

RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Nr. 07-08/2010 Stiftungsthema geschlossene Fonds

- | | |
|---|---|
| 02 Die gute Mischung: Nagelprobe Assetallocation | 20 Flugzeuge: Investieren in Nachhaltigkeit? |
| 04 Immobilien: UBS-Experte Jan Borchers im Gespräch | 21 Nahost: Anlegen wie die Könige |
| 05 Aktien: Harold Keller über das Chancen-Investment | 22 Geschlossene Fonds: Eine Übersicht |
| 07 Versicherung: Die Assekuranz fürs Vermögen | 24 Impressum, Disclaimer |
| 08 Zwickmühle: Aktienkursgewinne und Stiftungsvermögen | |
| 10 Geschlossene Fonds: Michael H. Schulz über die Assetklasse | |
| 11 Unternehmensbeteiligungen: Chance für Stiftungen? | |
| 13 Stabilisator: Dagmar Krieglstein über die Bedeutung von unternehmerischen Beteiligungen | |
| 16 Games-Fonds: Spiele, der Wachstumsmarkt | |
| 18 China: Wachstumsturbo Binnenmarkt | |

Ganz Frisch –
RenditeWerk

*der unabhängige
monatliche Newsletter
mit den besten
Ratschlägen zur Pflege
des Stiftungsvermögens.*

Die gute Mischung

Die Krise und ihre Folgen richten immer größere Anforderungen an die Assetallokation

Die fundamentale Erkenntnis kommt in nüchternen Worten daher. „Die Komponenten eines Portfolios sind oftmals asymmetrisch kovariant“, schreibt US-Vermögensverwalter State Street in seiner aktuellen Ausgabe des Vision Focus. Die einzelnen Bestandteile laufen also in steigenden Märkten auseinander und in fallenden Märkten wieder zusammen. Mit anderen Worten - was auf dem Papier wie Diversifikation aussieht, klappt in der Praxis oftmals nicht. Schlussfolgerung State Street - mehr Streuung tut not. Und offenbar hört man zu.

So beobachtet das amerikanische Haus, dass immer mehr Investoren wie die Global-Macro-Hedgefonds arbeiten und ihre taktische Assetallokation an externe Experten auslagern. Und skizziert die aktuelle Entwicklung dorthin: Die taktische Assetallokation, so heißt es bei State Street, sei normalerweise eher kurzfristig orientiert und auf die Schaffung des Alpha konzentriert. Das Beta soll dagegen die strategische, die langfristige Aufteilung des Vermögens gewährleisten. Doch genau diese Grenzziehung verschwimme zusehends, die Investoren würden einen ganzheitlicheren Prozess suchen. Höchste Zeit - denn bereits 2009 beschrieben David B. Chua, Mark Kritzman und Sebastien Page im „Journal of Portfolio Management“,

dass die meisten Portfolios asymmetrisch korreliert wären. So seien die Erträge im Aufschwung



Die falsche Mischung sorgt für Kopfschmerzen

stärker diversifiziert als im Abschwung. Diversifikation ist also mehr als bloßes Mischen.

Das hat auch der oft gescholtene deutsche Privatanleger erkannt - er greift immer öfter zu Mischfonds, die die entscheidende Frage der richtigen Mischung für ihn klären. Doch ein Rezept für Stiftungen ist das nicht automatisch.

Denn oft finden sich in solchen Produkten nur drei Anlageklassen; Aktien, Anleihen und Cash. Das mag für den Hausgebrauch ausreichen, für die professionelle Geldverwaltung kann das nur der Anfang sein. Der Anfang einer echten Herausforderung.

Denn keine Einzelstrategie kann das Problem über alle Pensionspläne, Stiftungen oder andere Investoren lösen, schreibt State Street. Und mahnt die Investoren, über so viele Quellen des Ertrags zu streuen wie nur irgend möglich. Ein Ratschlag, der sich auf Assetklasse wie Anlagestil gleichermaßen bezieht. Und tatsächlich greifen Investoren zunehmend zu Hedgefonds, Private Equity oder anderen alternativen Anlagen - auf der Suche nach unkorrelierten Erträgen.

Die Finanzindustrie kommt dem Wunsch gern nach und steigert die Zahl der Produkte, die breiter streuen als die bislang bekannten. Da sind zum Beispiel die UCITS-III-Fonds, die immer öfter im Gewand des normalen Investmentfonds Strategien von Hedgefonds verfolgen. Wie zum Beispiel John Paulson, der in der Finanzkrise auf das Platzen der Immobilienblase in Amerika spekulierte, damit Milliarden

Fortsetzung auf Seite 24



Guten Tag,

die Aktienmärkte, schreiben die Experten von Pictet, stünden am Scheideweg. Wirtschaftserholung oder Rezession? Eine klare Antwort dürfte derzeit niemand geben können. Zumindest aber vorbereiten kann und muss man sich auf die fällige Antwort der Märkte - und die Streuung des Stiftungsportfolios immer wieder sorgfältig überdenken.



Ihr Arne Gottschalk

Wahrheit

„Überzeugungen sind gefährlichere Feinde der Wahrheit als Lügen.“

Friedrich Nietzsche



MonatsStifter

Warren Buffet ...

... nicht weil er selbst bereits vor Jahren große Teile seines Vermögens stiftete - sondern weil er in diesem Juni 40 US-Milliardäre überredete, es ihm nachzumachen.

RenditeWerk*Roadshow

Die Finanz-Tour für Stiftungen

**Börsen-Legende Hermann Kutzer und innovative Vermögensverwalter informieren über:
Neue Produkte für das Stiftungsvermögen * Strategien gegen den Anlagenotstand * Die Wende an den Kreditmärkten**

BANTLEON
Der Anleihemanager

ERGIN
ERGIN FINANZBERATUNG AG
FINANCIAL ADVISERS SEIT 1994
ASSET MANAGERS SEIT 2002

PEH
HEUTE FÜR MORGEN

GENERALI
Investments

SHAREHOLDER VALUE
Management AG

FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

WALSER
PRIVATBANK

AQUILA

BANKHAUS
JUNGHOLZ
EINE BANK WIE DIE ALPEN

Neue **Vermögen**
ASSET MANAGEMENT

ICFB

15.09. Nürnberg * 16.09. München * 17.09. Stuttgart * 22.09. Frankfurt a.M. * 23.09. Köln * 24.09. Düsseldorf * 28.09. Hannover * 30.09. Hamburg * 01.10. Berlin

Anmeldung unter: www.renditewerk.net * Tel.: 030 690 42003 *
info@renditewerk.net * RenditeWerk, Schönleinstr. 6a, 10967 Berlin.

Veranstaltungsbeginn: 18.15 Uhr * **Kostenfrei** * **Dauer:** 2,5 Stunden

RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

„Die Auswahl wird wichtiger“

Jan Borchers* über werthaltige Immobilieninvestments

RW: Immobilien gelten als Inflationsgewinner.

Borchers: Immobilien können einen Teil des inflationären Drucks über Mietsteigerungen weitergeben, aber eben nur einen Teil. Ein weiterer Teil muss über mögliche Wertsteigerungen generiert werden. Deswegen ist auch zukünftig die Einschätzung der richtigen Lage enorm wichtig.

RW: Die Anlageklasse profitiert auch vom Mangel an Alternativen.

Borchers: Ja, die drei, dreieinhalb Prozent Rendite, die Immobilieninvestments versprechen, lassen sich unter gleichen risiko- und Inflationsgesichtspunkten derzeit etwa mit Anleihen nicht realisieren.

RW: Könnte das zu einer Blasenbildung führen, insbesondere, wenn man bedenkt, dass sich die fundamentalen Daten für Immobilien - Stichwort Demografie - eher verschlechtern?

Borchers: Die Gefahr einer Blasenbildung ist im Immobilienmarkt wie in anderen Märkten immer gegeben. Aber wie Sie auch in der Vergangenheit gesehen haben, betrifft das nie den ganzen Markt, sondern nur Ausschnitte. In

Deutschland spricht die generelle demografische Entwicklung jedenfalls im Moment nicht gegen Immobilien. Insgesamt kommt es stärker als vor einigen Jahren darauf an, in die Segmente des Immobilienmarktes zu investieren, die wersteigernd sind. Dazu muss man vieles berücksichtigen, etwa, dass es eine Bevölkerungsbewegung von Ost nach West und von Nord nach Süd und insbesondere eine Bewegung in die Ballungsräume in Deutschland gibt.

RW: Welche Rolle spielt die Immobilie in Stiftungsvermögen?

Borchers: Stiftungen müssen ihre Vermögen über Generationen sichern. Zusätzlich muss aus den laufenden Erträgen der jeweilige Stiftungszweck erfüllt werden. Zu diesem Zweck können Immobilien besonders geeignet sein. Dies setzen auch zunehmend Stifter und Vorstände um. Insbesondere direkte Wohnimmobilien machen daher oft einen bevorzugten Anteil am Vermögen aus.

RW: Haben Stiftungen insgesamt zu viele Immobilien?

Borchers: Stiftungen haben grundsätzlich nicht zu viele Immobilien. Allerdings gibt es hierbei große Unterschiede je nach Größe des Stiftungsvermögens. Kleinere Stiftungsvermögen sind eher auf einige wenige Immobilien fokussiert. Bei manchen großen Stiftungen ist der Immobilienanteil wiederum zu gering.

RW: Sollten Stiftungen lieber in direkte oder in indirekte Immobilien investieren?

Borchers: Stiftungen haben die Möglichkeit auf direktem oder indirektem Wege in Immobilien zu investieren. Der direkte Erwerb einer Immobilie birgt, insbesondere für kleinere Stiftungen, gewisse Klumpenrisiken: Zunächst sind es meist wenige Gebäude, in denen ein wesentlicher Anteil des Stiftungskapitals gebunden wird. Durch die Standortverbundenheit vieler Stiftungen treten zusätzliche regionale Risiken auf. Zusätzlich können durch die bevorzugte Investition in Wohn- und/oder Büroimmobilien sektorale Risiken auftreten, Logistik und Einzelhandelsflächen stehen oft nicht im Fokus der Stiftungen. Schließlich verdienen die Eigentümer oft nur an der Wertschöpfung der Bestandsimmobilie. Die anderen Wertschöpfungsphasen des Immobiliengeschäftes, etwa die Projektentwicklung, bleiben außen vor. Hierbei ist noch nicht erwähnt, dass die Auswahl des Objektes einer gewissen Sachkunde bedarf sowie der laufende

Jan Borchers:
„Stiftungen müssen ihre Vermögen über Generationen sichern.“

Verwaltungsaufwand nicht zu unterschätzen ist. Diesen Hürden begegnet man mit einer indirekten Anlage in den Sektor Immobilien.

RW: Auch die typischen ImmoFonds konzentrieren sich fast nur auf Büroimmobilien.

Borchers: Ja, aber es gibt auch andere. Der UBS German Residential Property Fonds I etwa ist auf Wohnimmobilien konzentriert. Diesen halten wir unter anderem wegen der krisenresistenteren Mietstruktur für besonders stiftungsg geeignet. Außerdem ist der Fonds mit einem gewissen Anteil in der Projektentwicklung von Wohnimmobilien engagiert, was dem Kunden zusätzliche Performance bei überschaubarem Risiko bietet. Dieses Mischungsverhältnis aus Wohnen, Bestand und Projektentwicklung ist bei dem UBS Wohnfonds nahezu einzigartig. Auch mit den Fondskonditionen gehört UBS zu den Marktführern, so dass sich hier ein echte Alternative zu dem Direktinvestment in Wohnen bietet.

*Leiter Immobilien bei UBS Sauerborn



Mit der Erfahrung der Jahrhunderte

Warum Inflation derzeit kein Thema ist und was das für ein Stiftungsportfolio bedeutet, erklärt Harold Keller im Interview mit RW*

RW: Viele deutsche Stiftungen kennen die Aquila Investment AG noch nicht. Wie würden Sie sich diesen in drei Sätzen bekannt machen?

Keller: Aquila ist ein Verbund unabhängiger Vermögensverwaltungsgesellschaften und mit über 100 Mitarbeitern und Partnern einer der grössten unabhängigen Vermögensverwalter der

**Harold Keller:*

„Schweizer Vermögensverwalter bauen auf eine über Jahrhunderte erworbene Erfahrung auf“

Schweiz. Die Aquila Investment AG, das Stammhaus der Gruppe mit Sitz in Zürich, agiert als Kompetenz- und Servicecenter für die gesamte Gruppe. Ein erfahrenes Team ist auf die Beratung institutioneller Investoren spezialisiert.



Investment AG den Status eines Effektenhändlers und untersteht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA). Somit ist sie den Schweizer Banken praktisch gleichgestellt und verfügt auch über die Möglichkeit, europaweit Anlagefonds und kollektive Kapitalanlagen zu verwalten. Der Unterschied zu den Banken beziehungsweise den von Ihnen genannten Instituten besteht darin, dass die Aquila Gruppe ausschliesslich Dienstleistungen im Bereich der Vermögensverwaltung und Anlageberatung erbringt und weder Kreditgeschäft noch eigenen Handel betreibt. Gegenüber den Banken zeichnet sich Aquila durch ihre Unabhängigkeit in der Beratung und der Produktauswahl aus, die – auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten – einzig im Interesse des Kunden erfolgt.

RW: Worin sehen Sie den Vorteil in relativ unabhängigen Verbundpartnern?

Keller: Die einzigartige Struktur der Aquila Gruppe bietet unseren Kunden eine optimale Kombination an Sicherheit und individueller Betreuung. Von dem im Investment-Center des

Stammhauses gebündelten Know-how und der langjährigen Erfahrung unserer Anlageexperten können die einzelnen Partnergesellschaften ebenso profitieren wie die von unserem Spezialisten-Team im Investment-Center direkt betreuten institutionellen Investoren.

RW: Was macht einen Vermögensverwalter aus der Schweiz für einen deutschen institutionellen Anleger interessant?

Keller: Zunächst einmal ist der Standort Schweiz für einen deutschen Anleger interessant, da sich die Schweiz im Laufe der letzten Jahrhunderte zu einem der weltweit wichtigsten Vermögensverwaltungszentren entwickelt hat. Schweizer Vermögensverwalter bauen auf eine über Jahrhunderte erworbene Erfahrung auf und zeichnen sich durch ein internationales Know-how und eine globale Vernetzung aus. Nicht ohne Grund beträgt der Marktanteil des kleinen Landes im Herzen Europas am weltweit verwalteten Vermögen 9,1 Prozent und belegt damit Platz 3 hinter den USA und Grossbritannien. Für deutsche institutionelle Anleger ist darüber hinaus – und

neben den Kenntnissen der deutschen Sprache und Mentalität sowie der rechtlichen Rahmenbedingungen – die grosse Erfahrung in der Beratung institutioneller Kunden interessant. In diesem Zusammenhang möchte ich insbesondere Schweizer Pensionskassen erwähnen, die in ein Totalvermögen von über 600 Milliarden Schweizer Franken verwalten, da die berufliche Vorsorge in der Schweiz obligatorisch und als so genanntes „funded scheme“ organisiert ist.

RW: Für sicherheitsorientierte Anleger ist die Marktlage kompliziert. Historisch niedrige Renditen, gepaart mit Inflationsängsten machen die Anlage schwierig. Wie schätzen Sie die Märkte ein?

Keller: Es ist in der Tat so, dass sich die Zinsen auf rekordtiefem Niveau befinden. Die 10-jährige Deutsche Bundesobligation erreichte am 8. Juni 2010 mit 2,51 Prozent ihre tiefste Rendite in den letzten 20 Jahren. Basierend auf den Überlegungen, dass die Zinsen rekordtief sind, die



Mit der Erfahrung der Jahrhunderte

Fortsetzung von Seite 5

Credit Spreads sich im Vergleich zu den Höchstständen halbiert haben, der 30-jährige Zinszyklus unten angekommen ist und die Wirtschaft Zeichen der Erholung zeigt, sind wir der Meinung, dass man Obligationen, wenn auch zähneknirschend, nur mit kurzer Duration halten und auf gute Qualität achten sollte.

Die Aktienmärkte haben Wachstums- und Stagnationszyklen, die jeweils rund 20 Jahre dauern. Seit 1998 befinden wir uns in einer Stagnationsphase, die aber durchaus noch einiges Aufwärtspotenzial hat. Für die Aktienmärkte sind wir daher grundsätzlich positiv eingestellt. Kurzfristig sprechen die Gefahr eines „Double Dip“ und die Verschuldungssituation gegen die Aktien. Faire Bewertungen, gute Unternehmungsergebnisse, gute Dividendenrenditen und fehlende Anlagealternativen sind aber gute Investitionsargumente. Wir sind der Meinung, dass der Aktienanteil im Portfolio der strategischen Gewichtung entsprechen sollte.

RW: Droht Inflation oder eher Deflation?

Keller: Um diese Frage zu beantworten, teilen wir die Welt in die USA, Japan, Europa, China



und andere Schwellenländer auf.

In den USA ist die Jahresteuern im Juli auf ein achtmonatiges Tief von 1,1 Prozent gefallen. In Japan lag der CPI mit 0,7 Prozent unter dem Vorjahr. Die Notenbank erwartet für das ganze Jahr 2010 eine negative Inflationsrate von 0,4 Prozent. In der Eurozone ist die vorläufig für Juli berechnete Inflationsrate

von 1,4 Prozent auf 1,7 Prozent gestiegen. Die Kernrate liegt aber unverändert bei etwa 0,9 Prozent. In China steht die Inflation gegenwärtig bei 2,9 Prozent. Experten gehen davon aus, dass sie sich auf diesem Niveau stabilisieren dürfte. Anders hingegen sieht die Situation in den anderen Schwellenländern aus. In Indien liegt die Rate bei 13,9 Prozent, in Russland bei 5,8 Prozent und in Brasilien bei 4,8 Prozent. Zusammenfassend können wir sagen, dass in den Regionen, die für rund 70 Prozent des Weltbruttosozialprodukts verantwortlich zeichnen, Inflation gegenwärtig kein Thema ist. Vielmehr muss man sich in den USA und Europa mit dem Phänomen negativer Preisentwicklungen befassen. Ein Unsicherheitsfaktor in diesem Szenario ist aber die Entwicklung der Rohstoffpreise.

RW: Welche Dienstleistungen aus Ihrem Hause

sind für Stiftungen in dieser Gemengelage besonders interessant?

Keller: Wir begleiten und beraten unsere institutionellen Kunden während des gesamten Anlageprozesses. Unser Leistungsspektrum reicht von der Überprüfung, Überarbeitung und Umsetzung von Anlagekonzepten inklusive Beurteilung der Risikofähigkeit und -bereitschaft sowie des aktuellen Risikoexposures über die Definition der Anlagestrategie und -taktik bis hin zur anschließenden Umsetzung und Produktwahl. Unser erfahrenes Team von Anlagespezialisten, das einen langjährigem Trackrecord in der Beratung institutioneller Investoren vorweisen kann, betreut unsere deutsche institutionelle Kundschaft über mich als Partner von der Schweiz aus.

RW: An welchem Managementansatz orientieren Sie sich?

Keller: Unser primäres Anlageziel ist die Erwirtschaftung positiver Erträge und die Minimierung von Risiken. Der Anlageentscheidungsprozess ist sehr diszipliniert und transparent. Zwei unterschiedliche Gremien sind für die Festlegung und die Umsetzung der Anlagestrategie zuständig. Unsere Assetallocation bestimmen wir auf der Basis des Makro-Szenarios und definieren gemäss unseren Einschätzungen die

Gewichtungen für unsere Anlagekategorien. Dabei unterscheiden wir zwischen den Portfoliobausteinen „Sicherheit“, „Wachstum“ und „Andere Anlagen“, die wir innerhalb festgelegter Bandbreiten über- oder untergewichten. Mit den Investitionen im Sicherheitsteil wollen wir generell den Wert eines Portfolios erhalten.

Die Laufzeiten der Obligationen und die Bonitäten der Emittenten werden dem aktuellen Zins- und Makroumfeld angepasst. Aus der fundamentalen Datenanalyse, Momentumanalysen, Analystenschätzungen und eigenen Umfeldanalysen bestimmen wir im Aktienbereich zehn erfolgversprechende Anlagekategorien (Anlagekategorie „Wachstum“), die im Portfolio gleich gewichtet

werden. Weiter setzen wir „Andere Anlagen“ ein, um eine tiefe Korrelation zu den Aktien- und Bondmärkten zu erreichen. Dieser Ansatz hat sich auch in schwierigen Marktsituationen sehr gut bewährt.



RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Versichern Sie Ihr Vermögen

Von Johann Kirchmair, AVD Financial Services GmbH



Johann Kirchmair:
„... langfristig positive Wertentwicklung“

AVD ist ein internationaler Produktanbieter für Investments zur Vermögenssicherung. Wir haben große Erfahrung und das Wissen zur Erarbeitung von sicheren und transparenten Lösungen. Mit den richtigen Instrumenten und unserem erfahrenen Team können Sie darauf vertrauen, Ihre Investitionsziele bestmöglich zu erreichen und die Herausforderungen anzunehmen.

Bei der Bildung unserer Editionen gehen wir nach strengen Auswahlkriterien vor. Die Editionen bieten Ihnen die Möglichkeit, in Versicherungsvermögen der renommiertesten Versicherungsgesellschaften Großbritanniens

zu investieren. Durch die bereits bekannten Fälligkeitstermine ist die Flexibilität hinsichtlich Laufzeiten, Auszahlungen und Rückflüsse in höchstem Maße gegeben. So kann die Investition den finanziellen Bedürfnissen unserer Kunden exakt angepasst werden.

Bei Bildung unserer Editionen achten wir in erster Linie auf die Vermögenssicherung. Da die Anleger heute höchsten Wert auf den Erhalt ihrer Vermögenswerte legen, werden alle unsere Editionen mit hohen und stabilen Schutzmechanismen gebildet.

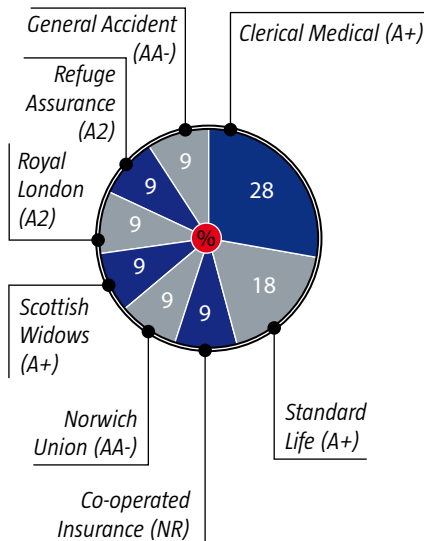
Die Vermögenswerte in unseren Editionen beinhalten bereits vorhandene Garantien, die von den größten und finanzstärksten britischen Versicherungsgesellschaften bereitgestellt werden. Zukünftige Prämien und Gebühren werden im Voraus bezahlt. Es wird keine Fremdfinanzierung benötigt.

Die Höhe der vermögenssichernden Werte ist vollkommen transparent. Die Veranlagungswährung ist das britische Pfund (GBP).

Versicherungsvermögen mit Gewinnbeteiligung sind gekennzeichnet durch Stabilität und eine verminderte Schwankungsbreite aufgrund eines Glättungsverfahrens, dem sogenannten „Smoothing“. Obwohl die Versicherungsvermögen in die wichtigsten Anlageklassen investiert sind, stellen die in den Policen bereits vorhandenen Garantien einen Schutz gegen starke Einbrüche in der Wertentwicklung dar. Das bedeutet für den Kunden, dass er trotzdem von einer langfristig positiven Wertentwicklung dieser Anlageklassen profitieren kann.

5-jähriges Portfolio

Aufteilung der Versicherungsgesellschaften (Rating von Standard and Poors vergleichbar)



AVD Financial Services AG

Angetrieben durch Pioniergeist bieten wir seit über 15 Jahren vermögenssichernde Investitionslösungen an. Wir sind Teil der FinanzInvest Holding Unternehmensgruppe, die in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Großbritannien tätig ist. Zusammen verwalten wir ein Kundenvermögen von rund 500 Millionen Euro und betreuen europaweit mehr als 7.700 private und institutionelle Investoren. Unser Erfolg resultiert aus der sorgfältigen Auswahl unserer Partner. Wir bilden starke, dauerhafte Partnerschaften mit führenden Finanzexperten, um gemeinsam Konzepte und Lösungen für unsere Kunden auszuarbeiten. Unsere Erfahrung, Leistungsfähigkeit und das Fachwissen machen uns zum idealen Partner – die Grundlage für Sicherheit und Verlässlichkeit. Unsere hervorragenden Möglichkeiten bieten flexible, zukunftsorientierte Lösungen für vermögenssichernde Investments, zugeschnitten auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

Aktienkursgewinne und Stiftungsvermögen

Optimierungspotentiale im Vermögensmanagement. Von Christoph Weber

Gemeinnützige Stiftungen benötigen laufend finanzielle Mittel zur Förderung des Stiftungszwecks. Die diese Mittel schaffende Vermögensverwaltung unterliegt den Geboten der Kapitalerhaltung und der zeitnahen Mittelverwendung. Hier kann es in positiven Aktienmarktphasen durchaus zu Zielkonflikten kommen.

Nach dem Kapitalerhaltungsgebot ist das Grundstockvermögen in seiner Ertragskraft zu erhalten und darf grundsätzlich nicht für Stiftungszwecke verwendet werden. Das Mittelverwendungsgebot bestimmt, dass alle „Erträge“ zeitnah für die Förderung des Stiftungszweckes zu verwenden sind. Es dürfen lediglich 1/3 der Erträge in eine Rücklage ge-



bucht und dem Grundstockvermögen zugeführt werden. Diese beiden Gebote stehen teilweise in Konkurrenz. Einerseits soll das Vermögen möglichst sicher angelegt werden und andererseits genügend Erträge erwirtschaften, damit der Stiftungszweck angemessen verfolgt werden kann. Da das Grundstockvermögen nicht in seiner konkreten Zusammensetzung zu erhalten ist, fallen auch Surrogate unter dieses. Die durch einen Verkauf von Aktien erzielte Geldsumme stellt im Ganzen ein Surrogat dar, womit auch der dadurch erzielte Gewinn erfasst ist. Fraglich ist aber, ob dieser Gewinn nicht gerade den Ertrag einer Aktie darstellt, womit dieser unter das Mittelverwendungsgebot und nicht ins Grundstockvermögen fallen würde. Die Behandlung solcher Umschichtungsgewinne ist nicht eindeutig geregelt und stellt das oben angesprochene Spannungs-

verhältnis nochmals deutlich dar.

Die im Rahmen der Umschichtung des Grundstockvermögens erzielten Gewinne können in eine so genannte Umschichtungsrücklage gebucht werden. Diese Rücklage kann zusätzlich zur 1/3-Rücklage dem Grundstockvermögen zugeführt werden. Umschichtungsgewinne können aber auch dazu verwendet werden, anfallende Verwaltungskosten zu begleichen, da sie ja nicht für Stiftungszwecke verwendet werden müssen. Dies bedeutet allerdings nicht, dass man Umschichtungsgewinne nicht für solche Zwecke verwenden darf.

Die Befreiung der Umschichtungsgewinne vom Mittelverwendungsgebot stellt eine Ausnahme und kein Verbot dar. Es ist eine zusätzliche Möglichkeit das Vermögen der Stiftung aufzufüllen, welche aber nicht zwingend genutzt werden muss. Sollte die Kapitalerhaltung sichergestellt sein, spricht nichts dagegen die Umschichtungsgewinne zumindest teilweise ebenfalls zeitnah für den Stiftungszweck zu verwenden. Grundsätzlich ist aber vor einer Verwendung der Umschichtungsgewinne für den Stiftungszweck zu prüfen, ob die Kapitalerhaltung hierdurch nicht gefährdet wird.



*Christoph Weber,
Geschäftsführer WSH:
„Interessenneutralität ist unser
wichtigster Grundsatz.“*

Im Zweifel ist die Stärkung der Kapitalbasis vorzuziehen.

Es erscheint vor dem Hintergrund des dargestellten Spannungsverhältnisses und dessen Lösungsmöglichkeiten geboten, die Anlagepolitik vieler Stiftungen kritisch zu dahingehend zu hinterfragen, inwiefern in der täglichen Anlagepraxis der Stiftung im Rahmen der aufgezeigten Wahlrechte/Freiheiten auch tatsächlich alle Optimierungspotentiale im Vermögensmanagement konsequent ausgenutzt werden.

Die bei Stiftungen beliebte Vermögensanlage in Investmentfonds bietet beispielsweise vordergründig das vermeintliche Rundum-Sorglos-Paket, zumal die erörterten Möglichkeiten der Verwendung von Umschichtungsgewinnen zusätzliche Freiräume schaffen. Probleme für das Stiftungsvermögen können sich jedoch bei dieser Anlageform auf drei verschiedenen Betrachtungsebenen ergeben. Auf der Leistungsebene kann der mangelnde Durchschnitt dieser Investmentlösungen auf die sehr unterschiedlichen Rendite- und Ausschüttungsansprüche von Stiftungen zu verfehlten Anlageer-

RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Aktienkursgewinne und Stiftungsvermögen

Fortsetzung von Seite 8

gebnissen führen und die Erfüllung des Stiftungszwecks gefährden. Dieser Effekt wird durch die in der Regel hohe Belastung auf der Kostenebene verstärkt. Die vom Fondsvermögen abgeführten Gebühren, die bei Aktienfonds im Durchschnitt zwischen 1,5 Prozent und 2,5 Prozent und bei Rentenfonds zwischen 0,6 Prozent und 1,0 Prozent pro Jahr betragen (bei Dachfonds können sich diese Kosten potenzieren), werden mangels Information von den wenigsten Stiftungen berücksichtigt. Die Gesamtkosten erhöhen sich, wenn Ausgabeaufschläge oder Transaktionsgebühren zu zahlen sind. Generell sieht sich der Entscheider bei Fondsinvestments einer gewissen

Die **WSH Deutsche Vermögenscontrolling**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der WSH Deutsche Vermögenscontrolling, konzentriert sich auf die laufende Analyse, Bewertung und Überprüfung der Leistungen und Kosten von Vermögensverwaltern ihrer Mandanten. Neben der Betreuung privater Unternehmensvermögen liegt einer der Schwerpunkte der WSH in der Unterstützung der Entscheidungsgremien von Stiftungen bei der Errichtung und Unterhaltung eines effizienten Vermögenscontrollings.

Intransparenz ausgesetzt. Die sich hieraus ergebenden Nachteile auf der Informationsebene sind vielfältig und liefern den Stiftungsorganen meistens nur sehr zeitverzögert wichtige Entscheidungsgrundlagen. Ein Vermögensschaden kann sich hieraus zum Beispiel bereits dann ergeben, wenn Informationen über die aktuelle Fondsstruktur nicht zur Verfügung stehen und in Krisenzeiten, wie sie viele Stiftungen jetzt erstmals erlebt haben, keine Klarheit über das Anlagenrisiko besteht. Eine deutlich bessere Form der Vermögensanlage ist in der individuellen Vermögensverwaltung mit Einzeltiteln zu sehen. Die Vermutung, dass eine bedarfsgerechte Vermögensanlage teurer ist als die standardisierte Fondslösung hält einer genauen Prüfung meistens nicht stand. Die Erfahrung zeigt, dass insbesondere gemeinnützige Stiftungen bei Ver-

mögensverwalten und Depotbanken in den Genuss von Sonderkonditionen kommen. Aber auch ohne diese liegen die Gesamtkosten für individuell gemanagte Depots schon deutlich unter den aufgeführten Fondskosten. Zudem bieten individuell festlegbare Anlagerichtlinien den notwendigen Rahmen, um den aufgezeigten Bedürfnissen einer Stiftung zu entsprechen. Das Delegieren von bestimmten Aufgaben, auch die der Vermögensanlage, entbindet den Stiftungsverantwortlichen beziehungsweise den Vermögenscontroller jedoch nicht davon, seiner Steuerungsfunktion nachzukommen. Über einen einfachen Ansatz, den wir dem Leser gerne vorstellen möchten, kann der Stiftungsverantwortliche die unsicheren Erfolge aus der Vermögensanlage für die Mittelverwendung und die Kapitalerhaltung planbar(er) gestalten. Alle am Kapitalmarkt erzielten Renditen unterliegen den Schwankungen des Marktes und können gerade bei Stiftungen, deren geplante Ausgaben in ihrer Höhe meistens vorab bekannt sind, zu Problemen führen. Ziel

Das Office der WSH in Düsseldorf in der Niederrheinstraße.



müsste es daher sein, eine sichere Rendite für die Mittelverwendung in mindestens genau dieser Höhe zu erzielen. Dies erscheint durch das regelmäßige Abschöpfen von Erträgen und Kursgewinnen in positiven Marktphasen möglich und vor dem Hintergrund der oben aufgezeigten Verwendungsmöglichkeiten von Umschichtungsgewinnen auch zulässig. Im besten Fall können zu Jahresbeginn schon die kompletten Jahresausgaben der Stiftung hierüber finanziert werden. Das Sichern weiterer Kursgewinne darüber hinaus kann zweckdienlich sein, um zusätzliche Rücklagen für den Vermögenserhalt oder Reserven für die Mittelverwendung zu schaffen. In schwachen Marktphasen hingegen läuft die Stiftung nicht Gefahr, alle bis dahin erzielten Buchgewinne wieder zu verlieren, da ein Teil schon vorher realisiert wurde. Im Gegenteil können niedrige Kursniveaus zum antizyklisch günstigen Wiedereinstieg in den Aktienmarkt genutzt werden.

Warum brauchen wir geschlossene Fonds, Herr Schulz?

Michael H. Schulz* über eine besondere Asset-Klasse

RW: Was unterscheidet geschlossene Fonds von Anleihen oder Aktien?

Schulz: Grundsätzlich ist, dass man mit einer Investition in geschlossene Fonds eine unternehmerische Beteiligung eingeht, mit allen damit verbundenen Chancen und Risiken. Als Eigenkapitalinvestment ist die Asset-Klasse geschlossener Fonds grundsätzlich den Aktien näher als den Anleihen. Aber im Gegensatz zu Aktieninvestments spielen bei geschlossenen Fonds Erwartungen anderer Anleger, Kursphantasien, psychologische Effekte der Marktpreisbildung und kurzfristige Berichterstattungen keine Rolle. Ein anderer wesentlicher Unterschied zu Aktien ist die drastisch eingeschränkte Handelbarkeit. Man kann in der Regel seine Beteiligung in einem geschlossenen Fonds nicht einfach verkaufen. Man steckt bis zum Laufzeitende fest. Das kann in einem Portfolio aber auch stabilisierend wirken.

RW: Aber es gibt doch Zweitmärkte für Fondsanteile?

Schulz: Längst nicht für alle. Aus Private-Equity-Beteiligungen kommen Sie fast nie vorzeitig raus. Auch bei Beteiligungen, die in Niederländische Immobilien investieren, ist der vorzeitige Exit nicht möglich. Funktionierende Zweit-

märkte gibt es im Moment nur für geschlossene Immobilienfonds Deutschland, USA und Schiffsbeteiligungen

RW: Wie würden Sie das Risiko der Asset-Klasse einordnen?

Schulz: Geschlossene Fonds sind in aller Regel mit einem hohen Risiko behaftet. Ihr Kapital ist über lange Jahre gebunden. Kaum jemand kann heute wissen, wie die wirtschaftliche Lage in zehn Jahren ist. Deshalb müssen die Prognosen Puffer aufweisen. Im schlimmsten Fall droht der Totalverlust des eingesetzten Kapitals. Und je nach Konstruktion kann es vorkommen, dass Anleger frisches Kapital nachschießen müssen.

RW: Aber warum gilt eine private Photovoltaikanlage auf dem Hausdach im Vergleich zu einem geschlossenen Photovoltaik-Fonds als so viel sicherer?

Schulz: Photovoltaik-Investitionen gelten auch im Bereich geschlossener Fonds als aussichtsreiche

Michael H. Schulz,
Redakteur Euro
am Sonntag

und wegen der staatlich garantierten Mindestpreise für den eingespeisten Strom als Cash-Cow. Aber grundsätzlich tragen sie auch bei dieser Beteiligung zusätzlich zum Standort- und zum technischen Risiko ein Management-Risiko.

RW: Gibt es bei geschlossenen Fonds

auch so etwas wie ein systematisches Betrugsrisiko?

Schulz: Nein, davon würde ich nicht reden. Es gibt schwarze Schafe in allen Anlageklassen. System hat der Betrug nicht. Die Skandalberichterstattung, ja gar die Stigmatisierung von geschlossenen Fonds hat häufig mit mangelndem Verständnis der Asset-Klasse zu tun.

RW: Geschlossene Fonds gelten als wenig transparent.

Schulz: Generell gilt, dass Fondsprospekte mittlerweile aus der Steinzeit des Grauen Kapitalmarkts in der aufgeklärten Informationsgesellschaft angekommen sind. Das geschah in kleinen Schritten. Die Prospekte sind insgesamt aussagekräftiger geworden. Bei den Kosten müssen heute insbesondere die so genannten Rückvergütungen an den Vertrieb (Kick-Backs) offen gelegt werden.

RW: Die Politik will, dass geschlossene Fonds demnächst wie andere Wertpapiere behandelt werden und etwa unter die strengen Mifid-Richtlinien fallen sollen.

Schulz: Angesichts der Regulierungswut könnte man manchmal den Eindruck haben, die Finanzkrise sei durch geschlossene Fonds ausgelöst worden. Die hatten aber nichts damit zu tun. Wovon ich nichts halte, ist: Alles über einen Kamm zu scheren. Ich kann mir eine bessere Aufsicht durchaus vorstellen. Aber klar ist: Um die Prospekte nicht nur formell, sondern auch in punkto



Plausibilität prüfen zu können, müsste die Bafin personell erheblich aufrüsten.

RW: Früher waren häufig steuerliche Aspekte für die Investition ausschlaggebend.

Schulz: Das ist heute weitgehend nicht mehr der Fall. Bei Handelsschiffsbeteiligungen und in einzelnen Fällen der steueroptimierenden Vermögensübertragung bei der Schenkung gibt es noch steuerliche Vorteile, aber die spielen bei der Auswahl höchstens noch in Einzelfällen eine Rolle. Heute muss ein Investment vor allem durch seine Ertragskraft überzeugen.

RW: Worauf sollten Investoren bei der Auswahl geeigneter Investments achten?

Schulz: Sicher ist es kein Nachteil, lange und erfolgreich im Geschäft zu sein. Neue Initiatoren sollten durch ihre Vita und durch die Auswahl der Partner Fachkenntnisse belegen können. Nicht schaden kann es auch, wenn erfolgsabhängige Vergütungselemente für den Initiator oder Partner in das Modell eingebaut sind. Das zeigt: Die Profis und Anleger haben das gleiche Interesse, möglichst viel aus der Beteiligung heraus zu holen. Wer selbst ins Risiko geht, dem vertraut man auch eher Geld an.

*Michael H. Schulz, Journalist und Autor, gilt als einer der profiliertesten Kenner geschlossener Fonds in Deutschland.

Unternehmensbeteiligungen sind auch für Stiftungen eine interessante Alternative

Oft vernachlässigt, könnten geschlossene Fonds nun wegen ihrer Vorteile ins Visier der Stiftungen rücken

„Wohin mit dem Geld?“ – diese Frage mag zu nächst etwas flapsig daher kommen und betrifft dennoch viele institutionelle Investoren, Pensionskassen und Stiftungen. Nachdem sich aktiennahe Anlageformen als äußerst volatil heraus gestellt haben und die meisten „sicheren“ Kapitalanlageprodukte kaum mehr die Inflationsrate schlagen, ist die Suche nach Alternativen entbrannt. Sachwerte stehen bei Anlegern wieder hoch im Kurs. Gerade in Krisenzeiten besinnt man sich auf die Dinge „zum Anfassen“. Immobilien wie Mobilien bieten sich klassischerweise zur Beteiligung an. Gegenüber den häufig abstrakten und schwer nachvollziehbaren Papierwerten punkten Sachwerte nicht nur durch Rentabilität, sondern vor allem durch ihre Beständigkeit.

Da die meisten Anlageprodukte kaum oder nur geringe laufende Ausschüttung vorsehen, mit denen beispielsweise eine Stiftung ihre laufenden Ver-



pflichtungen abdecken kann, ist derzeit eine große Nachfrage nach Immobilien festzustellen. Eine Anlageklasse, die bislang recht unberücksichtigt geblieben ist, sind geschlossene Fonds. Es handelt sich dabei um Beteiligungen, die in Schiffe, erneuerbare Energien, in Immobilien und andere Anlageklassen investieren. Eine Beteiligung an dem jeweiligen Unternehmen bedarf keiner ausgeprägten Phantasie und Vorstellungskraft des Investors. Im Gegenteil: Dass dem Investor beispielsweise ein „Stück Schiff“ gehört, ist einfacher zu vermitteln als die Funktionsweise eines Hedgefonds. Und es ist immer ein gutes Gefühl zu wissen, was man tut. Bei Photovoltaik-Fonds handelt es sich zudem um ein ökologisches Investment. Der Investitionszweck oder das eigentliche Anlageobjekt sind dabei sehr genau beschrieben. Zudem besteht Spielraum für die Umsetzung unternehmerischer Konzepte.



ERGIN FINANZBERATUNG AG
FINANCIAL ADVISERS SEIT 1994
ASSET MANAGERS SEIT 2002

Der geschlossene Fonds bietet Unternehmern somit die Chance, Kapital am Markt zu akquirieren und den Investoren die Perspektive, vom unternehmerischen Wirken zu profitieren. Vorteilhaft sind Fonds, die laufende Ausschüttungen vorsehen und nicht mit anderen Anlageklassen korrelieren. Diese liegen in der Regel bei 6 Prozent. Ganz entscheidend ist jedoch die Auswahl des richtigen Initiators und der richtigen Beteiligung. Anleger- und Anlagehorizont, steuerliche und rechtliche Komponenten und selbstverständlich das wirtschaftliche Konzept sind gleichermaßen zu prüfen. Dabei wird häufig vergessen, dass Sachwerte, insbesondere in Form geschlossener Beteiligungen, sich grundsätzlich an langfristig disponierende Anleger richten. Das schnelle Geld mag zwar reizvoll erscheinen, Sachwerte gewinnen jedoch in der Regel erst über die Zeit. Stiftungen haben diese Zeit, ruhig und besonnen zu agieren. Ist es doch der tiefere Sinn einer Stiftung, das Vermögen auf Dauer zu erhalten und soweit möglich, zu mehren. Sicherheit bieten Fonds, die auf Fremdmittel verzichten. Studien belegen dabei, dass die Mehrzahl der Fonds, die nicht als Steuersparmodelle konzipiert waren, über Jahre Ausschüttungen

zwischen 6 und 8 Prozent erzielt haben. Um diese nachzuweisen, sollte man sich die Leistungsbilanz des Anbieters ansehen. Ein fränkischer Fondsanbieter bietet seit Jahren beispielsweise die Beteiligung an Immobilienprojektentwicklungen mit gänzlichem Verzicht auf Bankenkapital. Derartige Anbieter sind auch in der Lage so genannte Private Placements aufzulegen, sich also den Wünschen der Kunden anzupassen. Blicke nur die Frage, ob Stiftungen denn überhaupt in geschlossene Fonds investieren dürfen? Hierzu genügt ein Blick in die Satzung. Die sich bietenden Chancen sind es in vielen Fällen wert, auch über eine Satzungsänderung nachzudenken.



Seite 12

RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens



Gemeinsam auf Kurs!

Durch jahrzehntelange Erfahrung im Zweitmarkt zum Marktführer

Die Salomon Invest GmbH vereint neben eigenen Emissionshäusern mehrere strategische Beteiligungen im Schifffahrts- und Immobilienbereich unter ihrem Dach.

Sie akquiriert attraktive Investitionsobjekte und entwickelt hieraus renditestarke Anlagekonzepte. Mit Erfahrung, Expertise und Strategie setzt Salomon Invest außergewöhnliche Konzepte in wirtschaftliche Erfolge um. Kreativität ist der Anfang, Kompetenz ist die Voraussetzung, Gewinn das Ziel eines jeden Engagements. Die Gesellschafter von Salomon Invest sind seit mehr als 30 Jahren erfolgreich im Bereich öffentlich finanzierten Beteiligungsangebote aktiv. Dabei nutzt das Unternehmen seine intensiven Verbindungen zu starken Partnern. Sie haben bis heute mehrere Emissionshäuser mitgegründet sowie maßgeblich an deren erfolgreichem Aufbau mitgewirkt.

Die Gesellschafter von SALOMON INVEST konzipieren seit über 30 Jahren attraktive Kapitalanlagen in den Kernbereichen Schifffahrt und Immobilien.

Mehrere Milliarden Euro wurden in diesem Zeitraum über Eigeninvestitionen und öffentliche Beteiligungsangebote finanziert.

Salomon Invest GmbH

Katharinenhof, Zippelhaus 2, 20457 Hamburg

Telefon: 040-303 729-0

E-Mail: info@salomon-invest.de

www.salomon-invest.de



MARITIM INVEST

MARITIM INVEST wurde 2003 als Zweitmarkt-Emissionshaus für Anteile an Schiffsbeteiligungen gegründet. Seitdem nimmt das Unternehmen die zentrale Vorreiterrolle bei der Etablierung des Zweitmarktes für Schiffsfonds ein und ist darüber hinaus größter institutioneller Aufkäufer im Markt. Mit seinen Zweitmarktfonds verfolgt MARITIM INVEST u.a. auch für institutionelle Investoren konsequent die Umsetzung des Investmentfonds-Gedankens im Bereich der Schiffsbeteiligungen.

MARITIM EQUITY

MARITIM EQUITY stellt ein innovatives Beteiligungskonzept u.a. für institutionelle Investoren im Bereich der Schiffsfinanzierung dar. Die Fonds von MARITIM EQUITY stellen leistungsfähigen Reedereien Finanzierungsalternativen in Form von Mezzaninekapital zur Verfügung.



REAL INVEST

REAL INVEST wurde 2006 als Emissionshaus im Zweitmarkt für Beteiligungen an geschlossenen Immobilienfonds u.a. auch für institutionelle Investoren gegründet. Die Kernkompetenzen von Real Invest umfassen Bewertung und Ankauf von Anteilen an geschlossenen Immobilienfonds.

RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Geschlossene Fonds als Stabilisatoren im Stiftungsvermögen

Nachhaltiger Erfolg in unsicheren Zeiten. Von Dagmar Krieglstein, Lloyd Fonds AG

Aktuell gibt es in Deutschland rund 17.000 Stiftungen mit einem verwalteten Vermögen von mehreren Milliarden Euro. Als Folge der Finanzmarktkrise kämpfen viele mit einer Abschmelzung ihres Stiftungsvermögens. Gerade in unsicheren Märkten zeigt sich eine hohe Korrelation einzelner Anlagensegmente (zum Beispiel Aktien, Anleihen) und eine hohe Volatilität bei negativen Renditen. Darüber hinaus erwirtschaften konservative, risikoarme Investments aufgrund des aktuell niedrigen Zinsniveaus nur geringe Erträge.

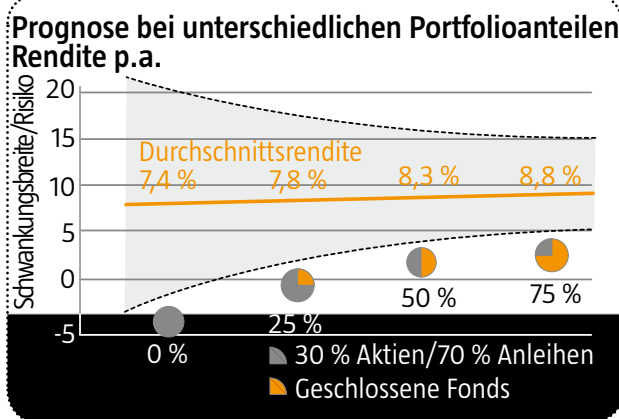
Geschlossene Fonds bieten als sicherheitsorientierte und transparente Kapitalanlagen hierbei eine attraktive Investitionsalternative. Stiftungen bevorzugen traditionell solide konzipierte, klar strukturierte Anlagekonzepte mit vernünftigen Renditechancen. Besonders eignen sich hierbei geschlossene

Immobilienfonds, bieten sie Stiftungen doch als konservativen und risikoaversen Anlegern Werthaltigkeit der Objekte, Weitsicht beim Einkauf sowie ein verantwortungsbewusstes Fondsmanagement der „ruhigen Hand“. Qualitätsbewusste Fondsanbieter richten bei der Auswahl der Objekte das Augenmerk auf eine gute Lage, eine hochwertige Bausubstanz und bonitätsstarke Mieter mit langfristigen Mietverträgen.

Der jährlich realisierte Vermögenszuwachs geschlossener Immobilienfonds lag 2008 durchschnittlich bei 6,8 Prozent (vor Steuern).

Aufgrund ihrer konstanten Wertentwicklung und regelmäßigen Ausschüttungen eignen sie sich hervorragend als Portfolio-Stabilisator und bewahren Anleger vor einer

drastischen Geldentwertung. Als Investments mit geringer Korrelation zu anderen Assetklassen und niedriger Volatilität sind sie eine sowohl sinnvolle als auch ertragreiche Beimischung zum Stiftungsportfolio.



Geschlossene Immobilienfonds basierend auf holländischen Büroimmobilien bieten einen doppelten Inflationsschutz, einerseits durch die Anlage in beständige Sachwerte und andererseits durch eine 100-prozentige Indexierung der Miete an die jährliche Inflationsrate. Der durchschnittliche jährliche Vermögenszuwachs holländischer Büroimmobilien betrug zwischen 1999 und 2008 rund 9 Prozent. Gold erwirtschaftete im Vergleichszeitraum nur knapp 2 Prozent p.a.. Internationale Aktienmärkte dagegen verbuchten einen durchschnittlichen Jahresverlust von rund 2 Prozent. Selbst im Krisenjahr 2008 lag der Rückfluss holländischer Büroimmobilien bei 0,3 Prozent während deutsche Aktienfonds fast die Hälfte ihres Wertes einbüßten.

Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und den Niederlanden

Bei geschlossener „Hollandfonds“ profitieren Anleger von der günstigen Besteuerung nach dem niederländischen Box-System, wobei Einkünften aus Vermietung und Verpachtung pauschal eine Rendite von 4 Prozent auf das gebundene Kapital unterstellt und das Ergebnis mit 30 Prozent besteuert wird. Dadurch liegt der durchschnittliche Nettoertrag nur etwa einen Prozentpunkt unter der Brutto-Rendite. Erträge aus der Veräußerung sind in den Niederlanden sogar gänzlich steuerfrei. Eine Besteuerung in Deutschland entfällt.

Vorteile geschlossener Immobilienfonds

- Fokus auf Werthaltigkeit und Vermögensvermehrung
- Investition in eine stabile und transparente Anlageklasse (Sachwerte)
- Geringe Korrelation mit anderen Assetklassen
- Regelmäßige, planbare Ausschüttungen und attraktive Rendite
- Steueroptimierung zum Beispiel durch Doppelbesteuerungsabkommen möglich
- Vorzüge eines Immobilieninvestments ohne lästigen Verwaltungsaufwand
- Reduktion des Gesamtrisikos bei gleichzeitiger Steigerung des Gesamtertrags (siehe Graphik)

Fazit

Die weitere Diversifikation des Stiftungsvermögens durch den Erwerb geschlossener Immobilienfonds vereinbart ein risikoarmes Investment mit überschaubaren Kosten, hoher Transparenz und einer vor wie nach Steuern interessanten Rendite bei einer vertretbaren Laufzeit. Somit ist diese Form der Kapitalanlage besonders für Stiftungen durchaus interessant.

Dagmar Krieglstein,
Vertriebsdirektorin
Institutionelle Investoren,
Lloyd Fonds AG



RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Der CMO Capital Premium Fonds I

... partizipieren Sie am überdurchschnittlichen Wachstum des Factoring-Marktes

Die existierenden Unsicherheiten an den geregelten Kapitalmärkten haben uns dazu bewogen, eine zukunftsorientierte Kapitalanlage mit einer höchstmöglichen Absicherung für den Investor zu platzieren. Nach umfangreicher Analyse der Kapitalmärkte haben wir uns entschlossen, den CMO Capital Premium Fonds I zu initiieren, welcher gezielt in die Factoring-Branche investieren wird. Unser Ziel ist es, die Anlagestrategie des CMO Capital Premium Fonds I einem breiten Anlegerkreis in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG als Publikumsfonds anzubieten. Mit dem CMO Capital Premium Fonds I GmbH & Co. KG bieten wir dem Investor die Möglichkeit, am überdurchschnittlichen Potential des Factoring zu partizipieren. Für uns kam bei der Entscheidung, gezielt in das Marktsegment Factoring zu investieren, der Umstand zum Tragen, dass sich aufgrund einer nachhaltig restriktiven Kreditvergabepraxis der Banken, der Markt

für Factoring in naher Zukunft in erheblichem Umfang erweitern wird und insofern ein enormes Wachstumspotential zu erkennen ist. Die branchenübliche Sicherheitsorientierung für das Factoring-Geschäft sieht regelmäßig vor, dass der Ankauf von Forderungen durch definierte Ri-



sikokontrollsysteme und externe Versicherungen abgesichert wird. Hierdurch ergibt sich für die Investoren aus einer Beteiligung am CMO Capital Premium Fonds I eine ausgezeichnete Rendite mit einem hohen Grad an Sicherheit.

Factoring – ein wachsender Markt

Für das erste Halbjahr 2010 meldete der Deutsche Factoring Verband e.V. einen Umsatzzu-

wachs von 38 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2009 auf nun 59,02 Milliarden Euro. Die Zahl der Neukunden (Factoring nutzende Unternehmen) stieg 2009 im Vergleich zum Vorjahr um 62 Prozent auf 8.840 an. Auch der Bundesverband Factoring für den Mittelstand berich-

tete von einem hohen Neukundenzuwachs. Trotz des Rückgangs des Bruttoinlandsproduktes (BIP) im vergangenen Jahr in Deutschland stieg, gemäß des Deutschen Factoring Verband e.V., die Factoring-Quote (angekauftes

Forderungsvolumen im Verhältnis zum BIP) um 0,4 Prozent auf nunmehr insgesamt 4 Prozent an. Bereits in den Vorjahren war der Factoring-Markt durch ein stetiges Wachstum gekennzeichnet. Im Jahr 2008 konnte hierbei ein Umsatzhöchststand von 103,84 Milliarden Euro, ein zweistelliger Umsatzzuwachs um 24,35 Prozent im Vergleich zu 2007, erzielt werden. Dies zeigt eindeutig die wachsende Bedeutung von Facto-

ring als Basis einer soliden Unternehmensrefinanzierung.

Hohe Sicherheit, geringes Risiko

Durch die der Factoring-Branche inhärente Sicherheitsorientierung wird die Absicherung der Forderungsankäufe durch definierte Risikokontrollsysteme und externe Versicherungen gewährleistet.

Der CMO Capital Premium Fonds I investiert aus-



RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Der CMO Capital Premium Fonds I

Fortsetzung von Seite 14



schließlich in Factoring-Unternehmen, welche diese anspruchsvollen Voraussetzungen erfüllen und somit das eigentliche Risiko des Forderungskaufs, eine mögliche fehlende Bonität des Abnehmers, abfangen.

Das Beteiligungsvolumen

Das Gesamtinvestitionsvolumen der Fondsgesellschaft wird über ein zuwerbendes Eigenkapital in Form von Kommanditbeteiligungen in Höhe von 10.000.000,00 Euro, maximal 20.000.000,00 Euro finanziert. Investoren können sich ab einem Betrag von 5.000,00 Euro zuzüglich 5 Prozent Agio an der CMO Capital Premium Fonds I GmbH & Co. KG beteiligen, wobei höhere Beträge durch 1.000,00 Euro teilbar sein müssen. Der Investor beteiligt sich in der Regel

als Treugeber über die Treuhandkommanditistin.

Außerordentliche Chancen

Wir, die CMO Investments GmbH, bieten mit diesem einzigartigen Produkt die Möglichkeit an einem Markt mit außerordentlichem Entwicklungs- und Wachstumspotential durch eine Anlage mit überdurchschnittlichem Maß an Sicherheit zu partizipieren und somit nach oft unliebsamen Erfahrungen auf dem Kapitalmarkt Chancen zu nutzen ohne unnötige Risiken einzugehen.

Besuchen Sie uns im Internet. Gerne senden wir Ihnen aussagekräftiges Informationsmaterial zu – mit Zahlen, die überzeugen.

Die entscheidenden Vorteile für den Anleger:

- Kurze Laufzeit von 6 Jahren
- Jährliche Rendite vor Steuern von bis zu 12,8 Prozent
- Davon 4,0-6,0 Prozent Ausschüttung pro Jahr
- Sonderausschüttung zum Laufzeitende
- Hohe Sicherheit der Investition durch höchstmöglich versicherte Forderungskäufe
- Ständige Überwachung von Factoring-Unternehmen durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
- Partizipation am enormen Wachstumspotential des Factoring-Marktes in Deutschland



RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Mit Spezialisten in der Nische Rendite sichern

Mit Spiele-Fonds sichern sich Investoren unkorrelierte Erträge, sagt Jörg-Dieter Leinert*



Das „Altaris Games Portfolio I“ hat sich seinen Platz im Markt der Games-Investoren binnen kürzester Zeit durch Transparenz, Anlegerfreundlichkeit und ein durchgängiges Risikomanage-

**Jörg-Dieter Leinert:
Gründer und
Eigentümer von Altaris.*

ment gesichert. Durch eine hohe Korrelationsfreiheit zu Börsenindizes ebenso wie

anderen Sachwertanlagen eignet es sich zur Ergänzung von Stiftungsportfolios.

Jeder Markt und jede Anlageklasse ist Marktzyklen unterworfen. Die weltweite Vernetzung und zunehmende Gleichschaltung der Märkte machen eine gute Diversifikation in Anlageportfolios immer schwieriger.

Marktzugang

Mit dem Altaris Fonds wird Investoren der Zugang zu einem der Märkte geöffnet, welche sich durch ein hohe Korrelations-

freiheit auszeichnen. Mit einem starken Marktumfeld beeindruckten Games vor, und umso mehr, seit Beginn der Krise mit einer weltweiten Umsatzsteigerung von 47 Prozent seit 2007 (Quelle:PricewaterhouseCoopers, PwC). Zudem sind die Aussichten rosig: PwC erwartet eine jährliche Steigerung von durchschnittlich 10,6 Prozent auf US-Dollar 86,8 Milliarden in 2014. Die langjährig erfahrenen Games-Spezialisten des Altaris Fonds, ein Fachbeirat und die sorgfältige Abstimmung mit den Vertriebspartnern des Fonds sorgen für einen durchgängigen Due-Diligence-Prozess. Die kaufmännische Erfahrung des Managements der Fondspartner ist ebenso wichtig, wie die eingestetzte Technologie und das Potenzial zur internationalen Vermarktung. Der Games-Markt hat sich seit seiner Entstehung stets als sehr dynamisch erwiesen und technologische Entwicklungen lange vor deren gewerblicher Nutzung mitgeprägt. Zugriff auf modernste Technologien sorgen für klare Wettbewerbsvorteile.

Risikomanagement
Granularer als bei PE-Fonds wird nicht

„Altaris, ein Kurzläufer in starkem Marktumfeld, ideal zur weiteren Vermögensstrukturierung.“

in Unternehmen, sondern direkt in handverlesene einzelne Projekte investiert. Die Achtung der Investorenrechte wurde von den Analysten der Scope Rating ebenso wie von kapitalmarkt intern (k-mi) positiv bewertet. Das breite Portfolio von gut fünfzehn Games, Zahlung nach Entwicklungsfortschritten und Sicherheitsabschläge bei den Prognosen sind nur einige weitere Sicherheitsmerkmale des Fonds.

Interessengleichheit

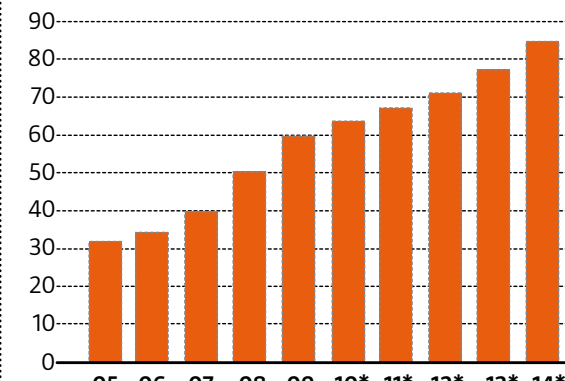
Obwohl der Fonds ausschließlich die Erwerbs-/ Entwicklungskosten finanziert und die Vermarktungspartner sämtliche Marketing- und Produktionskosten zu tragen haben, stehen die erwirtschafteten Gewinne dem Fonds erstrangig zu. Erst nachdem der Fonds das komplette Entwicklungsbudget wieder vereinnahmt hat, tritt eine Gewinnverteilungsregel in Kraft.

Vermarktung

Zur Optimierung der Erlöse arbeitet Altaris bei der Vermarktung mit der phenomedia und bei Browsergames mit der Like Dynamite im Team mit Bigpoint.com, dem weltweiten Marktführer mit über 135 Millio-

Weltweite Umsatzentwicklung mit Games

Prognostiziertes Wachstum 2010-2014 von 10,6% p.a.
Umsatz in Milliarden US-Dollar



Quelle: PricewaterhouseCoopers LLP, Wilkofsky Gruen Associates; *Prognose

nenregistrierte Spielern zusammen.

Korrelationsfreie Ergänzung

Das Altaris Konzept geht auf! Der Fonds hat mit der Umsetzung der ersten Games begonnen und wird diese ab September 2010 schrittweise der Vermarktung zuführen. Ein idealer Kurzläufer zur weiteren Vermögensstrukturierung.



Nordcapital Waldfonds 2

Rendite, aber natürlich!

Investition in naturnahe Mischwälder mit überdurchschnittlichem Wertsteigerungspotential im EU-Mitgliedsstaat Rumänien

- Aktuelle Waldpreise in Rumänien bis zu 75 % unter westeuropäischem Preisniveau
- Ökologische Investition mit durchschnittlicher Kapitalmehrung von 7,5 % p.a. angestrebt
- Hoher Inflationsschutz sowie Unabhängigkeit von Börse und Kapitalmarkt

Telefon: 040/3008-2100
Telefax: 040/3008-2121

E-Mail: vertrieb@nordcapital.com
www.nordcapital.com

NORDCAPITAL 
Gemeinsam Werte schaffen

RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Profitieren Sie vom wachsenden Binnenkonsum Chinas

von Dr. Cong Zheng*

Das Thema China ist in aller Munde. China gehört zu den Gewinnern der Krise. Das Wachstum ist ungebrochen und durch den steigenden Binnenkonsum macht sich China immer unabhängiger vom Export.

Im Artikel: „Die besten Märkte der Welt, Euro 6/2010“ gehört China zu den Gewinnern der Krise. „Von der Bankenkrise nur wenig betroffen, ist es Ländern wie China mittels staatlicher Stützungsprogramme gelungen, sich auch vom Wirtschaftseinbruch des Westens zu isolieren und zu alten Wachstumsraten zurückzukehren“ so der Artikel. „Im ersten Quartal 2010 legte die chinesische Wirtschaft, hochgerechnet auf zwölf Monate, um 11,9 Prozent zu.“ Im Gegensatz zu den Konjunkturprogrammen in USA oder Europa konnte China die Maßnahmen ohne neue Verschuldung finanzieren.



Die Analysten von Barclays Capital stellten fest, dass rund die Hälfte des Wirtschaftswachstums von 12 Prozent allein im ersten Quartal 2010, dank dem chinesischen Konjunkturprogramm, aus dem privaten Verbrauch stammt.

Bis 2020 soll der Chinas Privatkonsum laut Credit Suisse Research sogar den Privatkonsum der USA überholen und rund 21 Prozent der globa-

len Binnennachfrage ausmachen (siehe Grafik). Damit wird China der größte Konsummarkt der Welt sein.

Der Binnenkonsum ist deshalb der Wachstumsmotor der Zukunft für China, denn sowohl die verfügbaren Einkommen pro Kopf als auch der Einzelhandelsumsatz sind in den letzten 18 Jahren um durchschnittlich 14 Prozent jährlich gestiegen.

Zusätzlich ziehen in den nächsten 15 Jahren durch den Verstädterungsprozess weitere 350 Million Menschen in die Städte, laut einer McKinsey Studie. Dies schafft weiteren Bedarf nach Konsummöglich-

keiten und somit Einzelhandelsimmobilien. Diesem Trend trägt der geschlossene China-Immobilienfonds „GS China Shopping No. 1“ Rechnung.

Der Fonds investiert in ein Luxus-Einkaufszentrum (Bestandsimmobilie) in der Stadt Shijiazhuang, der Provinzhauptstadt der Provinz Hebei mit über 9 Millionen Einwohnern. Der Verkäufer bleibt nach dem Verkauf Miteigentümer und

ist zugleich Betreiber des Einkaufszentrums. Es ist die börsennotierte Lifestyle-Gruppe aus Hong Kong, die sich mit 30.000 Mitarbeiter bereits in Hong Kong, und Shanghai und anderen Städten einen sehr guten Namen durch ihre Luxus-Shopping-Malls gemacht hat.

Das Anlegerkapital beträgt insgesamt 65,2 Millionen Euro, die prognostizierte Ausschüttung steigt von 6 Prozent p.a. 2010 auf über 11 Prozent 2018. Die Einkünfte für den Investor unterliegen der Abgeltungssteuer, die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro.

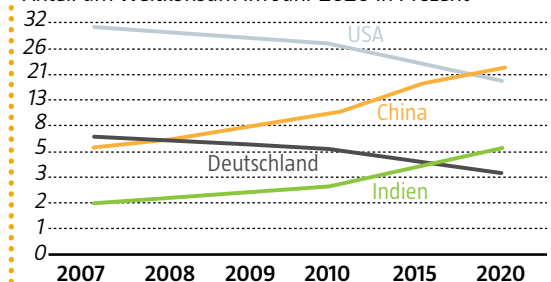
Für institutionelle Kunden bietet das Emissionshaus Global Skyline Capital noch einen Immobilien-Spezialfonds nach deutschem Recht mit iii-investments von HVB zusammen, der nach der gleichen Investmentphilosophie investiert wie der geschlossene Fonds.

Schwerpunkt der Investments wird ebenso der Retailbereich sein mit gut 70 Prozent. Als Beimischung können auch Büroimmobilien beziehungsweise Wohnungsbau-Immobilien erworben werden. Der Fonds strebt eine durchschnittliche Ausschüttung von 8 Prozent p.a. an. Lifestyle International ist als Co-Investor an dem Fonds beteiligt.

***Cong Zheng** ist CEO der Global Skyline Capital. Die wurde 2007 in Frankfurt/Main gegründet und ist ein Investment-Emissionshaus mit dem Fokus auf China-Immobilien. An dem Unternehmen ist die Deutsche Immobilien Leasing, eine Tochter der Deutsche Bank, beteiligt.

The Future Mall

Anteil am Weltkonsum im Jahr 2020 in Prozent

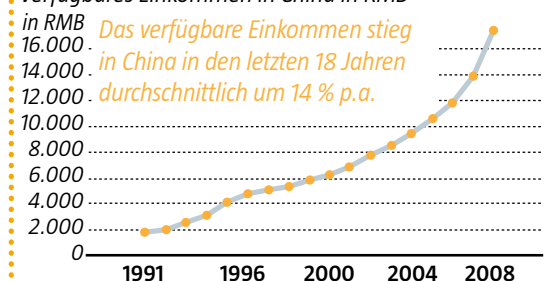


Quelle: Credit Suisse Research Institute, „The world post the credit crisis“, 09/2009



Binnenkonsum als Wachstumsmotor

Verfügbares Einkommen in China in RMB



Das verfügbare Einkommen stieg in China in den letzten 18 Jahren durchschnittlich um 14 % p.a.

Quelle: China Statistical Yearbook 2009

Hotel Flughafen Frankfurt: Nur Fliegen ist schöner

Mit Festmieten den Grundstock zum Erfolg legen. Von Angelika Kunath, Fondshaus Hamburg

Deutsche Hotelimmobilien sind trotz Krise weiterhin eine interessante Anlageform. Allerdings verändert sich der Fokus – weg von den teuren 4- bis 5-Sterne-Hotels, die lange hoch im Kurs standen, hin zu Hotels mit zwei und drei Sternen. Die Erfahrungen aus der globalen Wirtschaftskrise haben die Gewohnheiten sowohl von Privat- als auch von Geschäftsreisenden verändert – die Aufenthalte werden tendenziell kürzer und die Gäste achten stärker auf die Kosten.

Fehlende Kapazitäten bei Mittelpreishotels

Der Fonds „FHH Immobilien 6 - Hotel Flughafen Frankfurt“ wird künftig von diesem Trend profitieren. Er investiert in das Hotel Park Inn Frankfurt Airport am Frankfurter Flughafen. Das Mittelklasse-Hotel der jungen und dynamischen Marke „Park Inn“ ist für 20 Jahre an den international agierenden Betreiber ‚The Rezidor Hotel Group‘ vermietet. Das Geschäftskonzept spricht preisbewusste Geschäfts- und Privatreisende sowie Airline Crews an. Damit bietet das Hotel eine Preisklasse an, die lange von Investoren vernachlässigt wurde und die sich – infolge der Krise – einer wachsenden Nachfrage gegenüber sieht.

Eine Stadt in der Stadt

Die Gäste des Park Inn Frankfurt Airport kom-

men an einem der weltweit wichtigsten Luftverkehrsdrehkreuze an. In Frankfurt stiegen Jahr für Jahr die Passagierzahlen, zuletzt 2009 auf über 50 Millionen. Bis 2020 sollen die Passagierzahlen durch den Ausbau der neuen Landebahn auf bis zu knapp 90 Millionen zunehmen, was den Flughafen zu einem der größten weltweit macht. Dieser wandelt sich parallel von einer reinen Verkehrsdrehscheibe zu einer eigenständigen Stadt: zur Airport City. Der neue ‚Stadtteil‘ Gateway Gardens, in dem sich auch das Park Inn befindet, liegt in Sichtweite vom Terminal 2 des Frankfurter Flughafens und ist das Herzstück der Frankfurt Airport City. Auf 700.000 Quadratmetern entstehen hochwertige Büro- und Dienstleistungsflächen, Hotels, Tagungs- und Kongressmöglichkeiten sowie Lehr- und Forschungseinrichtungen. Gateway Gardens wird über einen



eigenen großen Park verfügen und mit einem Bus- und eigenem S-Bahn-Anschluss direkt mit dem Flughafen und

der City von Frankfurt verbunden sein. Die wichtigsten Autobahnkreuze A3/A5 sowie das ICE-Fernbahnnetz sichern für Gateway Gardens die exzellente Anbindung an die Region Frankfurt/Rhein-Main.

Hotel-Motto: „Best sleep in town“

Das Objekt des Fonds „Hotel Flughafen Hamburg“ ist derzeit das einzige Hotel im Mittelklasse-Segment direkt am Flughafen. Der Fonds kann vor allem über zwei Vereinbarungen im Mietvertrag eine hohe Einnahmensicherheit erreichen: Erstens ist eine Festmiete vereinbart, die sich bei entsprechendem Erfolg des Hotels in eine umsatzabhängige Miete wandelt. Die Anleger erhalten entsprechend feste, vierteljährliche Auszahlungen von 6 Prozent p. a..

Abhängig von der Höhe des Umsatzes kann die jährliche Auszahlung auf bis zu 8 Prozent ansteigen. Zweitens wurde der Vertrag mit dem Mieter lange über den geplanten Verkaufszeitpunkt hinaus geschlossen: Der Mietvertrag läuft zwanzig Jahre, während der Verkauf des Hotels bereits nach zehn Jahren angestrebt wird. Das erhöht die Attraktivität des Objekts für einen potenziellen Käufer zum Verkaufszeitpunkt und damit die Wahrscheinlichkeit, dass das Hotel zu einem guten Preis verkauft werden kann.



Fondshaus Hamburg

Fondshaus Hamburg wurde im Jahr 2001 gegründet und konzentriert sich ausschließlich auf die Konzeption von geschlossenen Fonds im Bereich Schiffe und Immobilien. Rund 12.000 Anleger haben etwa 0,6 Milliarden Euro Eigenkapital in Beteiligungen investiert. Fondshaus Hamburg erhielt 2010 für aufgelegte Beteiligungen mit deutschen Immobilien den Award von der renommierten Ratingagentur Feri EuroRating Services AG. Damit setzte sich Fondshaus Hamburg gegen 80 Mitbewerber durch. Verantwortlich für den Bereich Immobilienfonds ist Angelika Kunath. Sie prägte den Fokus auf Investitionen in Deutschland maßgeblich mit.

Angelika Kunath



RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

HEH Flybe-Fonds: Nachhaltig erfolgreich

Investieren in sparsame Flugzeuge

Sparer stehen derzeit vor einem Dilemma - festverzinsliche Wertpapiere erzielen aktuell nur Magerrenditen, gleiches gilt für Tagesgeld oder Spargbücher. Ungemacht droht zudem durch steigende Inflationsrisiken infolge der weltweit expansiven Fiskal- und Geldpolitik der Regierungen und Notenbanken. Die Staatsverschuldung steigt weltweit auf bedrohliche Ausmaße. Für die hoch verschuldeten Staaten mag eine aufkommende Inflation sogar willkommen sein, vermindert sie indirekt doch die enorme Schuldenlast. Schutz bieten Investitionen in Sachwerte, die nachhaltige Erträge erzielen können. Immer sichtbarer wird dabei, dass langfristig erfolgreich nur noch Investments sind, die auch ökologisch herausragen. Das verdeutlicht ein Blick auf Deutschlands liebstes Kind - das Auto. In der Autoindustrie steht eine Kulturrevolution kurz bevor, wie die Erfolge der Hybridmodelle und die Absatzprobleme spritschluckender US-Limousinen zeigen.

Für die Luftfahrt gilt dasselbe wie für die Autoindustrie. Nachhaltig ist nur, was ökonomisch, ökologisch und sozial in der Zukunft Bestand hat. Weniger Lärm und weniger CO₂-Emissionen verlangt die EU-Kommission von Airlines, die Europa anfliegen. Dafür werden diese ab 2012 in den Emissionshandel eingebunden. Airlines mit einer Flugzeugflotte mit hohem Treibstoffver-

brauch erwartet eine Doppelbelastung durch steigende Treibstoffkosten und neue Umweltabgaben.

Fliegen kann auch vergleichsweise umwelt-schonend sein, wie die Linie Flybe vormacht



Um im Wettbewerb dauerhaft bestehen zu können, brauchen Airlines treibstoffeffiziente Flugzeuge. Vorbildlich zeigt sich hierbei die größte Regionalairline Europas, Flybe, die bereits im Jahr 2003 die Entwicklung der Treibstoffpreise antizipiert und daraufhin den Umbau der Flugzeugflotte eingeleitet hat. Flybe betreibt eine der umweltfreundlichsten Flugzeugflotten weltweit. Der Umbau führte im Geschäftsjahr 2008/09 zu Treibstoffeinsparungen in Höhe von 32 Millionen Pfund. Flybe wurde für seine strategische Weitsicht zur besten Regionalairline der Welt 2009 gekürt. Gegen den Markttrend konnte das Bonitätsrating bei der weltweit größten Wirtschaftsauskunftei D&B vom bereits sehr guten „Low Risk“ auf die Bestnote „Minimal Risk“ verbessert werden.

Ökologie und Ökonomie gehen somit mehr und

mehr Hand in Hand und haben unter anderem zum riesigen Verkaufserfolg der Bombardier Q400, Fondsflugzeug der HEH-Flybe-Serie, geführt. Die Q400 ist das wirtschaftlichste Flugzeug ihrer Klasse. Die Geschwindigkeit entspricht der eines Jets, bei 30 Prozent niedrigerem Treibstoffverbrauch. Dies spart bis zu 1,8 Millionen US-Dollar pro Jahr.

Die HEH-Flybe-Serie ist die erfolgreichste Flugzeugfondsserie im Markt geschlossener Fonds. Der Fonds flybe.

Liverpool ist bereits der elfte HEH-Flybe-Fonds. Im Jahr 2009 gewann die Serie den Scope Award. Auch andere Analysten bewerten die Serie mit Bestnoten. Immer wieder gelobt wird die sicherheitsorientierte Konzeption. Kein anderer Flugzeugfonds tilgt planmäßig das gesamte Darlehen innerhalb des Erstleasingvertrages und zahlt dabei noch 8 Prozent ab Einzahlung der Einlage aus. Die Gesamtauszahlung liegt bei 251 Prozent. Zins- und Währungsrisiken bestehen durch die Ausgestaltung der Verträge nicht.

Alle Fonds der Serie zahlen seit der Übernahme des ersten Flugzeuges im Jahr 2007 pflanzmäßig aus. Wegen der sehr guten Liquiditätsentwicklung der Fonds wurde der Auszahlungsrhythmus auf halbjährlich verbessert. Die Kosten in der Investitionsphase wurden bei allen Fonds unterschritten, die Liquidität liegt bei allen Fonds über den prognostizierten Werten.

Fonds-Portrait

Das Hamburger Emissionshaus HEH hat seit Januar 2008 eine Serie von mittlerweile 11 Flugzeugfonds jeweils mit demselben Leasingnehmer und Flugzeugtyp initiiert. Leasingnehmer ist die größte Regionalairline Europas, Flybe, die im Jahr 2009 auch zur besten Regionalairline der Welt gewählt wurde. Anleger investieren in eine Bombardier Q400, deren Treibstoffverbrauch 30 Prozent unter dem vergleichbarer Jets liegt, das spart bis zu USD 1,8 Millionen pro Jahr. Die HEH-Flybe-Serie wurde mit dem Scope Award 2009 ausgezeichnet, der aktuelle Fonds flybe. Liverpool erhielt die beste Bewertung aller bisher von den Fondsexperten von TKL analysierten Flugzeugfonds.



RenditeWerk

Zur Pflege des Stiftungsvermögens

Herausfordernde Zeiten erfordern besondere Antworten

Von David F. Heimhofer, Middle East Best Select Man. GmbH



und branchenübergreifende Fonds in Deutschland, der einem breiten Anlegerpublikum privilegierte Investments in den Zukunftsmärkten der Golfregion ermöglicht. Die Zielinvestments des Fonds liegen hauptsächlich in den Staaten des Golf-Kooperationsrates: Bahrain, Katar, Oman, Kuwait, Saudi Arabien und Vereinigte Arabische Emirate. In Dubai wird nicht investiert!

„Aus meiner Sicht werden die Handelsbeziehungen in den nächsten Jahren zunehmen und wichtiger werden“, hat die Kanzlerin bei ihrem letzten Besuch im Mittleren Osten betont.

Der Fonds realisiert eine völlig neue Anlageidee. Dabei steht das Motto: „Investieren mit den Königshäusern“

nicht nur als Werbeslogan, sondern vor allem als Beschreibung, wie der Fonds tatsächlich investiert.

Deshalb macht es Sinn, auf Regionen in dieser Welt zu schauen, die nachweislich von der Finanzkrise kaum betroffen sind. Die Staaten des Golf-Kooperationsrates sind Netto-Gläubiger und haben keine Schulden. Hier werden weiterhin deutlich höhere Gewinne als in anderen Wachstumsmärkten erwartet. Staatliche Förderungen sichern hohe Renditen bei signifikant reduzierten Risiken.

MIDDLE EAST BEST SELECT ist der erste länder-

Es werden grundsätzlich Investments getätigt, bei denen die Königshäuser, Emirate und Sultanate selbst engagiert sind. Diese exklusiven Co-Investments sind in der Regel mit attraktiven Renditechancen und staatlichen Sicherheiten ausgestattet und nicht jedermann zugänglich. Durch die Co-Investments werden -
zum großen Vorteil der *David F. Heimhofer, Best Select Man. GmbH*



Fonds-Anleger - die Investoreninteressen gebündelt und vor Ort von einflussreichen Persönlichkeiten wahrgenommen.

Investments dieser Art haben in der Regel Größenordnungen von mindestens zweistelligen Millionen- bis hin zu Milliardenhöhe. Durch einzigartige Netzwerk-Zugänge und exklusive Kooperationen mit Investmenthäusern am Golf, ist der Fonds in der Lage, sich auch mit kleineren Tranchen zu beteiligen. Auf diese Weise wird eine breite Diversifikation zur weiteren Risikoreduzierung erzielt.

Den Weg zu gemeinsamen, privilegierten Investments mit den Königshäusern ebnet der Investmentberater des Fonds, Terra Nex Financial Engineering AG, mit einem Team von Experten in der Schweiz und einem hochkarätigen Advisory Board in Bahrain. Diese ausgesuchten Spezialisten verfügen über profunde Kenntnisse der Märkte am arabischen Golf und sind mit Wirtschaftsgrößen und Mitgliedern der Königshäuser in der Region hervorragend vernetzt. Ein Senior-Partner des Teams, Scheich Hamad bin Khalifa Al Khalifa, ist selbst Mitglied des Königshauses in Bahrain. So erhält der Fonds Zugänge zu Investmentmöglichkeiten,

die selbst großen institutionellen Marktteilnehmern häufig verschlossen bleiben.

Zur Vorbereitung künftiger Unabhängigkeit von Öl und Gas werden die Volkswirtschaften der Golf-Kooperationsstaaten mit unvermindertem Tempo weiter umgebaut. Liquidität ist in ausreichendem Maße vorhanden.

Zukunftsbranchen werden staatlich gefördert. Der Middle East Best Select Fonds nutzt diese Möglichkeiten und investiert diversifiziert in diese gesponserten Branchen wie: Gesundheit, Tourismus, Handel, Logistik, Bildung, IT, Infrastruktur, Petrochemie etc. Zu den bevorzugten Schwerpunkten unserer Investitionen gehören kurzfristige, staatlich geförderte Projekte in der Planungsphase. Hier legt der jeweils involvierte Golf-Staat einen unteren Preisfloor für den Exit fest und stellt damit eine Mindestrendite für den Anleger sicher. So werden sehr gute Renditechancen mit hohen Sicherheiten ausgestattet.

Grundsätzlich kommen nur Investitionen aus dem Premium-Segment, im ersten Glied der Wertschöpfungskette, für Investments des Fonds in Frage.



BEST SELECT
VERTRIEBSGESELLSCHAFT

Geschlossene Fonds für Stiftungen - Fortsetzung auf Seite 23

Quellen: Unternehmensangaben, eigene Recherche

Name	Initiator	Segment	Platzierungszeitraum	Mindestanlage	Einmalige Kosten*	Laufende Kosten (bezogen aufs Eigenkapital)**	Renditeerwartung***	Zum Prospekt	Kontakt
Altaris Games Portfolio I GmbH & Co. KG	Altaris Emissionshaus GmbH	Games Fonds	bis 31.12.2010	5.000 €	13,10%	2,90%	-	hier klicken	089 45 45 39 45
asuco 1 Zweitmarktfonds pro	asuco-Unternehmensgruppe	Immobilien-Zweitmarktfonds	bis max. 12/2011	250.000 € (oder geringer)	ca. 3,3% - 8,5%	0,33%	6,70%	hier klicken	hgacker@ascuo.de 089/4902678-0
Beteiligungsangebot 95 DFH Immobilienfonds Bürogebäude "Das Auge", Darmstadt	Deutsche Fonds Holding AG, Stuttgart	geschlossener Immobilienfonds	bis auf weiteres	10.000 €	Gesamt 9,26 % ohne Agio	-	238,15%	hier klicken	0711 3 26 53-41
BVT Ertragswertfonds Nr. 5	BVT Unternehmensgruppe	Deutsche Immobilien	bis 30.06.2011	10.000 EUR zzgl. 5% Agio	11,8 % ohne Agio	0,68 % p. a.	4,8 % p.a.	hier klicken	avr@bvt.de 089 38165-162
CH2 Solaris No. 1	CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG	Solarfonds	06.-10.2010	10.000 €	11,71% (ohne Agio)	0,3% (Treuhandvergütung)	6,58%	hier klicken	040 88 14 14-911
CHORUS CleanTech Solar 4	CHORUS CleanTech Management GmbH	Erneuerbare Energien	KW 29 - KW 35 (bzw. Vollplatzierung)	10.000 €	InvestitionsNK 12,95 % + 5 % Agio	0,95%	7,10%	hier klicken	089 442 30 60-0
CHORUS CleanTech Solar 4	CHORUS CleanTech Management GmbH	Erneuerbare Energien	KW 29 - ca. KW 35 (bzw. Vollplatzierung)	10.000 €	InvestitionsNK 12,95 % + 5 % Agio	0,95%	7,10%	hier klicken	089 442 30 60-0
CMO Capital Premium Fonds I GmbH & Co. KG	CMO Investments GmbH	Factoring-Gesellsch. mit KWG Zulassung	25.02.2010 – 31.12.2010	5.000 €	1.390.000 (bei 10 Mio. € Zieleinlage)	120.000 € p. a.	-	hier klicken	0700 881 881 81
DCM Flugzeugfonds 3	DCM Deutsche Capital Management AG	Geschlossene Fonds/Flugzeugfonds	bis 31.12.2010	USD 10.000 zzgl. 5% Agio	19,07% des Eigenkapitals	0,32%	6,10% p.a.	hier klicken	-
deboka Deutsche Grund Einkaufen NRW Beteiligungs GmbH & Co. KG	deboka Deutsche Grund & Boden Kapital AG	Immob. Dtschl. Einzelh. Hauptmieter REWE	ab September 2010	20.000 €	ca. 17,3% auf Eigenkapital inkl. Agio	ca. 2,3% p.a.	Gesamtkapitalrückfluss ca. 183%	hier klicken	0211 68777-237
Deutscher Wohnfonds 02: Großstädte	Engel & Völkers Capital AG	Wohnimmobilienfonds Deutschland	bis 31.10.2010	15.000 €	8,60%	0,238% p.a., **	Gesamtmittelrückfluss: 155,7%	hier klicken	040 36131-148
DoKap Reederei Invest	DoKap Reederei Invest GmbH & Co. KG	General Cargo Schiff	4 - 11 Jahre	15.000 €	3% Agio	keine	191% Gesamtausschüttung	hier klicken	05932 7354252 christian.dopp@shipsnavo.de
ESI China 1	Euro Sino Invest GmbH	Beteil. an Immobilienprojektentw.in China	-	10.000 €	5% Agio	-	ca. 14.5% p.a.	hier klicken	t.staeglich@eurosinoinvest.com
Flugzeugfonds Airbus A 319 I, CFB-Fonds 176	Commerz Real Fonds Beteiligungsgesellschaft mbH	Flugzeuge	seit 01.06.2010	10.000 €	-	-	8,0 % p.a.	hier klicken	Joerg.Milles@Commerzreal.com

Geschlossene Fonds für Stiftungen - Fortsetzung von Seite 22

Quellen: Unternehmensangaben, eigene Recherche

Name	Initiator	Segment	Platzierungszeitraum	Mindestanlage	Einmalige Kosten*	Laufende Kosten (bezogen aufs Eigenkapital)**	Renditeerwartung***	Zum Prospekt	Kontakt
GS China Shopping No. 1	Global Skyline Capital GmbH	Geschlossener Immobilienfonds	bis 31.10.2010	10.000 €	5% Agio	0,36%	248%	hier klicken	069-9754 6115
HCI Energy 2 Solar	HCI	Erneuerbare Energie	bis 31.12.2010, evtl. bis 30.06.2011	5.000 €	abhängig von der Zeichnungssumme	1,10%	6,10%	hier klicken	040 88 881 1260
HEH Aviation „Liverpool“ Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG	HEH Hamburger Emissionshaus GmbH & Cie. KG	Flugzeugfonds	Bis Ende 2010	15.000 €	11,13%	1,01%	8,01%	hier klicken	040 300 846 102 kranz@heh-fonds.de
Hesse Newman Shipping Balance	Hesse Newman Capital AG	u. a. Zweitmarkt für Schiffsbeteiligungen	05.08.2010-31.12.2010	25.000 €	5 % Agio	9,53%	6,24%	hier klicken	040 33 962 444 capital@hesse-newman.de
ILG Fonds Nr. 36 Landshut Park	ILG Fonds GmbH	Strategische Handelsimmobilien	06.-08. 2010	10.000 €	5% Agio	-	ca. 7%	hier klicken	089 88 969 865
"König & Cie. " "Infrastruktur International I""	König & Cie. GmbH & Co. KG	Infrastruktur	bis Ende 2011	10.000 €	9,72% zzgl. Agio	1,4%	10%	hier klicken	040 369 757 321 akemptner@emissionshaus.com
LombardPlus	Fidentum GmbH	sonstiges	unbegrenzt	25.000 €	7% (bezogen auf das EK)	2,75% p.a.	8,75% p.a.	-	-
Middle East Best Select Fonds	best select Vertriebsgesellschaft mbH	Opportunity-Fonds	bis 31.12. 2010	20.000 €	5% (Agio)	keine	14% / 12% p.a.	hier klicken	0 171 79 109 10
Nordcapital Schiffsportfolio 6	Nordcapital Emissionshaus GmbH & Cie. KG	Zweitmarktfonds	bis 2010	15.000 €	13,57%	k.A.	8,0 % p.a.	hier klicken	040 300 826 01
fairvesta Mercatus VIII	fairvesta Group AG	Immobilien	bis 15.10.2010	10.000 €	5%	2,50%	12-18% p.a.	hier klicken	07071 36 651 00
Solar-Deutschlandportfolio III, CFB-Fonds 177	Commerz Real Fonds Beteiligungsgesellschaft mbH	Regenerative Energien	seit 01.08.2010	10.000 €	-	-	5,45 % p.a.	-	Christoph.Bornkessel@Commerzreal.com
SolEs 22 GmbH & Co KG	Voigt & Coll. GmbH	Solarfonds in Südeuropa	27.01.-31.12.2010	10.000 €	5% Agio	1,50%	8,26% *	hier klicken	hermann.klughardt@voigtundcollegen.de
WOC Nachhaltigkeitsfonds 03	White Owl Capital AG	Geschl. Fonds/Photovoltaikbeteiligung	12.06.2010	10.000 €	5% Adagio	0,75% p.a.	268% Gesamtrückfluß *	hier klicken	030 206 091 717 j.kordisch@whiteowl.de

* / **: Da die Emittenten teilweise ihre Angaben teilweise unterschiedlich darstellen, bitten wir die Leser, die genauen Berechnungen im Prospekt nachzulesen.

***: Da die Emittenten ihre Renditeerwartungen oft über verschiedene Zeiträume berechnen, bitten wir die Leser, die präzisen Zahlen im jeweiligen Prospekt nachzulesen. Dort finden sich auch Angaben zu den **Ausschüttungen**.

verdiente - und nun offenbar gemeinsam mit der Deutschen Bank auch Europas Anlegern seine Investmentideen andienen will. Hedgefonds also als Schlüssel zur erfolgreichen Streuung? Wenn es denn so einfach wäre. Denn jede Assetklasse sollte groß genug sein, um sich ohne Marktbe-
wegungen in sie einkaufen zu können und liquide genug, regelmäßig reallokieren zu können. Das Beispiel Bear Stearns dürfte da ein mahnendes Beispiel sein. Immerhin waren es zwei Hedgefonds dieses Hauses, die mit als erste in der Finanzkrise illiquide wurden.



Die richtige Mischung macht's - auch bei Fonds.

Der Vermögensverwalter Markus Zschaber macht daher folgende Rechnung in Sachen Streuung auf. Da gibt es den ständig verfügbaren Teil eines Vermögens, dann Währungen, dazu Rohstoffe wie Gold, außerdem Aktien und weitere Realbeteiligungen, dazu Investmentfonds oder Vermögensverwaltungen sowie Privatinvestitionen wie Häuser, Autos, Boote, Uhren. Außerdem gebe es noch die geschlossenen Beteiligungen. Deren Vorteile, so der Kölner Chef der V.M.Z., „können sicherlich sein, dass gegenüber dem Kapitalmarkt, in einzelnen, ausgesuchten ge-

schlossenen Projekten höhere Renditen erzielt werden können.“ Auch Clemens Schuerhoff, geschäftsführender Gesellschafter der Beratungsgesellschaft Kommalpha Consulting, sagt: „Bei entsprechend cleverer Allokation haben geschlossene Fonds einen diversifizierenden Charakter, sowohl auf die Rendite als auch auf dies Risiko eine Gesamtportfolios.“

Eigentlich genau das, was Investoren brau-

chen. Doch ähnlich wie die Hedgefonds sind auch geschlossene Fonds kein Allheilmittel. „Gerade die steuerlichen Vorteile wurden beispielsweise im Bereich der Immobilien- oder Filminvestitionen häufig widerrufen“, sagt Zschaber. Und damit so mancher Kalkulation zur Portfoliobalance die Grundlage entzogen. Vielleicht hilft der Gesetzgebers, der aktuell diskutiert, ob geschlossene Fonds künftig der Kontrolle der BaFin unterfallen sollen.

Derweil zumindest „spielen geschlossene Fonds im Vergleich zum normalen Wertpapiermarkt

eine eher untergeordnete Rolle“, beobachtet Schuerhoff. Vielleicht liegt das auch am Grad der Information. Institutionelle Investoren fühlen sich nicht ausreichend von ihren Assetmanagern informiert, besagt eine aktuelle Studie der Ergo Kommunikation. Es gäbe eine Flut von Informationen - doch was eigentlich interessant sei, das werde oft vernachlässigt. Viele Worte, wenig Aussagekraft, die Kritik an den Prospekten, der generellen Informationspolitik ist deutlich. Ob sich die Gescholtenen daran orientieren werden, bleibt aber abzuwarten.

Impressum

ViSDP: Dr. Elmar Peine
Redaktionsanschrift
FinComm (E.M.Peine e.K.),
Schönleinstr. 6a, 10967 Berlin
RenditeWerk@Fincomm.de
Gerichtsstand: Berlin Charlottenburg I
Handelsregister: 29055



Disclaimer

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und geprüft. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Insbesondere kann keine Gewähr für die Inhalte übernommen werden, auf die dieser Letter etwa durch einen Link verweist. Etwaige Anlageempfehlungen stellen lediglich Meinungen dar, die ohne unsere Vorankündigungen wieder geändert werden können.

Sofern Aussagen über Renditen, Kursgewinne oder sonstige Vermögenszuwächse getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt wir keine Haftung übernehmen. Soweit steuerliche oder rechtliche Belange berührt werden, sollten diese vom Adressaten mit seinem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt erörtert werden.

Nächste Themen

09-10/2010: Depotbanken/Stiftungsfonds + + +
11/2010: Anleihen + + + **12/2010:** Ausblick 2011
+ + + **01/2011:** Stiftungsfonds + + + **02/2011:**
Stiftungsberatung + + + **03/2011:** Nachhaltigkeit
+ + + **04/2011:** Diskretionäre Mandate + + +
05/2011: Immobilien + + + **06/2011:** Risiko +++
07-08/2011: Alternative Investments/Geschlossene
Fonds + + +