dpn
DEUTSCHE PENSIONS
& INVESTMENTNACHRICHTEN

# DOSSIER

AUG – SEP 19 | JAHRGANG 18 AUSGABE 37 | DPN-ONLINE.COM

**Florian Martin,**
Geschäftsführer,
KGAL Capital

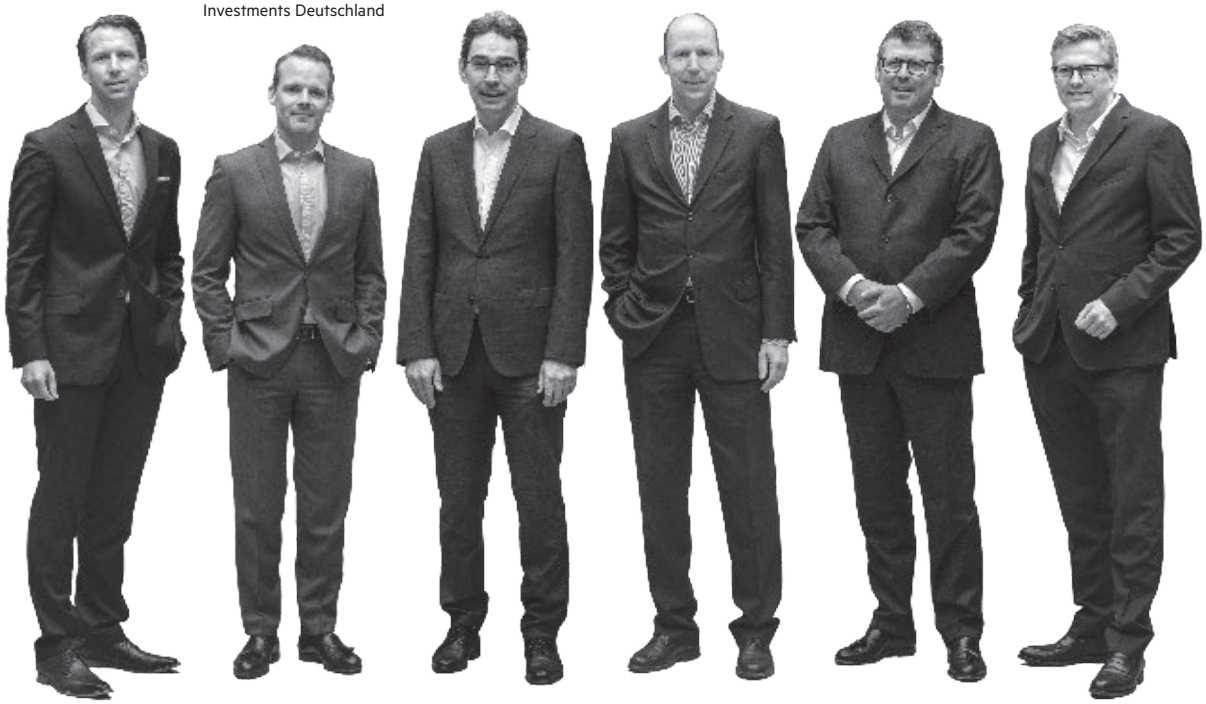
**Marc Pamin**
Director Fund Management,
Aberdeen Standard
Investments Deutschland

**Dr. Bernd Kreuter**
Managing Partner,
Palladio Partners

**Georg Klusak**
Managing Partner,
Institutional
Investment Partners

**Michael Lennert**
Chefredakteur dpn
(Moderator)

**Bernd Wegener**
Leiter Immobilien,
Versicherungskammer
Bayern



**ROUNDTABLE**

# Real Assets

SPONSOREN

Aberdeen Standard Investments

Institutional Investment Partners
Refining Investments

KGAL

Fotos: Andreas Varnhorn

Eine Publikation von
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

KGAL

## KGAL WALKABILITY FUND 1

# LIVE – WORK – PLAY. WALKSCORE™ ALS DER RENDITETREIBER.

- Verantwortungsbewusstes Investieren in attraktiven urbanen Quartieren
- Rund 200 Millionen Euro in deutsche Objekte investiert
- Profitieren von überdurchschnittlichem Wertzuwachs
- Frühzeichner-Rabatt von 30 %

### KGAL

Die KGAL Gruppe ist ein führender unabhängiger Investment- und Assetmanager mit einem Investitionsvolumen von rund 20,5 Milliarden Euro. Der Schwerpunkt der Investments liegt auf langfristigen Realkapitalanlagen für institutionelle und private Investoren in den Assetklassen Immobilien, Infrastruktur und Flugzeuge. Die europaweit tätige Gruppe wurde vor mehr als 50 Jahren gegründet und hat ihren Sitz in Grünwald bei München. Rund 355 Mitarbeiter tragen dazu bei – unter Berücksichtigung von Rendite- und Risikoaspekten – nachhaltig stabile Erträge zu erzielen (Stand 31.12.2018).

www.kgal.de

### KGAL WALKABILITY FUND 1

**Fondsstrategie:**
Diversifiziertes Core / Manage-to-Core Portfolio aus Objekten in 360 Grad-Quartieren, die ein Nebeneinander von Arbeit und Freizeit ermöglichen.

**Geografischer Fokus:**
Deutschland und Österreich

**Zielfondsvolumen:**
400 Mio. € Eigenkapital
670 Mio. € Gesamtinvestitionsvolumen (GIK)
Zielrendite: Netto-IRR nach Steuern und Gebühren:
6,0 - 7,0 % p.a.

**Seedportfolio:**
Vier Objekte in deutschen Metropolen mit einer Vermietungsquote von 99,6 %.

dpn
DEUTSCHE PENSIONS & INVESTMENTNACHRICHTEN

**Verlag**
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH –
Der F.A.Z.-Fachverlag
Bismarckstraße 24, 61169 Friedberg
Telefon: +49 60 31 7386-0
verlag@frankfurt-bm.com
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt a. M.

**Geschäftsführer**
Dominik Heyer, Hannes Ludwig

**Publisher**
Ole Jendis

**Chefredakteur (v.i.S.d.P.)**
Michael Lennert (ML)
michael.lennert@frankfurt-bm.com
Telefon: +49 69 75 91-28 71

**Pensions Management**
Dr. Guido Birkner (GB)

**Mitarbeit**
Eckhard Bergmann (BGM)
Ulrich Buchholtz (UBU)
Kirsten Kücherer (KK)
Ina Lockhart (INA)
Manfred Mönch
Bernhard Raos (BRA)
Marcel Thiel

**Roundtable-Fotograf**
Andreas Varnhorn

**Gestaltung**
Giulia Brandts

**Verantwortlich für Anzeigen**
Dorothee Groove
Telefon: +49 69 75 91-32 17
dorothee.groove@frankfurt-bm.com

**Anzeigendisposition**
Telefon: +49 60 31 73 86-17 12
anzeigen@frankfurt-bm.com

**Illustratoren**
Ines Feyrer, Arndt Benedikt, Paul Rydings

**Abonnement**
Bestellungen im Internet unter:
www.dpn-online.com oder schicken Sie eine Mail an: aboservice@dpn-online.com

**Aboservice**
Bei Adressänderungen, Änderungen von Bezugspersonen, Abbestellungen usw. schicken Sie eine Mail an: aboservice@dpn-online.com oder per Telefon: +49 60 31 73 86-25

**Erscheinungstermin:** August 2019

**Jahresabonnement**
Inland: 48 Euro, EU-Ausland: 72 Euro,
sonstiges Ausland: auf Anfrage
Einzelpreis: 8 Euro

**ISSN:** 1476-3028

© Alle Rechte vorbehalten.
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH, 2019
Die Inhalte dieser Zeitschrift werden in gedruckter und digitaler Form vertrieben und sind aus Datenbanken abrufbar. Eine Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar, sofern sich aus dem Urheberrechtsgesetz nichts anderes ergibt. Es ist nicht gestattet, die Inhalte zu vervielfältigen, zu ändern, zu verbreiten, dauerhaft zu speichern oder nachzudrucken. Insbesondere dürfen die Inhalte nicht zum Aufbau einer Datenbank verwendet oder an Dritte weitergegeben werden. Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte können Sie beim F.A.Z.-Archiv unter nutzungsrechte@faz.de oder Telefon: +49 69 75 91-29 01 erwerben. Nähere Informationen erhalten Sie hier: www.faz-archiv.de/nutzungsrechte.

**Haftungsausschluss:** Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von „dpn" übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

# „Sie können nur eine Hochzeit bespielen“

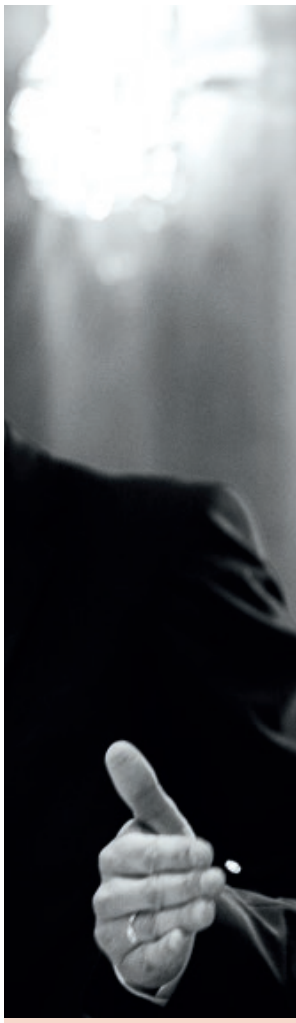
Weil institutionelle Investoren keine homogene Gruppe sind, müssen Asset Manager auch bei Real Assets maßgeschneiderte Produkte bieten. Alternativen zum heißgelaufenen Immobilienmarkt sind ebenso gefragt wie die Digitalisierung der Prozesse. Dies meinen die Teilnehmer des dpn-Roundtable **„Real Assets“**.

**Der Immobilienmarkt ist in den letzten Jahren heiß gelaufen. Wie investieren Sie und was sollen institutionelle Anleger in diesem anspruchsvollen Umfeld tun?**

**Bernd Wegener**: Wir haben zwar viel investiert, aber unser Bestand ist per Saldo nicht eins zu eins gewachsen. Das liegt zum einen daran, dass wir auch in den letzten Jahren Portfoliobereinigungen in einem dafür sehr günstigen Marktumfeld tätigen konnten. Zum anderen sind wir international überwiegend in Closed-end Funds investiert. Das bedeutet, dass sich die Immobilienquote nicht per se erhöht, sondern bei entsprechenden Reinvestitionen – zum Beispiel der Zeichnung eines Nachfolgeproduktes – erst mal konstant bleibt. Außer wir machen größere Tickets.

Wir haben den internationalen Bereich insbesondere im Raum Asien-Pazifik maßvoll ausgebaut und in Deutschland unser Portfolio optimiert. Hier herrscht inzwischen eine ausgeprägte Knappheit an für uns in Frage kommenden Produkten. Wenn das gesamtwirtschaftliche Umfeld sich ändert, können wir auch in Deutschland wieder stärker tätig werden. Mittelfristig streben wir auch aus Asset-Klassenübergreifenden Gründen eine Erhöhung der Immobilienquote an.

**Georg Klusak**: Das Interesse an Immobilien ist auf Anlegerseite ungebrochen, aber Immobilien werden selektiver erworben, so dass sich das Investitionstempo verlangsamt hat. Das hat auch positive Aspekte, denn die Produktknappheit im Immobilienmarkt scheint in manchen Fällen zu nicht optimalen Entscheidungen geführt zu haben. Vor etwa zehn Jahren hat eine Entwicklung eingesetzt, die das Verhältnis zwischen Investor und Immobilienmanager besser austariert. Vorher wurden Immobilienfonds häufig zu sehr aus der Perspektive der Immobilienmanager bestimmt. Die Investitionsstrukturen, die Zusammensetzung der Investoren und insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen waren und sind noch der Kern für Probleme in der Vergangenheit und in der Zukunft. Gerade gegen Ende der Fondslaufzeit – wenn die Fonds bereits eine Reihe von Jahren hinter sich haben,



## DR. BERND KREUTER
## PALLADIO PARTNERS

Palladio Partners wurde vor sieben Jahren gegründet. Bernd Kreuter ist Managing Partner im Beratungshaus, das sich auf Sachwerte fokussiert – vornehmlich Infrastruktur und Private Equity. Betreut werden ausschließlich deutsche institutionelle Investoren. Palladio Partners investiert in Fonds, Direktbeteiligungen, Portfolios sowie Secondaries.

unter Umständen der wirtschaftliche Erfolg des Fonds nicht gegeben ist und sich die Interessen der Investoren und unter Umständen auch des Immobilienmanagers deutlich auseinanderentwickelt haben – kommt es zu ausgeprägten Interessengegensätzen und entsprechenden Konflikten. Das Fehlen geeigneter vertraglicher und anderer Mechanismen für Desinvestitionen sowie einer die Interessen der Investoren wahrnehmenden KVG macht sich dann umso stärker bemerkbar. Investoren sind sich häufig auch nicht bewusst, dass selbst bei einer Service-KVG keineswegs gewährleistet ist, dass die Investoreninteressen in den Vordergrund gestellt werden. Die Service-KVG erbringt Dienstleistungen für Manager, und die Master-KVG für Investoren. Die Blickwinkel und die Handlungen der jeweiligen KVG sind teilweise diametral verschieden. Für einen institutionellen Investor mag das nicht immer leicht einzuordnen sein, aber es ist wichtig, dass Sie sich im Klaren darüber sind, bevor Sie eine Investitionsentscheidung für die eine oder andere Seite treffen.

**Stimmen Sie dem zu, meine Herren?**

**Florian Martin**: Wir haben hier kaum Knackpunkte. Einer beispielsweise ist bei Roll-over, wo wir aus geschlossenen Vehikeln offene Spezial-AIFs machen. Da möchten dann manche Investoren aussteigen und andere verlängern – hier gilt es, den Interessenkonflikt transparent und sauber zu lösen. Ein entscheidender Punkt ist die Homogenität der Investoren. Wenn Sie zu viele unterschiedliche Investoren in einen Pool-Fonds packen, haben Sie eventuell widerstrebende Interessenlagen. Wir setzen unter anderem auf investorengerechte Standards wie das International Limited Partnership Agreement (ILPA). Da gibt es relativ starke Investorenrechte, wie zum Beispiel, dass der Asset Manager gekündigt werden kann. Andererseits hat er dann wahrscheinlich einen schlechten Job gemacht und eine Kündigung damit verdient. In Bezug auf die Thematik „Service-KVG ja oder nein“, muss man sich für den Tanz auf einer Hochzeit entscheiden. Entweder sind Sie Master-KVG und damit

## BERND WEGENER
## VERSICHERUNGSKAMMER BAYERN

Seit über 14 Jahren leitet Bernd Wegener den Bereich Immobilienmanagement bei der Versicherungskammer Bayern (VKB). Das Unternehmen verfügt über eine mehr als 200-jährige Historie und investiert direkt in Immobilien in Deutschland, aber auch international in Nordamerika und Asien. Das betreute Immobilienportfolio beziffert Wegener derzeit auf rund 4,5 Milliarden Euro Eigenkapital.

Dienstleister oder Sie sind Asset Manager. Das muss getrennt werden. Wir sehen diese Tendenz zur Service-KVG als sinnvoll an, denn entweder ist die Kernkompetenz Regulatorik oder Asset Management.

**Marc Pamin**: Ich kann mich da nur anschließen. Es ist elementar wichtig, dass man bei der Produktgestaltung ein gleiches Risikoverständnis hat – aber auch beim Investment an sich, wie dem Investmenthorizont, ob ausschüttungs- oder werteorientiert. Bei der Vertragsausgestaltung müssen Sie die Ausstiegsklausel und Liquidität des Produkts planen und alle Vertragsparteien müssen auf dem gleichen Nenner sein.

**Martin**: Viele Investoren haben bei Immobilien eigenes Know-how. Diese wollen mit am Diskussionstisch sitzen und behalten ihren Beratungseinfluss im Gremium. Deswegen ist die Homogenitätsfrage ganz entscheidend.

### Infrastruktur ist anders als Immobilien?

**Wegener**: Das liegt an der Charakteristik dieser Assets. Infrastruktur ist noch deutlich illiquider als Immobilien. Da gibt es längere Laufzeiten, längere Bindungszeiten und man kann währenddessen gar nichts oder nur wenig ändern. Während bei Immobilien ein aktives Asset Management typisch ist, ist das bei Infrastruktur-Investments in der Regel nicht möglich. Die Ausschüttungen lassen sich also weniger positiv beeinflussen wie bei Immobilien.

**Bernd Kreuter**: Ja. Es ist ein Vor- und ein Nachteil, dass die Anlageklasse Infrastruk-

> „Während bei Immobilien ein aktives Asset Management typisch ist, ist das bei Infrastruktur-Investments in der Regel nicht möglich."
>
> **BERND WEGENER**

„Das Interesse an Immobilien ist auf Anlegerseite ungebrochen, aber Immobilien werden selektiver erworben, so dass sich das Investitionstempo verlangsamt hat."

**GEORG KLUSAK**

tur noch relativ jung ist. In unserem Beratungsansatz besprechen wir mit unseren Investoren die Details der einzelnen Transaktionen. Wir ermitteln für jedes Investment eine Zielrendite und definieren Risikoszenarien. Wir kommen mehr von der Investorenseite und unsere Mandate sind in der Regel Managed Accounts, so dass wir einen regen Austausch mit unseren Investoren pflegen. Gleichzeitig erschließt sich die Anlageklasse den Investoren immer mehr. So verfügen viele Anleger etwa im Bereich erneuerbare Energien über eine umfangreiche Expertise. Bei Infrastruktur gibt es jedoch viele Subsegmente. In jüngster Zeit hat zum Beispiel der Telekommunikationssektor an Bedeutung gewonnen und da haben die Investoren wieder einen deutlich höheren Diskussionsbedarf.

**Wie hoch ist die Akzeptanz von Infrastruktur bei deutschen Institutionellen?**

**Kreuter**: Das Interesse an Infrastruktur-Investments ist sehr hoch. Nehmen Sie einen Finanzvorstand einer Versicherung, der täglich über marode Straßen ins Büro fährt, ewig lang im Stau steht und nicht telefonieren kann, weil das Mobilfunknetz nicht funktioniert. Der hat dann ein originäres Interesse, dort aktiv zu werden. Vor allem, weil man tatsächlich was bewegen kann. Auch von Seiten der Politik wird die Einbindung institutioneller Investoren sehr positiv gesehen.

**Martin**: Ich bin da bei meinem Vorredner. Wir bedienen bei Infrastruktur die zwei Sub-Asset-Klassen Transportation, spezi-

## GEORG KLUSAK
## INSTITUTIONAL INVESTMENT PARTNERS

Institutional Investment Partners besteht seit knapp zehn Jahren; Georg Klusak ist einer der Managing Partner. Das Unternehmen betreut über 25 Milliarden Euro Assets under Administration und betreibt kein aktives Real-Asset-Geschäft. Hier agiert Institutional Investment Partners als reine Administrations- und Beratungsgesellschaft und ausschließlich für institutionelle Anleger.

fisch Aviation, und Infrastruktur-Renewables. Bei Letzteren sind wir auf der Seller-Seite. Wir entwickeln jetzt die Projekte und verkaufen sie in den Markt hinein. Der Buy- and Hold-Ansatz rechnet sich nicht, weil hier vieles überpreist ist. Aviation ist noch eine Nische, wo wir die Expertise im Haus haben. Wir haben das Produkt vor sechs Jahren für den institutionellen Kapitalmarkt entwickelt. Mittlerweile ist sehr viel Bewegung in der Nische und viele Wettbewerber sind aufgesprungen.

**Kreuter**: Wir haben ein ähnliches Konzept im Rail-Bereich umgesetzt, und zwar für Güterloks. Hier sieht man den Umbruch in der Branche, wo Staatsbahnen gegenüber privaten Anbietern an Marktanteil verlieren. Kleinere Anbieter gewinnen, verfügen aber oft über keine oder zu wenige Loks. Der länderübergreifende Güterverkehr wächst und gleichzeitig sind die technischen Anforderungen an Loks von Land zu Land sehr verschieden. Die geplante europaweite Harmonisierung kommt nur langsam voran, und es gibt weiterhin einen hohen Bedarf an Loks, die Waren über Ländergrenzen transportieren können. Wir bieten da ein Full-Service-Konzept mit Wartungs- und Compliance-Dienstleistungen an. Wir haben auch eine Kooperation mit der Deutschen Bahn, die mehr Flexibilität für ihre Güterlokflotte benötigt. An solchen Konzepten arbeiten wir; es ist ein wachsender Bereich mit sehr viel Kapitalbedarf.

Prozentual wächst der Infrastrukturbereich stärker als der Immobilienbereich, weil da der Nachholbedarf bei institutionellen Investoren größer ist. Wobei der Immobilienanteil in fast allen Fällen ein ganzes Stück größer ist als der Infrastrukturanteil. Infrastruktur-Investments sind teilweise auch eine Art von Ausweichbewegung, weil viele Investoren dem Zins-Desaster irgendetwas entgegenstellen wollen und die Immobilienquote ausgereizt ist. Das befeuert Infrastruktur, selbst wenn die Rendite nicht optimal ist. Es ist eine strategische Entscheidung.

**Wegener**: Auch wir beobachten bei Infrastruktur teilweise relativ niedrige Renditen. Ich möchte da in die Runde fragen, wie Sie bei den unterschiedlichen Kategorien von Infrastruktur eine risikoadjustierte Rendite ermitteln?

> Wenn man ganz ehrlich ist, war das ESG-Thema ursprünglich stark marketinggetrieben. Nun bekommt es mehr Gewicht – und zwar bei allen Investment-Entscheidungen. Das gilt vor allem für die Governance-Seite."
>
> **MARC PAMIN**

**Martin**: Wir haben mit externen Experten ein eigenes Modell entwickelt, weil wir in den traditionellen Business-Plänen verschiedene Parameter vermissen. Es fehlen zum Beispiel Value-at-Risk-Aussagen für ORSA-Tests, vernünftige Szenarien sowie Volatilitäten und so weiter. In unserem Modell berücksichtigen wir diese Faktoren über einen ökonomischen Generator. So versuchen wir einen vernünftigen risikoadjustierenden Spread unter anderem auch stochastisch zu ermitteln. Haben wir die Vola im Griff, kommen wir da auf einen vernünftigen Renditeerwartungswert? Früher war ja Infrastruktur oder Renewables relativ einfach, denn Preisrisiko hatte ich keines. Das ist Vergangenheit. Sie müssen heute sowohl die Marktpreis- wie die Mengenrisiken kalkulieren. Und wenn Sie etwa in Wind-Themen reingehen, haben Sie nochmals komplexere Einflussparameter.

**Mangelt es im Infrastrukturbereich also an Transparenz?**

**Kreuter**: Ja, sehr. Natürlich auch aufgrund der geringen Historie. Wir haben zuletzt im Rahmen der Long Term Infrastructure Investor Association, in der wir aktiv sind, ein Projekt der EDHEC Business School unterstützt. Es gibt da ein Forschungsteam von etwa 20 Leuten, das die Finanzmodelle von Infrastrukturprojekten untersucht. Sie können Infrastruktur nur verstehen, wenn Sie den gesamten Lebenszyklus berücksichtigen. Das Team hat zahlreiche Modelle

## MARC PAMIN

## ABERDEEN STANDARD INVESTMENTS DEUTSCHLAND

Als Director Fund Management ist Marc Pamin bei Aberdeen Standard Investments in der Asset-Klasse Immobilien für alle Luxemburger Mandate zuständig, die von Frankfurt aus in Kontinentaleuropa und Skandinavien investieren. Herr Pamin arbeitet seit zwölf Jahren im Unternehmen und steuert sowohl Fondsteams wie auch einen der Flagship-Fonds. Konzernweit werden in der Asset-Klasse Immobilien  aktuell knapp 50 Milliarden Euro verwaltet.

evaluiert und daraus Indizes gebildet. Dann kamen etwas erschreckende Resultate heraus. Das lag teilweise auch daran, dass es bisher wenige Schocks gab in dem Bereich und der Sektor sehr gut gelaufen ist.

**Es gab zu positive Ergebnisse?**

**Kreuter**: Viel zu positiv. Aber der Nachweis der sehr guten Performance war dann maßgeblich dafür, dass qualifizierte Infrastruktur unter Solvency II eine bevorzugte Eigenkapitalunterlegung von 30 Prozent bekommt. Wenn wir investieren, berücksichtigen wir Lebenszyklusmodelle. Bei erneuerbaren Energien lassen wir uns die Produktion indirekt garantieren: Wir kaufen beispielsweise einen Windpark für 20 Millionen Euro und bezahlen zunächst 16 Millionen. Die restlichen 4 Millionen gibt es nur, wenn die Prognose aus dem Produktionsgutachten auch eintrifft. Dadurch hat unser Portfolio eine sehr homogene Rendite. Es lohnt sich in der Regel auch, das Greenfield-Risiko in der Bauphase mitzunehmen - vorausgesetzt, der Leverage ist nicht so hoch. Wir rechnen viele Szenarien durch und entscheiden dann, ob das noch interessant ist oder nicht.

**Martin**: Das ist ein entscheidender Punkt. Auch wir legen unsere Berechnungsmodelle offen und stellen sie in den Datenraum. Viele Investoren kalkulieren damit eigene Szenarien. Die große Herausforderung sind die Annahmen, die getroffen werden. Da ist noch viel Nebel drin. Wir scheiden auch aus Transaktionen mit unseren Annahmen aus, die jedoch dann am Markt als Investorenmodelle wieder auftauchen und wo wir über die dort angegebenen Renditeerwartungen staunen. Es werden Strompreisszenarien erstellt, die spekulativ sind. Im intransparenten Markt Infrastruktur wird noch sehr viel mit falschen Prämissen gearbeitet. Da ist der Immobilienmarkt wesentlich transparenter.

**Wegener**: Umso wichtiger ist es, dass man einen Partner hat, der wirklich transparent agiert. Nur so kann der Anleger sein Investment im Gesamtportfolio auch unter Risikogesichtspunkten modellieren.

„Das ist ein entscheidender Punkt. Auch wir legen unsere Berechnungsmodelle offen und stellen sie in den Datenraum. Viele Investoren kalkulieren damit eigene Szenarien. Die große Herausforderung sind die Annahmen, die getroffen werden. Da ist noch viel Nebel drin."

**FLORIAN MARTIN**

**Klusak**: Da sind wir uns völlig einig. Wichtig sind nicht nur reine Daten, sondern vor allem die Analyse einschließlich der Performance-Attribution auf der Grundlage detaillierter, eigener Immobiliendaten. Unverzichtbar ist neben der Datentransparenz – wie sich eins und eins zusammenrechnet – aber auch eine höchstmögliche Transparenz der Immobilienprozesse, denn diese Prozesse und ihre Steuerung sind häufig die eigentlichen Werttreiber für die Performance.

**Pamin**: Das gilt für alle illiquiden Asset-Klassen. Das ist im Immobilienbereich nicht anders. Man wird bei einem Objekt überboten und sieht drei Monate später, zu welchem Preis es gekauft wurde. Und wir fragen uns, mit welchen Annahmen haben die gerechnet?

**Bleiben wir bei Immobilien, Herr Pamin. Wie wichtig ist hier das Thema ESG?**

**Pamin**: Wenn man ganz ehrlich ist, war das ESG-Thema ursprünglich stark marketinggetrieben. Nun bekommt es mehr Gewicht – und zwar bei allen Investment-Entscheidungen. Das gilt vor allem für die Governance-Seite. Aber je nach Land und je nach Standort, wo Sie investieren, haben Sie keine Auswirkungen, ob der Mieter seinen Stromvertrag selbst abschließt oder

## FLORIAN MARTIN

## KGAL CAPITAL

Als Geschäftsführer der KGAL Capital GmbH & Co. KG ist Florian Martin seit sechs Jahren für das Fundraising bei institutionellen Kunden zuständig. Der Asset Manager mit 20 Milliarden Euro verwalteten Vermögen spezialisiert sich auf Immobilien, Infrastruktur und Aviation. Mit zwei Joint Ventures mit der Lufthansa-Gruppe hat man sich zu einem der bedeutendsten europäischen Flugzeug-Leasinggebern entwickelt.

ob Sie das als Gemeinstrom dem Mieter zur Verfügung stellen. Wir versuchen, die ESG-Ansprüche unter einen Hut zu bringen und setzen auf eine nachhaltige Gebäudesubstanz. Bei Ankaufsentscheidungen konsultieren wir für jedes Objekt das ESG-Team. Wenn wir einen Altbestand kaufen, sitzt immer jemand vom ESG-Team im Investment-Komitee.

**Bei illiquiden Assets sind das Risikomanagement und Reporting besonders wichtig. Sind Sie da mit Ihren Managern zufrieden?**

**Wegener**: Für uns ist ein aussagekräftiges und möglichst zeitnahes Reporting ganz wesentlich. Wir werden im Versicherungsbereich zunehmend reguliert, darunter leiden auch die Manager. Das Reporting muss zum Beispiel im Sinne eines Fast Close auch sehr frühzeitig erstellt werden. Das erfordert von den Investoren und Managern viel Flexibilität und Zuverlässigkeit. Wir sitzen da in einem Boot und an aufsichtsrechtlichen Vorgaben kommt kein institutioneller Investor vorbei. Das bedeutet durchaus einen Wettbewerbsvorteil für andere Marktteilnehmer.

Bereits bei den Vertragsverhandlungen mit zukünftigen Managern versuchen wir, einen Interessengleichklang bezüglich der risikoadjustierten Zielrendite sicherzustellen. Das betrifft insbesondere auch die Gebührenstruktur.

**Klusak**: In unserem Haus wird die Immobilienbewertung völlig unabhängig vom Immobilienmanagement gesteuert. Damit gewinnt der Investor eine sehr hohe Daten- oder Wertsicherheit. Was die Daten, die Systeme, die Analyse und das Reporting bis zur Mieterebene betrifft, sind wir eigentlich ein IT-Haus und PropTech. Wir legen Wert darauf, sowohl die Daten wie auch Prozesse so transparent zu machen, wie es eben der einzelne Investor will. Das ist sehr aufwändig, aber mit unseren spezialisierten IT-Systemen und zentraler Datenhaltung sind wir in der Lage, nahezu jede Anforderung zu erfüllen.

**Martin**: Wir haben mehr Informationen anzubieten, als von den Anlegern abgefragt

wird. Wir erachten unseren Datenbestand als Wettbewerbsvorteil. So haben Investoren die Möglichkeit, etwa online auf ihr Portfolio zuzugreifen. Nur so lässt sich das vernünftig managen und vor allem Transparenz herstellen. Das ist eines der Entscheidungskriterien: Wie gut ist institutionelles Reporting? Sind Sie State of the Art und sind Sie vor allem auch hier voll digital?

**Pamin**: Diesen Zug dürfen wir nicht verpassen und müssen unser Data Warehouse entsprechend aufsetzen. Wir haben dann zwar mehr Daten zur Verfügung als anfänglich gebraucht, doch in zwei, drei Jahren geht es darum, dass man in der Ausschreibung die Property Manager mit ins Boot nimmt und einen KPI-Katalog vorlegt. Das ist besonders wichtig, wenn man mit internationalen Investoren zusammenarbeitet. Je nach Land entstehen andere Anfragen und Anforderungen.

**Martin**: Völlig einverstanden. Ohne kompletten Online-Transfer aller Daten Ihres Property Managers hinein in Ihre Portfoliosteuerungssoftware müssen Sie zig Leute einstellen, die nur diese Daten sammeln. Daten zu aggregieren, sinnvoll aufzubereiten, zu analysieren und zu reporten ist eine Kernkompetenz eines Asset Managers.

**Wegener**: Bei institutionellen Kunden ist das eine Conditio sine qua non. Wer unsere Reporting-Anforderungen nicht erfüllen kann, kommt als Manager nicht in Frage. In einigen Fällen bedauern wir das, etwa wenn ein ausgezeichneter Track Record vorliegt.

**Kreuter:** Reporting ist auch bei Infrastruktur ein großes Thema. Als die Brücke in Genua eingestürzt ist, wollten alle Anleger wissen, wie viel Exposure haben wir bei italienischen Straßen. Bei einem größeren Portfolio über mehrere Anbieter konnte das niemand spontan ermitteln, sondern erst nach längeren einer Excel File-Auswertung. Die nächste Herausforderung ist die ESG-Taxonomie. Erst wenn alle Asset Manager weltweit die gleichen Taxonomien nutzen, kann ich die Kennziffern auch aggregieren. Deswegen sind wir ganz froh, dass sich da die EU-Kommission einschaltet. Im ESG-Bereich wäre wahrscheinlich sonst niemand in der Lage, einen einheitlichen Standard vorzugeben. ●

dpn
DEUTSCHE PENSIONS
& INVESTMENTNACHRICHTEN

Sie wollen keine Meldungen aus der Deutschen Pensions- und Investmentbranche mehr verpassen?

Melden Sie sich jetzt zu unserem Newsletter an:

www.dpn-online.com/newsletter

WWW.DPN-ONLINE.COM

Institutional Investment Partners

# Refining Investments.

Institutional Investment Partners:

Die führende Investoren-Plattform in Deutschland und Luxemburg für institutionelle Immobilieninvestments.

www.2ip.de