

## Service-KVG – Die helfende Hand des Asset Managers

**VORTEILE STRATEGISCHER ZUSAMMENARBEIT** — Um erfolgreich institutionelle Gelder einzusammeln, bedarf es nicht nur eines soliden Asset-Managements. Genauso wichtig ist es, die Klaviatur der Regulatorik zu beherrschen. Eine Antwort auf die grundsätzliche Frage nach dem regulatorischen Gerüst für Fonds kann die Service-KVG sein. Also ein eigenständiges Unter-



Ludger Wibbeke,  
Hansainvest

nehmen, das die regulierte Form zur Verfügung stellt und aufsichtsrechtlich voll in der Verantwortung und Haftung steht. Als Spinne im Netz der Regulatorik nutzt die Service-KVG als Normadressat für ihre Kunden die übrigen Dienstleister wie die Verwahrstelle und die Bewerter. Denn für einen Großteil der Arbeit eines Asset Managers (Buchhaltung, Compliance, interne Revision, Vertrieb und Portfoliomanagement) kann eine Service

KVG einspringen, wie **Ludger Wibbeke** von der **Hansainvest** erklärt. Welches Modell das richtige ist, entscheiden Kunde und Partner gemeinsam. Im Advisory-Modell übernimmt die Service-KVG sowohl das Portfolio- und Risikomanagement als auch die Administration. Der Asset Manager hat damit Raum, um sich ausschließlich um das Sourcing und Fundraising beim Anleger zu kümmern. Im „abgespeckten“ Outsourcing-Modell liegt der zentrale Unterschied darin, dass der Asset Manager auch Portfolio-Manager ist und die formale Anlegerentscheidung nicht die Service-KVG trifft. Bei der Hansainvest sind die Modelle nicht in Stein gemeißelt, sondern werden modular und individuell konstruiert, erklärt Wibbeke.

Nun müsse Asset Managern, die neu ins Fondsgeschäft einsteigen, bewusst sein, dass sie ein Stück der eigenen Kontrolle über die aufgelegten AIFs und ein Teil der Unabhängigkeit bei der Verfolgung der eigenen strategischen Ziele aufgeben, die in einer eigenen KVG erhalten blieben, betont Wibbeke. Für großskalibrige Fonds jenseits von 2 Mrd. Euro AuM kann eine eigene KVG zudem günstiger sein. Dennoch seien die Vorteile einer Service-KVG nicht von der Hand zu weisen. Eine klare Aufgabenverteilung sowie eine deutlich schnellere Umsetzbarkeit von Fondsprojekten durch das Know-how einer Service-KVG in der Auflegung und Administration von Fonds sprechen klar für dieses Gerüst. Beide Partner können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, der Initiator auf das Portfoliomanagement und den Vertrieb, die Service-KVG auf die Fondsadministration und das Risikomanagement. Diese strategisch platzierte Expertise erleichtert es zudem, in neue Geschäftsbereiche zu expandieren, neue Assetklassen oder Fondsaufgaben

zu erschließen. Durch die Zusammenarbeit mit einer Service-KVG kann der Asset Manager von deren Skaleneffekten profitieren. Dies reduziere letztlich die Kosten erheblich. Nicht zuletzt macht sich die Partnerschaft mit einer Service-KVG auch gut in der Außenwahrnehmung, weiß Wibbeke aus der Praxis. Denn die Service-KVG fungiere auch als Sparringspartner für den Vertrieb des Produkts und stellt sicher, dass alle regulatorischen Anforderungen und Prozesse erfüllt werden. ■

## Grüne Rendite – Doppelt nachhaltig mit Erneuerbarer Energie

**SAUBERER VERMÖGENSERHALT** — Nachhaltigkeit bewegt wie kein anderes Thema Politik, Gesellschaft und auch die Finanzindustrie. Aus gutem Grund, wie **Erol Kiris (Erneuerbare Energien eG)** weiß, über dessen Energiegenossenschaft Privatanleger oder Stiftungen Genossenschaftsanteile (max. 100 zu je 1050 Euro) erwerben und von den geförderten Photovoltaikprojekten profitieren. Investments in Erneuerbare Energien (EE) seien nicht nur gut für die Umwelt, sondern aus Anlegersicht attraktiv. Bisher schüttet die Energiegenossenschaft seit ihrer Gründung 2013 mindestens 4% Rendite p.a. aus. Auch in Puncto Performance kann sich die Investition in den Sachwert Solaranlage sehen lassen. Wenn die Qualität stimme, so Kiris, sei der Ertragsverlust der Anlagen minimal. Selbst Deutschlands älteste Photovoltaikanlage auf dem Dach der Universität Oldenburg produziert im stattlichen Alter von 43 Jahren noch über 95% der ursprünglichen Nennleistung. Ein weiterer Vorteil im Sinne der Diversifikation: Investitionen in Photovoltaik korrelieren mit keiner anderen Assetklasse – ob die Sonne scheint, richte sich nicht nach Wirtschaft und Aktienmärkten.



Erol Kiris,  
Consilium Erneuerbare Energien

Und auch die Aussichten sind gut. Da Nachhaltigkeit keine Modeerscheinung ist und die Energiewende in Deutschland noch einen weiten Weg vor sich hat, bedeutet eine Vermögensanlage in Erneuerbare Energien meist ein Investment in Langzeitprojekte mit Laufzeiten von 20 Jahren oder mehr. Im deutschen Strommix nehmen EE erst 35% ein. Dass diese Tendenz steigen wird, ist logische Konsequenz der Klimapolitik. Vor allem Privatanleger brechen mit ihren Investitionen eine Lanze für die Energiewende. Privatpersonen stemmen knapp 32% der bundesweiten Investitionen in EE-Anlagen, die „Big Four“ **E.ON, Vattenfall, RWE** und **EnBW** kommen auf nur 5,4%. Für die Energiewirtschaft eine beschämende Bilanz, betont Kiris. Doch dies zeigt, dass das Konzept der Energiegenossenschaft den Puls der Zeit heute besser denn je trifft. ■

## 12. PLATOWFORUM Beteiligungen 2019

### Investieren in Sachwerte: Trends, Produkte, Rahmenbedingungen

#### Konferenz-Programm

- 08:30 Uhr            Get together
- 09:00 Uhr            **Grußwort**  
  *Albrecht F. Schirmacher, Geschäftsführer, PLATOW Medien GmbH, Frankfurt am Main*  
*Tagungsleiter: Dr. Volker Baas, M.P.A. (Harvard), Rechtsanwalt, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft mbB, Frankfurt*
- 09:10 Uhr             **Regulatorisches, Marktüberblick und Digitalisierungstrends**  
*Dr. Andreas Mattner, Geschäftsführer, ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg;*  
*Präsident, ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, Berlin*
- 09:35 Uhr             **Brexit: Folgen für die Fonds- und Finanzbranche**  
*Martina Hertwig, Partnerin, Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin, Baker Tilly GmbH & Co. KG, Hamburg*
- 10:05 Uhr             **Internationale Immobilien-Wertsteigerungsstrategien**  
*Symon Hardy Godl, Geschäftsführer, Deutsche Finance Asset Management GmbH, München*
- 10:35 Uhr             **Service KVG, überwiegen die Vorteile?**  
*Ludger Wibbeke, Rechtsanwalt, Geschäftsführer, HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg*
- 11:05 Uhr            *Kaffeepause*
- 11:45 Uhr             **Chancen mit „Modernen-Wohnkonzepten“**  
*Michael Keune, Managing Director, Catella Residential Investment Management GmbH, Berlin*
- 12:15 Uhr             **Rendite, Sicherheit und Nachhaltigkeit: Megatrend Erneuerbare Energien**  
*Erol Kiris, Geschäftsführer, Consilium Green Energy GmbH, Stuttgart*
- 12:45 Uhr             **Chancen mit US-Immobilien**  
*Wolfgang J. Kunz, Consultant, DNL Exclusive Opportunity I. GmbH & Co.KG, Düsseldorf*
- 13:15 Uhr            *Mittagessen*

## Fortsetzung des Konferenz-Programms

14:00 Uhr



### Verleihung des PLATOW Immobilien Awards

Moderiert von: Werner Rohmert, Herausgeber, Der Immobilienbrief, Rheda-Wiedenbrück

Jury:

Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Dr. Thomas Beyerle, Prof. Dr. Hanspeter Gondring,

Prof. Dr. Günter Vornholz, Rudolf M. Bleser, Bernd Knobloch

15:00 Uhr



### Schlusswort

Albrecht F. Schirmacher, Geschäftsführer, PLATOW Medien GmbH, Frankfurt am Main

Partner:



CATELLA RESIDENTIAL  
INVESTMENT MANAGEMENT GMBH

Consilium  
Green Energy GmbH



bakertilly

DEUTSCHE FINANCE GROUP



HANSAINVEST

TaylorWessing

ZIA  
Die Immobilienwirtschaft

Ihre Anmeldung erfolgt über FORUM Institut für Management:

**anmeldung@forum-institut.de oder Fax +49 6221 500-555**

Ja, ich nehme teil an

12. PLATOWFORUM Beteiligungen 2019

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  per E-Mail  per Telefon übermitteln darf. Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**  
**Tagungs-Nr. 19 09 360**



#### Termin/Veranstaltungsort:

Freitag, 27. September 2019, 8:30 - 15:00 Uhr  
Jumeirah Hotel · Thurn-und-Taxis-Platz 2 · 60313 Frankfurt  
Tel.: +49 69 297 237 4444

#### Gebühr:

Gebühr: EUR 890,- (+ gesetzl. MwSt.) inklusive Dokumentation, elektronischer Dokumentation, Arbeitsessen und Erfrischungen. PLATOW-Abonnenten erhalten unter dem Stichwort „PLATOW-Leser“ eine Sondergebühr von EUR 750,- (+ gesetzl. MwSt.).

Institutionelle und private Investoren von Investmentvermögen zahlen bei einer Buchung bis zum 15. August 2019 einen Sonderpreis von 150,- EUR (zzgl. der gesetzlichen MwSt.).

#### Rückfragen und Informationen:

Für Ihre Fragen zum 12. PLATOWFORUM Beteiligungen 2019 und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.



#### Carmen Fürst-Grüner

Konferenzmanagerin Financial Services

Tel.: +49 6221 500-860 | E-Mail: c.fuerst-gruener@forum-institut.de

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können. Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)