

Unternehmens-Portrait

Luana Capital New Energy Concepts GmbH



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.

Luana Capital New Energy Concepts GmbH

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Zwei Geschäftsführer – Marc Banasiak & Marcus Florek (keine Funktionstrennung)

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

100%ige Tochter der Luana AG und diese wiederum 100%ige Tochter der M&M Holding GmbH, welche Marc Banasiak und Marcus Florek jeweils hälftig zugehörig ist

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

Marc Banasiak, Diplom-Kaufmann

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim war Marc Banasiak dreieinhalb Jahre bei Deloitte in Frankfurt am Main im Bereich Wirtschaftsprüfung und Corporate Finance tätig. Vor der Gründung der Luana zeigte er sich bei einem Hamburger Emissionshaus für die Projektentwicklung, die Beteiligungskonzeption sowie das Controlling der Beteiligungsgesellschaften verantwortlich

Marcus Florek, Finanzfachwirt (IHK)

Bereits seit 1998 ist Marcus Florek in der Investmentbranche tätig und fungierte sieben Jahre für ein in Hamburg ansässiges Beratungsunternehmen. Dort strukturierte er unter anderem Finanzierungskonzepte für Immobilientransaktionen. Seit 2017 ehrenamtlich im Beirat des Bundesverbandes der Kraft-Wärme-Kopplung e.V. (B.KWK) tätig, wurde er im Oktober 2018 in den Vorstand einberufen. Er ist darüber hinaus Mitglied der Bundesfachkommission Energieeffizienz des Wirtschaftsrates Deutschland.

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

Geschäftsführer partizipieren (langfristig) am Erfolg der Gesellschaft.

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

Luana AG hat einen Aufsichtsrat:

Stefan Behrendt (Vorsitzender des Aufsichtsrates), Peter Ehlers, Tobias Gravert

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

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

KG-Beteiligungen, Partiarische Nachrangdarlehen, Anleihen.

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

12,5 Mio. Euro in 2020 (sachwertbasiert).

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

nein

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

Wird ebenfalls angeboten.

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

Private und institutionelle Anleger.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Vertriebskollegen, Projektpartner, persönliche Kontakte, Fachliteratur, Messen.

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

Jährliche Leistungsbilanz, Referenzen auf der Website.

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

Controlling der Performancedaten der einzelnen Assets innerhalb der Investments.

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

Die genannten Punkte passen aufgrund der Struktur der Kapitalprodukte nicht spezifisch. Aufgrund der umfangreichen Zielmarktbestimmung nach MiFID II sieht die Luana aber ausreichend Informationsgehalt in den eigenen Risikoeinstufungen.

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

Luana hat als Gruppe für sich intern und für ihre Partner Compliancevorschriften.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Über langjährige Partner und Plattformen.

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

Ja.

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

Referenzen, Vertragswerk zu Grundsätzen der

Vermittlung.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Teilweise in Anwendung.

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

Der Prozess wird alles Voraussicht nach in der Zukunft digital erfolgen. Diesen Weg bereiten wir sukzessive vor; natürlich ohne die „alten“ Vertriebswege aufzugeben.

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?

Über die jährliche Leistungsbilanz allgemein und natürlich mit geprüften Jahresabschlüssen sowie Geschäftsberichten, die über die Performance und die Strategie ausführlich informieren.

Dazu treffen an den Standorten bei den jeweiligen Assets.

(2) Wo ist ihr Sitz?

Hamburg, Niederlassungen in Hannover und Wardeburg

Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?

100.000 Eurogezeichnetes Kapital bei der Initia-

torin.

Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?

2008

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Nein.

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

Haftungsrisiken lassen sich nicht grundsätzlich vermeiden, Prospekte werden grundsätzlich zusammen mit erfahrenen Fachanwälten erstellt, D&O Versicherung liegt für die Entscheidungsträger vor.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?

Transparenz gegenüber dem Anleger, offene Kommunikation und Dokumentation, auf Risiken wird zudem im Vorfeld ausführlich hingewiesen.

Wir kooperieren mit sehr erfahrenen Anwalts- und Steuerberatungskanzleien. Mit Profis zu arbeiten reduziert das Risiko deutlich. Zudem wurde für die Geschäftsführung eine entsprechende D&O-/E&O-Versicherung abgeschlossen.

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

Ja, jährliche Leistungsbilanz.

(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?

Ja, diesen Bereich gibt es auf der Homepage. Wir kommunizieren darüber hinaus vor allem über unsere Treuhand mit den Anlegern bei wichtigen Informationen und/ oder Newsletter

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

Ja.

Ergänzungsfrage:

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

- Imagebroschüre und Qualitätssicherungsrichtlinien der Luana
- Prospekte, Kurzexposés
- Informationen zu Projekten
- Newsletter für Vertrieb
- Fachartikel in Magazinen
- Interviews