

CHECK[®]-ANALYSE

CHECK-MANAGEMENT-REPORT

DEUTSCHE-FINANCE-GROUP

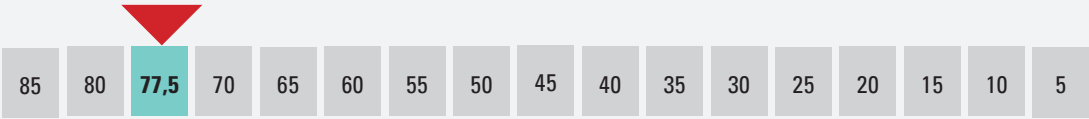
GLOBAL INVESTIEREN - GLOBAL DIVERSIFIZIEREN

DIE WERTUNGEN IM ÜBERBLICK	Schwächen						Stärken				
SCHLÜSSELKRITERIEN MANAGEMENT	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
UNTERNEHMENSKULTUR											
MITARBEITERFÜHRUNG											
KOMMUNIKATIONSKOMPETENZ											
ENTSCHEIDUNGSPARTIZIPATION INTERN											
GESCHÄFTSMODELLSTRUKTURIERUNG											
FINANZIERUNGSKOMPETENZ											
OPERATIVES CONTROLLING											
RISIKOMANAGEMENT											
EXTERNES NETZWERK											
EXTERNE TRANSPARENZ											
RESPEKT, INTEGRITÄT, OFFENHEIT											
ANLEGERBETREUUNG											

HIGH INVESTMENTGRADE (PLATZ 1)

CHECK-Ranking:

Skalierung von
85 (Maximum) - 5 (Minimum)



I	STRATEGIE	2
	Effizienz des Managements.....	2
	Think global – Invest local	5
II	METHODISCHER ANSATZ	8
	Blick in den Maschinenraum des institutionellen Investors	
	- angelsächsischer Arbeitsstil	8
	Flache Hierarchien – hohe Dealrealisierungsgeschwindigkeit	9
III	TRANSFER DES GESCHÄFTSMODELLS	10
	Globaler Ansatz – jederzeit investieren können	10
	Geschäftsmodell Club Deal	10
	ESG-Strategie.....	11
IV	AUSSENTRANSPARENZ	14
	Harte Compliancestandards.....	14
	Regulierte Ausgabendisziplin.....	15
V	RESÜMEE	16

Hinweis zum CHECK-Managementrating

CHECK analysiert und bewertet die Leistungsstärke des Managements von Kapitalanlage-Initiatoren. Produktübergreifend wird die Fähigkeit des Managements vergleichend eingestuft, ob und wie erfolgreich marktadäquate Investmenstrategien entwickelt werden. Welche Qualitäten hat das Management, sich, das geeignete Personal und die Partner von dem gewählten Geschäftsmodell zu überzeugen und dafür externe Investoren zu gewinnen. Risikohinweis: auch eine positive Bewertung des Managements schließt nicht aus, dass das Unternehmen Verluste macht. Managementleistungen können Schwankungen unterliegen. Für den Unternehmenserfolg/-misserfolg können nicht oder nur schwer beeinflussbare Faktoren verantwortlich sein. (z. B. Pandemien).

Effizienz des Managements

Per Oktober 2022 verwaltete die DEUTSCHE FINANCE GROUP ein Gesamtvermögen von ca. EUR 11,3 Mrd. (mehr als 4.000 Einzelinvestments in 47 Ländern). Damit wächst das Unternehmen seit 2018 (seinerzeit waren es ca. EUR 2 Mrd. AUM) im Takt mit ca. EUR 2,3 Mrd. pro Jahr schneller als das bisher aus unserer Sicht dem nach Wachstum erfolgreichsten Unternehmen am deutschen Fondsmarkt. Dieses wuchs per Stand 2022 in 38 Jahren um durchschnittlich 1,5 Mrd. p.a. Beim Faktor Umsatz pro Mitarbeiter schneidet die DEUTSCHE FINANCE GROUP im Vergleich zum Volumenmarktführer ebenfalls besser ab.

Per 2020 trugen das Team der DFG-Gruppe mit 106 Mitarbeitern durchschnittlich mit EUR 408.591 zum Konzernumsatz von EUR 43.310.591 bei. Beim Volumenmarktführer waren es gemittelt, bezogen auf 881 Mitarbeiter, durchschnittlich EUR 342.444 Anteil am Ergebnis 2020 von EUR 476.770.000 bei. Das eingesetzte Eigenkapital rentierte sich für die DFG mit 1.852 % etwa 3,48-fach höher als beim Volumenmarktführer mit 532 %. Und das eingesetzte Gesamtkapital rentierte bei der DFG mit 49 % gegenüber 24 % beim Volumenmarktführer. Ein Blick in den „Maschinenraum“ der Unternehmensgruppe und seiner Gliederungen zeigt, wie dieser Erfolg möglich wurde.

Performancefaktor – Konzentration auf das Wesentliche

Der optimal fokussierte Einsatz der Human Resources ist der Schlüssel des DFG-Unternehmenserfolgs. „Wir konzentrieren uns auf wenige Geschäftsfelder, auf diese dann aber als Spezialist.“ Statement von Thomas Müller, Unternehmensgründer, Vorstand und Executive Partner. Von Beginn der Unternehmensgründung an brennt das Management für die Vernetzung mit Entwicklern und institutionellen Investoren.

Mit akribischem Fleiß wurde in Research und Analysen investiert, um opportunistische Immobilien- und Infrastrukturtransaktionen international aufgestellter Developer in den Segmenten Immobilien und Infrastruktur zu entschlüsseln und dann selbst zu entwickeln. Daraus entstand ein schlagfertiges, über Jahre gereiftes DFG-Plattformnetzwerk, das zentral von München und über heute 6 weltweit aufgestellten DFG-Niederlassungen gesteuert wird. Die zahlreichen CHECK-Vor-Ort Analyse-Gespräche und Dokumentenprüfungen haben gezeigt, dass Erfahrungs- und Spezialisierungsgrad des Managements von Jahr zu Jahr dynamisch zunehmen.

Kommunikation und strategisch effizientes Denken

DIE CHECK-EINZEL-ERGEBNISSE

► Management (Performance)	5
► Netzwerk	5
► Marktzugang	5
► Rendite p.a.	4
► Kosteneffizienz	4
► Diversifikation	5
► Compliance	5
► Laufzeit	3,5
► Performance	4
► Corp. Design	5
► Nachhaltigkeit	3,5
► Krisenresistenz	5
► Risikomanagement	5
► Folgeprodukte	5
► Anlegernähe	5
► Transparenz	5
► Stille Reserven	4,5

BEWERTUNGSHINTERGRUND

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP erzielte 77,5 von 85 möglichen Punkten. Die maximal erreichbare Punktezahl von 85 geht auf eine CHECK-Vergleichsstudie vom April 2022 zurück. Dort wurden 60 aktive Sachwerteemittenten des deutschen Fondsmarktes nach 17 Kriterien bewertet (Kriterienliste siehe oben). Bewertet wurde jeweils mit 1 (schwach) bis 5 (stark). **Die DFG erzielt zurzeit 91,18 % der möglichen Punkte und belegt Platz 1.**

AUF DEN PUNKT

- krisenresistentes Geschäftsmodell, seit 2004 Investition in viele 1.000 Zielprojekte durch Fund in Fund-Strategien, Club Deals und Direktinvestments
- respekt- und achtungsvoller Umgang mit jedem/r MitarbeiterIn sorgen für Durchlässigkeit wichtiger Informationen, so dass auf jeder Ebene das Interesse geweckt wird, Lösungen einzubringen
- Führungsanspruch mit Kontrolle und Verantwortung: bei jedem Deal gilt: „Bringen wir uns ein, wollen wir auch das Sagen haben!“
- hohe Dealrealisierungsgeschwindigkeit dank operativer Detailkenntnis und flacher Entscheidungshierarchien
- empathische Kommunikation strahlt eine quasi familiäre Atmosphäre aus
- starke Identifikation mit der DFG-Unternehmensstrategie
- flexibler Arbeitszeiteinsatz je nach Dealerfordernissen dank hoher Eigenmotivation

Methodisch durch viele Jahre bei Finanzinstituten, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und in leitender Funktion bei internationalen institutionellen Investoren geschult, investierten die führenden DFG-Manager Fachwissen, Herzblut und Zielstrebigkeit, um den operativen Entscheidern der Zielfondsprojekte auf Augenhöhe begegnen und beratend zur Seite stehen zu können. Ein interner Leitsatz lautet: wenn es sein müsse, „nehmen wir die Themen auch selbst in die Hand“! Dabei bewahren die Manager des Konzerns bei aller Dynamik und Spezialisierungstiefe auf der Investmentseite zu jeder Zeit den Blick für die Zufriedenheit des gesamten DFG-Teams.

Spezialisten statt Generalisten

Verankert ist der entschlossene Wille des Managements sowohl horizontal (weltweit aufgestellt) als auch vertikal zu expandieren (hoher Spezialisierungsgrad). Ziel ist, das über Jahrzehnte gewonnene Know-how und Netzwerk für die Erschließung aller weltweit erreichbaren und kalkulierbaren Märkte zu erschließen. Das bedeutet: die systematische Analyse nach Spreads zwischen Einkauf und Exitpotenzial von Immobilien- und Infrastrukturprojekten erstreckt sich nicht nur auf aktuelle, zufällig gesichtete Opportunityinvestments. Da diese immer lokal verortet sind, besteht die strategische Daueraufgabe des Managements darin, den Zugang zu örtlichen Investmentmanagern und Developern kontinuierlich zu pflegen. Diese Schlüsselaufgabe ist unter Bedingungen der strategischen Expansion

Opportunitäten systematisch „angeln“

Die systematischen Research- und Umsetzungsprozesse haben zu einer unverwechselbaren Handschrift der kaufmännischen Handlungsfähigkeit der gesamten Gruppe geführt. Opportune Investmentgelegenheiten werden systematisch akquiriert. Zur Kernkompetenz gehört daher das globale und auf lokale Besonderheiten gezielte Research des Asset Managements. Das inzwischen mehr als 150 Mitarbeiter umfassende, weltweit aufgestellte DFG-Team hat sich ein tiefes Netzwerk unter Entwicklern und institutionellen Investoren geschaffen. Mit hoher Motivation wird systematisch nach wertsteigerungsorientierten Investment-Opportunitäten Ausschau gehalten.

Managementprinzip / Führungsstil: teilen!

Die Neugier, sich auf immer neue, veränderte Marktkonstellationen einzulassen, ist das Ergebnis des über Jahrzehnte praktizierten Führungsstils: Teilen!

Dabei wird bei allen wesentlichen Entscheidungsprozessen das Teamgefühl vermittelt, dass es immer um gemeinsam getragene Entscheidungen für das Wohl des ganzen Unternehmens geht. Kommunikation und Umgang des Teams untereinander und der Führung gegenüber den Mitarbeitern sind von einem hohen Maß an Denk- und Entscheidungstransparenz geprägt. Der Büroalltag ist geprägt vom Geist: „wir ziehen an einem Strang“!



Büros der DEUTSCHE FINANCE GROUP in der Münchner Leopoldstraße. Der Arbeitsstil des Personals ist geprägt von freundlich zuvorkommender Sachlichkeit.

nur durch den Aufbau einer weiteren Managementebene zu erreichen. Typisch für das DFG-Management ist die Auswahlkompetenz, den menschlich und fachlich ganzheitlichen Blick für die passende Chemie nachwachsender Manager bei Wahrung maximaler Individualität des Einzelnen treffend identifizieren zu können. Siehe auch Kapitel: zielorientierter Unternehmensgeist, S. 9.

Teamgeist auch unter Kooperationspartnern

Auch die Interessen der an einem Deal beteiligten externen Partner werden jederzeit fair berücksichtigt, so dass eine unausgesprochene Dauermotivation der Netzwerkpartner besteht, immer neue, interessante Deals in die Gruppe einzubringen.

Als erfolgreicher Initiator und Fondsmanager gehört die permanente Absorption und Kenntnisakkumulation durch faire Partizipationspartnerschaften zur DNA der DFG-Unternehmensphilosophie. Die Dynamik eines Familienunternehmens spiegelt den Alltag im Umgang miteinander wider. Eigene Mitarbeiter qualifizieren sich innerhalb des Unternehmens für künftige Managementaufgaben.



Kern der DFG-USP: Kommunikation und Kompetenz

Das Branchen- und Management-Know-how erarbeiteten sich die Fondsmanager unter anderem durch mehrere Jahrzehnte Analyse und Transaktionserfahrungen als verantwortliche Investmentmanager für führende institutionelle Investoren. Die Fähigkeit, damit kompetent und gezielt auf institutionelle Investoren zuzugehen hat die Tugenden hervorgebracht, sich international mit gut vernetzten Projektentwicklern interessant und partnerreif zu machen. Dazu bedarf es nach CHECK-

Thomas Oliver Müller, Vorstand und Gründer der DEUTSCHE FINANCE GROUP. „Teilen“ ist der wesentlich durch ihn geprägte Geist, der die Persönlichkeiten der Mitarbeiter respektiert und motiviert, jeder nach seinen Möglichkeiten für den Unternehmenserfolg einzustehen.

Beobachtung besonderer Kommunikationstugenden und neben exzellentem Know-how im Asset Management vertieftes Fachwissen im Finanz- und Wirtschaftsenglisch. Bei den in Finanzenglisch verfassten Unternehmens- und Projektdarstellungen des DFG-Managements erkennt man nicht, dass die Verfasser keine Muttersprachler waren.

DFG-DNA: Lernbereitschaft

Die feste Absicht, zunächst als Dachfondsmanager die in den Zielfonds initiierten Deals bis ins Detail auf Augenhöhe mit dem operativen Management zu verstehen, hat den Blickwinkel der Portfoliomanager der DEUTSCHE FINANCE GROUP geschult, jedes Projekt durch die Brille des lokalen Managers zu sehen und zu verstehen. Über Jahrzehnte wurde die Tugend praktiziert, institutionelle Investmentstrategien so detailliert wie möglich zu analysieren und zu rekapitulieren als seien es die eigenen. Dies gab den Ausschlag, später als Koordinator und Lead-Investor selbst aktiv zu werden. Dabei durchleuchteten die Asset Manager die Stärken der institutionellen Investmentstrategien und deren Umsetzung.

Das Paradebeispielprojekt London Olympia Exhibition Center in Kensington/London, einer 1,6 Mrd. GBP Projektentwicklung im Zentrum der britischen Hauptstadt, zeigt

eindrucksvoll, wie ausgeprägt die Projektentwicklungskompetenz der DEUTSCHE FINANCE GROUP gewachsen ist und nun in Boynton Yards/Somerville Massachusetts/USA in der Lage ist, ein ganzes Stadtviertel neu zu entwickeln. Die Strukturierung von Immobilienprojekten in Milliardenhöhe gehört nun zum Handwerkskasten des inhabergeführten Münchner Immobilienkonzerns und Asset Managers.

Performance mit und für private Investoren

Obwohl das Retailgeschäft nur einen kleinen Teil des verwalteten Gesamtvolumens der Gruppe ausmacht (ca. 10 % von ca. EUR 11,3 Mrd.), gehört dieses Segment nach wie vor zu den Kerngeschäftsfeldern des DFG-Managements. Die DFG-Geschäftsstrategie hatte ihre Wurzeln in der Aufbereitung risikodiversifizierter Zielfonds in Schwellen- und Industrieländern.

Die akkurate und nachhaltige Analyse der lokal verankerten Investmentstrategien örtlicher Manager, die zu ihren Objekten eine enge, persönliche Beziehung und vor allem eigenes Commitment darin haben („Skin in the Game“), hat den Blick für Value Add und Opportunity-Investitionen bis in die operative Ebene hinein geschärft. Der Einblick in die Gewinnquellen und Kosten sowie das verantwortliche Risikomanagement hat das Fundament für eigene Projektentwicklungen gelegt. Die Strategie, dieses Geschäft so detailliert und in der vertikalen Struktur so komplex wie möglich zu durchdringen und zwar bis hin zu Planungsdetails in der Projektentwicklung bei Gebäudeinfrastrukturen, wie zum Beispiel Zugangswege, Hotelflächen, Außenfassaden, Passantenzonen und der Integration der Fahrzeuglogistik ohne den Fußgängerzonencharakter zu stören (Olympia/ Kensington London), hat den Grundstein für das DFG -Know-how geschaffen.

Risikoanalyse up front

Das Risikomanagement hat eine Schlüsselrolle in der DFG-Entscheidungsfindung und in der Bepreisung von Entscheidungen. Die Risikoanalyse wird bereits up front im Frühstadium des Investmentprozesses eingebunden und nicht erst im Laufe des Investments, wenn Risikopositionen zu managen deutlich aufwändiger sind. Je dichter das Risikomanagement zu Projektbeginn etabliert wird, je besser können künftige Verluste vermieden werden.

Diese DFG-Strategie ist durchgehend aufgegangen. Das Risikomanagement hat DIE Schlüsselfunktion bei der Investmententscheidungsfindung. CHECK konnte diesen Prozess über ca. ein Jahrzehnt kontinuierlich verfolgen.

„Jeden Stein dreimal umdrehen“

Ein Seitenblick auf die Unternehmensphilosophie eines ähnlich strukturierten Investmenthauses in der Schweiz (Partners-Group, größter Privatinvestor Europas, Marktkapitalisierung SFR 23 Mrd., verwaltetes Vermögen USD 130 Mrd.) zeigt: „...Bei Privatinvestitionen haben wir die Möglichkeit, jeden Stein dreimal umzudrehen und sehr viele Details umfangreich zu analysieren,“ so Ex-CEO Christoph Rubeli. Kein Zufall ist, dass die Partners Group bei diversen Deals auch DFG-Partner geworden ist. Die Philosophien der beiden Investmentmanager (überwiegend private Investments mit den Schwerpunkten Infrastruktur und Real Estate global) weisen bei der Assetallocation sowie beim Due Diligence-Format deutliche Parallelen auf.

Ein tiefes Verständnis für die Anlagegüter und die maßgeschneiderte Investmentstrukturierung im Sinne der (institutionellen) Investoren (z. B. in Form von Club Deals) gehört insbesondere zur DNA der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Ähnlich aufgestellt ist in beiden Unternehmen auch der sehr persönliche Führungsstil und die mitunternehmerische Einbeziehung der Mitarbeiter in den Geschäftserfolg!

der Regel durch die maximal diversifizierte Anlagestrategie ausgeglichen werden.

Der Zuwachs an technisch, kaufmännisch und institutionelle Partner einbeziehender Projektentwicklungskompetenz hat zu einem hohen Interesse institutioneller Investoren an der institutionellen Dealqualität der DFG-Manager geführt. Das Ergebnis hatte unter anderem seinen Niederschlag in bisher rund 20 Club-Deals mit institutionellen und privaten Investoren (kumuliertes Volumen zurzeit ca. USD 9 Mrd.).

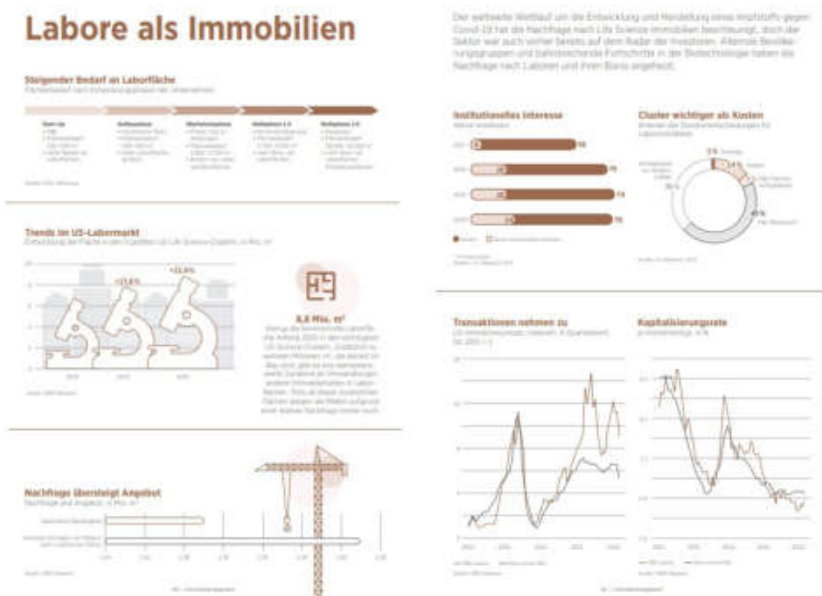
Megatrends und Gelegenheiten

Der aktuelle Investitionsschwerpunkt USA war die logische Konsequenz aus der Analyse des zurzeit global gesehen optimalen Wachstumspotenzials, des Megatrends Life-Science, der Biotechnologie und der Märkte für qualitativ hochwertiges Arbeiten und Wohnen sowie hochwertige Unterkünfte in Markenhotels, auch im Luxussegment. Diese Kalkulation ging auf. Während lokale Fonds ihren Bias auf Deutschland und/oder Europa beschränken, erweiterte die DFG den Investmentrahmen schon aus Risikogründen auf die globale Ebene, zumal die Fähigkeiten, globale Märkte zu erfassen und Opportunitäten zu nutzen, in den Persönlichkeiten der DFG-Manager angelegt sind!

Zurzeit hat die global ausgerichtete Wertschöpfungsanalyse den Investmentstrom in die USA gelenkt, in die Wachstumsmetropolen Kalifornien, New-England-Staaten, New York. Hier lassen sich bei reduziertem Risiko höhere Renditen erzielen, Resultat der akkuraten Analyse der Wertschöpfungspotenziale renovierungsbedürftiger und/oder upgradefähiger klassischer Immobilienbestände an herausragenden Standorten (Gucci-Building New York, Pyramide San Francisco).

„Return of Communication“

Ob es Studentenwohnheime in Dänemark, Hotelopportunitäten in Miami, Modehausklassiker in New York, wahrzeichenträchtige Hochhäuser in San Francisco und Life-Science-Megatrends in Boston oder ein Milliardeninvestment im Herzen Londons sind. Stets wird ein ortsgeeignetes Immobilienmarktresearch angestoßen und im Fall einer Dealopportunität bei gründlicher Vorbereitung sofort umgesetzt. Die Fähigkeit einer hohen Entscheidungsgeschwindigkeit ist ein Kernmerkmal des DFG-Assetmanagements. Die Research-Prozesse sind inkl. Managementbefragungen und Dealperformanceanalysen so strukturiert, dass der effiziente „Return of Communication“ zum Standard der Unternehmenskultur ausgereift ist. Bevor interessante Projekte auf die offiziellen



Megatrend Laborimmobilien im BioTech-Hotspot Boston. Die Nachfrage nach Laborflächen ist nahezu krisenresistent hoch.

Think global – Invest local

Die internationale Ausrichtung des Geschäftsmodells hat dazu beigetragen, dass enge Netzwerke zu lokalen Entwicklern immer wieder vertieft wurden. Mit jedem Deal wurde die Due Diligence, das Projektcontrolling und die Gegenparteieinschätzung verbessert sowie die Trefferquote erfolgreicher Investmententscheidungen kontinuierlich erhöht. Fast ausnahmslos jeder Deal performte auf Projektbasis bisher zweistellig, oft auch nach Fix- und Fondskosten. Währungsbedingte Rückgänge konnten in



Hotel-Redevelopment The Raleigh Rosewood Hotels in Miami Beach

Dealmärkte kommen und einer größeren Investorenschar zugänglich werden, spielt die Musik interessanter Deals bei Off-Market-Deals. Oft landen diese schon dann im DFG-Netzwerk, wenn der Deal noch gar nicht strukturiert wurde, sondern sich bestenfalls erst anbahnt. Oft genügt der aufmerksame Blick auf eine in die Jahre gekommene Immobilie, um zu erkennen, dass darin ein Upsidepotenzial und eine Dealopportunität stecken. Schon dann wird das Netzwerk aktiv!

Anpassungsfähigkeit der Geschäftsstrategie

Die Geburtsstunde von Co-Investments, Club-Deals und Direktinvestitionen ist auch eine Konsequenz aus den Erfahrungen der Dachfondsabhängigkeit von den Abrufstrategien der Zielfonds in den Fund in Fund-Strategien. Statt eine reine Buy and Hold-Strategie typischer Private Equity-Fonds beizubehalten, wurde das Geschäftsmodell zügig und effizient angepasst und der erlangte Know-how-Vorsprung bei Projektentwicklungen und Direktinvestments für eigene Deals genutzt. Damit konnte das auf Abruf wartende Geld der Dachfonds zügig rentierlich angelegt werden. Vorausschauend waren die Anlagebe-

Auf Augenhöhe mit den weltweit besten und erfahrendsten Developern und institutionellen Investoren verhandeln und kommunizieren, sowie die Empathie im Umgang mit dem ständig wachsenden Mitarbeiterteam motivierend einsetzen zu können, funktioniert nur auf einem intellektuellen Niveau zielgenauer Businesskultur- und Dealsensibilität, die unverwechselbare USP der DFG-Führungsteams.

dingungen der AIF so flexibel formuliert, dass diese Strategie sofort umsetzbar war. Auch in dieser Hinsicht hat das DFG-Management Best-in-Class-Qualitäten bewiesen. Das Risiko von Performanceeinbußen durch Asymmetrien bei der Umsetzung von Zielfondsinvestmentstrategien wurde reduziert. Die Lern- Anpassungs- und Umsetzungs-fähigkeit der Risiko- und Chancenanalyse des DFG-Managements gehört zur DFG-Kern-DNA.

„Bringen wir uns ein, wollen wir auch das Sagen haben“

Projekte, die auf den Tisch der DFG-Manager gelangen, kommen in der Regel aus bestehenden Netzwerken von den Vor-Ort etablierten Teams in Deutschland, Großbritannien, Spanien und den USA aus den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. „Das sichert uns den Zugang zu Investitionsstrategien, die dem breiten Markt so nicht zur Verfügung stehen“, so Vorstand und Executive Partner Dr. Sven Neubauer. „Bringen wir uns ein, wollen wir dann auch das Sagen haben und nicht nur Finanzier sein.“ Damit ist im Kern die DFG-Unternehmensstrategie beschrieben.

Als Lead-Investor kann die DFG in den meisten Fällen die Investmentstruktur steuern und das Know-how umsetzen, das jahrzehntelang im Rahmen institutioneller Investmentstrategien aufgebaut wurde! Diesem Anspruch kann nur ein Management genügen, das in der Sache und vom Kompetenzhintergrund mindestens auf Augenhöhe mit den Developern und institutionellen Investoren verhandeln kann und das bei „Immobilien jeglicher Nutzungsart“ (ebd.). Auch im Vergleich zur Strategie anderer Investmenthäuser kann CHECK bestätigen, dass die operativen, kaufmännischen und finanzierungsstrategischen Kompetenzen der DEUTSCHE FINANCE GROUP eine außerordentlich versierte Professionalität erreicht haben. Und dieser Prozess wird fortgesetzt. Aus CHECK-Perspektive wird das Unternehmen im Jahrestakt durchschnittlich mindestens um ca. EUR 1-2 Mrd. wachsen. Das Managementformat ist aus CHECK-Perspektive auf ein mehrstelliges EUR Milliarden-Volumen angelegt. Die Kunst der kontinuierlichen Expansion in volatilen Märkten besteht darin, dass die Institutionalisierung von Entscheidungsprozessen immer wieder reproduziert werden kann. Die dazu erforderlichen intellektuellen, kaufmänni-

schen und kommunikationsstrategischen Tugenden sind im DFG-Management außerordentlich ausgeprägt. Globales, krisenresilientes Denken und Entscheiden hat auf institutionelle Investoren, z.B. im Rahmen von Club Deals eine „unwiderstehliche“ Anziehungskraft. Denn diese Tugenden sind genau diejenigen, die für das Back-Up der Investmententscheidungen institutioneller Partner ausschlaggebend sind.

Anlegerorientierung – Alterssicherung Sensibilisierung für langfristige Anlagestrategien

Die DFG hat die Wurzeln zur Partnerschaft mit den Privatinvestoren nie verlassen. Deren Interessen sind nach wie vor ein strategisches Standbein des anlegerorientierten Selbstverständnisses der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Das DFG-Management hat mehrmals in Kooperation mit dem Handelsblatt RESEARCH Institut Handbücher, Schriften und Broschüren zur Information, Aufklärung und Motivation zum Anlageverhalten und der Notwendigkeit einer optimal strukturierten Altersvorsorge herausgebracht. Vor dem Hintergrund des staatlich verankerten Transfereinkommens werden die Risiken der politischen Abhängigkeiten dargestellt und alternative Absicherungsstrategien im Segment Alternativer Investmentfonds aufgezeigt. In der Broschüre „Altersvorsorge & Vermögensanlage in Deutschland“ werden im internationalen Vergleich auf knapp 60 Seiten detailliert sehr anschaulich die Quellen und Strategien der Alterssicherung betroffener Bevölkerungsschichten nach Alter und beruflicher Einbindung dargestellt und damit die Einsicht in die Notwendigkeit der kapitalgedeckten Alterssicherung plausibel aufgezeigt.

Privatanleger in institutionelle Investments mitnehmen

Ein besonderer Vorteil des Geschäftsmodells der DEUTSCHE FINANCE GROUP für Anleger ist die Möglichkeit, Privatkapital auch in niedriger vierstelliger Höhe in internationale Investments über Alternative Investmentfonds (AIF) einbringen zu können (für institutionelle Investoren sind achtstellige, bisweilen sogar neunstellige Beteiligungssummen üblich). Damit können Privatanleger an Projekten partizipieren, die ansonsten institutionellen Investoren vorbehalten bleiben. Die Club-Deal-Konstellation ermöglicht den institutionellen Investoren zugleich, ihre Risiken komplexer Projektfinanzierungen breiter zu streuen. Zugleich behält die DEUTSCHE FINANCE GROUP wesentlich Einfluss auf die Struktur des Club Deals und den Exit der Vermögenswerte, so dass im Anlegerinteresse Fondsverlauf und Exit maßgeblich mitbestimmt werden können (DFG sitzt in der Regel im Driver-Seat).

Investieren mit sozialer Verantwortung

DFG-Investmentaktivitäten sind Ausdruck des umfassenden Verantwortungsbewusstseins für die Vermögenssicherung der Investoren. Zugleich wird der Anspruch deutlich, Investoren auf belastbarem Niveau Fakten und Informationen zu liefern, die einem wissenschaftlichen Anspruch standhalten. Die Säulen der Alterssicherung fordern den Weitblick des langfristigen Investors, der sich global-ökonomische Trends zunutze macht und über Marktzyklen hinweg mit einem hochwertigen Vermögensportfolio und einer konservativ kalkulierten Risikobereitschaft investiert. Die DFG-Asset-Allocation-Prozesse spiegeln dies wider. Die Sicherung des Werts von Privatvermögen erfordert eine langfristige Strategie. Daher sind die DFG-Anlagehorizonte und Anlageziele langfristig ausgerichtet.

Linientreu langfristig investieren

Das DFG-Management bewahrt Disziplin und hält an ihrer einmal eingeschlagenen Strategie fest. Wertentwicklungen können sich ändern. Doch Trends kehren in der Regel zu grundsätzlichen Konjunkturzyklen periodisch zurück, die sich meist als langfristig tragfähig erwiesen haben. Megatrends, die auf fundamentalen Bedürfnissen beruhen wie Life-Science, Ausbau der Infrastruktur und die immerwährende Anpassung der Immobilienwirtschaft an aktuelle Standards der Umweltgerechtigkeit, der Funktionalität und des Designs modernen Wohnens und Arbeitens, sind die fundamentalen Säulen der DFG-Assetallocation. Das DFG-Management erlag nie der Versuchung, aktuelle Hypes wie Film- Schiffs- oder unausgereifte Neue Energien-Investments „mitzunehmen“. Es ging nicht darum, die Märkte zu timen. Die DFG-Strategie ist langfristig angelegt. Investoren wissen, worauf sie sich bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP einlassen.



Dr. Sven Neubauer, Executive Partner, Vorstand. Bei jedem neuerlichen CHECK-Analysegespräch wurde seit ca. einem Jahrzehnt eindrucksvoll deutlich, dass das Format der Persönlichkeiten der DEUTSCHE FINANCE GROUP der entscheidende Erfolgsfaktor ist.

Das dem Investmentmanager anvertraute Geld folgt einer klaren, transparenten Strategie. Daher ist es ausnahmslos gelungen, die investierten Kosten mit einem auskömmlichen Mindestreturn zurückzuführen. Dieser Weg ist die beste Strategie, für alle privaten Anlageklassen die avisierten wirtschaftlichen Ziele zu erreichen. Das DFG-Management hat sich immer die Zeit genommen, ihre Investments gründlich zu durchdringen. Diese Strategie macht ihre besondere Stärke als Investor aus und schafft Vertrauen. Das DFG-Management hält, trotz aller Marktvolatilität, an ihrer Investmentstrategie fest. Durch flexible Direktinvestments ist das Asset Management voll investiert und hat eine effiziente, quantifizierbare Risikoallokation entwickelt. Es werden keine Risiken eingegangen, die nicht überblickt werden können.



In Kooperation mit dem Handelsblatt Research wurden zu allen Kernthemen der DFG-Investmentstrategien und zum Finanzwissen der Investoren wissenschaftlich fundierte Broschüren veröffentlicht. Ziel: die weltweit diversifizierten DFG -Investitionsstrategien Vermittlern und Anlegern verständlich nahe zu bringen, unterstützt von einer eigenen Akademie und einem hauseigenen Haftungsdach.

II METHODISCHER ANSATZ

Blick in den Maschinenraum des institutionellen Investors - angelsächsischer Arbeitsstil

CHECK hat sich nach über einem Jahrzehnt Produktresearch im Rahmen der Emissionen der DEUTSCHE FINANCE GROUP auf den Weg in den Maschinenraum der Unternehmensgruppe mit dem Ziel gemacht, die individuell und im Team entwickelten Managerpersönlichkeiten mit den Leistungs-, Kommunikations- und Effizienzmerkmalen des Unternehmens in Verbindung zu bringen. Häufig werden die Managerqualitäten erfolgreicher Unternehmen nur isoliert als Einzelperformance gewürdigt. Die verallgemeinert bewertenden Einschätzungen der Ratingagenturen treffen oft für mehrere, vergleichbare Unternehmen zu. Daher stellte sich für CHECK die Frage, was machen die Manager der DEUTSCHE FINANCE GROUP anders.

Analyse – Entwicklung – Management

Vor Ort wird deutlich, dass die spartenübergreifende Funktionstrennung der wöchentlich tagenden Abteilungsleiter in Analyse, Entwicklung und Management keine formale Trennung in Abteilungen bedeutet. Vielmehr verlaufen die Kommunikationsstränge der internen Netzwerke sowohl horizontal durch die Niederlassungen und der Produktmanagerhierarchien hindurch als auch vertikal dynamisch dealorientiert bis ins Projektcontrolling hinein. Die Durchlässigkeit der Unternehmenskommunikation lässt strenge Hierarchien durch eine nach Geschäftsprozessen isolierte Kommunikation nicht zu. Das Arbeits- und Entscheidungsmodell der DFG-Manager passt sich daher den geschäftlichen Prioritäten ja nach Dealpriorität und Projektfortschritt flexibel an. Bei der Entscheidungsvorbereitung und Strukturierung großer Projekte können so die Ressourcen der gesamten DFG-Teams projektweise mobilisiert werden.

Flache Hierarchien – hohe Dealrealisierungsgeschwindigkeit

Die für angelsächsische Führungs- und Kommunikationssysteme typisch flachen Hierarchien ermöglichen eine deutlich höhere Dealrealisierungsgeschwindigkeit als bei klassischen Top-Down-Hierarchien. Dem gesamten Management wird ein hohes Maß an Handlungsspielraum zubilligt. Die Weiterbildung und Selbstqualifikation streben die Mitarbeiter von sich aus an. Kompetenzen werden auf jeder Ebene gefördert. Im Gegenzug investiert das Team ein hohes Maß an Vertrauen in die Unternehmensführung. In kürzester Zeit können dadurch komplexe Projektentwicklungen entscheidungsreif den unterschritts- und haftungstragenden Schlüsselpersonen vorgelegt werden.

Erstaunliche Detail- und Prozessübersicht

Mit bewundernswerter Übersicht und erstaunlicher Detailkenntnis konnte CHECK persönlich die engagierte Dealkompetenz des Asset Managements am Stammsitz in München nachvollziehen und sehr detaillierte Fragen besprechen. Ein mehrstufiges Vier-Augenprinzip zwischen dem leitenden Management der Niederlassungen (Denver, Luxemburg, Spanien, London) und dem Leading Board am Stammsitz stellt sicher, dass die selektiven Entscheidungsprozesse des Research und der Due Diligence (rechtlich, kaufmännisch, technisch, finanziell und vertriebsstrategisch) eingehalten werden. Das strategische Controlling fließt typisch angelsächsisch in die Effizienzanalyse und die Prozessoptimierung der Geschäfts- und Entscheidungsabläufe ein und agiert nicht getrennt als externes Kontrollorgan. Dadurch werden alle Unternehmenseinheiten in die Renditeverantwortung eingebunden. Kaufmännisches Denken und Handeln ist daher abteilungsübergreifend DFG-systemimmanent.

Zielorientierter Unternehmensgeist

Verzichtet wird auf Maßnahmen, die zu Interessenkonflikten, Konkurrenzverhalten, Mobbing oder Minderwertigkeitsgefühlen bei der persönlichen Selbsteinstufung führen können. Typische Reibungsverluste durch Selbstprofilierung werden maximal vermieden. Toleranz des individuellen Lebensstils der Mitarbeiter wird schon im Foyer des Unternehmens durch eine beeindruckende Bildergalerie deutlich. Dort sind hunderte Individualportraits von Menschen abgebildet, die für Diversität, Individualität und soziale Verantwortung stehen. An Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Kunst, sozialen Bewegungen, Menschen mit Behinderungen und Migrationshintergrund wird in beeindruckender Vielfalt erinnert. Dazu gehört auch die Erinnerung an den Anspruch an sich selbst, sich weiter zu entwickeln. Fachliche Weiterentwicklung wird kreativ gefördert und selbstverantwortlich erwartet. Die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter wird auf das Teamresultat gelenkt und damit der Unternehmenserfolg als Ganzes optimiert. Das Leitmotiv „Teilen“ wird im Alltag gelebt. Vorstand Thomas Müller legt großen Wert auf faire Partnerschaft im gesamten Unternehmen. Dieses Prinzip spiegelt auch die Eigentümerstruktur der Holding vorbildlich wider.

Skin in the Game auf jeder Ebene

Angelsächsische Effizienz, kombiniert mit „deutscher Sorgfalt“, sorgt für Geschwindigkeit und Fehlervermeidung in dynamischen Entscheidungsprozessen. Unternehmerisches Denken mit Gesamtverantwortung für den Unternehmenserfolg zieht sich als roter Faden durch das gesamte Personalbewusstsein des Unternehmens. „Skin in the Game“ wird nicht nur von den beteiligten Projekt-

partnern auf Produktebene erwartet, sondern gilt auch auf Unternehmensebene. Die Beteiligung am Unternehmenserfolg ist daher DFG-systemimmanent. Auch die Verwaltungsebene wird damit überzeugend in die Ergebnisverantwortung eingebunden.

III TRANSFER DES GESCHÄFTSMODELLS

Globaler Ansatz – jederzeit investieren können

Der Erfolg des DEUTSCHE FINANCE-Investitionsansatzes beruht auf der Erfahrung, dass Märkte zu verschiedenen



Boynton Yards, DFG-Projektentwicklung von Lab Offices in Somerville, Boston, im Club Deal mit den besten und verlässlichsten Partnern vor Ort. Vor jeder Investition steht ein umfassendes Markt-, Objekt- und Wettbewerbsresearch. Diese Erkenntnisse werden in fachlich ausgereiften Dokumentationen und Broschüren auch für die Investoren aufbereitet.

Zeitpunkten in einem bestimmten Stadium konjunktureller Zyklen oder politischer und gesellschaftlicher Entwicklungen sind und oft gerade dann optimale Investitionsoptionen bieten, wenn die Zyklen an einem Tiefpunkt sind und sich nach Strukturanpassungen dynamisch erholen (wird der Leerstand einer Büroimmobilie durch deren Umwandlung in ein Boardinghaus überwunden, lockt ein vielfacher Rückfluss des investierten Kapitals). Maximale Spannweiten zwischen Angebot und Nachfrageüberhang sind der Maßstab zur Renditeoptimierung (wie am Lab-Office-Markt in Boston). Solche Gelegenheiten können grundsätzlich auch in rückläufigen Märkten auftauchen, trotzdem auf lokaler Ebene hohe Renditen ermöglichen. Diese Investmentflexibilität erlaubt dem DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management, auf ein nahezu unbegrenztes Investitionsuniversum zurückgreifen zu können.



Prime Office-Investment Transamerica Pyramid Center in San Francisco

ESG-Strategie

2017 unterzeichnete die DEUTSCHE FINANCE GROUP die Verpflichtung zur Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards, wie sie in 6 Zielsetzungen der UN PRI-Charta (Principle for Responsible Investment) der Vereinten Nationen seit 2006 festgelegt wurden (aktualisiert 2019). Darunter Ziele wie die „Integration der ESG-Kriterien in das Anlageportfolio“. Bisher haben sich ca. 3000 Unternehmen diesen Grundsätzen angeschlossen, verwaltetes Volumen bis 2020: ca. USD 120 Billionen. Bei den Direktinvestments und Club Deals lassen sich hohe ESG- und Qualitätsstandards im Neubau gut umsetzen (wie z.B. der Leed-Standard für die Fondsimmoblie). Bei Fund-of-Funds-Investmentstrategien ist nur eine indirekte Steuerung über die Zielfonds möglich. In dem Maße, indem die DEUTSCHE FINANCE GROUP eigene Zielfonds/Club Deals/Direktinvestments strukturiert, ist sie in der Lage, direkt Einfluss auf ESG-Standards der von ihr federführend gemanagten Projekte zu nehmen.

Bei der Governance im eigenen Unternehmen unterwirft sich das Unternehmen strikten Compliancestandards (Vertraulichkeit, Ethikkodex, Talentförderung). Zur weiteren Umsetzung von ESG-Standards z. B. bei Gebäuden unterzeichnete die DEUTSCHE FINANCE GROUP 2021 eine Kooperation mit der Siemens-Tochter Siemens-Smart-Infrastructure. Durch intelligente Gebäudetechnik kann deren Effizienz signifikant gesteigert werden.

Zwei Strategien – ein Ziel

Während sicherheitsorientierte Privatanleger mit kleineren bis mittleren Investitionssummen stark diversifizierte Publikumsfonds nutzen, profitieren chancenorientierte Club-Deal-Anleger von Einzelinvestments an Standorten mit herausragenden Renditepotenzialen. Geeignet für Anleger mit einer etwas höheren Risikobereitschaft (Währungsrisiko, Projektentwicklungsrisiko).

Geschäftsmodell Club Deal

Im internationalen Vergleich ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP inzwischen zum zweitgrößten deutschen Investor in den USA nach der Allianz aufgerückt (Real Capital Analytics 2020). Das DEUTSCHE FINANCE GROUP-Management hat bewiesen, dass es den US-Transaktions-Gepflogenheiten im Real-Estate-Private Equity-Segment gewachsen ist und im US-Wettbewerb professionell und versiert mithalten kann. Die Life Science Club Deal-Serie LAB-Office Somerville mit versiertesten Partnern wie DLJ, Leggat McCall, sowie weiteren Partnern, die auf der operativen Ebene wie SHAWMUT mitbeteiligt sind, zeigt, dass die deutschen Manager operative und kaufmännische Risiken in einem wettbewerbsintensivsten US-Umfeld zusammen mit institutionellen Partnern erfolgreich steuern können.

Wesentliches Merkmal der Beteiligungsstruktur ist, dass alle wesentlichen Partner mit nennenswert eigenem Risiko an den Projekten beteiligt sind. Dieses Konzept, auf Augenhöhe Risiken und Chancen mit Partnern zu teilen, hat sich besonders bei komplexen Projekten bewährt (Corona, Lockdown). Ein „Zurücklehnen“ und „Abwarten“ ist damit grundsätzlich und systematisch ausgeschlossen. Die Club Deal-Partner haben ein vitales Interesse, ihre Projekte schnell und in bester Qualität zu liefern. Das 2.-wichtigste Kriterium ist, stets die besten Partner am Platz zu engagieren, vorzugsweise unter Einbeziehung in Club Deals. In aller Regel macht sich bezahlt, bei der Auswahl Gewerke und Partner stets Qualität vor Preis zu priorisieren.

Denn in jeder Projektphase tauchen Herausforderungen auf, die ein pragmatisch lösungsorientiertes, gleichwohl kompetentes State-of-the-Art-Handeln erfordern. Über die dazu nötigen Ressourcen verfügen in der Regel nur die besten und erfahrensten Firmen am Platz.

Beeindruckende US-Immobilien-Transaktionshistorie

Die DEUTSCHE FINANCE AMERICA hat sich in wenigen Jahren auf dem US-Immobilienmarkt als versierter Immobilienmanager und führender deutscher Investor etabliert. Das zeigen einige Transaktionsbeispiele der letzten 3 Jahre: Mandarin Oriental at 5th Avenue, 5th Avenue New York (2018); Mandarin Oriental Beverly Hills, Wilshire Blvd, Beverly Hills, CA (2019); The Raleigh Hotel South Beach, Collins Ave, Miami Beach, (2019); CNA Center, Chicago Wabash Ave. Big Red (2020), Coca Cola Building, 5th Avenue, New York (2019); Transamerica Pyramid Center, San Francisco (2020); South Seas Hotel, Collins Ave, Miami (2020).



Projektentwicklung „H29“, Hansastrasse München, 11.593 qm, ca. 58 % der Mietflächen an einen Ankermieter vor Fertigstellung 2024 vermietet.

Rund 20 institutionelle Club Deals werden von einer eigenen Investment-Plattform mit mehr als 50 Investmentprofessionals gemanagt, unterstützt von dem zentralen Backoffice in München. Allein in den USA werden zurzeit USD 5,8 Mrd. Assets verwaltet. Mit steigender Tendenz. CHECK erwartet, dass in wenigen Jahren in den USA die 2-stellige USD-Mrd.-Grenze überschritten sein wird.

Exitperformance

Der Opportunity-Value-Add-Ansatz der DFG-Investmentstrategie realisiert im Durchschnitt mehr als eine Verdoppelung des eingesetzten Kapitals. Modifiziert wurde das DFG-Geschäftsmodell durch Direktinvestments und Club Deals, die eine direktere Kapitalbindung und einen früheren Return of Investment möglich machen. Mitte Dezember 2022 wurde die Investmentstrategie IPP I mit einem Ergebnis von 148 % für die Anleger vor Steuern erzielt. Diese Performance ist der weltweit diversifizierten DFG-Investmentstrategien zu verdanken. Damit wurde der 3. Publikumsfonds der DEUTSCHE FINANCE GROUP erfolgreich aufgelöst.

Die Investmentstrategie IPP II wurde im Vorjahresvergleich im Geschäftsjahr 2021 mit einer Leistungssteigerung von + 34,8 % abgeschlossen. Auch für diesen Fonds steht auskunftsgemäß in Kürze ein Exit an. Die Performance wird, Stand Dezember 2022, mit 141 % vor Steuern erwartet.

Festes Standbein in Europa

Im Bereich Privatanleger performt die DEUTSCHE FINANCE GROUP per Mitte 2022 mit rund EUR 1,2 Mrd., EUR 340 Mio. entfallen auf institutionelle Portfoliomandate, ca. 3,3 Mrd. auf institutionelle Fonds und Club Deals in Europa und rund 5,8 Mrd. EUR auf institutionelle Club Deals in den USA. In Deutschland entwickelt die DEUTSCHE FINANCE GROUP zudem mit ihrem Tochterunternehmen Deutsche Finance Development GmbH zwei Büroprojekte in München.

Seit Herbst 2021 ist zudem ein institutionelles Mandat eines deutschen Versicherungsunternehmens in Höhe von EUR 50 Mio. im Segment REITs hinzugekommen. Beginn einer Produktreihe mit hohen Skaleneffekten. CHECK erwartet, dass in wenigen Jahren auch hier die EUR-Mrd.-Grenze überschritten sein wird. Mit dem Fokus auf European Value Add-Real Estate hat sich zudem die DEUTSCHE FINANCE INTERNATIONAL in Europa mit einem Team von rund 30 Mitarbeitern an den Standorten München, Madrid, Luxemburg und London etabliert.

Eigene Projektentwicklungen auch in Deutschland

Seit 2020 ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP auch ins Projektentwicklungsgeschäft vor der Haustür im Münchener Westend sowie in Redewerkprojekte in Berlin und in Hamburg eingestiegen. In München werden zurzeit zwei Bürogebäude mit der Nutzfläche von 14.000 qm entwickelt. In Hamburg und Berlin investiert die DEUTSCHE FINANCE GROUP im Rahmen eines Joint Ventures mit einem führenden deutschen Projektentwickler in das Redewerk zweier Bestandsobjekte, z.B. am zentralen City-Standort Holstenwall in Hamburg.

Geplant sind neben Neubauten die Sanierung und Erweiterung von Bestandsimmobilien, strukturiert über Realeigentum, institutionelle Mandate, Club Deals und Fondsstrategien. Die DEUTSCHE FINANCE GROUP stellt sich nicht nur als globaler, sondern insbesondere über globale Strategien auch als lokaler Player auf. Folgerichtig, denn auch auf globaler Grundlage sind es in der Regel stets lokal strukturierte Projekte mit eigenen Teams vor Ort, die die nachhaltigste Performance erzielen.

Zur Projektentwicklungs-, Vermietungs- und Exitkompetenz

Ein gelungenes Paradigma für die Erweiterung und Vertiefung der DEUTSCHE FINANCE-Investmentstrategie ist das 2017 initiierte Direktinvestment Olympia Exhibition Center London, das gemeinsam mit institutionellen Anlegern für GBP 296 Mio. mit dem Ziel erworben wurde, auf 5,7 ha im Londoner Stadtteil Kensington einen führenden Standort für Kultur, Messen und Ausstellungen, Events, Freizeit, Gastronomie und kreative Büroflächen (Büro, Kino, Theater, Restaurants, Hotel, Logistik) zu schaffen, aktuell mit



Das Olympia Exhibition Center wird zum führenden Ausstellungs-, Kultur- und Entertainmentzentrum Londons ausgebaut.

Projektkosten von GBP 1,6 Mrd. eine der größten Projektentwicklungen in Großbritannien. Im März 2020 wurde dafür ein Finanzierungspaket von GBP 875 Mio. abgeschlossen. Der Baubeginn erfolgte im Sommer 2020. Wesentliche Vermietungen mit renommierten Adressen wurden bereits erfolgreich paraphiert. Mit einer zweistelligen Rendite wurde die Retailtranche mehrerer beteiligter DEUTSCHE FINANCE-Publikumsfonds mit dem über 2-fachen des eingesetzten Kapitals im Juni 2020 zurückgeführt. Damit erzielten Privatanlegerfonds, bezogen auf ihren Commitmentanteil, eine weit überdurchschnittliche Rendite, trotz Brexit und Corona im Vereinigten Königreich. 2021 wurde das Studentenheimprojekt „Blaekhus“ in Dänemark im Umfeld führender Universitäten Dänemarks verkauft. An der Projektgesellschaft waren mehrere AIF der DEUTSCHE FINANCE GROUP beteiligt. Ergebnis: noch vor Realisierung des Projekts wurde ein Paketdeal erfolgreich realisiert.

Dreifache Miete gegenüber Ankauf

Als stabil erweisen sich trotz Corona-Einschränkungen ferner die Core & Core-Plus-Investments „530 Broadway“, „711 Fifth Avenue“ (beide New York), „Transamerica Pyramid Centre“ (San Francisco), „Big Red - South Wabash“ (Chicago) mit attraktiven Exitperspektiven. Gleiches gilt für die Opportunistic-Investments „Raleigh-Assemblage“ (Miami), 9200 Wilshire (Beverly Hills), 685 Broadway (New York). 2021 wurden im US-Portfolio der DEUTSCHE FINANCE GROUP beachtliche Vermietungserfolge erzielt. Im Transamerica Pyramid-Hochhaus in San Francisco

erzielte der Vermietungsmanager für die DEUTSCHE FINANCE für 46.000 SF Mietfläche eine Miete an einen institutionellen Mieter wesentlich über der Ankauflmiete.

Und das waren nicht die exklusivsten Flächen der „Pyramide“. Die „Fachpresse“, die sich anfänglich skeptisch über den Transamerica-Deal

äußerte, zeigt sich überrascht. Mit einem kreativen Re-development und exklusiven, manchmal umstrittenen Architekten wird genau das Image geschaffen, das den exklusiven Charakter der Immobilie für innovationsfreudige Unternehmen interessant macht! Bemerkenswert ist, dass die Manager der DEUTSCHE FINANCE GROUP ungeachtet ihrer kaufmännischen strikt konservativ sicherheitsorientierten Ausrichtung beim Standortmarketing moderne, unkonventionelle Wege einzuschlagen in der Lage sind und damit Erfolg haben!

Im Vorzeigeprojekt Olympia Exhibition Center wurde 2021 lange vor Fertigstellung mit der Trafalgar Entertainment Group ein Mietvertrag für das Olympia Theatre über insgesamt 70 Jahre geschlossen.

In Boston wurde mit dem Forschungs- und Start-up-Unternehmens-Inkubator Flagship Pioneering (u.a. Moderna) für die Fondsimmoblie 101 South Street (DF IF 15) ein Mietvertrag über 10 Jahre geschlossen und das Objekt erfolgreich verkauft. 60.000 SF wurden jüngst in New York für die 711 Fifth Avenue für mehr als 20 Jahre an einen renommierten Mieter vermietet.

Gegenläufige Marktentwicklungen nutzen

In aller Regel nutzt die DEUTSCHE FINANCE GROUP-Investmentstrategie gegenläufige Konjunktur- und Marktentwicklungen (buy low, sell high) und Value Add-Strategien, deren Umsetzung erst durch jahrzehntelange Kooperationen mit lokal etablierten Immobilienentwicklern vor Ort möglich geworden ist. Die Investitionsstrategien der DEUTSCHE FINANCE GROUP zeichnen sich im Wettbewerbsvergleich durch ein weltweit strukturiertes Portfoliomanagement aus.

Die Produktauswahl ist nicht nur auf bestimmte Märkte konzentriert, sondern verfolgt grundsätzlich einen globalen Ansatz. Dabei werden die kompensatorischen Effekte gegenläufiger Markttrends genutzt.

Zur Performance der Publikums AIF

Pandemie-, abwertungs- und währungsbedingt haben sich einige der frühen klassischen DFG-Portfoliofonds teilweise unterdurchschnittlich entwickelt. Mit dem Exit der Zielfondsprojekte zu voraussichtlich adäquaten Marktpreisen sowie der konsequenten Beimischung durch Club Deals ist jedoch mit einem Upside zu rechnen, der die Performance dieser Fonds nachhaltig verbessert. Laufzeitverlängerungen tragen dazu bei, die optimale Exitperformance der Assets sicher zu stellen. Auch wenn einige Zielfonds ihre Prognose voraussichtlich nicht erreichen werden, kann das DFG-Asset Management die Performance der Fund of Funds-Strategien durch die nachgelagerten Direktinvestments optimieren und damit das ursprüngliche Geschäftsmodell ertragsverbessernd modifizieren.

Die aktuellen Geschäftsberichte der laufenden Publikumsfonds für 2021 zeigen ein erfreuliches Bild. Im Vorjahr haben sich die Objektrenditen fast ausnahmslos positiv entwickelt und teilweise 2-stellige Prozent-Wertzuwächse erzielt. Diese Wertentwicklung der Investments unterstreicht einmal mehr, dass die DFG-Diversifikationsstrategie krisenübergreifend stichhaltig ist und weit vorausschauend die richtige Antwort auf potenzielle, latente und aktuelle Krisen ist. Damit erzielt die DEUTSCHE FINANCE GROUP im CHECK-Sachwerteemittentenranking unangefochten Platz 1 mit 77,5 von 85 möglichen Punkten (Stand Herbst 2022).

DF Securities – liquide Anlagestrategie mit Synergien und Potenzial

Aus Investorensicht gehört die Anlagediversifikation in liquide Kapitalmärkte zum Standard der Vermögenssicherung und dessen Aufbau. Daher reifte vor Jahren bereits der Beschluss des DFG-Managements, auch in den liquiden Märkten präsent zu sein. Mit Managern aus dem Bereich führender institutioneller Investmentmanager wurde das liquide Börsensegment DF-Securities mit Schwerpunkt Immobilienaktien und Reits gegründet. Nachdem der Start der Aktien-Strategie Ende 2019 zunächst einen günstigen Verlauf nahm, musste der aktiv gemanagte Fonds den Covid-Pandemie-Draw-Down fast aller Wertpapiere mitmachen.

Erholte sich dann jedoch kräftig bis Ende 2021 auf ca. + 20 % in wenigen Monaten und entwickelte sich in die vorderen Ränge vergleichbarer Aktienfonds. Gegen zweistellige Inflationsraten, Vervierfachung der Darlehenszinsen, Kaufzurückhaltung sowie explodierende Nebenkosten bei Immobilien konnte sich jedoch auch diese, auf überwiegend solide Sachwerte gestützte Assetallokation in „Bestandhaltung, Entwicklung, Bauzulieferung, Handel, Infrastruktur, Asset-Management, Dienstleistungen, Software und Internet in Small Cap

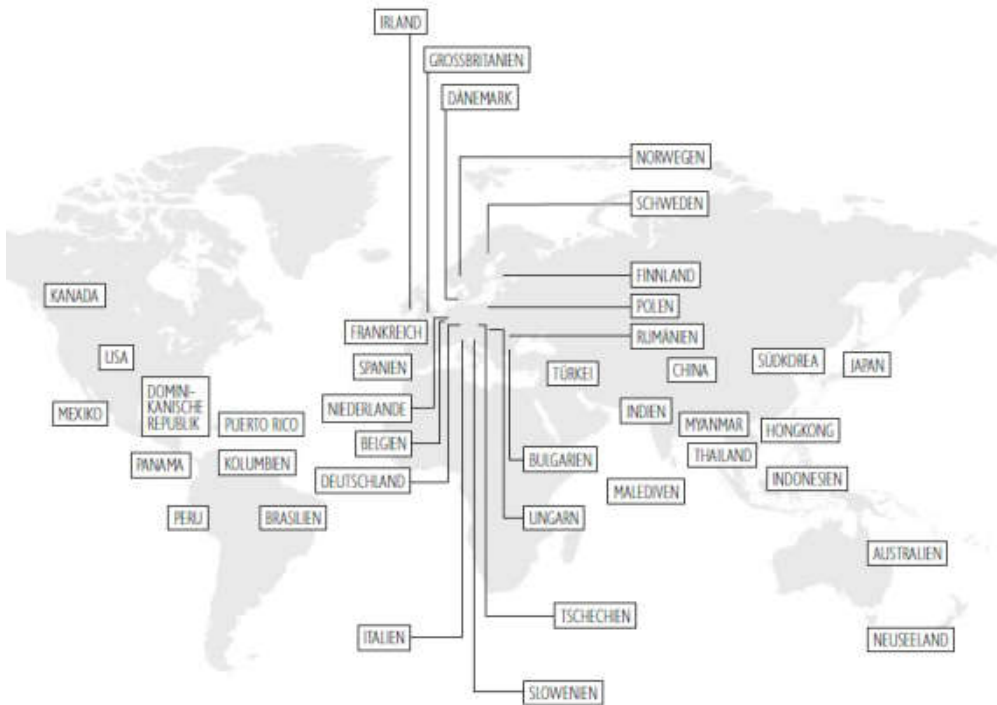
Ratings

Scope, die größte Ratingagentur Europas, stuft im April 2021 das aktuelle Asset Management Rating der DF Deutsche Finance Holding AG („Deutsche Finance“) im Segment Private Equity von A+AMR auf AA-AMR herauf. Damit wird dem Unternehmen eine sehr gute Qualität und Kompetenz im Asset Management von institutionellen Investmentstrategien bescheinigt.

Die CREDITREFORM München Ganzmüller, Groher & Kollegen KG verlieh der DEUTSCHE FINANCE GROUP aufgrund der ausgezeichneten Bonitätsstruktur (Zertifizierungskriterien Bonitätsindex < 250 und einem Bilanzrating von < 8) ein Zertifikat mit Auszeichnung.

Aktien und Reits“ nicht im Plus halten und nahm an dem allgemeinen Abwärtstrend bis zurzeit ca. -15 % unter Einstand teil (Anfang November 2022).

In der letzten Erholungsphase 2021 zeigte sich jedoch, dass allein in ca. 9 Monaten (zwischen Februar und November) ein Upside von ca. 20 % möglich ist. Das Assetmanagementteam hat bewiesen, dass die Strategie, international Immobilienaktien zu erwerben, die unter ihrem nach eigener Formel ermittelten inneren Wert gehandelt werden, erfolversprechend ist.



Die Diversifikationsstrategie der DEUTSCHE FINANCE GROUP (Länderverteilung, Investmenttypen, Direktinvestments) hat sich durch 2 weltwirtschaftlich relevante Krisen hindurch bewährt (Finanzkrise, Pandemie). Sie war die Antwort auf ein umfassend vorausschauendes Krisenmanagement der DFG-Assetmanager. Diese strategische Weichenstellung ist in der DNA des Unternehmens fest integriert. Ziel ist, dass die Strategie, dort zu investieren, wo Rendite entsteht, über die Tätigkeit der Schlüsselpersonen hinaus Dauerbestand der Unternehmensausrichtungen bleibt.

IV AUSSENTRANSPARENZ

Harte Compliancestandards

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP setzt auf Regulierungsstandards mit kontinuierlich detaillierten Dokumentationen sämtlicher Geschäftsprozesse, auch und insbesondere von Geschäfts- und Investmentpartnern, die strenge Auswahlkriterien erfüllen müssen, um in die nähere Partnerauswahl zu kommen. Langjährige gegenseitige Beobachtung und belastbare Performanceanalysen führen zur vertrauensbildenden Annäherung. Dank detaillierter Marktanalyse kristallisieren sich verlässliche Geschäftsbeziehungen heraus.

Erst die Überprüfung von Performance und den zur DEUTSCHEN FINANCE GROUP passenden Investmentstilen führen zu einem verbindlichen Austausch über Dealperspektiven. Mittelständische Unternehmen, deren CEOs dank eigener Commitments ein existenzielles Interesse an dem Gelingen ihrer Investments (Deals) haben (müssen), gehen auch mit dem fremden Kapital verantwortungsvoller um. Ideale Partner sind inhabergeführte Unternehmen, die mit hoher Verantwortung stets mit einem relevanten eigenen Commitment in ihren Investments am Risiko beteiligt sind.

Kapitalverwaltungsgesellschaft nach KAGB

Alle KVG-Geschäftsführer bringen umfassende Portfoliomanagement und -administrations sowie (Risiko-)Controlling-Erfahrungen aus der Tätigkeit bei institutionellen Finanzdienstleistungs- sowie Wirtschaftsprüfungsunternehmen in das Tagesgeschäft ein. Jedes Fondsprojekt wird durch die KVG zeitplankonform verpflichtend kontrolliert.

Prinzipien der Regulierung selbstverständlich

Von dem überragenden Nutzen der Prinzipien der Regulierung Alternativer geschlossener Investmentfonds durch das KAGB kann man sich bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP in München überzeugen. Ein unersetzlicher Vorteil für Investoren und deren Berater ist, dass sie sich auf die hohe Kontrollqualität der Geschäftsabläufe, des Partnercontrollings und ein lückenlos professionelles Risikomanagement verlassen können. Initiatoren wie die DEUTSCHE FINANCE GROUP nehmen Nutzen und Transparenz für die Anleger ernst. Sie wirtschaften seit Jahrzehnten nach diesem Prinzip. Sie haben mit der gesetzlichen Regulierung nicht nur keine Probleme. Im Gegenteil.

Sie sind geübt, für ihre institutionellen Kunden wie unter einer fremden Daueraufsicht zu arbeiten. Keine Überraschung ist daher, dass institutionelle Investoren der Gruppe bisher rund 9,3 Mrd. EUR an Fonds- und Verwaltungsmandaten anvertraut haben, z.B. auch im Rahmen des institutionellen DFI European Value-Add Fund mit mehr als 400 Mio. EUR Eigenkapital oder seines Nachfolgefonds.

Der DFI-Fund hat als Lead-Investor oder Investmentmanager u. a. in Apartmenthäuser in Barcelona und Madrid, Studentenwohnheime in Dänemark und im englischen Canterbury, in ein Bürogebäude im Stadtzentrum von Lissabon, Wohnbauprojekte im Raum Amsterdam, in ein Hotel in Dublin und in das Olympia Exhibition Center in London investiert.

Verifizierung

Die über Jahrzehnte gewachsene Due Diligence-Qualität des DFG-Managements, die Geschäftsmodelle der institutionellen Partner und deren Potenziale für globale Investmentstrategien auf kaufmännischer und operativer Ebene zu analysieren und zu bewerten, konnte CHECK über mehr als ein Jahrzehnt bei Vor-Ort-Prüfungen nachvollziehen. Auch in die aktuellen Projektplanungen in Somerville erhielt CHECK am Sitz der Gesellschaft detaillierten Einblick. Unsere Fragen wurden erschöpfend beantwortet. Darunter auch Details zur Altlastensanierung, der bautechnisch operativen Umsetzung, sowie zur Zug-um-Zug strukturierter Vertragsabwicklung.

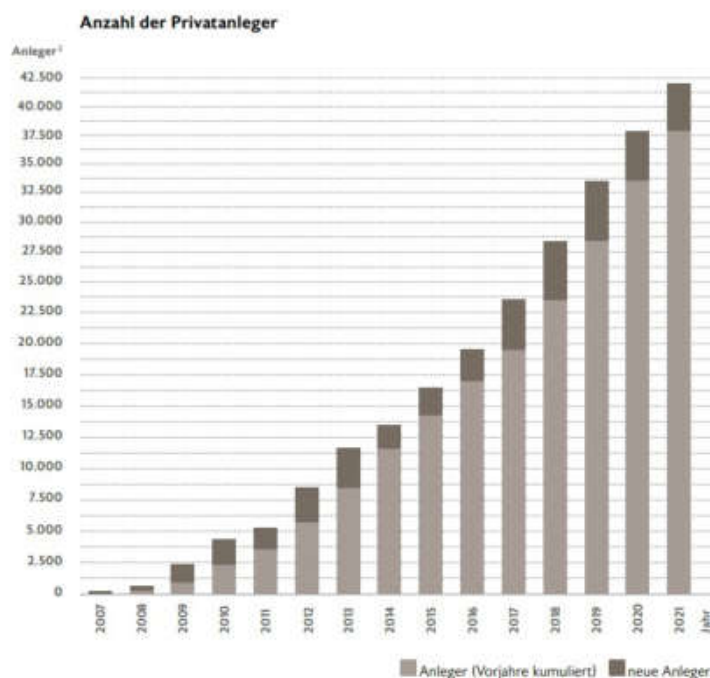
Auch komplexe Entscheidungs- und Prozessabläufe, eingebunden in Entscheidungsträger und Kapitalgesellschaften auf den Ebenen mehrerer Staaten und Rechtsräume gehören zur Routine der kaufmännischen Projektsteuerung. Während der CHECK-Recherchen wurde klar, dass die Projektsteuerung über zahlreiche Einzelentscheidungen zwischen Denver, Boston und München bis ins Detail koordiniert, verhandelt und routiniert kontrolliert wird. Die Jahresabschlüsse der Investmentpartner werden nach internationalen Regeln meist von den „Big Four“ oder vergleichbaren WPs geprüft. Die Zahlen der Quartalsberichte werden auf Plausibilität geprüft, darunter die operativen Objektkennzahlen je nach Baufortschritt. Kern ist die Budgeteinhaltung und Wertermittlung der Zeitwerte. Die Exitprognosen beruhen daher regelmäßig auf objektiv nachvollziehbaren Marktkennziffern.

Regelmäßige Kontrolle im eigenen Haus

Die Compliancebeauftragten der KVG (KAGB-Vorschrift) müssen Auffälligkeiten im Liquiditäts- und Fondsmanagement IMMER protokollarisch festhalten, sowohl für die jährlichen WP-Prüfungen als auch für die regelmäßig erfolgenden BaFin-vor-Ort-Prüfungen. Geprüft wird die Wirksamkeit des Interessenkonfliktmanagements (festgehalten in Compliance-Regeln, die ebenfalls regelmäßig überprüft werden). Fazit: die Vermögensverwaltung des Anlegergeldes unterliegt einer strengen, dauerhaften Kontrolle. Nur damit kann das gesetzliche Ziel, den Schutz der Investoreninteressen, die selbst keine professionellen Anleger sind, bestmöglich erreicht werden. Dazu gehört die Einhaltung der von der BaFin genehmigten Anlagebedingungen, wo-rüber außerdem die Verwahrstelle wacht, die zugleich eine strenge, amtlich überwachte und unabhängige Mittelverwendungskontrolle („Verwahrung der Vermögensgegenstände“) wahrnimmt. Sie muss bei jedem Kauf überprüfen, ob der Gegenwert der mit dem Anlagekapital zu erwerbenden Kaufsache – gutachterlich bestätigt – angemessen ist.

Regulierte Ausgabendisziplin

Kosten des AIFs sind plausibel zu begründen und lückenlos auszuweisen. Die Kostendisziplin wird durch die KVG und die Verwahrstelle überwacht. Stimmen die Ausgaben mit den Anlagebedingungen nicht überein, schreiten Verwahrstelle und BaFin ein. Eine schleichende Überschuldung, die z. B. bei unterregulierten Vermögensanlagen lange nicht bemerkt wird, kann dadurch vermieden werden. Bei der Kostendisziplin sind Interessenkonflikte systemimmanent. Daher ist eine externe, unabhängige Kostenkontrolle von besonderer Bedeutung. Das KAGB verlangt, dass möglicher Schaden vom Anleger abzuwenden ist. Kosten müssen sachgerecht und zielführend sein.



Das CHECK-Bewertungskriterium „Anlegernähe“ im Rahmen der CHECK-Sachwerteemittenten-Rangliste 2022 mit der nahezu Höchstwertung 4 findet in dieser Statistik eine eindrucksvolle Bestätigung.

RESÜMEE

Manager und Team der DEUTSCHE FINANCE GROUP agieren geschlossen hinter einer gemeinsam entwickelten und dynamisch an die globalen Immobilien- und Infrastrukturmärkte systematisch angepassten Geschäftsstrategie. Vom Spirit der Unternehmenskultur beseelt, setzt das gesamte Team diese Geschäftsstrategie im täglichen Büroalltag lebendig um.

Der respektvolle DFG-Mitarbeiterumgang spiegelt die engagierte Zielstrebigkeit des angelsächsisch geprägten Unternehmens. Das interne Netzwerk erscheint wie ein inneres Band, mit dem jeder mit allen Mitarbeitern mindestens virtuell verbunden ist und in seiner flexibel eingebetteten Funktion die aktuellen Deals und das strategische Ziel der auf renditestarke Märkte ausgerichteten Umsetzung der DFG-Investmentstrategie begriffen hat.

Dieses Band wird von den leitenden Managern durch konkrete Zielvorgaben behutsam und motivierend gesteuert. „Skin in the Game“ wird insbesondere vom partnerschaftlich strukturierten

Topmanagement vorbildlich vorgelebt. Das DFG-Marketing wird nicht nur nach außen kompakt und schlüssig kommuniziert, sondern insbesondere auch nach innen; Ausdruck der Wertschätzung und hohen Gewichtung der Teilnahme aller Mitarbeiter am Unternehmenserfolg.

Während Wettbewerber oft von volatilen Märkten überrascht ihr Geschäftsmodell wiederholt auf den Prüfstand stellen (müssen), hat das gesamte DFG-Team bis in deren verzweigten Gliederungen hinein seit über anderthalb Jahrzehnten das unmittelbare und langfristige strategische Unternehmensziel klar vor Augen.

Vor diesem Hintergrund hat die Analyse der Managementqualitäten bei der Umsetzung des DFG-Businessmodells im Maschinenraum des Unternehmens einen verlässlichen Stamm an unternehmerisch verantwortlich denkenden Persönlichkeiten offenbart, die von dem Ethos geprägt sind, dass der Erhalt und die Mehrung des Investorenkapitals oberste Priorität haben.

KONTAKT ZU DEM UNTERNEHMEN

DEUTSCHE FINANCE GROUP

Leopoldstraße 156

80804 München

Telefon: 089 - 64 95 63 - 0

Fax: 089 - 64 95 63 - 10

E-Mail: kontakt@deutsche-finance.de

Web: www.deutsche-finance-group.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Unternehmensanalyse Stephan Appel |

Jaspersdiek 7 | 22399 Hamburg

Telefon: 040 - 40 97 25 | Fax: 040 - 40 98 66 |

www.check-analyse.de | E-Mail: check-appel@t-online.de

de| Nachdruck oder Reproduktion nicht gestattet. Nur zur persönlichen Information.

Wichtige Hinweise

CHECK bewertet die Qualität von Emissionshäusern in Verbindung mit deren Performance. Darunter sind Emittenten mit Produkten nach dem Kapitalanlagegesetzbuch KAGB und nach dem Vermögensanlagegesetz. Auch eine positive Einschätzung der Emittenten bedeutet keine Gewähr gegen das Verlustrisiko. Unternehmen der hier untersuchten Art sind keine Initiatoren von sicheren Geldanlagen im Sinne eines Pfandbriefs, einer Festgeldanlage oder eines Sparbuchs.

CHECK wertet Informationen des zum aktuellen Zeitpunkt der Recherche aus. CHECK-Analyse ist kein „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“ und CHECK ist nicht an der Platzierung von Finanzprodukten beteiligt. CHECK erstellt keine „Finanzanalyse“ im Sinne des § 34 b WpHG. CHECK spricht keine Kaufempfehlung aus und erhebt keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung möglicher Risiken. Auf der CHECK-Homepage werden u.a. Nachanalysen von CHECK-Bewertungen veröffentlicht, die negativ verlaufen sind.