

Bund
Institutioneller
Investoren

bii.

»bii Institutional News«

Ausgabe September 2024

Rainer Komenda:

„Wir wünschen uns deutlich mehr einheitliche Standards der Fondsanbieter“ 3

Engel & Völkers Capital AG:

Immobilienkompetenz ergänzt formelle Juristerei 5

AKD Luxembourg:

Schlüsselrolle der rechtlichen Due Diligence 7

Allianz Global Investors:

Wie können Infrastructure Debt Investoren Nachhaltigkeit fördern? .. 12

Roland Schmidt:

„Die letzten Wochen haben uns nicht nervös gemacht“ 14

Inhalt

Rainer Komenda: „Wir wünschen uns deutlich mehr einheitliche Standards der Fondsanbieter“	3
Engel & Völkers Capital AG: Immobilienkompetenz ergänzt formelle Juristerei	5
AKD Luxembourg: Schlüsselrolle der rechtlichen Due Diligence	7
Rückblick TDIK 2024	10
Allianz Global Investors: Wie können Infrastructure Debt Investoren nachhaltiges Verhalten fördern?	12
Roland Schmidt: „Die letzten Wochen haben uns nicht nervös gemacht“	14
Presserückblick	16
Veranstaltungen 2024, Content Partner und Impressum	19

Liebe Leserinnen und Leser,

die Weltwirtschaft bleibt im schweren Fahrwasser. Einzelne positive Daten, wie der deutliche Aufwärtstrend bei der Konjunkturentwicklung oder auch die sinkenden Inflationsraten, machen zwar Mut und lassen auf ein wieder dauerhaft gesundes Wirtschaftswachstum hoffen, aber die Wirklichkeit holt uns immer wieder ein. Zu viele exogene Schocks sind noch nicht abgeklungen oder bestehende Krisen haben nichts an ihrer negativen Wirkung verloren. Insgesamt bleibt die Entwicklung sehr fragil und vor allem anfällig für ungünstige Einflussfaktoren und Spekulanten. Bestes Beispiel dafür ist der Börsen-Crash vom 5. August 2024 gewesen. Für institutionelle Anleger stellt sich hier die Frage, was tun im aktuellen Umfeld? Langfristige Strategien sind hier mehr als hilfreich, wenn man den kurzfristigen Ausblick kaum bewerten kann, weil die Prognosen einfach zu unsicher sind. Die Rentenpapiere wieder etwas aufzustocken dürfte nicht verkehrt sein, solange die Zinsen noch ein Auskommen versprechen. Aktienanlagen sind ohnehin immer sehr langfristig zu betrachten, wobei der Investor nochmals genau die Erfolgsaussichten seiner Titel prüfen sollte. Wird das Unternehmen auch in 20 Jahren noch mit gut nachgefragten Produkten und Dienstleistungen am Markt sein? Wie findet es sich in die neue Welt der KI ein? Kann es beim Thema Innovationen mithalten? Wie wandlungsfähig wird es im Blick auf die aktuellen Megatrends sein? Auch Immobilien bleiben trotz aller aktuellen Herausforderungen ein starkes Fundament für eine gute Portfolio-Diversifizierung. Mehr dazu erfahren Sie in dieser aktuellen Ausgabe der bii News.



Dietmar Müller
Chefredakteur

Viel Lesespaß wünscht

Ihr Dietmar Müller
Chefredakteur

24. September 2024

PRIVATE EQUITY & PRIVATE DEBT

Alternative Investments für
Family Offices & Stiftungen

ROUNDTABLE
Hamburg

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Interview mit Rainer Komenda

Rainer Komenda ist Abteilungsleiter Immobilien Investment Management bei der BVK. Er wechselte 2003 zur BVK, wo er zunächst für Transaktionen in Deutschland zuständig war. 2013 übernahm er die Referatsleitung Immobilien Investment Global. Vor dem Wechsel zur BVK arbeitete er für verschiedene Immobilienunternehmen in den Bereichen Projektentwicklung, Transaktionen, Projektmanagement und kaufmännische Leitung. Rainer Komenda hat mehr als 30 Jahre Immobilienexpertise und hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der Ludwig-Maximilians-Universität München.



Rainer Komenda

Head of Real Estate Investment Management
Bayerische Versorgungskammer

Wie sieht Ihre Anlagestrategie im Immobilienbereich aus?

Die Bayerische Versorgungskammer hat mit Marktwert zum Januar 2024 rund 111,9 Milliarden Euro Assets under Management. Bei diesen Bestandsanlagen liegt der Immobilienanteil im niedrigeren 20 Prozent-Bereich. Damit fühlen wir uns gut aufgestellt. Für die zukünftige Immobilien-Strategie bauen wir sektoral speziell die verschiedenen Wohnimmobilienformate aus. Dazu zählen sowohl klassische Mietwohnhäuser, aber auch studentisches Wohnen und Seniorenwohnimmobilien. Den Anteil der Logistikimmobilien möchten wir ebenfalls mit zukünftigen Investitionen stärken. Beim Einzelhandel werden wir selektiv vorgehen. Büroimmobilien möchten wir hingegen schwächer gewichten. Geografisch werden wir bei Neuanlagen besonders die Investitionen in Asien und Pazifik verstärken.

Welche geografischen Schwerpunkte haben Sie im Bestand?

Rund 50 Prozent unserer Immobilien-

bestände befinden sich im Heimatmarkt Deutschland. Rund 20 Prozent sind jeweils im übrigen Europa und in den USA. In Asien-Pazifik sind wir aktuell mit 10 Prozent investiert.

Wie sind Sie sektoral aufgestellt?

Wohnimmobilien haben einen Anteil von rund 30 Prozent. Die Erträge sind stabil, dafür ist die Verwaltung

Nahversorgungsimmobiliien mit Lebensmitteleinzelhändlern eine große Rolle, dabei ist die Abdeckung des täglichen Bedarfes zentral.

Wie sind Sie bei Nischensegmenten engagiert?

Rund 5 Prozent unserer Immobilien zählen zu den Bereichen Life Science, Medical Office und Data Center. Zusätzlich sind wir auch im Bereich der Logistikimmobilien aktiv, wie beispielsweise bei Multi Storage-Immobilien.

Welche Bedeutung haben die indirekten Investitionen über Fondsvehikel für Sie?

In Deutschland sind wir auch aus historischen Gründen immer noch stark direkt investiert. Ausländische Investitionen und damit gut die Hälfte des Bestandes halten wir indirekt über eine große Breite an Vehikeln, insbesondere über Fonds-Konstrukte nach deutschem und luxemburgischem Recht.

»Wir wünschen uns deutlich mehr
einheitliche Standards der Fondsanbieter«

anspruchsvoll. Beim Thema Büroimmobilien ist es uns sehr wichtig die ESG-Ansprüche umzusetzen. Hier gilt es, im Auge zu behalten, wo der Markt hin will. Hinzu kommt die neue Ausrichtung von Büroflächen auf die sogenannte Life Support Quality und die moderne Nutzung nach dem New Work-Prinzip. Das ist eine Herausforderung. Bei Einzelhandelsimmobilien sehen wir weiterhin Chancen für absolute Top-Luxus-Händler in erstklassigen Lagen. Zusätzlich spielen hier bei uns

Fortsetzung auf Seite 4 »



Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage an den Immobilienmärkten?

Wir sehen erste Anzeichen für eine Bodenbildung der Immobilienmärkte. Das gilt auch für die Preise, die nun wieder in einen gesünderen Korridor kommen und bald neue Transaktionen erlauben dürften.

Welche Entwicklungen und Trends haben Sie aktuell besonders im Fokus?

Dazu zählen wir die großen Megatrends, wie die Digitalisierung, KI, die Demographie, Dekarbonisierung be-

ziehungsweise die ESG-Kriterien und das Thema der Nachhaltigkeit. Natürlich spielen hier sehr stark auch Unterschiede zwischen den Regionen, Ländern und Kontinenten hinein. So hat der Sektor Büroimmobilien in Asien bei weitem nicht die Probleme wie in Europa oder den USA.

Was wünschen Sie sich von der Fondsbranche für 2024 und 2025?

Wir wünschen uns deutlich mehr einheitliche Standards bei den Fondsanbietern. Denn nur so bekommen wir als institutioneller Investor die notwendige

Transparenz für aussagefähige Vergleiche zur Bewertung der Chancen und Risiken von Anlagealternativen. Leider sehen wir nach wie vor auf diesem Gebiet zu wenige und zu langsame Fortschritte der Fondsbranche.

Wie erholen Sie sich privat, um wieder Energien aufzuladen?

Ich gehe gerne und oft an die frische Luft. Auch meine Reisen, ob privat oder beruflich, helfen mir, nicht nur Kraft zu tanken, sondern auch den Blick über den Tellerrand hinaus zu erlauben.



Eine umfassende und integrierte Lösung für die Verwaltung des Real Estate Investment Lifecycles

Verwalten Sie Ihr Investorenportal, Fundraising, Investorenkommunikation, Fund Accounting und Debt Management zentral an einem einzigen Ort.

MEHR ERFAHREN >



Immobilienkompetenz ergänzt formelle Juristerei

Die Immobilienprojektfinanzierung erlebte über Jahre hinweg einen regelrechten Boom. Zahlreiche Akteure nutzten diese Phase, um vom Aufschwung zu profitieren. Unabhängig davon, ob Fondslösungen oder direkte Investitionen gewählt wurden, konnten Investoren beim Exit ihr eingesetztes Kapital häufig zurückerhalten und dabei erhebliche Gewinne erzielen. Inzwischen haben sich jedoch die Marktbedingungen verändert. Darlehensgeber sowie Investment- und Assetmanager stehen nun vor Herausforderungen wie ausbleibenden Zinszahlungen, schwieriger Kommunikation mit Projektentwicklern, angefragten Prolongationen, veränderten Regulatorien und steigendem Kapitalbedarf. All diese Aspekte erfordern beharrliche Verhandlungen und fundiertes Wissen über die Besonderheiten des Immobilienmarktes, um diese erfolgreich in bestehende Prozesse zu integrieren.

Ohne die notwendige Kompetenz und detaillierte Einblicke in die Projekte




führt der erste Schritt in einem Störfall oft direkt zu juristischer Beratung. Anwälte prüfen Leistungsstörungen in der Regel formularjuristisch, verfügen jedoch selten über spezifische Immobilienexpertise. Der Umgang mit diesen vielschichtigen Problemen wird zunehmend komplexer, was sich auch in den steigenden Insolvenzen zeigt. Eine ganzheitliche Betrachtung, die tiefgehendes Fachwissen in sämtlichen Phasen eines Immobilienprojektes mit juristischer Expertise vereint, ist daher

in der neuen Realität entscheidend, damit die aktuellen Herausforderungen erfolgreich bewältigt werden können.

Erfahrene Investmentmanager meistern mit spezialisierten Lösungen, die auf fundierten Analysen und umfassender Marktkenntnis basieren, erfolgreich die aktuellen Herausforderungen. Durch die Verbindung von Investoren und Projektentwicklern lassen sich auch in Schieflage geratene Projekte in allen Phasen stabilisieren und voran-


Fortsetzung auf Seite 6 »



W5 GROUP
Miami - New York - Washington D.C. - Zug, Switzerland - Frankfurt

Die US-Immobilienstrategie der W5 Group konzentriert sich auf innovative Wohnimmobilien.

Die von der W5 ausgewählten **Innovationselemente** sind der Schlüssel zur Steigerung von Rendite und Wertzuwachs.



9.000
Wohneinheiten.

\$5 Milliarden
Investitionsvolumen.

Co-Living Objekt der W5 Group, Washington D.C., USA

<https://w5-group.com/>

treiben. Im Gegensatz zu einem rein juristischen Vorgehen bei Leistungsstörungen, das sich auf formale Prüfungen beschränkt, setzt eine risikoorientierte Due-Diligence-Prozessbegleitung auf eine umfassende Prüfung der Investments und Konzepte. Früher wurden Immobilienprojekte hinsichtlich der lukrativsten Rendite geprüft, heute liegt der Fokus auf der Plausibilität und Machbarkeit, um Handlungsempfehlungen für notwendige Restrukturierungsmaßnahmen zu erarbeiten. So kann, auch in schwierigen Marktphasen, eine positive Abwicklung angestrebt werden.

Wandel in der „neuen Realität“

Diese neue Entwicklung führte bei den Investmenthäusern zu einer steilen

Lernkurve, aber mit einem pragmatischen Ansatz ist es möglich, Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

Der Wandel des Immobilienmarktes hat viele Investoren überrascht, da zuvor bewährte Strategien in der neuen Realität nicht mehr greifen. Eine flexible und lösungsorientierte Anpassung an diese Gegebenheiten ermöglicht jedoch weiterhin die Umsetzung von Projekten in allen Phasen. Die Bereitstellung zusätzlicher Kapazitäten und spezialisierten Know-hows, dort wo es dringend benötigt wird, kann in diesem veränderten Umfeld maßgeblich zum Erfolg beitragen.

Ein globales Netzwerk von Partnern und Ressourcen unterstützt zudem die Realisierung von Projekten und ermöglicht den Zugang zu den besten

und vielversprechendsten Vorhaben. So eine internationale Zusammenarbeit gewährleistet nicht nur eine fundierte Auswahl der Projekte, sondern auch den Zugriff auf wertvolles Expertenwissen.

In einer immer komplexer werdenden Immobilienlandschaft wird die Verbindung von juristischer und immobilienwirtschaftlicher Expertise zum entscheidenden Faktor. Ein isoliertes juristisches Vorgehen greift oft zu kurz; erst die Kombination aus rechtlicher Beratung und tiefgehender Marktkenntnis bietet einen ganzheitlichen Lösungsansatz. Die erfolgreiche Bewältigung aktueller Herausforderungen erfordert daher eine Symbiose aus Juristerei und spezialisierter Immobilienkompetenz.

Autor

Stephan Langkawl

Head of
Institutional Sales
Director

Engel & Völkers
Capital AG



Dokumentation + Reporting Die All-in-One Daten-Plattform

Machen Sie Ihre Immobilien zukunftssicher!
DOREE+ verknüpft umfassende Datenräume mit digitalen Berichten zu Technik, Umwelt und Bewertungen.
Transparent, mobil und ohne versteckte Kosten.
Setzen Sie Ihren Fokus mit DOREE+.



DOREE 
by x.project AG

Die Schlüsselrolle der rechtlichen Due Diligence: Luxemburger AIFs im Fokus

Luxemburger Fonds genießen aufgrund ihrer regulatorischen Stabilität und Verlässlichkeit, strukturellen Flexibilität sowie operationellen und steuerlichen Effizienz seit längerer Zeit großer Beliebtheit. Insbesondere bei Anlagestrategien im Bereich von Immobilien, Private Equity und Debt trifft man auf eine Vielzahl von DACH-Anlegern. Auch wenn sich die Luxemburger alternativen Investmentfonds (**AIF**)¹ auf dem Markt etabliert haben, müssen die Investoren die potenzielle Anlage gründlich prüfen. Neben der wirtschaftlichen Begutachtung ist die rechtliche Due Diligence (**DD**) ein essenzieller Bestandteil eines jeden Investitionsprozesses.

Struktur, Rechtsform und Dienstleister

Das Luxemburger Recht bietet eine Vielzahl von Strukturierungsoptionen an. Ein Fonds kann in Form einer regulierten oder unregulierten Struktur



aufgesetzt werden und verschiedene Rechtsformen einnehmen, u.a. eine vertragliche Form (die dem deutschen Sondervermögen ähnlich ist), soweit vom speziellen Gesetz vorgesehen. Einige AIFs können als Investmentfonds mit einem oder mehreren Teilfonds strukturiert werden. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eines Teilfonds sind grundsätzlich von denen anderer Teilfonds desselben AIFs getrennt. Da die Rechte und Pflichten der Parteien von der Fonds- und

Rechtsform des Vehikels abhängen, fängt die DD mit der Beantwortung dieser Strukturfragen an.

Jeder AIF muss von einem Verwalter alternativer Investmentfonds (**AIFM**) verwaltet werden. Daneben stellen weitere Fondsdienstleister wie z.B. Verwahrstelle, Zentralverwaltungsstelle, Wirtschaftsprüfer usw. sicher, dass der AIF im Einklang mit dem AIFMG agiert.

Fortsetzung auf Seite 8 »

**Verpassen Sie nicht
unseren Best of
Boutiques-Event
in Frankfurt am
18.09.2024**

**Melden Sie sich jetzt
an - begrenzte
Teilnehmerzahl!**



Sofern der AIF gegründet ist bzw. die Dienstleister bereits bekannt sind, können einige Informationen den Luxemburger Registern entnommen werden, z.B. Handelsregister², CSSF-³ oder RAIF-Verzeichnis⁴.

Einbindung des Anlegers

Grundsätzlich spielt der Anleger im Fondsgeschehen eine passive Rolle. Dies wird u.a. gesetzlich gefordert, um als ein AIF zu qualifizieren bzw. um die Stellung des Anlegers als beschränkt haftender Partner aufrechtzuerhalten.⁵ Trotz fehlender Möglichkeit einer aktiven Beteiligung an der Fondsleitung, kann der Anleger bewirken, dass seine Positionen zu konkreten Themen in Betracht gezogen werden, in dem er Mitglied im beratenden Anlegerausschuss wird. Dieser kann eine entscheidende Rolle in der Leitungsstruktur eines Fonds haben und Einfluss auf die Fondsverwaltung ausüben. Seine Zusammensetzung, Zuständigkeit und Interaktion mit der Fondsverwaltung sind typischerweise in der Fondsdokumentation festgehalten und sind Teil der DD.

Vorzugsbehandlung

Im Einklang mit dem AIFMG, darf kein AIF-Anleger eine Vorzugsbehandlung erhalten, es sei denn, eine solche ist in der Fondsdokumentation vorgesehen. Es muss vor allem offengelegt werden, wann ein Anleger einen Anspruch auf eine Vorzugsbehandlung erhält, eine

Erläuterung dieser Behandlung, der Art der bevorzugt behandelten Anleger, sowie ggfs. der Verbindungen zwischen diesen Anlegern und dem AIF oder dem AIFM. Die korrekte Umsetzung der Regeln zur Vorzugsbehandlung ist insbesondere von Bedeutung, wenn Anleger aufgrund der Gesetze in ihrer Heimat zu einer Handlung oder zum Unterlassen berechtigt bleiben müssen, was regelmäßig bei institutionellen Anlegern der Fall sein kann (z.B. deutsche VAG-Anleger).

Weitere Elemente für eine rechtliche Prüfung

Im Zuge der DD sollten weitere essenziellen Elemente eines Fondsprojekts begutachtet werden. Folgende Aspekte sind typischerweise im Fokus:

- Anlagebeschränkungen, inkl. Hebelnutzung, ESG
- Ausschüttungsstruktur
- Berechnung von Carried Interest
- Rückforderung von Carried Interest und Rückforderung von Ausschüttungen an Anleger;
- Wiederanlage von Gewinnen
- Gebührenstruktur
- Gründungskosten und laufende Ausgaben
- Interessenkonflikte
- Fonds Governance
- Key Person
- Abberufung der Fondsleitung (GP Removal)
- Offenlegungen und Berichtserstattung.

Die meisten von ihnen können der Fondsdokumentation entnommen werden und bei Notwendigkeit auch dort angepasst bzw. durch die Zeichnung eines Side Letters geregelt werden.

Schlusswort

Die Ergebnisse einer DD z. B. in Form eines Redflag-Reports, bietet dem Anleger eine solide Basis, um fundierte Anlageentscheidung treffen und Einfluss auf den Fondsmanager nehmen zu können. Dabei sollte jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass diese Prüfung neben der Abstimmung der wirtschaftlichen Themen, die Interessenhomogenität, Transparenz und Übersichtlichkeit sowie effiziente Fondsfunktionalität zum Ziel haben soll.

¹ Fonds im Einklang mit 2011/61/EU (AIFMD), in Luxemburg umgesetzt durch das Gesetz vom 12. Juli 2013 (AIFMG).

² <https://www.lbr.lu/mjrsc/jsp/IndexActionNotSecured.action?time=1723803736331&loop=1>

³ <https://edesk.apps.cssf.lu/search-entities/search>

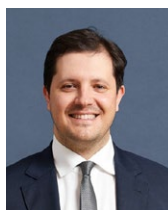
⁴ <https://www.lbr.lu/mjrsc/jsp/webapp/static/mjrsc/en/mjrsc/pdf/listeFIAR.pdf>

⁵ Art. 310-3, 320-4 des Gesetzes vom 10. August 1915 über Handelsgesellschaften.

Autoren

Jevgeniy Nesch

Partner Investment
Management
AKD Luxembourg



Phillipe Coulon

Senior Associate
Investment
Management
AKD Luxembourg





Universität St.Gallen

Schweizerisches Institut für Banken
und Finanzen

Zertifikatskurs «Fit for Real Estate Finance»

Fünf Tage à zwei Vorlesungen
mit wöchentlichem Networking Apéro

- Grundlagen der Immobilienökonomie
- Immobilienbewertung
- Immobilienfinanzierung
- Nachhaltiges und technologiebasiertes Immobilienmanagement
- Immobilieninvestitionen



Start am 30. Oktober 2024 (wöchentlich)

Pädagogische Hochschule Zürich, Lagergasse 2, 8090 Zürich
(Online Teilnahme möglich)

Link zur Anmeldung

Leitung Prof. Dr. Roland Füss
Schweizerisches Institut für
Banken und Finanzen



Rückblick TDIK 2024



Rückblick TDIK 2024

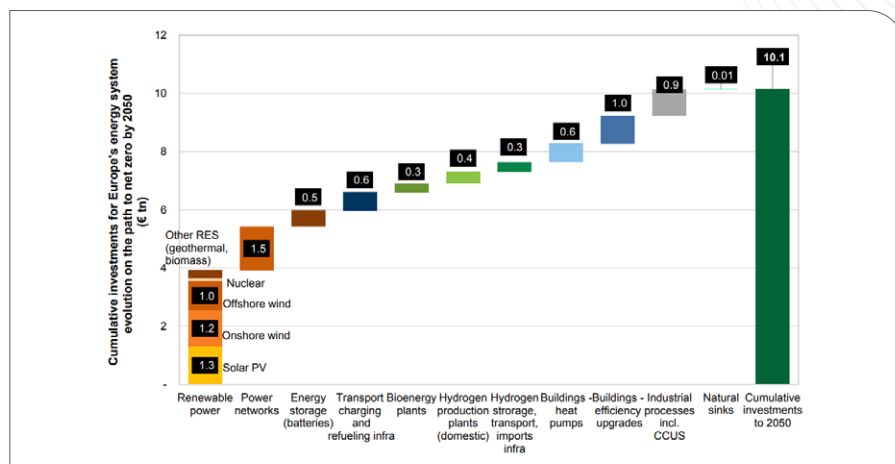


5 Möglichkeiten, wie Infrastructure Debt Investoren nachhaltiges Verhalten fördern können

Infrastrukturprojekte können für das Erreichen der globalen Klimaziele und für mehr Nachhaltigkeit von zentraler Bedeutung sein. Insbesondere die Bereitstellung von Fremdkapital kann dazu beitragen, den erforderlichen Wandel zu unterstützen. Bis 2050 gibt es schätzungsweise Investitionsmöglichkeiten von 10 Billionen Euro im Infrastrukturbereich für die Transformation des europäischen Energiesystems auf Netto-Null.¹

Zwar können Sponsoren und Eigenkapitalinvestoren grundsätzlich unmittelbarer auf Projekte und Unternehmen Einfluss zu nehmen, aber auch Fremdkapitalinvestoren haben verschiedene Hebel, um nachhaltiges Verhalten ihrer Kreditnehmer zu incentivieren:

Kreditdokumentation: Diese beinhaltet die Festlegung von Nachhaltigkeitsklauseln und -kriterien in Kreditverträgen, die Kreditnehmer zur Einhaltung bestimmter ESG-



Quelle: Goldman Sachs Global Investment Research, Carbonomics: Re-Imagining Europe's Energy System, 2022.

Standards verpflichten können. Hier kann die Einhaltung von Umweltstandards, sozialer Verantwortung und guter Unternehmensführung festgehalten werden. Außerhalb von Finanzierungen, wie Green Bonds oder Sustainability-Linked Loans, sind derartige Klauseln derzeit noch relativ allgemein gehalten und beschränken sich meist auf die Einhaltung geltender Gesetze und Regula-

rien, insbesondere in Bezug auf den Umweltschutz.

Monitoring und Reporting: Darunter versteht man die regelmäßige Überprüfung der ESG-Leistungen

¹ Quelle: Goldman Sachs Global Investment Research, Carbonomics: Re-Imagining Europe's Energy System, 2022.

Fortsetzung auf Seite 13 »

Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

Wir geben Ihrer Immobilie einen Wert.

Wir erstellen schwerpunktmäßig **Verkehrswertgutachten**:
Für institutionelle Investoren, über Grundstücke im In- und Ausland und sowohl für den Ankauf, als auch die laufende Bewertung im Bestand.

☎ 069 2475045-0

fritsch-revac.de

der Kreditnehmer und Anforderung spezifischer Informationen oder detaillierter Nachhaltigkeitsberichte. Dabei liegt das Augenmerk zunächst darauf, Fremdkapitalgeber zunächst mit den notwendigen Informationen zu versorgen, damit eine Evaluierung stattfinden kann. Diese beginnt bereits während der Due Diligence Phase. Als Nebeneffekt schafft dies aber auch bei Kreditnehmern ein Bewusstsein dafür, sich intensiv(er) mit der Thematik auseinanderzusetzen und Möglichkeiten für Messung und Reporting zu schaffen.

Dialog und Kooperation: Unter dem Stichwort „Engagement“ versteht man den Aufbau eines kontinuierlichen Dialogs zu Nachhaltigkeit und ESG. Fremdkapitalgeber sollten sich aktiv mit ihren Kreditnehmern dazu auseinandersetzen und auf die Erreichung bzw. positive Entwicklung in Bezug auf Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien hinwirken. Es ist durchaus üblich, dass Investoren intern eine Bewertung vornehmen, um das „Level of Engagement“ ihrer Kreditnehmer zu überwachen. Dieses wird zum einen benutzt, um gegenüber den eigenen Stakeholdern das aktive Handeln zu untermauern, aber auch um fehlendes Engagement bestimmter Unternehmen, in die man investiert hat, besser identifizieren zu können.

Anreizmechanismen: Strategien zur Förderung nachhaltiger Investitionen verstehen sich meist als Anreizmechanismus, um attraktivere Konditionen oder einen besseren Zugang zu Geldgebern erlangen zu können. Aber auch ohne diese spezifischen Frameworks wie Green Bonds oder Sustainability-Linked Loans nehmen Investoren bereits durch eigenes Screening und Allokationen eine Unterscheidung vor, die unmittelbar auf die Verfügbarkeit von Kapital und die Finanzierungskonditionen Einfluss hat.



Selektion: Auch das interne Screening und der kategorische Ausschluss bestimmter Projekte und Industrien beeinflussen die Finanzierungskonditionen. Dadurch entsteht ein Anreiz für Kreditnehmer, ihre eigenen Aktivitäten nicht nur zu durch- und ggf. zu überdenken, sondern auch Schritte zu unternehmen, um attraktiver für Kreditgeber, die oft institutionelle Investoren sind, zu sein. So sind beispielsweise Firmen aus Bereichen wie Öl- und Gasspeicher zunehmend bemüht, ihre Businesspläne in Richtung chemischer Produkte oder Biokraftstoffe zu diversifizieren oder mittelfristig ganz umzustellen.

Derzeit gibt es jedoch noch einige Investoren, die sich schwertun, in "braune" Unternehmen zu in-

vestieren, die ihren grünen Wandel noch vor sich haben, da sich eine entsprechende Investition zunächst negativ auf ihr eigenes Anlageportfolio auswirken könnte. Hier ist ein Umdenken erforderlich, denn eine konstruktive Unterstützung der Dekarbonisierung und des positiven Wandels von "braun zu grün" kann oft mehr bewirken.

Institutionelle Investoren sind unverzichtbare Akteure für den Wandel der grünen Infrastruktur. Ihre langfristige Perspektive ermöglicht es ihnen, einen wesentlichen Beitrag zu diesem Wandel zu leisten. Auch Fremdkapitalgeber haben verschiedene Hebel, um Anreize für ein nachhaltiges Verhalten ihrer Kreditnehmer zu schaffen, die nicht zu unterschätzen sind.

Autoren

Benjamin Walter

Senior
Portfolio Manager
Allianz Global Investors



Markus Götz

Head of Business
Development
Tax Exempt
Organizations (TeO)
Allianz Global Investors



Interview mit Roland Schmidt

Roland Schmidt leitet seit Dezember 2021 das Geschäft von iM Global Partner in Deutschland und Österreich. Mit über 26 Jahren Erfahrung in der Branche, davon 24 Jahre im Vertrieb, bringt er umfangreiches Fachwissen mit. Vor seiner aktuellen Position hatte Schmidt Führungsrollen bei renommierten Unternehmen wie Fidelity International, M&G, Carmignac Gestion und RBC inne. Sein Abitur absolvierte er in Birkenfeld, Rheinland-Pfalz, und studierte anschließend an der Universität Trier Wirtschaftswissenschaften und Medienkommunikation. Er besitzt einen M.A.-Abschluss in Politikwissenschaft und Sprachwissenschaft.



Roland Schmidt

Director – Distribution Deutschland/Österreich,
iM Global Partner

Können Sie uns einen kurzen Überblick über iMGP und die Hauptgeschäftsbereiche geben?

iMGP wurde 2013 mit dem Ziel gegründet, ein globales Asset-Management-Netzwerk aufzubauen. Der Markt bietet zahlreiche spezialisierte Boutiquen mit hervorragenden Portfolio-Managern, die jedoch in anderen Bereichen Unterstützung benötigen. Hier setzt iMGP als One-Stop-Anbieter an, indem wir alle Aufgaben übernehmen, die unsere Partner nicht optimal bewältigen können. Unsere Partnergesellschaften sind eng miteinander vernetzt und profitieren vom gegenseitigen Austausch. Der Auswahlprozess für unsere Partner ist dabei sehr sorgfältig und zeitintensiv. Wichtig ist, dass wir kein Private-Equity-Unternehmen sind. Bei unseren Partnergesellschaften halten wir nur Minderheitsbeteiligungen, sodass die Partner ihre Souveränität und Entscheidungsfreiheit behalten. Für Investoren ergibt sich die Perspektive, dass sich iMGP-Partner in einem weltweiten und intensiven Screening-Prozess einschließlich Due Diligence auf Firmen-Level bewährt haben – somit ist bereits ein „pre Screening“ erfolgt.

Wie hat sich iMGP in den letzten Jahren entwickelt?

iMGP ist in den letzten Jahren in vielerlei Hinsicht gewachsen. Das verwaltete Vermögen betrug Ende Juni dieses Jahres rund 44 Milliarden US-Dollar, während es im Dezember 2018 noch 7,5 Milliarden US-Dollar waren. Wir haben neue Standorte, unter an-

»Die letzten Wochen haben uns nicht nervös gemacht«

derem in Skandinavien, eröffnet und bestehende weiter ausgebaut. Das Partnernetzwerk sowie die Produktpalette haben sich deutlich erweitert. Einige Partner haben ihre Expertise durch die Übernahme von Spezialisten erheblich gesteigert. Wir sind jedoch noch lange nicht am Ziel und es bleibt weiterhin spannend.

Welche Strategien verfolgen Sie, um sich von der Konkurrenz abzuheben?

Angesichts der Vielzahl von Asset-

Managern in Europa ist es schwierig, Alleinstellungsmerkmale zu definieren. Bei iMGP konzentrieren wir uns darauf, gezielt Asset-Manager auszuwählen, die sowohl innerhalb ihrer Vergleichsgruppe positiv auffallen als auch den Anlegern einen klaren Mehrwert bieten. Unser Fokus liegt daher auf einer sorgfältigen Selektion.

Wie ist Ihre Investmentphilosophie? Was unterscheidet Ihren Ansatz von dem anderer Anbieter?

Unsere Investmentphilosophie folgt einem klaren Muster: Wir suchen Asset-Manager als Partner, die marktunabhängige Investmentstrategien verfolgen und langfristig ein positives Rendite-Risiko-Profil aufweisen. Unsere Grundphilosophie lässt sich einfach zusammenfassen: Die letzten Wochen haben uns nicht nervös gemacht, auch wenn die Märkte unruhig sind. Oder, um es mit dem Kölschen Karnevalsspruch zu sagen: Et kütt wie et kütt.

Welche Art von Investmentprodukten bieten Sie?

Wir bieten ein breites Spektrum an, das von traditionellen Investment-

Fortsetzung auf Seite 15 »

fonds bis hin zu Liquid Alternatives reicht. Unsere Anlageklassen umfassen Aktien, Anleihen und Multi-Asset-Anlagen. Mit unserem Wachstum wird sich das Angebot an Anlageklassen jedoch weiterentwickeln.

Wie gehen Sie mit der aktuellen Marktdynamik um, insbesondere im Hinblick auf Inflation und geopolitische Unsicherheiten?

Wie bereits erwähnt, sind dies alles Faktoren, die wir nicht beeinflussen können, auf die wir aber vorbereitet sein müssen. Einige unserer Partner haben sich strategisch und taktisch vorsichtig positioniert, während andere versuchen, kurzfristiges Rauschen zu ignorieren, indem sie ihre Portfolios so gestalten, dass sie davon kurz- und mittelfristig kaum beeinflusst werden. Welche Entwicklungen und Trends haben Sie zurzeit besonders im Fokus? Wir beobachten derzeit drei wichti-



ge Trends. Erstens besteht weiterhin das Dekorrelationsdilemma zwischen Aktien und Anleihen, das zu einem verstärkten Interesse an Managed Futures führt, da traditionelle Multi-Asset-Strategien in den letzten Jahren oft enttäuscht haben. Zweitens nehmen wir eine weiter wachsende Überzeugung in US-Investments war, sowohl in Aktien als auch in Anleihen. Drittens sehen wir in Deutschland und Österreich einen Fokus auf europäische Small- und Mid-Cap-Unternehmen (SMIDs).

Wo findet man Sie, wenn Sie nicht am Schreibtisch sitzen?

Kapitalmarktanalysen sind auch mein Hobby. Ansonsten finden Sie mich oft mit meiner Familie, engagiert in Umweltprojekten oder beim Restaurieren von Oldtimern. Wie passt das zusammen? Ganz einfach: Nerven, Mut und Wissen sind sowohl in meinem Job als auch bei der Restaurierung von Oldtimern unerlässlich. In beiden Fällen ist ein langfristiger Horizont entscheidend.

Investmentaufsichtsrecht. Immobilienrecht. Steuerrecht. ESG.

Wir beraten und begleiten institutionelle Investoren bei ihren Immobilien- und Fondsinvestments seit vielen Jahren praxisorientiert und aus einer Hand.



Rückblick: Pressemitteilungen

Aus Primonial REIM wird Praemia REIM

Paris, 1. Juli 2024. Primonial REIM ist jetzt Praemia REIM. Im Zuge des Closings des Verkaufs der Primonial Ingénierie et Distribution an den Vermögensverwalter Crystal Group firmiert der pan-europäische Immobilien-Asset- und Investment-Manager um.

[... mehr](#)

M.M.Warburg & CO verbindet nachhaltige Vermögensverwaltung mit effektiver CO2-Reduktion

Hamburg, 10. Juli 2024. Die Privatbank M.M.Warburg & CO führt mit der Warburg Stiftungsstrategie Smart Carbon ein neues Anlagekonzept in der Vermögensverwaltung ein. Das Basisportfolio entspricht der Stiftungsstrategie von M.M.Warburg & CO. Diese verfolgt einen breiten ESG-Ansatz.

[... mehr](#)

BF.capital legt weiteren institutionellen Immobilienkreditfonds auf

Stuttgart, 16. Juli 2024. Die BF.capital GmbH, Investmenthaus für institutionelle Investoren im Bereich Private Debt, startet das Fundraising für einen weiteren Immobilienkreditfonds. Der BF.capital Real Estate Debt Fund II strebt ein Zielvolumen von mindestens 300 Mio. Euro an.

[... mehr](#)

GPEP verkauft Nahversorgungszentrum in Bredstedt

Limburg/Frankfurt am Main, 16. Juli 2024. Die GPEP hat erfolgreich ein Nahversorgungszentrum in Bredstedt, Schleswig-Holstein, veräußert. Käufer ist die Bartels-Langness-Handelsgesellschaft, die im norddeutschen Raum zahlreiche familia- und Markt-Lebensmittelmärkte betreibt.

[... mehr](#)

PWC Studie zur EU-Taxonomie: Fortschritte bei der Umsetzung, aber noch geringe strategische Relevanz

Düsseldorf, 18. Juli 2024. Die Berichterstattung gemäß der EU-Taxonomie-Verordnung wird zunehmend einheitlicher und damit vergleichbarer. Allerdings nutzen insbesondere Unternehmen aus dem Finanzsektor die Taxonomiedaten bislang noch kaum für ihre strategische Planung.

[... mehr](#)

Chancen in der Nische: Geheimtipp Nachrang- und Hochzinsanleihen

München, 24. Juli 2024. Nachrang- und Hochzinsanleihen gelten als Nischenprodukte innerhalb der Assetklasse Fixed

Fortsetzung auf Seite 17 »

Quelle:
W5 Group/npia Studio/
Landmark Properties



W5 Group investiert erstmals gemeinsam mit Familien aus der DACH-Regionen in den USA.

W5 Group investiert 140 Millionen Euro in Studentisches Wohnen in Syracuse/Upstate New York

Frankfurt, 15. Juli 2024. Die W5 Group hat erstmals gemeinsam mit Family Offices aus der DACH-Region in ein Projekt für Studentisches Wohnen in Syracuse/Upstate New York investiert. Seit diesem Jahr setzt die W5 Group Co-Investments im Immobilienbereich mit deutschen institutionellen Investoren und Family Offices um.

[... mehr](#)

Rückblick: Pressemitteilungen



Income. Doch im aktuellen Kapitalmarktumfeld eröffnen diese Anlagekonzepte interessante Opportunitäten

[... mehr](#)

AllianzGI etabliert neues Global Technology Equity Team

Frankfurt, 30. Juli 2024. Allianz Global Investors hat heute die Gründung des neuen Global Technology Equity Teams bekannt gegeben. Jeremy Gleeson stößt Ende August von AXA Investment Managers zu AllianzGI und übernimmt die Leitung des neuen Teams.

[... mehr](#)

Deutsche Investment erwirbt Wohn- und Geschäftshaus mit 42 Einheiten am Helmholtzplatz in Berlin

Hamburg, 30. Juli 2024. Deutsche Investment erwirbt eine Liegenschaft mit rd. 3.500 Quadratmetern Mietfläche am Helmholtzplatz in Berlin. Der Ankauf erfolgt für ein Individualmandat des Investmentmanagers.

[... mehr](#)

DBi Managed Futures Strategy ETF von iM Global Partner erhält ein 5-Sterne-Rating von Morningstar

Los Angeles/New York, 30. Juli 2024. iM Global Partner freut sich, bekannt zu geben, dass der iMGP DBi Managed Futures Strategy ETF zum 30. Juni 2024, zeitgleich mit seinem fünfjährigen Bestehen, ein 5-Sterne-Morningstar-Rating von 67 Fonds in der Morningstar US ETF Systematic Trend Kategorie erhalten hat.

[... mehr](#)

Berenberg führt digitale Beratungsplattform für das Asset Liability Management (ALM) ein

Hamburg/Frankfurt, 1. August 2024. Nach dem Vorstoß ins Asset Liability Management im Jahr 2023 nimmt das Investment Consulting von Berenberg nun das ALM Inno-

Fortsetzung auf Seite 18 »

Quelle: CDMN



DLE realisiert zusammen mit Cosimo Investment das Jan-Petersen-Carré in Berlin.

Von der DLE betreuter Fonds gewinnt die Cosimo Investment Group als Partner für die Projektentwicklung des Jan-Petersen-Carrés in Berlin-Marzahn

Berlin, 24. Juli 2024. Die DLE Land Development GmbH ist einer der führenden Landentwickler Europas. Ein von ihr betreuter Fonds konnte nun die Cosimo Investment Group als starken Realisierungspartner für die Projektentwicklung Jan-Petersen-Carré gewinnen.

[... mehr](#)

HANSAINVEST veröffentlicht Nachhaltigkeitsbericht 2023

Hamburg, 26. Juli 2024. In einem dynamischen Jahr für die Asset Management-Branche konnte die HANSAINVEST ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten erfolgreich weiterentwickeln und konkrete Projekte und Initiativen umsetzen.

[... mehr](#)

Rückblick: Pressemitteilungen

vation Hub in Betrieb und revolutioniert damit den institutionellen Beratungsprozess der Privatbank in Deutschland

[... mehr](#)

Hauck Aufhäuser Lampe ernennt Sebastian Marquenie zum Niederlassungsleiter in Luxemburg

LUXEMBURG, 1. August 2024. Ab dem 1. August 2024 übernimmt Sebastian Marquenie die Position des Niederlassungsleiters der Luxemburger Niederlassung von Hauck Aufhäuser Lampe.

[... mehr](#)

Art-Invest Real Estate erwirbt Holiday Inn Express Hotel in Fürth

Köln, 2. August

2024. Art-Invest

Real Estate hat das

Holiday Inn Express

in der Fürther Innen-

stadt von der RMA Real Estate Management erworben.

Das im Jahr 2023 von der RMA entwickelte Hotel befindet sich direkt angrenzend an der Stadthalle Fürth und umfasst 149 Zimmer sowie einen Konferenzbereich verteilt auf vier Obergeschosse.

[... mehr](#)



Art-Invest Real Estate hat das Holiday Inn Express Hotel in Fürth erworben.

Quelle: Art-Invest

4. November 2024

SWISS-GERMAN ASSET OWNERS ROUNDTABLE

ROUNDTABLE
Zürich

Bund
Institutioneller
Investoren **bii.**

Veranstaltungen 2024

Hier führen wir wichtige
Veranstaltungen für insti-
tutionelle Investoren auf.

Falls Sie Anregungen oder
weitere Vorschläge hierzu haben,
so senden Sie uns bitte einfach
eine E-Mail an:

chefredaktion@bii-ev.org

9.-11.9.2024	IPEM x bii	mehr erfahren ...	Paris
18.9.2024	iMGP Best of Boutiques	mehr erfahren ...	Frankfurt
7.-9.10.2024	EXPO REAL	mehr erfahren ...	München
4.11.2024	bii Roundtable „Swiss-German Asset Owners Roundtable“	mehr erfahren ...	Zürich
5.-8.11.2024	Superinvestor	mehr erfahren ...	Monaco

Förderer und Partner des bii und der bii Institutional News

An dieser Stelle bedanken wir uns ganz herzlich für die
inhaltliche und auch finanzielle Unterstützung durch unsere Partner.



Impressum

Herausgeber & Chefredaktion
Im Auftrag des
bii
Bund Institutioneller Investoren e.V.

**DAFKO Deutsche Agentur
für Kommunikation**
Dietmar Müller
Hasenpfad 10
63150 Heusenstamm
Tel: 06106 88199-40
chefredaktion@bii-ev.org

www.institutionelle-investoren.org

