

Geschlossene
Investmentvermögen
Immobilien
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

Unternehmens-Portrait

One Group GmbH



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung
von Januar 2019

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.

One Group GmbH

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Mit Malte Thies und Bernhard Bucher gibt es zwei Geschäftsführer der One Group GmbH. Hinzu kommt Dennis Gaidosch als Geschäftsführer der One Consulting GmbH als Hauptverantwortlicher für den Vertrieb.

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

Die One Group GmbH ist eine 100prozentige Tochter der Isaria Wohnbau AG, einem der drei größten Projektentwickler in München mit weiteren Standorten in Hamburg und Stuttgart und einer Projektpipeline von 2,6 Mrd. Euro Volumen in München, Hamburg, Stuttgart, Frankfurt, Berlin.

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

Thies ist seit 2017 Geschäftsführer der One Group GmbH. Zuvor war er seit 2012 im Unternehmen und seit 2016 als Geschäftsführer der One Consulting GmbH tätig. Insgesamt arbeitet er seit mehr als 15 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche. Er ist gelernter Bankkaufmann und absolvierte ein Studi-

um an der Frankfurt School of Finance & Management zum Dipl. Bankbetriebswirt.

Bucher arbeitet seit 2014 im Unternehmen als Geschäftsführer der One Group GmbH. Seit 2011 ist er bei der Muttergesellschaft tätig, seit 2016 als Director Finance. Zuvor war er sechs Jahre Leiter Konzernrechnungswesen und Controlling bei der FWU AG und neun Jahre bei PWC im Bereich Audit und Unternehmensberatung.

Gaidosch arbeitet seit 2018 im Unternehmen als Geschäftsführer der One Consulting GmbH. Zuvor war er Geschäftsführer der reconcept consulting GmbH. Insgesamt ist der gelernte Bankkaufmann bereits seit 20 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche tätig.

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

Es handelt sich bei Thies und Gaidosch um angestellte Geschäftsführer. Neben einem Festgehalt gibt es branchenüblich individuelle Zielvereinbarungen für ein Geschäftsjahr, die einen etwaigen Bonusanspruch begründen.

Bernhard Bucher ist Angestellter bei der Isaria Wohnbau AG und wird ähnlich (Fixgehalt plus variabler Bonus) vergütet.

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

Die Geschäftsleitung der One Group stimmt sich eng mit der Unternehmensleitung der Isaria (Vorstand und Aufsichtsrat) ab. Dies betrifft sowohl die Zielinvestments als auch die Festlegung der offerierten Investment-Konstruktionen.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

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

Aktuell bieten wir im Retail-Segment Namensschuldverschreibungen nach VermAnIG an. Geplant sind darüber hinaus exklusive Inhaberschuldverschreibungen nach WpPG bzw. exklusive Direktinvestments in die Neubauvorhaben.

One Group konzentriert sich ausschließlich auf die Finanzierung von Wohnbauentwicklungen in Deutschlands Metropolen.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Mittelfristig streben wir konstant zwischen 50 und 100 Millionen Euro jährliches Emissionsvolumen an.

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

Derzeit bieten wir derartige Produkte nicht an.

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

Aktuell gibt es ein entsprechendes Produkt in Platzierung: Namensschuldverschreibung nach VermAnIG als exklusives Private Placement mit einer Mindestzeichnungssumme von 200.000 Euro.

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

Angesprochen werden Privatanleger, die Interesse an einer diversifizierenden Portfolioergänzung und einer Vermögensanlage in Immobilienprojektentwicklungen haben.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Durch unsere aktiven Vertriebspartner haben wir ein direktes Ohr am Markt. Wir sammeln sämtliche Bedürfnisse, Wünsche und häufige Fragen und lassen diese in die Produktentwicklung einfließen. Durch unseren Institutionellen Hintergrund und die Leistungsbilanz werden zusätzlich exklusive Produkthanfragen an uns herangetragen, die wir individuell gestalten.

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

Jährlich lassen wir uns von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer eine komplette Leistungsbilanz erstellen, die wir unseren Anlegern zukommen lassen.

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

Sämtliche Produkte sind eingebettet in das bestehende Risikomanagementsystem der Isaria-Gruppe auf dem Niveau eines kapitalmarktori-

entierten Unternehmens.

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

Bei unserem Produkt handelt es sich nicht um ein PRIIPS-pflichtiges Produkt. Die PRIIPS Einordnung (SRI) ist daher nicht erforderlich. Bei der Namensschuldverschreibung ist auch die Risikomatrix des ZIA wenig hilfreich bzw. aussagekräftig. Wir folgen daher der Empfehlung der ESMA (Risikoeinordnung in low, middle, high).

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

Durch unseren Mutterkonzern verfügen wir über klar vorgegebene Compliance-Richtlinien, die für die One Group genauso verpflichtend gelten. Auf Ebene der Konzernmutter ist hierfür der Compliance-Officer für die Kontrolle der Einhaltung der Richtlinien verantwortlich.

Isaria als unser Mutterkonzern hat eine eigene Projekt-Controlling-Abteilung, die beim Ankauf der Projekte entsprechende Due-Diligence-Prüfungen sowie ein laufendes Projekt-Controlling durchführt. Auf beides greift auch die One Group zurück.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Über unsere Partner im freien Vertrieb platzieren wir rund 90 Prozent unseres Emissionsvolumens, die übrigen rund 10 Prozent werden über Banken vertrieben

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

Ja, wir stellen ein umfangreiches Portfolio an

WpHG-konformen Informationen bereit – sowohl in Print als auch digital.

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

Grundsätzlich wünschen wir, dass unsere Produkte von verlässlichen Partnern an passende Investoren vermittelt werden. Über die Zulassungserfordernis und die Mindestzeichnungssumme wird dies technisch geprüft. Durch unsere Branchenerfahrung können wir weiterhin auf langjährige Kooperationen mit professionellen Vermittlern zurückblicken.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Derartige digitale Zeichnungsmöglichkeiten sind bei uns intern in Arbeit. Von online-Ausfüllhilfen bis zur medienbruchfreien Online-Zeichnung möchten wir verschiedene Lösungen implementieren – dies jedoch mit Bedacht und erst mittelfristig.

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

Unser Fokus liegt weiterhin auf dem persönlichen Kontakt. Das Relationship-Management ist enorm wichtig für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Zusätzlich bieten wir natürlich ein umfangreiches Portfolio an Vertriebsunterstützung über unsere Online-Plattformen (Website, Vertriebspartnerportal, E-Mail-Kommunikation, Webinare, Veranstaltungen vor Ort etc.).

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?

Im Online-Bereich bieten wir verschiedene Formate und Kanäle, von unserer Website über unseren Newsletter bis hin zu Webinaren. Printmedien wie die jährliche Leistungsbilanz oder unser Investoren-Magazin sind ebenfalls wichtige Bausteine unserer Kommunikation mit Vertriebspartnern und privaten Anlegern. Für professionelle Investoren sind entsprechende Formate mittelfristig ebenfalls angedacht.

(2) Wo ist ihr Sitz?

Der Geschäftssitz der One Group GmbH befindet sich in der Bernhard-Nocht-Straße 99, 20359 in Hamburg.

Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?

Das Stammkapital der One Group GmbH umfasst 430.000 Euro. Der Kapitalstock unserer Muttergesellschaft ISARIA beläuft sich auf 84 Millionen Euro Eigenkapital zum 31.12.2017.

Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?

2009.

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Ja.

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

Wir setzen auf ein bewährtes und geprüftes System unserer Anlageformen. Dazu kommt ein starkes Team aus dem Konzernverbund und externen rechtlichen Beratern.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

Unserer Erfahrung nach richten sich die meisten Privatanleger-Klagen gegen Vertriebspartner. One Group setzt auf höchste Qualitätsstandards und mehrfache rechtliche Prüfung intern wie extern.

(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Perfor-

mance-/Leistungsbericht?

Ein unabhängiger Wirtschaftsprüfer erstellt jährlich eine testierte Leistungsbilanz zur Veröffentlichung.

(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?

Die One Group verfolgt eine doppelte Kommunikation mit den Anlegern, sowohl über die Website als auch via Post- und E-Mail-Versand. Die Tages- und Fachpresse wird jeweils themenrelevant proaktiv von uns über aktuelle Themen und Produktneuheiten informiert.

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

Im Retail-Bereich ist eine derartige Struktur nicht geplant, allerdings ist hier der Mittelverwendungskontroller als zusätzliche Instanz zwischengeschaltet. Im institutionellen Geschäft ist ein Mitspracherecht üblich.

Ergänzungsfrage:

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

- Testierte Leistungsbilanz
- Kunden- und Vertriebspartner-News
- Regelmäßiges Kundenmagazin
- Website
- Fach- und Tagespresse