

„Wir werden uns diversifiziert im Vertrieb positionieren“

„Wissen wie Rendite entsteht“ ist schon lange ein Slogan der DEUTSCHE FINANCE GROUP und bezieht sich auf die institutionellen Investmentstrategien des Unternehmens. „Wissen wie Vertrieb funktioniert“ könnte mit Sicherheit ein Slogan der DEUTSCHE FINANCE Solution sein. Die Gesellschaft verantwortet seit Gründung das Privatkundengeschäft im Konzern. Im Gespräch mit finanzwelt spricht Theodor Randelshofer, Vorsitzender der Geschäftsführung der DEUTSCHE FINANCE Solution, über das Geschäftsjahr 2019 und über neue Vertriebsstrategien 2020.

finanzwelt: Herr Randelshofer, Sie haben für das Geschäftsjahr 2019 ein Platzierungsvolumen im Privatkundengeschäft in Höhe von 182 Mio. Euro bekanntgegeben. Wie zufrieden sind Sie mit diesem Ergebnis?

Theodor Randelshofer: Mit diesem Ergebnis im Geschäftsjahr 2019 sind wir sehr zufrieden. Wir konnten unseren Umsatz um 49 % gegenüber dem Vorjahr steigern. An dieser Stelle kann ich nur allen Kunden und Vertriebspartnern im Namen der DEUTSCHE FINANCE GROUP für das uns entgegengebrachte Vertrauen danken. Für dieses Ergebnis haben alle in der DEUTSCHE FINANCE Solution viel gearbeitet. 2019 führten wir sehr viele Termine und Seminare bei unseren Vertriebspartnern durch und haben unseren Vertriebsservice erweitert. Die beherrschenden Themen waren in der Regel der Markt, die Regulierung sowie unsere institutionellen Investmentstrategien. Darüber hinaus führ-

145,3 % an die Anleger. Der „PPP Fund“ verfügte über ein breit diversifiziertes Gesamtportfolio, bestehend aus sechs institutionellen Zielfonds, mit Investitionen in elf Ländern und 130 Direktinvestments aus dem Bereich Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. Die Fondsauflösung mit 145,3 % an die Anleger, prospektiert waren 145 %, bestätigte unsere Investitionsstrategie eindrucksvoll. Für das Geschäftsjahr 2020 haben wir bereits viel vertriebllich vorbereitet und sehen ein sehr großes Potenzial im Privatkundengeschäft.

finanzwelt: Welche Fonds haben Sie 2019 im Privatkundengeschäft platziert?

Randelshofer: Im Geschäftsjahr 2019 wurden vier alternative Investmentfonds platziert. Zuerst der Deutsche Finance INVESTMENT Fund 12 mit 100 Mio. Euro – prospektiert waren 35 Mio. Euro Platzierungskapital. Die Investitionsstrategie beinhaltet den Aufbau eines breit diversifizierten internationalen Immobilienportfolios. Im Fokus standen dabei attraktive Renditechancen kombiniert mit einer ausgewogenen Balance zwischen Kapitalbindung und Sicherheit. Mitte Januar 2019 starteten wir die Platzierung des Deutsche Finance INVESTMENT Fund 13, mit Fokus auf internationale Infrastrukturinvestments. Nach Schließung des INVESTMENT Fund 12 Ende Juni folgte dann im Juli die Platzierung des Deutsche Finance INVESTMENT Fund 14. Die Investitionsstrategie beinhaltet den Aufbau eines breit

» Wir haben für das Geschäftsjahr 2020 bereits viel vertriebllich vorbereitet und sehen ein sehr großes Potenzial im Privatkundengeschäft. «

ten wir speziell auf unsere Vertriebspartner zugeschnittene Kundenveranstaltungen durch, die von unseren Vertriebspartnern sehr geschätzt werden. Selbstverständlich unterstützt uns die aktuelle Situation der Niedrig- und Strafzinsen bei unserer Vertriebsarbeit enorm, und die Nachfrage nach innovativen und renditestarken Kapitalanlagen nimmt daher kontinuierlich zu. Wichtig für uns war auch 2019 die Fondsauflösung des PPP Privilege Private Partners Fund als „Proof-of-Concept“, mit einem Kapitalrückfluss in Höhe von

diversifizierten internationalen Immobilienportfolios. Den vierten Fonds – als institutioneller Club Deal für Privatanleger konzipiert – präsentierten wir auf unserem Vertriebskongress im Mai 2019. Beim „Deutsche Finance INVESTMENT Fund 15“ handelt es sich um eine exklusive Investitionsmöglichkeit in die Entwicklung eines Labor-/Bürogebäudes mit brutto ca. 36.200 m² Nutzfläche, 250 Tiefgaragen-Stellplätzen und 4.000 m² Grundfläche. Das Projekt befindet sich in Somerville, Massachusetts USA, inmitten der Biotech-Life-



Science-Hochburg Boston/Cambridge Area. Der institutionelle Club-Deal, mit einem prospektierten Eigenkapitalvolumen von 40 Mio. US-Dollar, einer geplanten Laufzeit von nur drei Jahren und einer prognostizierten Kapitalrückzahlung in Höhe von 140 % an die Anleger, war nach Vertriebsstart in nur drei Wochen ausplatziert. Privatanleger konnten sich ab 25.000 US-Dollar an dem Club-Deal beteiligen. Mit dem ersten institutionellen Club-Deal für Privatanleger starteten wir 2019 erfolgreich ein neues Produktsegment in der Deutsche Finance Solution. Darüber freuen wir uns sehr, sind dankbar und auch stolz.

finanzwelt: Herr Randelshofer, können Sie uns mehr über das neue Produktsegment Club-Deal für Privatanleger sagen?

Randelshofer» In den letzten zwölf Jahren konnten wir 14 Fonds für Privatanleger mit ca. 800 Mio. Euro Eigenkapital platzieren und sind über die Fonds aktuell an über 120 institutionellen Zielfonds in 46 Ländern beteiligt. In dieser Zeit hat unser Asset Management ein einzigartiges internationales Netzwerk zu anderen institutionellen Investoren,

Placement-Agents, Fondsmanagern, operativen Partnern, Projektentwicklern und „Off-Market“ Projektmaklern aufgebaut. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass viele finanzstarke institutionelle Investoren häufig in sogenannte Club-Deals mit Fokus auf Direktinvestments investierten. Bei diesen Direktinvestments handelt es sich um Core-Plus, Value-Added und opportunistische Immobilienstrategien zur Erzielung höherer, risikoadjustierten Renditen durch Ausnutzung von Marktzyklen, Repositionierung von Gebäuden durch Ausmietung von Leerständen, oder Revitalisierung/Sanierung sowie Anlagen in Entwicklungsprojekte. Bei der Investition in ein Direktinvestment über Club-Deals, geht es in der Regel um die kurz- bis mittelfristige Realisierung einer renditestarken Immobilie. Dabei kooperieren in der Regel mehrere institutionelle Investoren als Partner, um ein zeitlich befristetes Projekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Alle Details werden dabei zwischen den beteiligten Investoren vereinbart und alle wichtigen Entscheidungen werden gemeinsam getroffen. Es handelt sich somit um ein echtes unternehmerisches Immobilieninvestment, bei dem die In-

vestoren aktiv mitwirken. Die Vorteile von institutionellen Club-Deals liegen auf der Hand: Die Ausgestaltung ist flexibel und es handelt sich um maßgeschneiderte Investments, mit einem hohen Maß an Kontrolle und Einbeziehung in die Entscheidungsprozesse für die Investoren. Anlagestrategien lassen sich zielgenau und effektiv realisieren, weil die Partner gleiche Interessen verfolgen. Es ist das „High-Level-Investment“ des institutionellen Investierens. Privatanleger hatten dort definitiv keinen Zugang – bis zu unserem ersten Club-Deal im November 2019. Ziel ist es, unseren Vertriebspartnern im Geschäftsjahr 2020 weitere renditestarke und institutionelle Club-Deals für Privatanleger zu ermöglichen.

» Wir stellen uns immer die Frage: Was können wir besser machen oder anders strukturieren, um für unsere Vertriebspartner ein noch interessanterer Produktpartner zu sein? «

finanzwelt: Haben Sie weitere neue Produkt- oder Vertriebsstrategien im Jahr 2020?

Randelshofer» Unser einzigartiges, institutionelles Netzwerk zu anderen Investoren, Produktpartnern und Fondsmanagern hat sehr viel Potenzial für innovative Produkt- und Vertriebsideen. Wir stellen uns immer die Frage: „Was können wir besser machen oder anders strukturieren, um für unsere Vertriebspartner ein noch interessanterer Produktpartner zu sein?“. Aus diesem Grund haben wir im Januar 2020 eine Umfrage bei unseren Vertriebspartnern mit der Frage: „Welche Produkte und Dienstleistungen werden zukünftig benötigt?“ durchgeführt. Die Ergebnisse sind sehr interessant und bieten neue Optionen im Bereich Produkte für die Deutsche Finance Solution. Vielleicht nur so viel vorab, wir beschäftigen uns derzeit intensiv mit Themen in der Kapitalanlage außerhalb des Fondsbereiches. Unterstützt wird dieses Thema durch die Gründung einer neuen Gesellschaft im Konzern, der Deutsche Finance Development. Mit dieser Gesellschaft können wir zukünftig Immobilien in Deutschland für institutionelle und private Investoren anbieten. Auf unserem Vertriebskongress am 28. April 2020 in der BMW-Welt in München werden wir diesbezüglich mehr unter dem diesjährigen Motto REAL ESTATE PARTNERSHIP bekanntgeben.

finanzwelt: Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist seit Bestehen sehr vertriebsorientiert. Wie sind Sie genau positioniert?

Randelshofer» Der Vertrieb hat bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP schon immer einen sehr hohen Stellenwert. Wir wissen, dass sich Produkte nicht von allein verkaufen. Die Deutsche Finance Solution verfügt über sehr viel Vertriebserfahrung, Kompetenz und Power. Im letzten Jahr 2019 führte unser Vertriebsmanagement bei unseren Vertriebspartnern 3.369 Termine vor Ort mit über 10.816 Teilnehmern durch. Das waren im Einzelnen Schulungs- und Seminartermine sowie Akquise- und Betreuungstermine.

Darüber hinaus hatten wir noch weitere 25 Investmenttalks mit 612 Teilnehmern, 77 Webinare mit 2.313 Teilnehmern, 91 Kundenveranstaltungen vor Ort mit 1.523 Teilnehmern sowie elf Messen. Die Betreuung unserer Vertriebspartner ist klar in den zwei Zielgruppen ‚Key Account‘ und ‚Maklervertrieb‘ definiert. In den Key Account-Bereich ist alles zugeordnet, was mit Organisationen und zentralen Ansprechpartnern zu tun hat. Vorrangig sind das die Top 15 der Vertriebsgesellschaften, die wir mehrheitlich unter Vertrag haben. Der Bereich Maklervertrieb gliedert sich in kleine Interessensgruppen und Einzelmakler. Die Betreuung dieser beiden Zielgruppen ist unterschiedlich. Wissen und

Kompetenz ist die Basis für jeden Finanzanlagenvermittler. Wir legen sehr viel Wert darauf, dass wir unseren Vertriebspartnern Wissen zur Verfügung stellen. Dafür haben wir ein Kompendium erstellt, welches einzigartig in der Finanzdienstleistung ist. Es ist zum einen ein Lehrbuch, aber auch ein Nachschlagewerk. Mit 175 Seiten und über 150 Fragen und Antworten wurde dieses Werk speziell zum Wissenstransfer rund um das Thema regulierte Kapitalanlage konzipiert und steht unseren VIP-Vertriebspartnern kostenfrei zur Verfügung. Aktuell sind 14 erfahrene Vertriebsmanager bei der Deutsche Finance Solution für die Betreuung unserer Vertriebspartner tätig. Bis zum Dezember wollen wir das Team auf 20 Manager erweitern. Interessenten können gern vertraulich Kontakt zu uns aufnehmen. Wir freuen uns sehr auf neue, motivierte Kollegen. Im Geschäftsjahr 2020 werden wir auch unser Finanzdienstleistungsinstitut weiter strategisch positionieren. Wir bieten Marktteilnehmern aus der Finanzbranche, die ohne eine eigene Zulassung nach § 34f GewO ihren Handlungsrahmen im Kapitalanlagebereich gegenüber ihren Kunden erweitern wollen, eine interessante Zusammenarbeit mit Fokus auf unsere institutionellen Investmentstrategien und institutionellen Club-Deals für Privatanleger.

finanzwelt: Welche Produkte bieten Sie derzeit zur Platzierung an?

Randelshofer» Derzeit befindet sich der Deutsche Finance INVESTMENT Fund 13 (Laufzeit bis 31.12.2033 mit monatlichen Sparraten und Einmalanlage möglich) und der Deutsche Finance INVESTMENT Fund 14 (Laufzeit bis 30.06.2026 als Einmalanlagefonds) in der Platzierung. Beide alternative Investmentfonds haben ihre Mindestfondsvolumen von 35 Mio. Euro bereits deutlich überschritten. Auf unserem Vertriebskongress am 28. April werden wir auch unseren nächsten institutionellen Club Deal präsentieren – ein ‚High-Level-Investment‘ für Privatanleger. (fw)



DEUTSCHE FINANCE GROUP

NEXT CLUB DEAL COMING SOON

HIGH LEVEL INVESTMENTS

DEUTSCHE FINANCE GROUP als internationale Investmentgesellschaft bietet Privatanlegern den Zugang zu institutionellen und exklusiven Club Deals mit fokussierter Investmentstrategie im Bereich Premium Immobilien.

CLUB DEAL

BEISPIEL BOSTON USA

Biotech-Life-Science-Hochburg
Boston/Cambridge

- » 40 Mio. US-Dollar Eigenkapital
- » Labor- Bürogebäude
- » 36.200 qm Nutzfläche
- » 250 Tiefgaragenstellplätze
- » Laufzeit 3 Jahre
- » 140 % Kapitalrückzahlung
- » Ab 25.000 US-Dollar

VOLLPLATZIERT IN 3 WOCHEN

Wenn Sie Interesse an einem institutionellen Club Deal der DEUTSCHE FINANCE GROUP haben registrieren Sie sich jetzt unter:

www.club-deal.deutsche-finance-group.de

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Germany
Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance-group.de