

Geschlossene
Investmentvermögen
Immobilien
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

KVG-Portrait

Dewert Deutsche Wertinvestment GmbH



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung
vom 25.06.2014



Diese Informationen werden Ihnen zur Verfügung gestellt von ExecNews -
der Nachrichten-Zeitung für Executives der Finanzdienstleistungsbranche

www.exxecnews.de

5x5 Fragebogen

Die Antworten

Die neuen KAGB-regulierten Kapitalverwaltungsgesellschaften sind Marktpartner, die bislang in der Öffentlichkeit nicht aufgetreten sind. EXXECNEWS wird künftig schwerpunktmäßig über diese neuen Unternehmen berichten. Wir beginnen mit einem Unternehmensporträt, sobald eine Genehmigung nach §20 KAGB erteilt wurde oder eine Registrierung nach §44 KAGB erfolgt ist. Dazu übersenden wir der neuen KVG einen Fragebogen mit 25 Fragen „5 x 5 des KAGB-Managers“. Ergänzend bieten wir ein Gespräch an. EXXECNEWS hat in der Ausgabe 19/2014 vom 15.09.2014 auszugsweise über die KVG berichtet. An dieser Stelle veröffentlichen wir die vollständige Beantwortung der Fragen.

Dewert Deutsche Wertinvestment GmbH

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Resortverantwortlichen gibt es in Ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)?

Der Geschäftsführer **Jörn Burghardt** ist zuständig für das Portfoliomanagement, Vertrieb und Konzeption.

Der Geschäftsführer **Uwe de Vries** ist zuständig für das Risikomanagement sowie Rechnungswesen, IT, Personal, Steuerberatung, Compliance, Interne Revision.

(2) Bitte beschreiben Sie – gerne auch unterlegt mit einem Konzernorganigramm – Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/ Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/ Joint Venture etc.).

Die Dewert ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der HAHN-Immobilien-Beteiligungsgesellschaft.

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig?

Jörn Burghardt: seit Februar 2009

Uwe de Vries seit: Dezember 2009

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Eine Erfolgsbeteiligung ist derzeit nicht vorgesehen.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie Ihre Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Aufsichtsratsvorsitzender: Thomas Kuhlmann, Vorstandsmitglied der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG. Aufsichtsratsmitglieder: Klaus D. Schmidt, Geschäftsführer der Tauram Asset Management GmbH sowie Dr. Peter Arnhold, Partner bei der RSM Breidenbach, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen/ geschlossen, OGAW/ AIF, Assetklasse)?

Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Die Dewert beabsichtigt, geschlossene Publikums-AIF und Spezial-AIF mit der Assetklasse Einzelhandelsimmobilien aufzulegen. Für 2014 streben wir im Geschäft mit privaten und institutionellen Investoren ein Platzierungsvolumen von rund 200 Millionen Euro an.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/ Fondskonstruktionen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

Wir werden auch in Zukunft an unserem bewährten Fokus auf großflächige Einzelhandelsimmobilien festhalten. Dazu zählen insbesondere Fachmarktzentren, Einkaufszentren und SB-Warenhäuser.

(3) Bieten Sie neben der kollektiven Vermögensverwaltung auch Nebenleistungen wie die Anlagevermittlung oder die Finanzportfolioverwaltung an beziehungsweise ist dies geplant?

Nein, das ist nicht geplant.

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungslösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Wir setzen im Privatkundengeschäft ausschließlich auf regulierte geschlossene Investmentvermögen.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit Ihren Fonds- und Finanzierungslösungen bedienen? Bieten Sie auch beispielsweise interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Unsere Publikumsfonds zielen auf vermögende Privatanleger ab, die auf hohe Anlagesicherheit und gesicherte kontinuierliche Ausschüttungen setzen. Bei den professionellen Anlegern stehen Family-Offices, Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke bzw. Stiftungen im Vordergrund.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt, oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise Revisionskompetenz von Schwestergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern?

Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emissionshaus) hierzu herangezogen?

Wir haben eine neue KVG gegründet. In der Gesellschaft sind die Kompetenzen für die Konzeption und den Vertrieb von Alternativen Investmentfonds gebündelt. Darüber hinaus ist sie für das Portfolio- und Risiko-Management zuständig.

Die KVG greift aber auch auf die Expertise der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG und deren weiteren Tochtergesellschaften zurück, wie etwa beim Immobilien Management.

(2) Verfolgen Sie eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF, oder setzen Sie Dritte als Geschäftsführer der AIF ein?

Wir verfolgen eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung.

(3) Favorisieren Sie für Ihr Unternehmen ein nachgelagertes (Risikomanagement überprüft Entscheidungen des Assetmanagements) oder gleichgelagertes (Asset- und Risikomanagement stimmt sich simultan ab) Modell?

Das Risikomanagement der KVG erfolgt gleichgelagert.

(4) Haben Sie für die Funktionen der internen Revision und/ oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/ diese in der KVG gebündelt oder ausgelagert?

Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/ WpHG regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Diese Funktionen sind an einen Dienstleister ausgelagert.

(5) Welches Rendite-/ Risikoprofil verfolgen Sie mit Ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten?

Bei Publikums-AIF ist das Rendite-Risiko-Profil Core geplant. Bei den Spezial-AIF sind auch Core Plus Produkte vorgesehen.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?

Wir setzen auf unabhängige Vertriebspartner sowie Privatbanken und genossenschaftliche Institute als Vertriebspartner.

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt?

Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien?

Die Vertriebskompetenz ist in der KVG gebündelt. Zur ergänzenden Information unserer Vertriebspartner setzen wir auch Vertriebsmaterialien ein.

(3) Bieten Sie auch Direktvertrieb beziehungsweise Private-Placementlösungen (nach VermAnlG) an?

Die Publikums-AIF werden ausschließlich über unsere Vertriebspartner platziert. Der Vertrieb der Spezial-AIF an semi-professionelle und professionelle Anleger erfolgt auch direkt.

(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

Wir haben uns für eine Depotbank als Verwahrstelle entschieden.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen als Service-KVG auch Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an?

Aktuell ist die KVG nur für die Hahn Gruppe tätig. Mittelfristig ist eine Öffnung für andere Anbieter denkbar.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperspektive und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen?

Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Bei Publikums-AIF werden die Gesellschafter einmal jährlich umfassend informiert und können im Rahmen ihrer gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungsrechte Einfluss. Bei unseren Spezial-AIF finden regelmäßig Sitzungen des Anlageausschusses statt. Außerdem erfolgt eine fortlaufende Schulung der Vertriebspartner.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Im Rahmen der Fondskonzeption wird eine sehr sorgfältige Due Diligence betrieben. In der Folgezeit stellt ein fortlaufendes Risikomanagement sicher, dass Planabweichungen frühzeitig identifiziert werden und durch entsprechende Gegenmaßnahmen kompensiert werden.

(3) Werden Sie auch in Zukunft Leistungsbi-

lanzen für die von Ihnen verwalteten Fonds erstellen?

Wir werden uns bei der Darstellung unserer Leistungsfähigkeit als Asset Manager zukünftig an dem neuen Standard für Performanceberichte des BSI Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen orientieren.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds, oder kommunizieren Sie postalisch/ direkt mit Ihren Kunden und Anlegern?

Unsere Investoren werden auf schriftlichem Wege regelmäßig informiert. Wir planen derzeit einen zusätzlichen Kundenbereich auf unserer Homepage einzurichten. Dieser wird es den Anlegern ermöglichen, spezifische Informationen zu ihren Fondsprodukten abzufragen. Die Realisierung ist bis zum Jahresende 2014 zu erwarten.

(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

Ja, Beiratsstrukturen sind ein guter Weg, um ein Fondsinvestment effizient zu begleiten.

Weitere Angaben des Unternehmens:

Die Dewert ist die neu gegründete Tochtergesellschaft der Hahn Gruppe. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft verantwortet unter anderem die Konzeption und den Vertrieb der neuen regulierten

geschlossenen Investmentvermögen für private und professionelle Anleger.

Die Hahn Gruppe hat sich seit mehr als drei Jahrzehnten als Asset- und Investmentmanager auf großflächige Handelsimmobilien spezialisiert. In ihrer Unternehmensgeschichte hat die Hahn Gruppe bereits über 170 Immobilienfonds erfolgreich aufgelegt. Das aktuell verwaltete Vermögen liegt bei über 2,4 Milliarden Euro.

Mit einer übergreifenden Expertise aus Immobilien- und Vermögensmanagement nimmt die Hahn Gruppe bei privaten, semi-professionellen und professionellen Anlegern ein Alleinstellungsmerkmal in ihrem Marktsegment ein. Dabei steuert und kontrolliert sie die gesamte Wertschöpfungskette der von ihr betreuten Handelsimmobilien an über 150 Standorten.

Sitz:	Bergisch Gladbach
Kapital:	125.000 Euro
HR-Nummer:	HRB 78962
HR-Eintragungsdatum:	12. Juli 2013
Hauptgesellschafter:	HAHN-Immobilien- Beteiligungs AG