

Unternehmens-Portrait

Deutsche Lichtmiete AG



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung
von Februar 2020

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

www.exxecnews.de

5x5 Fragebogen

Die Antworten

EXXECNEWS hat in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt. Vorbild ist der Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Dieser ist seit 2014 zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden.

Die Antworten wurden auszugsweise in EXXECNEWS vorab veröffentlicht.

Deutsche Lichtmiete AG

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Gesellschaft?

Alexander Hahn, Gründer & CEO Deutsche Lichtmiete, **Marco Hahn**, verantwortlich für Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit, **Roman Teuffl**, verantwortlich für Kapitalvertrieb und Investor Relations, **Christian Effenberger**, CFO Deutsche Lichtmiete, sowie weitere Abteilungsleiter für Produktion, Elektromontage und Service, Forschung und Entwicklung sowie Marketing, Mietvertrieb und IT.

(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

Die Deutsche Lichtmiete AG ist eine inhabergeführte Holding und Muttergesellschaft der verschiedenen Tochtergesellschaften, deren Kapital sie zu jeweils 100 Prozent hält. Aktionäre der Deutsche Lichtmiete AG sind mit 99,12 Prozent die DL Erste Beteiligungsgesellschaft mbH sowie Sonstige mit 0,88 Prozent. Wesentlicher Gesellschafter der DL Erste Beteiligungsgesellschaft mbH ist der Gründer Alexander Hahn.

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

Alexander Hahn seit mehr als zehn Jahren, Roman Teuffl und Christian Effenberger seit über sieben Jahren, Marco Hahn seit über sechs Jahren.

Alle vorgenannten Mitglieder der Geschäftsleitung verfügen jeweils über mehr als 15 Jahre Berufs- und Managementenerfahrung in ihren jeweiligen Verantwortungsbereichen.

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

Die Mitglieder der Geschäftsführung erhalten grösstenteils feste Gehälter. Für die Geschäftsleiter im Vertrieb ist ein Vergütungsanteil jedoch variabel und orientiert sich am Geschäftsergebnis.

Darüber hinaus sind die o.g. Geschäftsleiter am Unternehmen selbst beteiligt. Für die Geschäftsleiter der zweiten Managementebene wird es ab 2020 ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm geben.

(5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Für die Deutsche Lichtmiete AG existiert ein Aufsichtsrat.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Angeboten werden Inhaberschuldverschreibungen, emittiert von der Deutsche Lichtmiete AG, sowie Direkt-Investments nach dem Vermögenanlagengesetz, angeboten über einzelne Zweckgesellschaften.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Mittelfristig 50 Millionen Euro p.a., langfristig 100 Millionen Euro p.a.

(3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem KAGB reguliert sind?

Nein

(4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmeverordnung § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?

Es werden vereinzelt Direkt-Investments für einen kleinen Investorenkreis angeboten.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?

Wir bedienen private und institutionelle Investoren.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Wie beobachten Sie den Markt/die Märkte auf dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio um zielgruppengerecht anbieten zu können?

Eine Marktbeobachtung findet laufend statt und

liegt entsprechend den jeweiligen Märkten in der Verantwortung der jeweiligen Führungskräfte, z.B. Alexander Hahn für Marktentwicklungen im Beleuchtungssektor und dem Vermietgeschäft und Roman Teuffl für die Marktentwicklung im Kapitalvertrieb.

(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?

Für die gesamte Unternehmensgruppe werden monatlich interne Berichte erstellt. Diese Berichte beschreiben die Entwicklungen der jeweiligen Unternehmensteile. Der Abschnitt bezüglich der Kapitalanlageprodukte enthält in den wesentlichen Angaben Platzierungsstand (differenziert nach Produktgattung), getätigten Zahlungen an die Anleger und Anzahl der Investoren.

(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?

Das Risikomanagement spielt eine wichtige Rolle. Verantwortlich für das Risikomanagement ist die Geschäftsleitung. Im Rahmen der Produktplanung, -umsetzung, -überwachung und -verbesserung erfolgen u.a. laufende Kontrollen der Zahlungsflüsse, Prüfung der Bonität der Kunden für das Vermietgeschäft, stetige Prüfung und Verbesserung der Produktqualität.

(4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikoermittlung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?

Bei der Risikoermittlung wird auf die ZIA-Risikomatrix zurückgegriffen.

(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?

Compliance: Das Unternehmen verfügt über einen

Compliance Beauftragten. Beispielsweise werden wichtige Vergabeentscheidungen im regelmäßig stattfindenden Managementmeeting zwischen Geschäftsleitung und Abteilungsleitern besprochen und transparent gemacht (Mehr-Augen-Prinzip). Compliance wird regelmäßig in der Aus-/und- oder Weiterbildung der Mitarbeiter thematisiert.

Interne Revision: Eine interne Revision findet einmal jährlich durch den Aufsichtsrat sowie eine externe Wirtschaftsprüfungsgesellschaft statt. Gegenstand der internen Revision ist im Wesentlichen die Prüfung der Zahlungseingänge aus der Vermietung der LED-Industrieprodukte sowie der vertragsgemäßen Auszahlungen an die Investoren.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Im Schwerpunkt erfolgt der Kapitalvertrieb durch qualifizierte Vertriebspartner.

(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Ja, alle Vertriebsmaterialien werden vorab durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft auf WpHGKonformität geprüft.

(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?

Wir arbeiten nur mit ausgewählten Vertriebspartnern zusammen, die zu uns und unseren Produkten passen und bei denen wir von einer fundierten Arbeitsweise überzeugt sind.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Wir bieten bereits heute schon für alle Produkte die Möglichkeit einer Online Zeichnung an.

(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?

Es ist ein Unternehmensziel, die Platzierung der Kapitalanlagen, deren laufende Verwaltung sowie die Investorenbetreuung weitgehend Online und damit papierlos zu gestalten. Insbesondere die Entwicklung der Blockchain-Technologie sowie Entwicklungen im elektronischen Zahlungsverkehr und die Weiterentwicklung der Online-Zeichnung sind für uns wichtig. Dementsprechend beobachten wir laufend die Entwicklung neuer Technologien und die Möglichkeit der Implementierung in unsere Prozesse.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Ein wesentliches Informationsmedium sind unsere Halbjahres- bzw. Jahresberichte, die den Anlegern und Vertriebspartnern zugestellt werden. Darüber hinaus informieren wir regelmäßig über unsere Newsletter sowie sozialen Medien (z.B. Instagram und Facebook). Regelmäßig bieten wir interessierten Investoren einen Tag der offenen Tür in unserer gläsernen Manufaktur am neuen Produktionsstandort in Sandkrug.

Darüber hinaus stehen unseren Investoren auch direkte Ansprechpartner telefonisch für alle Fragen um die Kapitalanlage zur Verfügung. Daneben erfolgen jährlich Roadshows für Vertriebspartner und wir nehmen an entsprechenden Messen teil.

(2) Wo ist ihr Sitz?

Hauptsitz der Deutsche Lichtmiete Unternehmensgruppe ist Oldenburg (Oldb.).

Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?

Die Deutsche Lichtmiete AG hat ein Grundkapital in Höhe von 51.452.868 Euro.

Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?

Die Deutsche Lichtmiete AG wurde am 05.08.2015 gegründet und am 19.08.2015 in das Handelsregister des Amtsgerichts Oldenburg (Oldb.) unter HRB 210126 eingetragen.

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Nein. Es ist jedoch geplant, erstmalig für 2020 zwischen der Deutsche Lichtmiete AG und den Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge zu schließen.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?

Mit der Erstellung von Prospekten werden qualifizierte Rechtsanwaltskanzleien beauftragt. Daneben erfolgt durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft eine Prüfung der Verkaufsprospekte für Vermögenanlagen sowie die Prüfung der Unterlagen auf WpHG-Konformität.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

In erster Linie schützen wir uns vor Klagen durch eine vertragskonforme Erfüllung unserer Versprechen. Wir achten auf eine fundierte Erstellung der Verkaufsunterlagen und deren Prüfung. Darüber hinaus bieten wir unseren Vertriebspartnern regelmäßige Aus-, und Weiterbildungen zum Thema Kapitalanlagevertrieb mit jeweils aktuellen Schwerpunkten (an-

(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?

Ja, es wird ein Halbjahresbericht und ein Jahresbericht erstellt. Vgl. III Ziffer 2

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

Es gibt einen Investor Bereich für die unterschiedlichen Produkte und individuelle Produktinformationen auf unserer Internetpräsenz. Die Halbjahres-, und Jahresberichte werden unseren Kunden und Vertriebspartnern zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus informieren wir regelmäßig über unseren Newsletter sowie soziale Medien (z.B. Instagram und Facebook). Wir stehen mit der Presse im regelmäßigen Dialog. Dieser erfolgt z.B. durch Pressemitteilungen, Interviews mit der Geschäftsleitung, Analysen und Ratings der Kapitalanlageprodukte, redaktionellen Beiträgen in Print- und Online Medien. Auf unserer Internetpräsenz findet sich zudem ein Pressearchiv mit sämtlichen Pressemitteilungen.

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

Nein, aber auf Ebene der Deutsche Lichtmiete AG existiert ein Aufsichtsrat.

Ergänzungsfrage:

Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).

vgl. Ausführungen zu V. Ziffer 4