

## Unternehmens-Portrait

### CH2 AG



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung  
von April 2019

## 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.

### CH2 AG

#### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

1 Vorstand

2 Prokuristen: Leiter Produkt und Anlegerbetreuung, Leiter Vertrieb

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

Die CH2 AG ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der börsennotierten Aves One AG.

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

\* **Antje Montag**, Bankkauffrau und staatl. gepr. Betriebswirtin: Gründerin der CH2 AG im Jahr 2007 und seither durchgehend Vorstand

\* **Sven Mückenheim**, Bankfachwirt: seit 2012 bei der CH2 AG, Prokurist und Leiter Vertrieb

\* **Benjamin Hoops**, Kommunikationsdesigner: seit 2013 bei der CH2 AG, Prokurist und Leiter Produkt und Anlegerbetreuung

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

Es gibt ausschließlich variable Vergütungen.

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

Der Aufsichtsrat der CH2 AG ist wie folgt besetzt: Ole von Beust (Vorsitzender), Günther Flick, Britta Horney

#### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

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

Die CH2 AG vermittelt Investments in Logistik-Equipment, insbesondere Schienenfahrzeuge (v.a. Güterwaggons), Container und Wechselaufbauten. Die Investitionen erfolgen über Vermögensanlagen und Wertpapiere.

##### (2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Das Platzierungsvolumen hängt davon ab, wieviele Assets die Aves One AG einkaufen kann, die auch

den wirtschaftlichen Grundanforderungen entsprechen. In den letzten Jahren belief sich das Finanzierungsvolumen auf rund 90 Millionen Euro p.a.

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

Zurzeit nicht. (4) **Inwieweit machen Sie von der Ausnahmenvorschrift § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?**

Die CH2 AG bietet auch Private Placements an, für die es eine echte Nachfrage auf Vertriebs- und Anlegerseite gibt.

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

Die von der CH2 AG angebotenen Logistik-Investments sind für Anleger geeignet, die bereits über ein diversifiziertes Portfolio und ein entsprechend hohes Vermögen verfügen. Für diese Produkte sollten Anleger einen mittelfristigen Anlagehorizont haben.

#### III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Die Anleger investieren über die von der CH2 AG vermittelten Produkte in den zunehmenden Warenverkehr und die florierende Transportwirtschaft. Der Güterverkehr auf den Schienen wächst langfristig sehr stabil ohne nennenswerte Schwankungen. Der Containermarkt ist zwar zyklisch, aber von einem langfristigen Wachstum in der Leasingindustrie gekennzeichnet. In beiden Märkten gibt es transparente Marktinformationen, die zum Teil über börsen-

notierte Gesellschaften öffentlich zugänglich sind.

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

Die CH2 AG hat per 31.12.2018 rund 618 Millionen Euro, vorwiegend für Vermögensanlagen mit Logistik-Equipment in Form von Direktinvestments, eingeworben. Die Auszahlungen an die Anleger beliefen sich im gleichen Zeitraum auf rund 411 Millionen Euro. Bis dato haben sämtliche Anleger alle geplanten Auszahlungen pünktlich und vollständig erhalten. Für die Direktinvestments wird jährlich eine testierte Leistungsbilanz veröffentlicht.

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

Die Aves One Gruppe erwirbt langlebiges und hochwertiges Logistik-Equipment, das langfristig vermietet ist. Für die ausgewogene und nachhaltige Assetverwaltung ist das Management von Aves One verantwortlich. Das Assetmanagement, insbesondere die Instandhaltung und Vermietung des Logistik-Equipments, übernehmen erfahrene Unternehmen wie Wascosa, ERR European Rail Rent, CAI International und UES International.

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

Der Vertrieb von Direktinvestments unterliegt den Anforderungen von MiFID II. Die ZIA-Risikomatrix findet dementsprechend keine Anwendung.

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

Nein.

#### IV. Vertrieb und Geschäftspartner

##### (1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Die CH2 AG arbeitet mit einem exklusiven Kreis von Banken, Family Offices und qualifizierten, freien Finanzvertrieben zusammen.

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

Unsere Vertriebspartner erhalten für alle Produkte alle notwendigen Unterlagen einerseits für die interne Produktprüfung (Due Diligence) und andererseits für den Vertrieb.

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

Die CH2 AG arbeitet nur mit ausgewählten und qualifizierten Vertriebspartnern zusammen.

##### (4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Wir werden künftig unsere eigene digitale Zeichnungsstrecke einsetzen.

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

Unsere Investitionen in die Zukunft konzentrieren sich zurzeit auf die Digitalisierung des Vertriebs bzw. die digitale Unterstützung unserer bestehenden und neuen Vertriebspartner.

#### 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?

Wir informieren unsere Kunden laufend schriftlich und veröffentlichen jährlich eine Leistungsbilanz. Für unsere Vertriebspartner richten wir regelmäßig Informationsveranstaltungen aus. Gelegentlich nehmen wir an Veranstaltungen unserer Partner teil.

##### (2) Wo ist ihr Sitz?

Hamburg

##### Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?

Stammkapital: 525.000 Euro

##### Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?

September 2007

##### Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

k.A.

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

Die CH2 tritt nicht als Emittentin, sondern als Geschäftsbesorgerin auf.

##### Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

Die CH2 arbeitet nur mit Emittenten zusammen, die ordnungsgemäße und professionelle Verkaufsun-

terlagen er- und zur Verfügung stellen. Außerdem müssen die Emittenten vollständig transparent sein.

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

Ja, wir bringen jährlich eine testierte Leistungsbilanz heraus.

##### (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?

Wir nutzen die üblichen Kommunikationskanäle. Besonderes Augenmerk legen wir auf unsere Erreichbarkeit für Kunden und auf die rasche Beantwortung aller Fragen.

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

Nein.

#### Ergänzungsfrage:

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

Die CH2 veröffentlicht regelmäßig Informationen über die Entwicklung der Zielmärkte. Alle für die Kunden und Öffentlichkeit gedachten Informationen sind auf der Website [www.ch2-ag.de](http://www.ch2-ag.de) abrufbar.