** wurde dem Team von hep am 19. September überreicht

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien GmbH

Oft wird behauptet, dass Nachhaltigkeit die Performance senkt. Können Sie das bestätigen?

THORSTEN EITLE: Der rasche Ausbau der erneuerbaren Energien steht heute im Zentrum des Spannungsfeldes zwischen dem Schutz des Klimas und der Sicherung der Energieversorgung. Um diesen beiden drängenden Anliegen gerecht zu werden, sind Unternehmen gefragt, die nicht nur kompetent und effizient in der Erschließung nachhaltiger Energiequellen sind, sondern auch chancenreiche Finanzprodukte mit Mehrwert für ihre Anlegerinnen und Anleger anbieten. Diese Anforderungen erfüllt hep in besonderem Maße im Bereich der Solarenergie. Die Frage, ob Nachhaltigkeit die Performance beeinträchtigt, muss klar verneint werden. Denn Solarenergie ist eine der kostengünstigsten Möglichkeiten, Strom zu erzeugen und damit ein hervorragendes Produkt. Die langjährige Erfahrung von hep garantiert zudem eine konstant hohe Leistung. Mit unseren Solaranlagen bieten wir nicht nur ökologische Vorteile, sondern auch eine solide finanzielle Basis. Nachhaltigkeit und Leistung können also Hand in Hand gehen, vor allem, wenn man auf bewährte Lösungen wie die Solarenergie setzt.

Für welchen Anleger-Typ ist Ihr Produkt geeignet?

THORSTEN EITLE: Der hep-Investmentfonds, der in Solarprojekte in den USA, Japan, der EU (insbesondere Deutschland) und Kanada investieren kann und nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten erfüllt, ist für verschiedene Arten von Investoren geeignet. Privatanleger, die eine Rendite aus ihren Investitionen erzielen möchten und gleichzeitig umweltbewusst handeln möchten, finden in diesem Fonds eine attraktive Option. Sie können in erneuerbare Energien investieren und gleichzeitig ihre nachhaltigen Wertvorstellungen umsetzen. Institutionelle Investoren wie Pensionsfonds, Versicherungsgesellschaften und Investmentgesellschaften könnten diesen Fonds in ihre Portfolios aufnehmen.

Solche Investoren haben oft langfristige Anlageziele und könnten das Wachstumspotenzial von Solarprojekten schätzen. Semiprofessionelle Investoren, die über eine gewisse Erfahrung im Finanzmarkt verfügen, aber nicht in vollem Umfang professionelle institutionelle Anleger sind, könnten ebenfalls von diesem Fonds profitieren. Sie können von den Vorteilen nachhaltiger Investitionen und der Stabilität erneuerbarer Energien profitieren. Banken und Finanzinstitute könnten diesen Fonds sowohl für ihre eigenen Investitionen als auch für Kundenanlagen nutzen.

Die Ausrichtung auf erneuerbare Energien entspricht den Nachhaltigkeitszielen vieler Banken und passt gut zu Kunden, die nach nachhaltigen Anlagemöglichkeiten suchen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige

ONE GROUP

Einfach und innovativ mit Immobilienkurzläufern profitieren

Die Immobilienbranche sieht sich seit über einem Jahr mit hohen Baukosten und steigenden Zinsen konfrontiert. Hinzu kommt, dass Banken angesichts verschärfter Kreditvergabebedingungen zurückhaltender denn je sind. So werden dringend erforderliche Neubauentwicklungen zu Raritäten, während die Zahl der Haushalte weiter wächst. An der Schaffung von Wohnraum führt kein Weg vorbei. Hier können alternative Finanzierungsquellen helfen – zumal Investoren auf diese Weise doppelt von der Kapital- und Angebotsknappheit im aktuellen Marktumfeld profitieren können

Für die ONE GROUP ist es daher nur naheliegend, an ihrer bisherigen Kernstrategie festzuhalten und die ProReal-Reihe fortzusetzen. Schließlich bringt die Kurzläuferserie seit 2012 Kapitalanleger und Immobilienentwickler erfolgreich zusammen. Zudem kommen die Vorteile des bewährten Investmentansatzes der ProReal-Serie gerade im aktuellen Marktumfeld zum Tragen. Ein anlegerorientiertes Stabilitätskonzept sowie antizyklisches Denken und Handeln sind die Prinzipien der ONE GROUP. Die sich stetig verschärfende Angebotsknappheit wird kurzfristig zu stabilen und langfristig zu steigenden Preisen führen. Das sieht auch das IFO-Institut so und rechnet damit, dass die Immobilienpreise weiter zulegen. Die Mietpreisentwicklung in den Metropolen deutet bereits darauf hin. Der Zeitpunkt für einen Einstieg könnte daher kaum besser sein.

Neben dem passenden Timing ist der Zugang zu geeigneten Investitionsprojekten ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Dank der Konzernmutter SORAVIA schöpft die ONE GROUP aus dem Vollen – zum einen durch den exklusiven Zugriff auf eine rund fünf Milliarden Euro große, attraktive Projektpipeline, zum anderen durch das SORAVIA-Netzwerk mit einer breiten Palette an weiteren Investmentopportunitäten.

ALS CO-INVESTOR DIE VORTEILE VON EIGEN- UND FREMDKAPITAL GLEICHERMASSEN NUTZEN

Demnächst können Anleger über einen voll regulierten, risikogemischten Alternativen Investmentfonds (AIF) in mehrere Immobilienprojekte investieren. Das hybride Investitionskonstrukt des Fonds zeichnet sich durch die Kombination von Eigen- und Fremdkapitalkomponenten aus. Über erstere können Anleger an der Wertsteigerung partizipieren und über letztere verlässliche Zinsflüsse aus der verbrieften Darlehensvergabe generieren. »

Anzeige

VORRANG FÜR ANLEGER: DIE VERTRAGLICH VEREINBARTE RÜCKFLUSSKASKADE

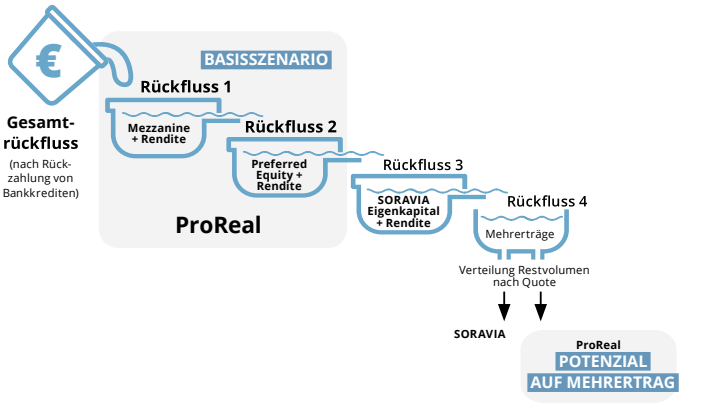
Ein wesentlicher Bestandteil der Eigenkapitalkomponente ist die bevorrechtigte Stellung des Fondskapitals durch geplante Liquidationspräferenzen bei den angedachten Immobilieninvestitionen. Was bedeutet das genau? Grundsätzlich sollen die Fondsmittel in Immobilien investiert werden, bei denen der Mutterkonzern SORAVIA ebenfalls mit einem signifikanten Eigenkapitalanteil beteiligt ist. Wird die Immobilie liquidiert (z. B. bei einem Verkauf), soll das Fondskapital – also mittelbar das Geld der Anleger – sowie die für das Basisszenario erforderliche Rendite vorrangig an die Fondsgesellschaft zurückgezahlt werden.

Der Geldfluss gleicht dabei einem Wasserfall mit verschiedenen Stufen: Im Schaubild 1 stehen die ProReal-Gelder (Rückfluss 1 und 2) ganz oben. Erst wenn die Fondsmittel vollständig zurückgezahlt sind, erreicht der Geldfluss den Investment-Partner SORAVIA, der als nächstes sein eingesetztes Eigenkapital und die damit verbundene Rendite einnimmt (Rückfluss 3). Übersteigen nun sogar die Liquidationserlöse das geplante Basisszenario, wird das verbleibende Restvolumen zwischen SORAVIA und der Fondsgesellschaft aufgeteilt: Für den Anleger ist das die Chance auf Mehrerlöse (Rückfluss 4).

Was das wiederum für das Rendite-Risiko-Profil der Anleger bedeutet, ist im Schaubild 2 vereinfacht dargestellt: Für die Fondsgelder existiert ein Risikopuffer, welcher Markt- und Projektrisiken abfedert. Sollte sich ein Projekt nur zu einem niedrigeren als im Basisszenario geplanten Preis veräußern lassen, so reduziert sich durch die vorgesehenen Liquidationspräferenzen zunächst die geplante Rendite des Co-Investors SORAVIA. Anschließend steht das durch SORAVIA eingesetzte Eigenkapital als weitere Abfederung vor den Fondsgeldern. Das angestrebte Ertragsszenario des Fonds ist bis dahin nicht gefährdet (Basisszenario). Die Möglichkeit eines Kapitalverlustes ist damit nach unten erheblich abgefedert. Auf der anderen Seite profitiert der Fonds bei einem über Plan liegenden Veräußerungserlös und erzielt Mehrerträge für die Anleger. •

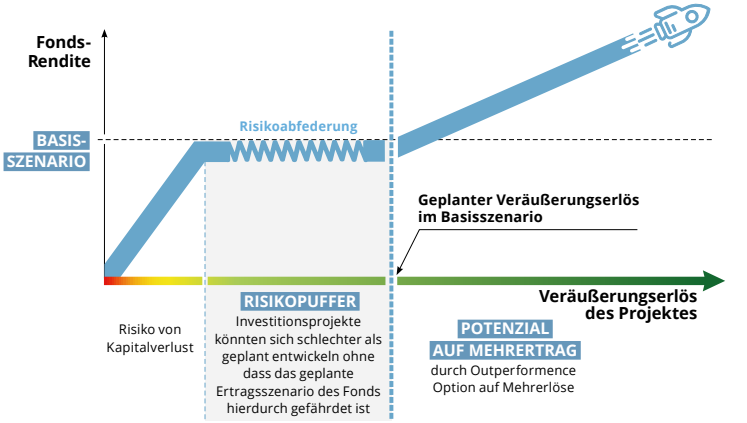
ONE GROUP

Schaubild 1 – **Weil es um das Geld unserer Anleger geht: Bevorrechtigte Stellung des Fondskapitals**



Hinweis: vereinfachte Darstellung

Schaubild 2 – **Nach oben offen, nach unten abgefedert: Anleger besitzen die Chance auf Mehrertrag bei gleichzeitiger Risikoabfederung**



Hinweis: vereinfachte Darstellung

Anzeige

INTERVIEW

Unsere Anleger schätzen Kontinuität

Mein Geld im Gespräch mit Nils Hübener, CEO der Dr. Peters Group, über Unternehmenswerte und Unternehmertum, die aktuellen Platzierungserfolge im Privatanlegerbereich sowie seine ambitionierten Pläne für den Ausbau des Geschäfts mit institutionellen Investoren

Herr Hübener, vor Dr. Peters waren Sie über viele Jahre in internationalen Großkonzernen tätig. Was hat Sie dazu bewogen, zu einem mittelständisch geprägten Sachwertanbieter zu wechseln und welches Fazit ziehen Sie bislang?

NILS HÜBENER: Zum Einstieg bewegt haben mich vor allem die persönlichen Gespräche mit der Gründertochter und geschäftsführenden Gesellschafterin Kristina Salamon sowie mit Albert Tillmann, dem schon seit vielen Jahren amtierenden COO. Schnell wurde klar, dass uns drei ein ähnliches Mindset und Wertemodell verbindet. Gemeinsam stehen wir für Verlässlichkeit, Langfristigkeit, Engagement und Dynamik. Von dieser Basis aus wollen wir die Dr. Peters Group in die Zukunft führen. Besonders gut gefällt mir der in fast allen Facetten spürbare Unternehmergeist. Wir fordern und fördern Unternehmertun und profitieren dadurch von einer starken zweiten Managementebene, die auch einen wesentlichen Anteil am Erfolg der Dr. Peters Group hat. Bemerkenswert ist die Loyalität der Führungskräfte und Mitarbeiter mit dem Unternehmen und der Gesellschafterfamilie sowie das Engagement und die Fähigkeit, auch schwierige Situation mit Ausdauer und Besonnenheit zu managen. Damit hebt sich Dr. Peters positiv von vielen Unternehmen in der Finanzbranche ab, die doch eher von Schnelllebigkeit und ständigem Wandel durchzogen ist. Unsere Anleger und Geschäftspartner jedenfalls schätzen die Kontinuität, die uns als inhabergeführtes Unternehmen bis heute ausmacht.

Neben zahlreichen Immobilieninvestments hat die Dr. Peters Group in den vergangenen rund 45 Jahren ebenso zahlreiche Kapitalanlagen aus dem Schifffahrts- und Flugzeugbereich emittiert. Welche Assetklassen werden bei künftigen Emissionen im Fokus stehen?

NILS HÜBENER: Im Geschäft mit Privatanlegern fokussieren wir uns weiter auf die

Anzeige

Konzeption von Investmentangeboten mit Gewerbeimmobilien. Vor allem steueroptimierte Fondslösungen und kurzläufige Wertpapiere sind derzeit sehr gefragt. Im Geschäft mit institutionellen Investoren treten wir als Lösungsanbieter auf und konzentrieren uns dabei auf die langjährig etablierte Assetklasse Aviation sowie auf unser neues Geschäftsfeld der erneuerbaren Energien. Perspektivisch streben wir an, auch Immobilienanlagen für institutionelle Investoren zu strukturieren.

Institutionelle Investoren sind ein gutes Stichwort. Sie stehen für den Ausbau dieses Geschäftsbereichs. Welchen Stellenwert sollen institutionelle Investoren bei der Dr. Peters Group erhalten? Verlagern Sie Ihre gesamten Vertriebsaktivitäten auf diese Klientel?

NILS HÜBENER: Das Ziel ist eine Erweiterung unserer Aktivitäten, keine Verlagerung. Unsere Wurzeln liegen im Geschäft mit Privatanlegern. Diese wollen wir weiter stärken. Nachdem wir 2022 rund 27,7 Millionen Euro Eigenkapital einsammeln konnten, waren es allein in den ersten sechs Monaten dieses Jahres schon mehr als 23 Millionen Euro. Mittelfristig streben wir an, uns im Geschäft mit Privatanlegern auf 80 Millionen Euro bis 100 Millionen Euro zu steigern. Eine Größenordnung, die wir ebenso mittelfristig auch im Geschäft mit institutionellen und semi-institutionellen Investoren erzielen wollen.

^ Der neue 6b-Immobilienfonds der Dr. Peters Group investiert in dieDPD-Deutschlandzentrale in Aschaffenburg

Was überzeugt Sie davon, dass dieses Ziel erreichbar ist?

NILS HÜBENER: Wir sehen seit geraumer Zeit eine steigende Nachfrage von institutionellen Investoren nach substanzstarken und langfristigen Sachwertanlagen, mit denen sich stabile und vor allem risikoadjustierte Renditen generieren lassen. Für diese Nachfrage haben wir bei Dr. Peters das passende Angebot. Daher sind wir optimistisch, dass unser wachsendes Wurzelwerk im Privatanlegerbereich in naher Zukunft durch neue Äste aus dem Geschäft mit institutionellen Investoren Verstärkung findet und beide Bereiche gemeinsam zu einer starken Baumkrone heranwachsen werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © Dr. Peters

BVT Marketing-Anzeige

Innovation trifft Bewährtes

Neuer Concentio Vermögensstrukturfonds als Schlüssel zu einer diversifizierten Investitionsstrategie

‹ Erneuerbare Energien bilden einen Bestandteil des neuen Multi-Asset-Fonds

In Hochinflationszeiten rückt die Bedeutung von Sachwertanlagen wieder stärker in den Vordergrund. Die Solidität dieser Investitionen wird durch eine breite Streuung noch verstärkt. Doch wie kann man als Privatanleger die Herausforderungen der erforderlichen Diversifikation meistern? Sowohl die Größe des nötigen Volumens als auch die Komplexität des Marktwissens und der Verwaltung der einzelnen Investments können überwältigend sein. Als pragmatische Lösung bieten sich Portfoliofonds an. Sie sind wie maßgeschneiderte Pakete, die unterschiedliche Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen über mehrere Jahre hinweg zusammenfassen. BVT hat sich seit 2005 auf die Konzeption solcher Multi-Asset-Fonds spezialisiert und sich spätestens 2014 mit der BVT-Concentio-Vermögenstrukturfonds-Serie einen Namen gemacht.

Anzeige

› Breite Diversifikation, auch in nachhaltige Immobilien, ist Zielsetzung des Concentio IV

DIVERSIFIZIERTE ANLAGESTRATEGIE

Die BVT-Concentio-Fondsserie umfasst bislang ein Gesamtinvestitionsvolumen von 230 Millionen Euro. Nun steht die nächste Erweiterung dieser Fondsfamilie an: Der Publikums-AIF BVT Concentio Vermögensstrukturfonds IV GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Concentio IV) tritt in die Fußstapfen seines Vorgängers, der mittelbar bereits an etwa 250 Zielinvestitionen beteiligt ist. Der BVT Concentio IV wird den gleichen bewährten Investitionsgrundsätzen folgen. Im Mittelpunkt des Portfolioaufbaus stehen Investitionen in Immobilien, ergänzt durch Private Equity, Infrastruktur und erneuerbare Energien. Geographisch konzentriert sich der Fonds auf die etablierten Märkte in Europa und Nordamerika. Investoren können sich ab einer Summe von 10.000 Euro zuzüglich Ausgabeaufschlag beteiligen. Der Fonds wird über die Baden-Württembergische Bank sowie ausgewählte Sparkassen vertrieben. Der BVT Concentio IV bietet sowohl privaten als auch institutionellen Investoren eine geeignete Möglichkeit, die Stabilität von Sachwerten in Zeiten der hohen Inflation zu nutzen.

BVT

Kontakt
BVT Unternehmensgruppe
Telefon 089 38165-206
interesse@bvt.de

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.sachwertportfolio-concentio.de

Hinweise: Dies ist eine Marketing-Anzeige, die ausschließlich Kurzinformationen zu dem Beteiligungsangebot BVT Concentio IV enthält. Der Anleger geht mit einer Investition eine langfristige Bindung ein, die mit Risiken verbunden ist. Die Beteiligung ist nur eingeschränkt handelbar. Es besteht das Risiko, dass der Anleger seinen Anteil nicht veräußern oder keinen ihrem Wert angemessenen Preis erzielen kann. Der Anleger stellt der Investmentgesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, das durch Verluste aufgezehrt werden kann. Bei Investitionen in Immobilien besteht das Risiko, dass die prognostizierten Mieteinnahmen nicht erreicht werden. Bei Private-Equity-Beteiligungen ist eine negative Entwicklung aufgrund individueller Unternehmensrisiken sowie insgesamt negativer wirtschaftlicher Entwicklungen möglich. Bei Investitionen in erneuerbare Energien und Infrastrukturanlagen besteht beispielsweise das Risiko, dass aufgrund von Wetter- und Klimaveränderungen die Menge der erzeugten Energie niedriger als prognostiziert ist. Bei Infrastrukturanlagen ist nicht ausgeschlossen, dass sie nicht in dem erwarteten Umfang angenommen werden und somit geringere Einnahmen generieren. Die Anteile an der Investmentgesellschaft weisen aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie den bei der Verwaltung verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf. Das bedeutet, dass der Wert der Anteile auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein kann. Der Anleger sollte daher bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Eine ausführliche Darstellung der mit der Anlage verbundenen Risiken enthalten der Verkaufsprospekt sowie das Basisinformationsblatt und der letzte veröffentlichte Jahresbericht, die in ihrer jeweils aktuellen Fassung – auf Deutsch und kostenlos – in Papierform bei Anlageberatern oder bei der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München, erhältlich oder unter www. derigo.de abrufbar sind. Details zu den nachhaltigkeitsrelevanten Aspekten gemäß der Verordnung (EU) 2019/2088 („Offenlegungsverordnung") finden Sie unter www.derigo.de/Offenlegung/ConcentioIV. Bei der Entscheidung, in den Fonds zu investieren, sollten alle Eigenschaften oder Ziele des Fonds berücksichtigt werden, wie sie im Verkaufsprospekt oder im Jahresbericht beschrieben sind. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte ist in deutscher Sprache unter www.derigo.de/Anlegerrechte verfügbar.

Anzeige Bilder: ©BVT