

Deutsche Finance landet mit DIA einen Asset Management-Coup

Mit einer gewissen Portion Understatement, aber kontinuierlich und zielstrebig hat sich die Münchner **Deutsche Finance Group** als Anbieter einer sachwertorientierten und institutionellen Finanzstrategie etabliert. Gegen den Branchentrend stark sinkender Umatzzahlen konnte die Deutsche Finance im letzten Jahr ihren zweiten Publikums-Dachfonds, den **Advisor Global Partners Fund I/AGP I**, mit einem respektablen Plazierungsergebnis von 35 Mio. € schließen. Dazu beigetragen hat das Fondskonzept mit der Investition in mehrere börsen-unabhängige institutionelle Zielfonds vor allem aus den Anlageklassen Immobilien und Infrastruktur, das in dieser Form weitgehend ein Alleinstellungsmerkmal im Publikumsfonds-Markt darstellt bzw. nur von wenigen Initiatoren angeboten werden kann. 'k-mi' hatte den Fonds AGP I zu Beginn der Plazierungsphase vorgestellt (vgl. 'k-mi' 16/08). Daher werden wir den Fonds heute einer ausführlichen Bestandsaufnahme u. a. hinsichtlich der bisherigen Investitionen unterziehen, um zu überprüfen, ob der Fondsanbieter seinem hohen Qualitätsanspruch gerecht werden konnte.

DEUTSCHE FINANCE GROUP

Doch zunächst zu dem Coup, mit dem die Deutsche Finance aufwarten kann: Der Anbieter startet ins neue Jahr, indem er sein bisheriges Auswahlssystem für institutionelle Zielfonds, das 'Fund Assessment', in die Konzernstruktur integriert. Dieses ist eine der wesentlichen Kernkompetenzen der neu gegründeten **DIA Deutsche Institutional Advisors GmbH**, die als neuer Bestandteil zur Deutschen Finance Group gehört. Neben den bisherigen Unternehmensbereichen Konzeption, Vertriebsmanagement und Verwaltung innerhalb der Deutschen Finance übernimmt die DIA fortan das Fund Assessment, sprich die Fonds-Bewertung und -Auswahl. Hierzu gehören die Entwicklung von Investitionsstrategien, der Portfolioaufbau mitsamt Due Diligence sowie das Investment-Controlling und Berichterstattung bzw. Reporting. "Es ist uns gelungen, Dr. Sven Neubauer und Symon Godl, beide ehemals Direktoren der **Valartis Asset Management S.A./Zürich**, als Geschäftsführer der Deutschen Institutional Advisors GmbH zu gewinnen. Mit ihrem beruflichen Wechsel werden sie vom externen Dienstleister zum Partner", so Deutsche Finance Vorstandsvorsitzender **Thomas Oliver Müller** gegenüber 'k-mi'. Konkret heißt dies, daß die Schüsselpersonen, die bislang per Anlageberatungsvertrag z. B. für den Portfolioaufbau des Advisor Global Partners Fund I verantwortlich waren, dies nun unter dem Dach der Deutschen Finance übernehmen.

Der Track-record des Management-Teams der Deutschen Institutional Advisors um Sven Neubauer und Symon Godl ist bemerkenswert: In seiner Historie hat das Team beispielsweise für einen Mandanten zum Portfolioaufbau mehr als 700 institutionelle Fonds mit einem Volumen von über 140 Mrd. € auf ihre Eignung als Zielinvestition geprüft, für mehr als 120 Fonds eine Due Diligence durchgeführt und Investitionen von ca. 2,6 Mrd. € in mehr als 60 institutionelle Fonds getätigt. Ein weiteres Novum besteht darin, daß das Leistungsspektrum der **DIA Deutsche Institutional Advisors** durch ein Fund Assessment Board ergänzt wird, das die Geschäftsführung in beratender Funktion bei den Investitionsprozessen begleiten wird. Es besteht derzeit aus zwei externen hochkarätigen, unabhängigen Mitgliedern, die über langjährige Erfahrung im Bereich der institutionellen Kapitalanlage, insbesondere beim Portfolioaufbau und -management, verfügen. Zum einen handelt es sich um **Heimo Leopold**, der zuletzt als Leiter Asset Management der E.ON-Gruppe tätig war und mehr als 20 Mrd. € betreute, sowie um Dr. **John Davidson**, zuvor Vice President im Bereich der indirekten Kapitalanlage für die **Swiss Re AG** und seit 2009 Leiter des Programms Immobilien am Lehrstuhl Finance & Banking der **Universität Luzern**.

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

kapital-markt intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck; Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0173-3516

Zentrales Ziel des aufwendigen Selektionsprozesses, mit dem institutionelle Zielfonds für die AGP-Fondsserie ausgewählt werden, ist die Zusammenstellung eines diversifizierten Portfolios über möglichst viele Jahrgänge: *"Wir zeichnen nicht einfach mal 3–4 Fonds auf einen Schlag. Unter Assessment verstehen wir, permanent die Fonds zu sondieren und zu bewerten, die am Markt sind, unser Anspruch heißt Qualität"*, erklärt Deutsche Institutional Advisors-Geschäftsführer Dr. Sven Neubauer gegenüber 'k-mi'. Das bedeutet, daß jede Zeichnung eines Zielfonds eine strategische Assetallokation voraussetzt und eine lange und sorgfältige Vorlaufphase beansprucht: *"Unsere Beobachtungsphase für ein Investment, in der wir uns z. T. mehrfach mit dem jeweiligen Zielfonds-Management treffen, dauert oft bis zu einem Jahr. Danach kann es aber auch schnell gehen. Die abschließende Due Diligence zur Vorbereitung der Investitionsentscheidung durch die Geschäftsführung und des Assessment Boards kann z. B. innerhalb von zwei Monaten abgeschlossen sein."* Eine solche lange Beobachtungsphase *"ist wichtig"*, ergänzt DIA-Mitgeschäftsführer Symon Godl: *"Wir streben einen Einstieg bei einem späten Closing eines Zielfonds an, auch um zu sehen, welche institutionellen Mitinvestoren schon mit an Bord sind."* Es ist nicht geplant, die Rolle beispielsweise eines Seed-Investors zu übernehmen, so Godl: *"Fonds, die für uns in Frage kommen, sollten bereits genügend Cash haben bzw. sich im fortgeschrittenen Fund-raising befinden, z. B. bei 80 %, so daß die Realisierung der Strategie gesichert ist. Gleichzeitig sollte der Zielfonds aber noch kein größeres Portfolio erworben haben, da ansonsten die Gefahr von Bewertungsabschlägen und Abwertungen noch zu groß ist."*

Wie wurde nun die Investitionsstrategie beim **Advisor Global Partners Fund I/AGP I** umgesetzt, der im Frühjahr 2008 in den Vertrieb ging? *"Der Dachfonds AGP I verfügt über eine Einmaleinlagenquote von über 45 %. Dementsprechend konnten bereits drei Zielfonds gezeichnet werden"*, so **André Schwab**, Geschäftsführer der Deutschen Finance-Tochter **Deutsche Fonds Concept GmbH**: *"Mit der AGP-Fondsserie sind zwar Reinvestitionen möglich und beabsichtigt, es werden grundsätzlich aber keine Overcommitments eingegangen, sondern nur Einlageverpflichtungen übernommen, die unabhängig von zukünftigen Rückflüssen mit Sicherheit geleistet werden können."* Das endgültige Portfolio der mehrjährigen Investitionsphase soll 10–15 Zielfondsbeiträgen umfassen. Mit den bislang gezeichneten drei Zielfonds wurden bereits Commitments von 17,5 Mio. US-\$ übernommen. Die derzeitige Allokation der Zielfonds verteilt sich hinsichtlich ++ Assetklassen zu ca. 58 % auf Real Estate Private Equity und zu 42 % auf Infrastruktur ++ Regionen zu ca. 54 % auf Nord- und Süd-Amerika, zu ca. 30 % auf den asiatischen Raum und zu ca. 11 % auf Europa. Innerhalb der Anlageklassen verteilen sich die Sektoren relativ gleichmäßig auf ++ Residential, Office und Retail im Bereich Immobilien ++ sowie auf Services, Versorgung und Transport im Segment Infrastruktur.

Konkret zeichnete der AGP I im Januar 2009 einen ca. 800 Mio. US-\$ großen pan-asiatischen Immobilienfonds eines erfahrenen Management-Teams, der bislang im Dezember 2009 in ein Bürogebäude in hervorragender Lage in Sydney investierte. Im März 2009 wurde in einen weiteren Immobilienfonds mit einem Volumen von ca. 500 Mio. US-\$ mit sehr hoher Eigenbeteiligung des Managements investiert, der Projektenwicklung in Rio de Janeiro und Sao Paulo betreibt. Aktuell entwickelt der Fonds 10 Projekte, davon 8 im Bereich Wohnraumentwicklung und 2 im Bereich Büroentwicklung, wobei teilweise schon bis zu 100 % der Einheiten verkauft wurden. Die Investorenstruktur dieses wie auch der anderen Fonds ist strikt institutionell bzw. ein 'Closed-Shop': Neben dem Management und deren Familien sitzen dort neben dem AGP I nur eine Handvoll Pensionskassen, Dachfonds und Versicherungen sowie einige wenige HNW (High net worth individuals) am Tisch der Limited Partner bzw. bilden den kleinen Kreis der Investoren. Die dritte Investition des Advisor Global Partners Fund 1 erfolgte im Januar 2010 in einen Infrastrukturfonds mit einem Volumen von über 3 Mrd. US-\$. Der Fonds investiert in Europa (25 %) und Nordamerika (60–75%), wobei bislang zwei Investments in US-amerikanische Versorgungsunternehmen und ein Investment in ein europäisches Transportunternehmen getätigt worden sind.

'k-mi'-Fazit: Mit dem Advisor Global Partners Fund 1 hat die Deutsche Finance ein neues Fondskonzept entwickelt und für Privatanleger etabliert, das weitgehend konkurrenzlos ist und dem wir daher gute Vertriebschancen einräumen. Der Nachfolgefonds **AGP 2**, den wir uns genau ansehen werden, mit einem geplanten Volumen von mindestens 50 Mio. € befindet sich bereits in der **BaFin**-Prüfung. Durch die Gründung der DIA Deutsche Institutional Advisors GmbH verfügt die Deutsche Finance nun über die Kompetenz des institutionellen Asset Managements im eigenen Haus.



Auszug aus 'k-mi' 03/10 vom 22.01.2010