



INHALT

4 – 39

DEUTSCHE FINANCE GROUP	
DEUTSCHE FINANCE GROUP	4
DIVERSIFIKATION	8
INSTITUTIONELLE INVESTOREN	10
NETZWERK ZU INSTITUTIONELLEN PARNTERN	12
KONZERNSTRATEGIE	14
GEMEINSAMES INVESTIEREN	15
ERFAHRUNG UND KOMPETENZ	16
INTERNATIONALE AWARDS	17
WISSEN, WIE RENDITE ENTSTEHT!	18
BREIT DIVERSIFIZIERTER PORTFOLIOAUFBAU	20
ÜBERSICHT GESAMTPORTFOLIO	22
ALLOKATION	24
GESAMTPORTFOLIO INVESTMENT-EXITS	25
EINZELINVESTMENT – EXITS	26
INVESTIEREN IN INTERNATIONALE MARKTCHANCEN	30
BÖRSENUNABHÄNGIGE INVESTITIONSSTRATEGIEN	32
IMMOBILIEN	
INFRASTRUKTUR	36
INDIREKTE INSTITUTIONELLE FONDSSTRATEGIEN	38
INSTITUTIONELLES INVESTIEREN FÜR PRIVATANLEGER	39

40 - 41

ECKDATEN DER BETEILIGUNG	
ECKDATEN DES BETEILIGUNGSANGEBOTS	40
42 - 43	
VERMÖGENSAUFBAU VERMÖGENSAUFBAU	42
44 – 45	
HANDELSBLATT - DEUTSCHE FINANCE GROUP ZEHN FAKTEN ZU RENTE UND GELDANLAGE	44
46 – 49	
ALTERNATIVE ANLAGEN	
ALTERNATIVE ANLAGESTRATEGIEN	
ERFOLGSGESCHICHTE	
PRIVATE MARKET INVESTMENTS	48
50 - 67	
INFRASTRUKTUR	
BEDARF AN INFRASTRUKTUR	
DEFINITION INFRASTRUKTUR	56

INFRASTRUKTUR - CHANCEN FÜR PRIVATANLEGER	INSTITUTIONELLE INVESTOREN – INFRASTRUKTUR FONDS	64
PRIVATE FUND 11 INFRASTRUKTUR GLOBAL DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 INFRASTRUKTUR GLOBAL GLOBAL INVESTIEREN, LOKAL AGIEREN INSTITUTIONELLE ZIELFONDS DIE PHASEN DES PRIVATE FUND 11 ZUSAMMENFASSUNG 75 76 - 77 GRÜNDE GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 78 - 79 RISIKOHINWEISE	INFRASTRUKTUR – CHANCEN FÜR PRIVATANLEGER	65
PRIVATE FUND 11 INFRASTRUKTUR GLOBAL DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 INFRASTRUKTUR GLOBAL 68 GLOBAL INVESTIEREN, LOKAL AGIEREN 70 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS 72 DIE PHASEN DES PRIVATE FUND 11 74 ZUSAMMENFASSUNG 75 T6 – 77 GRÜNDE GRÜNDE GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 76 78 – 79 RISIKOHINWEISE	10 FAKTEN ZUR INFRASTRUKTUR	66
DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 INFRASTRUKTUR GLOBAL 68 GLOBAL INVESTIEREN, LOKAL AGIEREN 70 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS 72 DIE PHASEN DES PRIVATE FUND 11 74 ZUSAMMENFASSUNG 75 GRÜNDE GRÜNDE GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 76 78 – 79 RISIKOHINWEISE	68 – 75	
GLOBAL INVESTIEREN, LOKAL AGIEREN	PRIVATE FUND 11 INFRASTRUKTUR GLOBAL	
INSTITUTIONELLE ZIELFONDS		
DIE PHASEN DES PRIVATE FUND 11		
ZUSAMMENFASSUNG		
76 – 77 GRÜNDE GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11		
GRÜNDE GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11	ZUSAMMENFASSUNG	75
GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11	76 – 77	
78 - 79 RISIKOHINWEISE		
RISIKOHINWEISE	GRÜNDE FÜR DEN DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 11	76
	78 – 79	
RISIKOHINWEISE	RISIKOHINWEISE	
	RISIKOHINWEISE	78



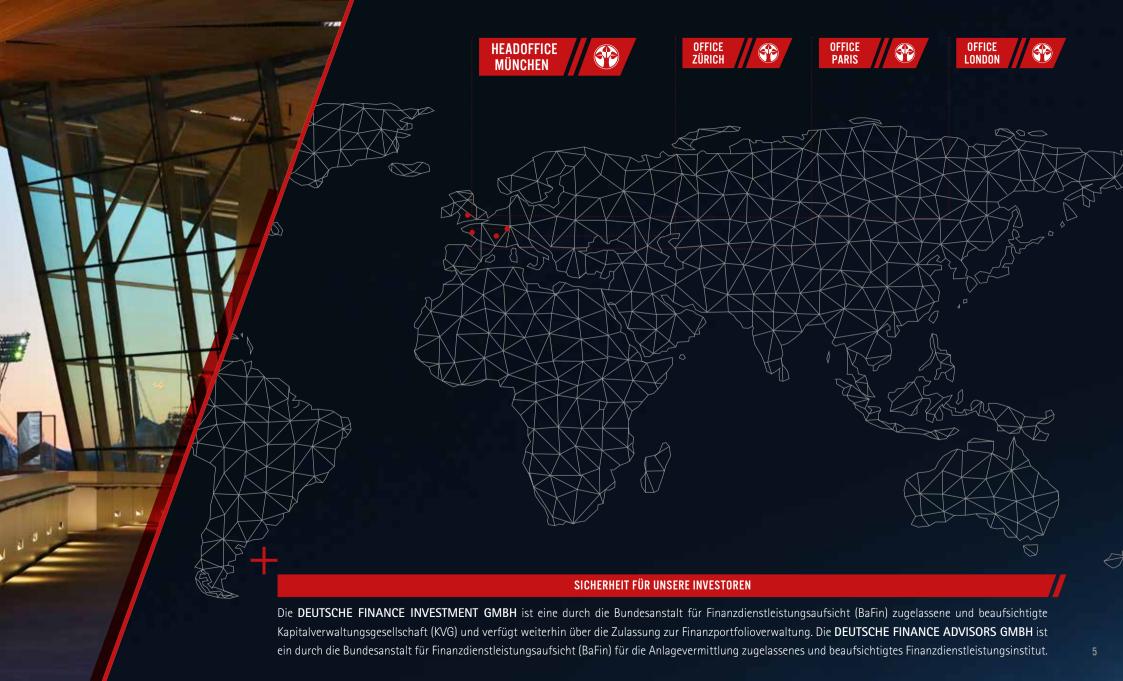


DEUTSCHE FINANCE GROUP

DIE **DEUTSCHE FINANCE GROUP** MIT SITZ IN MÜNCHEN UND PRÄSENZEN IN ZÜRICH, PARIS UND LONDON IST EIN INTERNATIONAL AGIERENDER **INVESTMENTMANAGER** UND SPEZIALISIERT AUF **INSTITUTIONELLE PRIVATE**MARKET INVESTMENTS IN DEN BEREICHEN IMMOBILIEN, PRIVATE EQUITY REAL ESTATE UND INFRASTRUKTUR.

FAKT: DURCH INNOVATIVE FINANZSTRATEGIEN UND FOKUSSIERTE ASSET MANAGEMENT-BERATUNG BIETET DIE DEUTSCHE FINANCE GROUP INSTITUTIONELLEN INVESTOREN, PROFESSIONELLEN INVESTOREN UND PRIVATANLEGERN EXKLUSIVEN ZUGANG ZU INSTITUTIONELLEN MÄRKTEN UND DEREN INVESTMENT-OPPORTUNITÄTEN.







DEUTSCHE FINANCE GROUP

FAKTEN ZUM FINANZKONZERN.

10

BIS JETZT WURDEN DACHFONDS FÜR PRIVATANLEGER AUFGELEGT 8

INTERNATIONALE AUSZEICHNUNGEN

10 %

DIE BEREITS PLATZIERTEN DEUTSCHE FINANCE-FONDS ERZIELEN IN 2015 IM MITTELWERT ÜBER 10% WERTSTEIGERUNG VOR STEUERN > 600 MIO. EUR

ASSETS UNDER MANAGEMENT





> 1.200

MEHR ALS 1.200 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS | SHORT-LIST

1.600

WELTWEIT AGIERENDE
INSTITUTIONELLE PARTNERINVESTOREN

> 500

MEHR ALS 500 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS | PRÜFUNGSPROZESS

19.000

ÜBER 19.000 ANLEGER VERTRAUEN DEN DEUTSCHE FINANCE-FONDS 180

IN 180 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS INVESTIERT

4,2 MRD. EUR

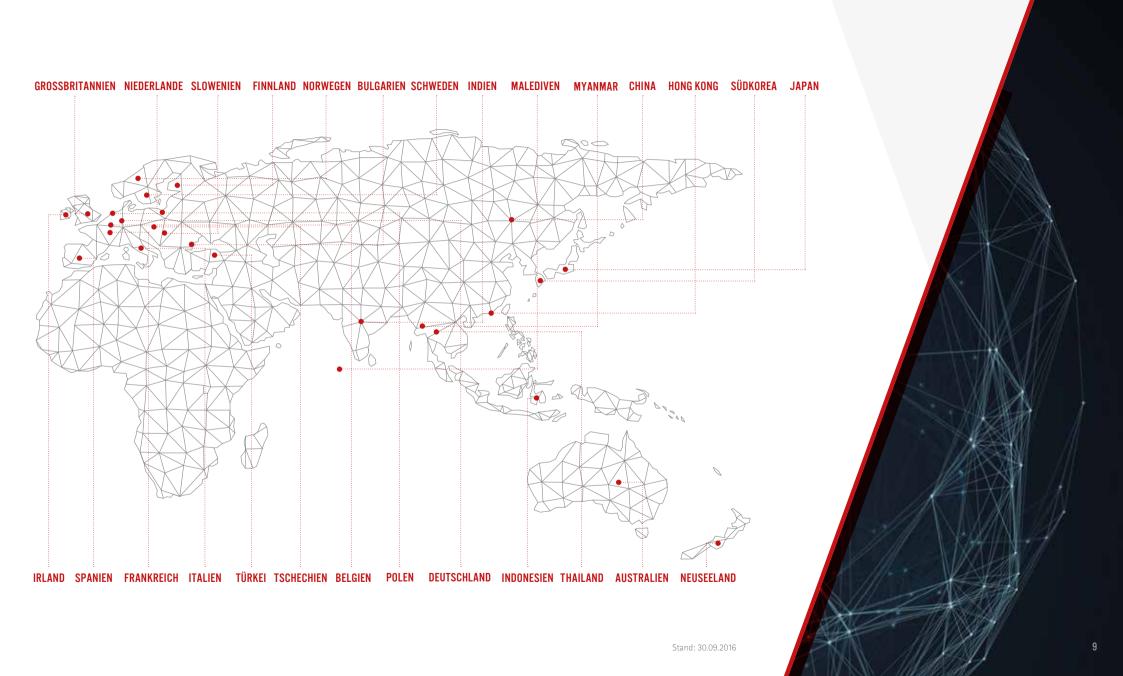
4,2 MRD. EURO GESAMT INVESTITIONS VOLUMEN



DIVERSIFIKATION

GEMEINSAM MIT ÜBER 1.600
WELTWEIT AGIERENDEN
INSTITUTIONELLEN PARTNERINVESTOREN IN 36 LÄNDER
INVESTIERT.







INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Auf den nationalen und internationalen Finanzmärkten nehmen finanzstarke Institutionelle Investoren eine exponierte Stellung ein. Sie verfügen über ein erhebliches Kapitalanlagevolumen sowie die notwendigen Zugangswege, um renditestarke Anlageformen zu identifizieren. Darüber hinaus haben sie personelle Ressourcen, um Investmentstrategien im Hinblick auf das Risikound Renditepotential im Detail zu überprüfen.





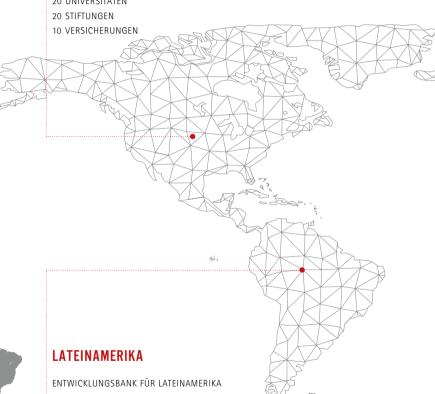


NETZWERK ZU INSTITUTIONELLEN **PARNTERN**

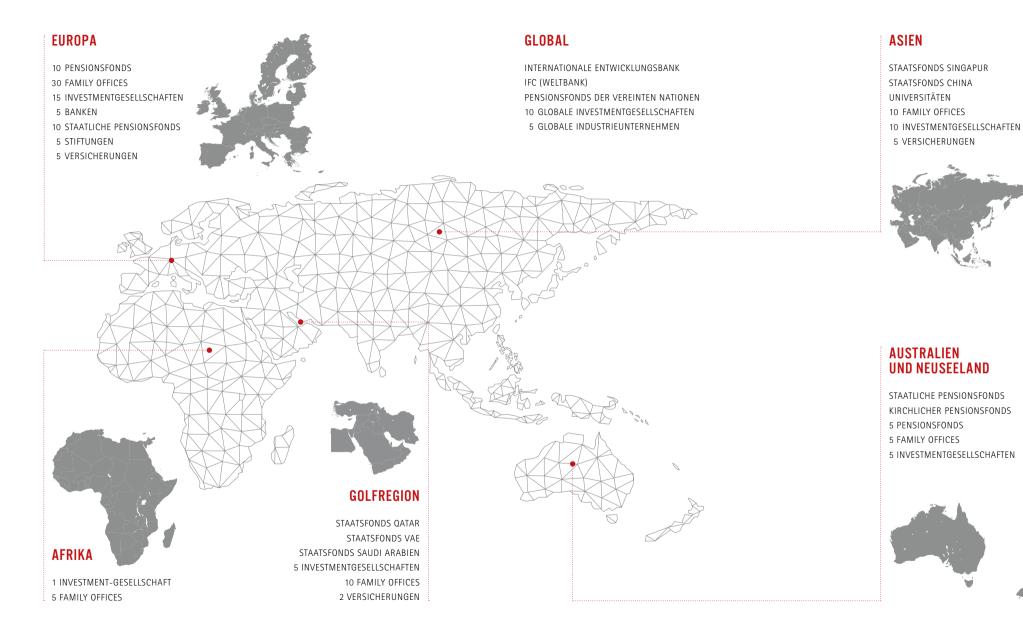
Die Deutsche Finance Group verfügt über ein einzigartiges globales Netzwerk zu finanzstarken Institutionellen Investoren und institutionellen Produktanbietern. Institutionelle Investoren haben einen kontinuierlichen Investitionsbedarf und ihre Kapitalanlagestrategien dienen überwiegend der Abdeckung langfristiger Verpflichtungen. Dabei bestehen im Einzelfall, insbesondere bei der Risikobereitschaft und den Anlagehorizonten, erhebliche Unterschiede. Pensionskassen und Versorgungswerke, für die im Hinblick auf ihre zukünftigen finanziellen Verpflichtungen gegenüber den Pensionären planbare Ausschüttungen und eine geringe Volatilität unabdingbar sind, verfolgen i. d. R. eine andere Investitionsstrategie als beispielsweise Universitäten oder Stiftungen, die oftmals sehr viel opportunistischer vorgehen.

NORDAMERIKA

- 2 KIRCHLICHE PENSIONSFONDS
- 15 PENSIONSFONDS
- 50 FAMILY OFFICES
- 40 INVESTMENTGESELLSCHAFTEN
- 10 BANKEN
- 40 STAATLICHE PENSIONSFONDS
- 20 UNIVERSITÄTEN



- 20 FAMILY OFFICES
- 5 INVESTMENTGESELLSCHAFTEN
- 3 BANKEN
- 5 STAATLICHE PENSIONSFONDS





KONZERNSTRATEGIE

ALL-IN-ONE-STRATEGIE WÄHREND ALLER PHASEN EINES INVESTITIONSPROZESSES.

Die Strategie der Deutsche Finance Group besteht darin, alle wesentlichen Geschäftsbereiche wie Produktkonzeption, Asset Management, Fund Management, Risikomanagement, Vertriebskoordination, Anlagevermittlung und Anlegerverwaltung in einem Konzern zu vereinen. Diese "all-in-one"-Strategie schafft die Basis für Kompetenz, schnelle strategische Entscheidungen und notwendige Anpassungen an Marktveränderungen.



GEMEINSAMES INVESTIEREN

INNOVATIVE FINANZSTRATEGIEN ERMÖGLICHEN PRIVATANLEGERN ZUGANG ZU INVESTMENTS, DIE INSTITUTIONELLEN INVESTOREN VORBEHALTEN WAREN.

Durch innovative Investitionsstrategien berücksichtigt die Deutsche Finance Group die einzelnen Faktoren unterschiedlicher Investorengruppen und ermöglicht gleichzeitig ein gemeinsames Investieren in globale institutionelle Immobilien- und Infrastrukturinvestments.

Die Deutsche Finance Group ermöglicht Privatinvestoren den Zugang zu Strategien und Produkten, die speziell für Institutionelle Investoren wie Staatsfonds, Versicherungskonzerne, Pensionskassen, Industrieunternehmen und Stiftungen konzipiert worden sind und die dem breiten Markt nicht zur Verfügung stehen. Anlagestrategien für solche Investoren werden auch als "institutionelle Anlagestrategien" bezeichnet und unterscheiden sich signifikant von Anlagestrategien für Privatpersonen.

INVESTORENGRUPPEN

INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Institutionellen Investoren bietet die Deutsche Finance Group über eine Asset Management-Beratung bedarfsgerechte und exklusive Investitionsstrategien für Private Market-Investments in den Bereichen Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur.

PROFESSIONELLE INVESTOREN

Professionellen Investoren bietet die Deutsche Finance Group die Analyse von Investitionsanforderungen und die damit verbundene Strukturierung von maßgeschneiderten Produktkonzeptionen mit Zugang zu institutionellen Immobilien- und Infrastrukturinvestments.

PRIVATE INVESTOREN

Privatanlegern wird die Möglichkeit geboten, über innovative Investitionsstrategien breit diversifiziert und parallel zu finanzstarken Institutionellen Investoren wie Pensionskassen, Industrieunternehmen, Staatsfonds und Universitäten auf den internationalen Immobilien- und Infrastrukturmärkten zu investieren.



ERFAHRUNG UND KOMPETENZ

Die Deutsche Finance Group nutzt ihre hervorragende internationale Vernetzung zu Institutionellen Investoren und Produktanbietern und sichert somit den Zugang zu Investitionsstrategien, die dem breiten Markt nicht zur Verfügung stehen. Das Asset Management-Team der Deutsche Finance Group zeichnete unter Anderem für den Aufbau eines Immobilien- und Infrastrukturportfolios eines internationalen Energiekonzerns verantwortlich. Die Erfahrung des institutionellen Investierens wird durch einen in Deutschland einmaligen Track-Record des Asset Management-Teams bestätigt.



TRACK RECORD ASSET MANAGEMENT-TEAM

> 1.200 | > 500

MEHR ALS 1.200 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS | SHORT-LIST

MEHR ALS 500 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS | PRÜFUNGSPROZESS 180

IN 180 INSTITUTIONELLE ZIELFONDS INVESTIERT

4.2 MRD. EURO GESAMT INVESTITIONSVOLUMEN



INTERNATIONALE AWARDS

DIE **DEUTSCHE FINANCE GROUP** WURDE IN DEN LETZTEN JAHREN MEHRFACH **INTERNATIONAL** FÜR IHRE INVESTITIONS-STRATEGIE MIT AWARDS **AUSGEZEICHNET**.

Zum Beispiel von "Wealth & Finance International" – ein Spezialmagazin mit mehr als 130.000 Abonnenten für Family Offices, Vermögensverwalter und Institutionelle Investoren – und dem "ACQ Acquisition Finance Magazin" – ein internationales Researchunternehmen und Fachmagazin mit mehr als 120.000 Abonnenten aus dem Bereich Real Estate und Infrastruktur.





FUND OF FUND MANAGER 2016
Alternative Investments

FUND MANAGER GERMANY 2015
Indirect Infrastructure Investments

PRIVATE MARKET INVESTOR 2015
European Real Asset Infrastructure

Real Estate & Infrastructure





WISSEN, WIE RENDITE ENTSTEHT!

ÜBER EINEN **STRINGENTEN PRÜFUNGSPROZESS**WERDEN FÜR DIE FINANZSTRATEGIEN DER DEUTSCHE FINANCE
GROUP **INVESTITIONEN AUSGEWÄHLT**.

Im Fokus dieses Prozesses steht die Auswahl eines geeigneten lokalen institutionellen Partners mit umfangreicher Erfahrung für eine bestimmte Investmentstrategie. Innerhalb des Prüfungsprozesses werden wesentliche Parameter, die zu einer Investitionsentscheidung führen, geprüft wie z. B. die Organisations- und Fondsstruktur, Investmentstrategie, Investmentprozesse, Risikomanagement, bestehende Investments, Deal Pipeline, Performancehistorie und der Investorenkreis.

Vor dem Hintergrund der wachsenden Komplexität der internationalen Kapitalmärkte in den letzten Jahren, kommt der Anwendung eines integrierten Portfolio Managements eine immer größere Bedeutung zu. Der Aufbau eines Portfolios erfordert ein hohes Maß an Netzwerken, Wissen und Expertise verbunden mit detaillierten Kenntnissen über das jeweilige Investitionsumfeld. Die Reporting- und Monitoring-Systeme der Deutsche Finance Group basieren auf einer speziellen Asset Management-Software. Hierdurch können Cash Flows effizient gemanagt, komplexe Analysen über das Portfolio erstellt, sowie eine Vielzahl an Berichten generiert werden. Der Managementansatz ist, bis in die Ebene der einzelnen Zielfondsinvestments und deren Finanzstrukturen, ein aktives Controlling durchzuführen.





PRÜFUNGSPROZESS

1

FACTSHEET

Fondsdaten
Organisation
Mitarbeiter
Allokation
Investmentstrategie
Leistungsbilanz
Stärken-Schwächen-Analyse

2

INVESTMENT QUESTIONNAIRE

Organisationsstruktur Unternehmensstrategie Asset Management Investmentstrategie Investmentprozesse Investmentperformance Aktueller Investorenkreis 3

MANAGEMENT INTERVIEW

Investmentstrategie Portfolio Management Risikomanagement Bestehende Investments Deal Pipeline

4

GUTACHTERLICHE STELLUNGNAHME

Fondsstruktur Finanzierungsstruktur Kostenstruktur Vergütungsstruktur Steuerliche Struktur Interessenkonflikte Einflussmöglichkeiten 5

FACTBOOK

Investmentstrategie
Organisation
Asset Manager
Mitarbeiterstruktur
Track Record
Investmentprozesse
Fondsstruktur
Deal Pipeline

6

INVESTITIONS-EMPFEHLUNG

Fondsuniversum
Due-Diligence-Analyse
Portfolioeffekte
Regulatorische Eignung
Investitionsempfehlung



BREIT DIVERSIFIZIERTER PORTFOLIOAUFBAU

Bei der Deutsche Finance Group steht neben der Auswahl der börsenunabhängigen Assetklasse Immobilien und Infrastruktur und den Chancen auf attraktive Renditen durch institutionelle Investmentstrategien die Risikominimierung eines Gesamtportfolios durch Diversifikation im Zentrum der Überlegungen. Dabei stehen Investitionen in verschiedenen Ländern, Regionen, Sektoren und Investmentstilen, kombiniert mit unterschiedlichen Investitionszeitpunkten und Laufzeiten im Fokus. Die Deutsche Finance Group verwaltet über Ihre institutionellen Investitionsstrategien ein Portfolio mit weltweiten Immobilien, Private Equity Real Estate- und Infrastruktur-Investments.

十

FAKT: MIT DEN FINANZSTRATEGIEN DER DEUTSCHEN FINANCE GROUP INVESTIEREN PRIVATANLEGER GEMEINSAM MIT FINANZ-STARKEN INSTITUTIONELLEN INVESTOREN WIE STAATSFONDS, PENSIONSKASSEN, VERSICHERUNGEN, STIFTUNGEN UND UNI-VERSITÄTEN BÖRSENUNABHÄNGIG AUF DER GANZEN WELT



ÜBERSICHT GESAMTPORTFOLIO

ÜBERSICHT GESAMTPORTFOLIO

36

DAS GESAMTPORTFOLIO DER DEUTSCHE FINANCE-FONDS UMFASST INVESTITIONEN IN 36 LÄNDERN > 2.100

DAS GESAMTPORTFOLIO DER DEUTSCHE FINANCE-FONDS UMFASST BISHER INSGE-SAMT MEHR ALS 2.100 EINZELNE IMMO-BILIEN, PRIVATE EQUITY REAL ESTATE-UND INFRASTRUKTUR-INVESTMENTS



AKTUELLE INVESTMENTS GESAMPORTOLIO	EINHEIT	MENGE
WOHNUNGEN	Stück	118.111
BÜROFLÄCHEN	m^2	2.100.657
HOTELZIMMER	Stück	27.251
SENIOREN-APARTMENTS	Stück	3.333
STUDENTEN-APARTMENTS	Stück	3.747
BESTEHENDE PARKPLÄTZE	Stück	91.148
HÄFEN	Stück	9
WINDPARKS	Stück	17
SOLARPARKS	Stück	6
LOGISTIKFLÄCHEN	m^2	2.859.263
EINZELHANDELSFLÄCHEN	m^2	1.928.783
GEWERBEPARKENTWICKLUNGSFLÄCHEN	m^2	35.962.699
KRAFTWERKE	Stück	56

AKTUELLE INVESTMENTS GESAMPORTOLIO	EINHEIT	MENGE
WASSERVERSORGER	Stück	2
PIPELINES	Stück	6
FÄHRGESELLSCHAFT	Stück	1
NETZBETREIBER STROMNETZE	Stück	1
NETZBETREIBER TELEKOMMUNIKATION	Stück	2
BIOGASANLAGEN	Stück	1
SPIELBANKEN	Stück	4
FREIZEIT- UND SPORTANLAGEN	Stück	4
GRUNDSTÜCKE UND FERTIGHÄUSER	Stück	83.930
MINERALÖLDEPOTS	Stück	2
ENERGIEDIENSTLEISTER	Stück	1
TANK- UND RASTSTÄTTEN	Stück	1
KRANKENHÄUSER	Stück	12

Stand: 30.09.2016

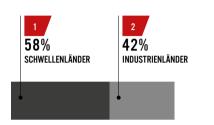


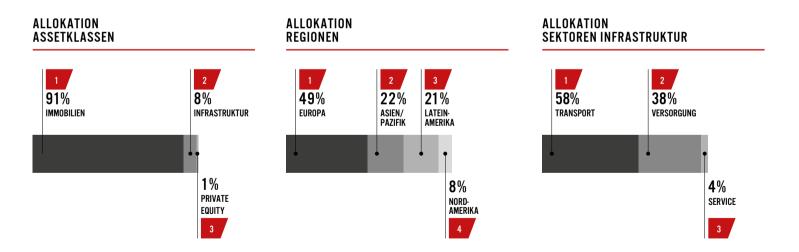
ALLOKATION

INSTITUTIONELLE ZIELFONDS DER DEUTSCHE FINANCE GROUP SIND

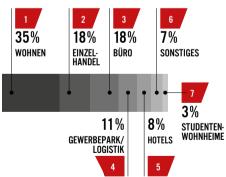
SOWOHL HORIZONTAL ALS AUCH VERTIKAL BREIT DIFFERENZIERT INVESTIERT.

ALLOKATION INDUSTRIE- VS. SCHWELLENLÄNDER





ALLOKATION SEKTOREN IMMOBILIEN





GESAMTPORTFOLIO INVESTMENT-EXITS

INNERHALB DES PORTFOLIOS WURDEN IN DEN LETZTEN

JAHREN WELTWEIT MEHR ALS 800 DIREKTINVESTMENT-

EXITS MIT EINEM DURCHSCHNITTLICHEN (UNGEWICHTETEN)

MITTELWERT VON 1.62X* MULTIPLE REALISIERT.

Die Deutsche Finance Group verwaltet über Ihre institutionellen Investitionsstrategien ein Portfolio mit weltweiten Immobilien, Private Equity Real Estate- und Infrastruktur-Investments.

MULTIPLE

4,0X*

1,62X*

0,5X*

HÖCHSTER MULTIPLE

DURCHSCHNITTLICHER MULTIPLE

NIEDRIGSTER MULTIPLE

Multiple: Der Multiple (Multiplikator oder Koeffizient) beschreibt den Multiplikator zu einer Ausgangssumme. Eine Ausgangssumme von 100 mit einem Multiplikator von 1,8 versehen ergibt 180 unabhängig von Zeiträumen. In der Regel bezieht sich der Netto-Multiplikator auf das dem Zielfonds zugesagte Kapital, also das Kapital, welches dem Fonds rechnerisch zur Investition (nach Kosten) bleibt, dadurch ist der Netto-Multiplikator zunächst überschlägig besser geeignet, um eine einfache Hochrechnung des rückfließenden Kapitals zu erhalten. Es handelt sich um einen Nominalwert, d.h. zukünftige Rückflüsse werden nicht abgezinst.



VERVIELFACHUNG DES

EINGESETZTEN EIGENKAPITALS



HOTEL, GREENVILLE

INVESTMENT Immobilien USA
ANKAUF Juli 2010
VERKAUF November 2013



HOTEL, BALTIMORE

INVESTMENT Immobilien USA
ANKAUF Januar 2012
VERKAUF Dezember 2013



HOTELGRUPPE, HAWAII

INVESTMENT Immobilien USA
ANKAUF August 2012
VERKAUF Dezember 2013



HOTEL, NEW YORK

INVESTMENT Immobilien USA
ANKAUF Juni 2010
VERKAUF April 2012



WOHNGEBÄUDE, PUERTO RICO

INVESTMENT Immobilien Puerto Rico ANKAUF Juni 2012 VERKAUF März 2014



CASINO, PORTLAND

INVESTMENT Immobilien USA
ANKAUF August 2011
VERKAUF Juli 2013



BÜROGEBÄUDE, SÃO PAULO

INVESTMENT Immobilien Brasilien
ANKAUF April 2008
VERKAUF Juni 2012



BÜROGEBÄUDE, SÃO PAULO

INVESTMENT Immobilien Brasilien
ANKAUF Mai 2008
VERKAUF August 2010



BÜROGEBÄUDE, RIO DE JANEIRO

INVESTMENT Immobilien Brasilien
ANKAUF April 2008
VERKAUF August 2010



BÜROGEBÄUDE, SHANGHAI

INVESTMENT Immobilien China
ANKAUF November 2011
VERKAUF August 2015



BÜROGEBÄUDE, SHANGHAI

INVESTMENT Immobilien China
ANKAUF Juni 2013
VERKAUF April 2016



WOHNGEBÄUDE, MELBOURNE

INVESTMENT Immobilien Australien
ANKAUF April 2013
VERKAUF August 2015



BÜROGEBÄUDE, MELBOURNE

INVESTMENT Immobilien Australien
ANKAUF August 2010
VERKAUF Dezember 2013



GEWERBEOBJEKT, SINGAPORE

INVESTMENT Immobilien Singapore
ANKAUF April 2011
VERKAUF Oktober 2013



BÜROGEBÄUDE, TOKYO

INVESTMENT Immobilien Japan
ANKAUF März 2010
VERKAUF September 2013



BÜROGEBÄUDE, LONDON

INVESTMENT Immobilien UK
ANKAUF November 2010
VERKAUF März 2013



HAFENPORTFOLIO, UK

INVESTMENT Ankauf Verkauf Infrastruktur UK August 2006 Juli 2015



NETZBETREIBER, USA

INVESTMENT Ankauf Verkauf Infrastruktur USA
Dezember 2010
Januar 2014



SHOPPING CENTER, YOPAL

INVESTMENT Immobilien Kolumbien
ANKAUF Dezember 2012
VERKAUF Juni 2016



WOHNGEBÄUDE, MEDELLIN

INVESTMENT Immobilien Kolumbien
ANKAUF Juni 2012
VERKAUF Juni 2016



BÜROGEBÄUDE, TOKIO

INVESTMENT Immobilien Japan ANKAUF Juni 2010 VERKAUF August 2013



BÜROGEBÄUDE, TOKIO

INVESTMENT Immobilien Japan
ANKAUF März 2012
VERKAUF Oktober 2014



BÜROGEBÄUDE, HONG KONG

INVESTMENT ANKAUF VERKAUF Immobilien China September 2012 Juni 2015



WOHNGEBÄUDE, SHANGHAI

INVESTMENT Immobilien China
ANKAUF November 2013
VERKAUF Mai 2016



BÜROGEBÄUDE, FRANKFURT

INVESTMENT Immobilien Deutschland ANKAUF Juni 2011 VERKAUF Dezember 2014



BÜROGEBÄUDE, BERLIN

INVESTMENT Immobilien Deutschland ANKAUF Februar 2012 VERKAUF März 2016



WOHNGEBÄUDE, DRESDEN

INVESTMENT Immobilien Deutschland

ANKAUF Juni 2013 VERKAUF Juni 2016



BÜROGEBÄUDE, BERLIN

INVESTMENT Immobilien Deutschland
ANKAUF September 2011
VERKAUF Juli 2014



HOTELPORTFOLIO, JAPAN

INVESTMENT Immobilien Japan
ANKAUF Dezember 2011
VERKAUF Juni 2015



BÜROENTWICKLUNG, ABERDEEN

INVESTMENT Immobilien UK
ANKAUF Dezember 2013
VERKAUF April 2014



STUDENTEN-APARTMENTS, EDINBURGH

INVESTMENT Immobilien UK
ANKAUF Juni 2012
VERKAUF Dezember 2013



STUDENTEN-APARTMENTS, BIRMINGHAM

INVESTMENT Immobilien UK
ANKAUF Juni 2012
VERKAUF August 2014





INVESTIEREN IN INTERNATIONALE MARKTCHANCEN

Institutionelle Investoren investieren grundsätzlich auch außerhalb ihres Heimatmarktes, um alle wesentlichen Marktfaktoren und Investment-Opportunitäten für eine ausgewogene Portfolioallokation nutzen zu können. Eine erschienene Studie zum Thema institutionelles Investieren ist zum Schluss gekommen, dass zum Beispiel für Immobilieninvestitionen eine Allokation von rund 40% in Europa, 30% in Amerika und 30% in Asien optimal ist. Die Studie zeigt außerdem auf, dass für ein europäisches Portfolio bei gleichbleibender Rendite das Risiko reduziert werden kann.

Internationale Immobilien- und Infrastrukturinvestments empfehlen sich nicht nur aufgrund der geographischen Diversifikation, sondern sind auch mit dem erweiterten und attraktiveren Rendite-Risiko-Profil verbunden.

Internationale Immobilien- und Infrastrukturinvestments sind eine hervorragende Möglichkeit, um bspws. von der Urbanisierung, den demografischen Trends und dem wirtschaftlichen Wachstum in den aufstrebenden Märkten zu profitieren.



IN RENDITE INVESTIEREN – DORT WO SIE ENTSTEHT



GLOBALISIERUNG

Seit 1970 nahm die jährliche Zahl der Fluggäste von etwa 300 Mio. auf heute deutlich über 3 Milliarden zu.

Die Zahl der Internetnutzer stieg weltweit von 400 Mio. im Jahr 2000 auf 3,2 Mrd. im Jahr 2015 an.

Bis 2020 werden **über 900 Mio. Menschen** in aller Welt online im Ausland einkaufen.

Der weltweite Markt im grenzüberschreitenden E-Commerce wird bis 2020 voraussichtlich auf etwa eine Billion USD jährlich anwachsen.



MITTELSCHICHT

Die Globalisierung hat in den Schwellenländern eine neue Mittelschicht entstehen lassen: ein Sechstel der Weltbevölkerung steigt aus der Armut auf und nähert sich westlichen Konsumgewohnheiten an.

Die indische Mittelschicht liegt derzeit bei 50 Mio. Menschen und es kommen jährlich ca. 3 Mio. Menschen dazu.

In Brasilien wuchs die Mittelschicht auf über 30 Mio. Menschen an, es wurden in den letzten Jahren 13 Mio. neue Arbeitsplätze geschaffen.

Im Jahr 2020 verfügt Afrika über 128 Mio. Haushalte mit einem verfügbaren Einkommen für Konsumausgaben.



URBANISIERUNG

Im Jahr 2009 lebten erstmals in der Geschichte der Menschheit mehr Menschen in Städten als auf dem Land. Bis 2050 wird der Anteil der Städter auf ca. 70 % steigen.

In den letzten 30 Jahren stieg in China der Anteil der Bevölkerung der in der Stadt lebt von 20% auf 46%.

Vor 12 Jahren gab es in China 32 Städte mit **über 1 Mio. Einwohnern – heute sind es 118 Städte**.

Allein in China, Indien, Brasilien und Mexiko werden innerhalb der kommenden 20 Jahre weitere 371 Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern entstehen



DEMOGRAPHIE

Die Industrieländer erleben eine Vergreisung ihrer Bevölkerung, Im Jahr 2050 liegt der Anteil der 60 Jährigen in Deutschland bei ca. 40%.

Mehr als 40% der Afrikaner sind jünger als 15 Jahre – nur 4% sind über 65 Jahre alt.

Indien ist eine der schnellst wachsende Volkswirtschaft der Welt, im Jahr 2020 liegt die produktive Altersgruppe zwischen 15 – 60 Jahren bei 65 %.

Auf chinesischen Universitäten machen heute jährlich über 1,5 Mio. Ingenieure und Wissenschaftler einen Abschluss.



BEVÖLKERUNG

Bis zum Jahr 2050 wird die Weltbevölkerung um ca. 50% wachsen – 9 Mrd. Menschen werden dann auf der Welt leben.

Nach UN-Schätzungen leben davon ca. **5.2 Mrd. Menschen in Asien** – das entspricht ca. 60 % der Weltbevölkerung.

In Europa leben nur noch 7% – bis 1950 waren es noch 20% der Weltbevölkerung.

In Afrika wird sich die Zahl der Menschen von heute 1 Mrd. auf ca. 3.6 Mrd. Menschen zum Ende des Jarhunderts mehr als verdreifachen.



BÖRSENUNABHÄNGIGE INVESTITIONSSTRATEGIEN

DIE **NIEDRIGE VOLATILITÄT** UND EINE **GERINGE KORRELATION**MIT DEN AKTIENMÄRKTEN SIND FÜR INSTITUTIONELLE
INVESTOREN EIN **GRUND** FÜR INVESTITIONEN IN IMMOBILIENUND INFRASTRUKTURINVESTMENTS.

Daher werden oft börsenabhängige Investitionen in einem institutionellen Portfolio deutlich untergewichtet und teilweise sogar als Bestandteil der Aktienquote betrachtet.

Die Deutsche Finance Group investiert börsenunabhängig in die Assetklasse Immobilien und Infrastruktur, die eine geringe Volatilität aufweist und i.d.R. nicht mit den Aktienmärkten korreliert. Im Unterschied zu börsenabhängigen Investitionen, bei denen allen Marktteilnehmern die gleichen Informationen zum gleichen Zeitpunkt zur Verfügung stehen und somit kein individueller Informationsvorsprung gegeben ist, liegt der Schwerpunkt bei börsenunabhängigen Investitionen auf persönlichen Kontakten und Netzwerken sowie individuellem Wissen der Marktteilnehmer.





IMMOBILIEN

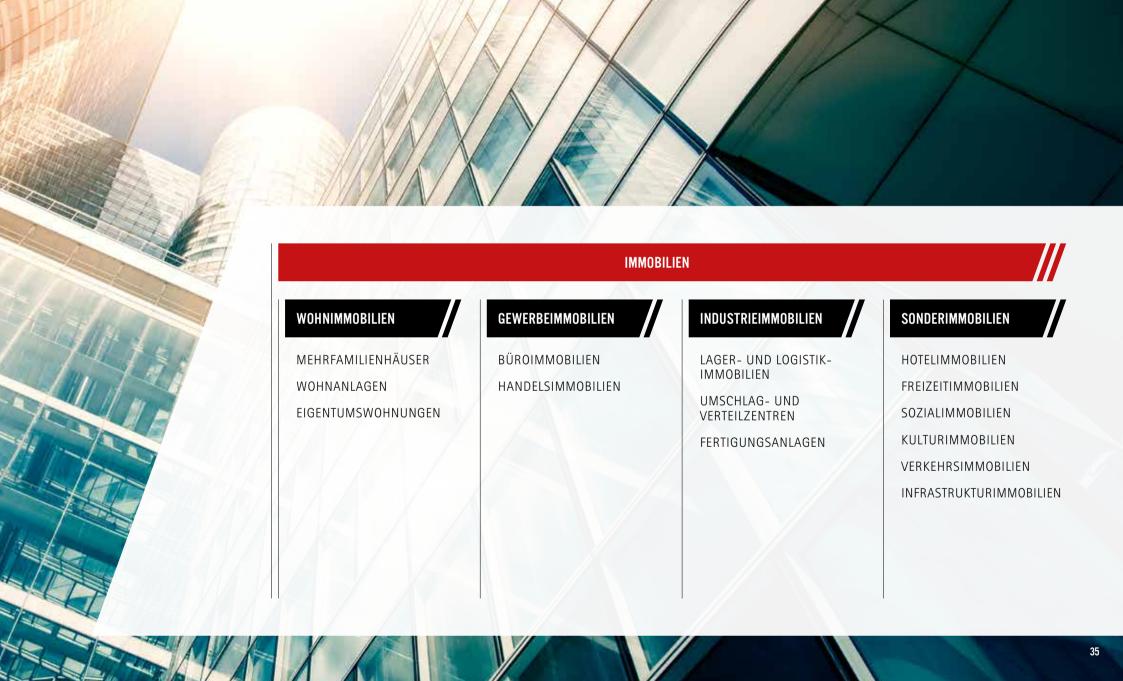
IMMOBILIEN SIND - HISTORISCH GESEHEN -

ATTRAKTIVE KAPITALANLAGEN,

DIE DEM LANGFRISTIGEN, KONSERVATIVEN VERMÖGENSAUFBAU DIENEN.

Als wertstabile Anlageobjekte sind Immobilien seit jeher ein zentraler Bestandteil in Anlageportfolios Institutioneller Investoren. Nur wenige andere Anlageformen bieten eine ähnliche Sicherheit und einen vergleichbaren Vermögens- und Inflationsschutz. Als eigene Anlageklasse mit interessantem Rendite-Risiko-Verhältnis sind Immobilien vergleichsweise unabhängig von den Entwicklungen der Kapitalmärkte und weisen bei langfristiger Betrachtung relativ geringe Wert- und Ertragsschwankungen auf.







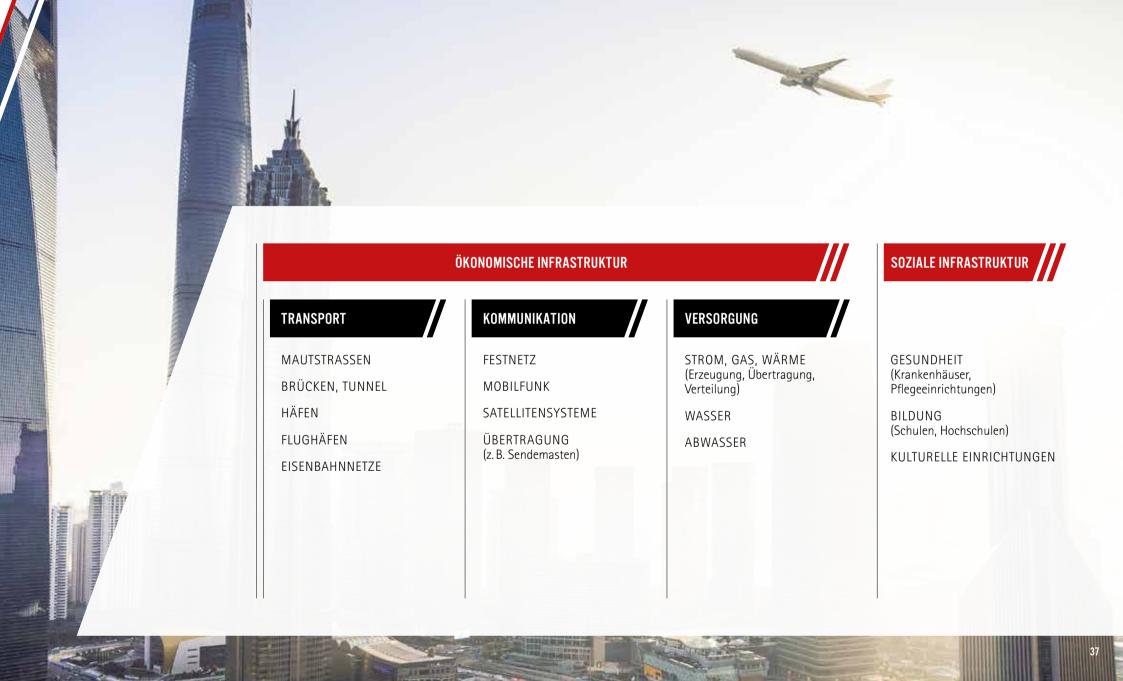
INFRASTRUKTUR

INFRASTRUKTURINVESTMENTS

STEHEN IMMER STÄRKER IM **FOKUS** INSTITUTIONELLER INVESTOREN.

Infrastruktur hat sich in Zeiten knapper öffentlicher Haushalte in vielen Ländern als eigene, stark wachsende Anlageklasse etabliert. Heute werden notwendige Investitionen in öffentliche Infrastrukturprojekte in zunehmendem Maße privatwirtschaftlich oder in Kombination mit der öffentlichen Hand finanziert. Infrastrukturen sind das Rückgrat moderner Volkswirtschaften. Funktionierende Straßennetze, Autobahnen, Flughäfen, Krankenhäuser oder eine solide Stromversorgung sind Voraussetzung für Erfolg und Wachstum in einer von Globalisierung geprägten Gesellschaft.

FAKT: LAUT SCHÄTZUNG DER OECD WIRD DER WELTWEIT KUMU-LIERTE INFRASTRUKTURBEDARF BIS 2030 AUF 65 BILLIONEN USD ANSTEIGEN.



INDIREKTE INSTITUTIONELLE FONDSSTRATEGIEN

KONZIPIERT FÜR EINEN **EXKLUSIVEN** KREIS VON **INVESTOREN**.

Selbst marktprägende Institutionelle Investoren treten i. d. R. bei globalen Investitionen nicht selbst als Asset Manager auf, sondern suchen Partnerschaften mit lokalen institutionellen Fondsmanagern in Zielmärkten, in denen Immobilien- und Infrastrukturinvestments entsprechend ihrer Anlagestrategie umgesetzt werden sollen. Weil diese lokalen Fondsmanager häufig nicht exklusiv für einen Institutionellen Investor tätig werden, bieten sie ihre Tätigkeit weiteren Institutionellen Investoren in Form eines Fonds an, der dann für einen exklusiven Kreis von Investoren konzipiert wird.

Diese Vorgehensweise Institutioneller Investoren wird als indirekte Kapitalanlage bezeichnet, weil Investitionen nicht unmittelbar in eine Immobilie erfolgen, sondern über einen speziell dafür vorgesehenen Immobilienfonds. Institutionelle Fondsstrategien unterscheiden sich von publikumsorientierten Fondsprodukten durch verschiedene Parameter. Sie werden bereits bei der Konzeption durch das Fondsmanagement an die jeweilige institutionelle Investorenzielgruppe angepasst. Neben der Investmentausrichtung und dem Investmentprofil des Fonds sind das Fondsvolumen, die Mindestzeichnungssumme sowie die Anzahl der Investoren des Fonds von Bedeutung.

Fondsstrategien für finanzstarke Institutionelle Investoren erfolgreich zu realisieren, setzt ein hohes Maß an fachlichem Spezialwissen, Erfahrung und Kompetenz voraus. Weitere Erfolgsfaktoren sind die Verbundenheit zu lokalen Märkten und das Gespür des Fondsmanagements für das jeweils optimale Timing während eines Investmentprozesses. Deshalb zählen institutionelle Fondsmanager, die sich darauf spezialisiert haben, für Institutionelle Investoren Finanzstrategien zu konzipieren und aktiv zu managen, zu den professionellsten Produktanbietern auf den internationalen Finanzmärkten. Als solche investieren sie i.d.R. direkt oder indirekt auch eigenes Kapital in die von ihnen gemanagten Fonds. Dies spiegelt das Vertrauen in die eigene Kompetenz wider und sorgt für einen Interessengleichklang mit den Investoren.

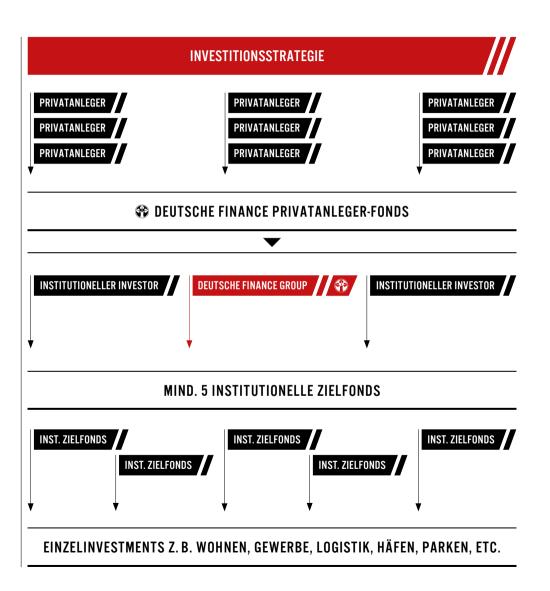
FAZIT: INSTITUTIONELLE FONDSSTRATEGIEN UNTERSCHEIDEN SICH SIGNIFIKANT VON PUBLIKUMSORIENTIERTEN FONDSPRODUKTEN.



INSTITUTIONELLES INVESTIEREN FÜR PRIVATANLEGER

ZUGANG ZU LUKRATIVEN IMMOBILIEN-UND INFRASTRUKTURINVESTMENTS

Die Deutsche Finance Group ermöglicht Privatinvestoren den Zugang zu Strategien und Produkten, die speziell für Institutionelle Investoren wie Staatsfonds, Versicherungskonzerne, Pensionskassen, Industrieunternehmen und Stiftungen konzipiert worden sind und die dem breiten Markt nicht zur Verfügung stehen. Mit den Finanzstrategien der Deutschen Finance Group investieren Privatanleger gemeinsam mit finanzstarken Institutionellen Investoren börsenunabhängig in lukrative Immobilien- und Infrastrukturinvestments auf der ganzen Welt.





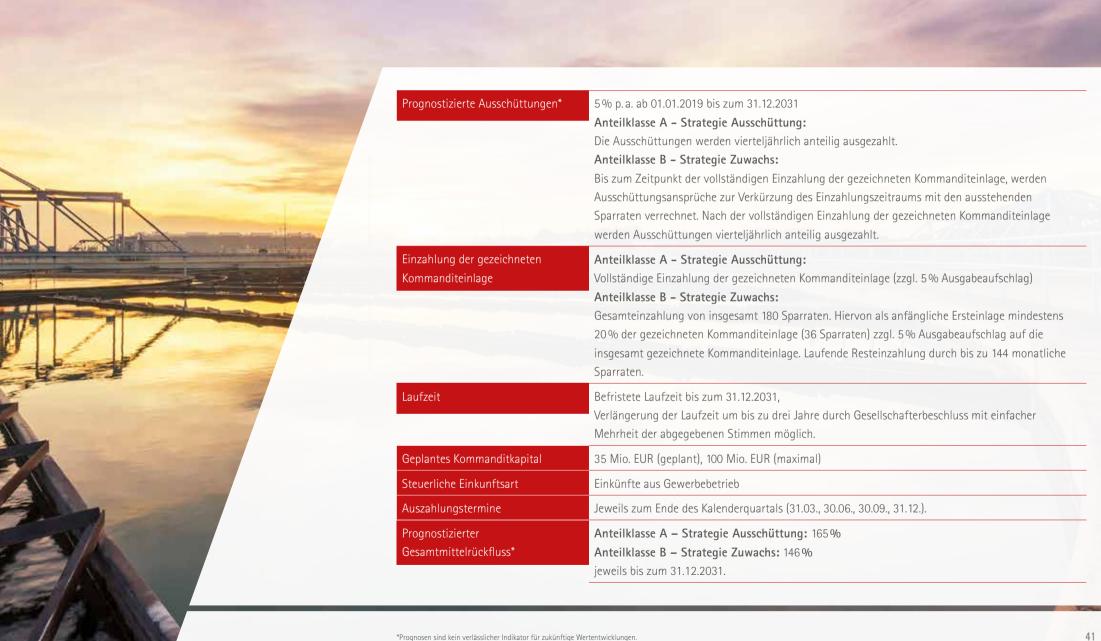
ECKDATEN DES BETEILIGUNGSANGEBOTS

DF DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 - INFRASTRUKTUR GLOBAL -

GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG.

Fondsgesellschaft/Publikums-AIF (Alternativer Investmentfonds)	DF Deutsche Finance PRIVATE Fund 11 – Infrastruktur Global – GmbH & Co. geschlossene InvKG ("PRIVATE Fund 11 Infrastruktur Global")
Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)	DF Deutsche Finance Investment GmbH
Anteilklassen	Anteilklasse A – Strategie Ausschüttung: Vollständige Einzahlung der gezeichneten Kommanditeinlage durch Einmalzahlung. Anteilklasse B – Strategie Zuwachs: Einzahlung der gezeichneten Kommanditeinlage durch anfängliche Ersteinlage und monatliche Sparraten.
Mindestbeteiligung	Anteilklasse A – Strategie Ausschüttung: 5.000 EUR, höhere Beträge müssen durch 500 EUR ohne Rest teilbar sein. Anteilklasse B – Strategie Zuwachs: Insgesamt 180 Sparraten in Höhe von mindestens 25 EUR, d. h. insgesamt mindestens 4.500 EUR. Höhere Sparraten müssen ohne Rest durch 5 EUR teilbar sein; eine höhere Kommanditeinlage muss daher bei insgesamt 180 Sparraten durch 900 EUR ohne Rest teilbar sein







VERMÖGENSAUFBAU

BEI EINER UMFRAGE IM JAHR 2016 ZUM THEMA **ALTERS- VORSORGE** GLAUBTEN **NUR 34%** DER BEFRAGTEN, DASS SIE
FINANZIELL GUT FÜR DIE RENTE **VORGESORGT** HABEN.

Und das mit Recht – laut einer aktuellen Schätzung des Arbeitsministeriums ist ein Drittel der Beschäftigten von Altersarmut bedroht. Die gesetzliche Rente basiert auf dem Generationenvertrag und stellt grundsätzlich eine gute Basis dar. Das damit verbundene Umlagesystem nach dem Prinzip "Lohnarbeiter finanzieren Rentner" steht jedoch vor großen Herausforderungen. Bereits die Tatsache, dass die Deutschen immer älter werden, macht dem Rentensystem schwer zu schaffen. Die Lebenserwartung von heute 65-jährigen Männern steigt in Zukunft auf 82 Jahre – bei Frauen sind es sogar 86 Jahre. Das Umlageprinzip stößt an seine Grenzen. Es gibt zuviele Rentner und zuwenige, die für diese Renten zahlen. 1950 waren es gut 6 Beitragszahler, die einen Rentner finanzierten. Heute kommen 100 Beitragszahler für 58 Rentner auf und 2050 werden es 72 Rentner sein. Die Menschen werden in der Zukunft deutlich länger arbeiten müssen oder die Renten werden so niedrig, dass sich Menschen im Ruhestand eine

Nebenbeschäftigung suchen müssen, um über die Runden zu kommen. Alternativ dazu steigen die Rentenbeiträge so exorbitant an, dass neben den sonstigen Ausgaben kaum noch etwas zum Leben übrig bleibt. Eine intelligente Rentenreform ist gefragt, die eine Kombination aus der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Vorsorge darstellt. Die Deutschen können sich nicht mehr ausschließlich auf das gesetzliche Rentensystem verlassen. Eigenverantwortung und Eigeninitiative müssen in der Zukunft bei den Deutschen im Vordergrund stehen – die private Vorsorge!



ZITAT: ENTWEDER DIE MENSCHEN ARBEITEN DEUTLICH LÄNGER, ODER DIE RENTEN SINKEN, ODER DIE BEITRÄGE STEIGEN. DIE GESETZLICHE RENTE WIRD NICHT REICHEN.

Beim Sparen zeigen die Deutschen Initiative und sind dabei im internationalen Vergleich weit vorne. Monat für Monat legen sie rund 10% ihres Einkommens beiseite. Inzwischen verfügen die privaten Haushalte über ein Vermögen von insgesamt 5,3 Billionen Euro, wie neueste Zahlen der Bundesbank belegen. Davon befindet sich mit rund 40% ein Großteil bei Banken – etwa in Form von Einlagen wie Sparbücher und Tagesgeld. Allerdings entfallen davon fast 60% auf die reichsten 10% der Haushalte in Deutschland.



ZITAT: PRIVATE HAUSHALTE VERFÜGEN ÜBER EIN VERMÖGEN VON INSGESAMT 5,3 BILLIONEN EURO. ALLERDINGS ENTFALLEN DAVON 60 % AUF DIE REICHSTEN 10 % DER HAUSHALTE.

In der Vergangenheit waren Flexibilität und Sicherheit bei Anlageentscheidungen von großer Bedeutung, was sich bei der Gewichtung in Spareinlagen und Tagesgeld widerspiegelt. Genau diese Anlagestrategie steht vor großen Herausforderungen und es ist angebracht, seine Vermögensstruktur an die aktuellen Marktgegebenheiten anzupassen. Die Zinsen für Tages- und Festgeld sind in den vergangenen Monaten massiv gesunken. Zwischen 1991 und 2007 erzielten Anleger noch eine reale Gesamtrendite von 3,5% im Jahr. Seit Ausbruch der Finanzkrise bis Anfang 2015 sank sie auf 1,5%. Seit 1991 liegt die reale, um die Inflation bereinigte, Rendite von Bankeinlagen meist unter 1% – zeitweise war sie sogar negativ. Bei vielen Sparformen machen Sparer nach Abzug der Inflation inzwischen Verluste.

versicherung für die private Altersvorsorge stets ein Basisprodukt der Deutschen war. Rein statistisch besitzt jeder Deutsche eine solche Lebensversicherungspolice – rund 95 Millionen Verträge wurden bisher geschlossen. Das Nullzinsumfeld lässt die Renditen schrumpfen und der Garantiezins ist drastisch gesunken. Wer ab 2017 eine klassische Lebensversicherung abschließt, erhält eine Garantiezusage über gerade einmal 0,9% – und dies lediglich auf den sogenannten Sparanteil. 2007 lag der Garantiezins noch bei ca. 2,25%. Die aktuelle Zinsentwicklung stellt Privatsparer und professionelle Investoren vor die gleiche Herausforderung – alternative Anlageformen und Investments sind gefragt!

ZITAT: BEI VIELEN SPARFORMEN MACHEN SPARER NACH ABZUG DER INFLATION INZWISCHEN VERLUSTE.

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld macht nicht nur Privatanlegern Sorgen, sondern speziell auch Großinvestoren wie z.B. Versicherungen, die wie keine anderen in der Branche auf Sicherheit bedacht sind. Die Anlagestrategie von Versicherungsgesellschaften ist stark geprägt von Investitionen in klassische Staatsanleihen. Schon jetzt rentieren jedoch nach Berechnungen von einer renommierten Investmentgesellschaft weltweit Staatsanleihen im Gesamtwert von knapp 7,9 Billionen Dollar negativ – das entspricht einem Drittel aller ausstehenden Staatsbonds. Negativ werden Renditen von Anleihen wenn die Kurse so stark steigen, dass Anleger trotz Zinszahlungen am Ende der Laufzeit nominal – also unabhängig von der Inflation – weniger Geld zurückbekommen als sie angelegt haben.

ZITAT: ALTERNATIVE ANLAGEFORMEN UND INVESTMENTS SIND GEFRAGT.



ZEHN FAKTEN ZU RENTE UND GELDANLAGE

EIN AUSZUG AUS DEM HANDELSBLATT UND DEUTSCHE FINANCE GROUP FACTBOOK "ALTERSVORSORGE & VERMÖGENSANLAGE IN DEUTSCHLAND"

01 VIELE HABEN ANGST VOR ALTERSARMUT

Fast jeder Zweite in Deutschland fürchtet sich davor, nach dem Ausscheiden aus dem Arbeitsleben arm zu werden. Das zeigt eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov. Damit ist die Angst vor Altersarmut in Deutschland deutlich größer als in anderen Ländern mit einem ähnlich hohen Lebensstandard wie zum Beispiel Großbritannien oder Kanada. Selbst unter den Erwerbstätigen fürchtet sich jeder Dritte, im Alter nicht genug Geld zu haben.

02 DIE RENTEN SIND BEREITS JETZT NIEDRIG

Im Durchschnitt hat ein deutscher Rentner pro Monat rund 1.300 Euro zur Verfügung. Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen sind dabei aber groß: Männer bekommen im Durchschnitt eine Rente in Höhe von rund 1.600 Euro, Frauen mit rund 1.000 Euro mehr als ein Drittel weniger. Diese Lücke dürfte sich in kommenden Rentnergenerationen zumindest etwas schließen, da die Erwerbsbeteiligung von Frauen in den vergangenen Jahrzehnten deutlich gestiegen ist. Allerdings liegt das Durchschnittsgehalt von Frauen noch immer niedriger als das von Männern. Es wird daher auch weiterhin Unterschiede bei der Rentenhöhe geben.

03 FÜR DAS ALTER: GESETZLICHE RENTE UND BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Fast drei Viertel der als Renten ausgezahlten Leistungen entfallen bisher auf die gesetzliche Rentenversicherung. Das zeigt, wie stark viele Deutsche von der gesetzlichen Rente abhängen. Leistungen aus privaten Zusatzversorgungen machen gut drei Prozent aus. Einen größeren Beitrag leistet die betriebliche Rente. 60 Prozent aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigen haben eine Anwartschaft auf eine betriebliche Rente, das sind knapp 17,8 Millionen Menschen. Nicht nur Großunternehmen, sondern auch viele Mittelständler bieten ihren Arbeitnehmern inzwischen Betriebsrenten an. Daher wird es auch weiterhin Unterschiede bei der Rentenhöhe geben.

04 DEUTSCHE SPÄTER IN RENTE ALS FRANZOSEN, ABER FRÜHER ALS AMERIKANER

Noch vor ihrem 63. Geburtstag gehen die Deutschen im Durchschnitt in Rente. Das ist später als in Frankreich, wo die Menschen durchschnittlich bereits mit weniger als 60 Jahren aufhören zu arbeiten, aber deutlich früher als in den USA. Dort gehen Frauen erst mit rund 64 Jahren und Männer sogar erst mit mehr als 65 Jahren in den Ruhestand. Viele Industrieländer haben in den vergangenen Jahren Rentenreformen beschlossen, die das gesetzliche Renteneintrittsalter erhöht haben.



05 DIE LEBENSERWARTUNG STEIGT SEHR SCHNELL

Ein erfreulicher Trend: Die Lebenserwartung der Menschen in Deutschland hat sich deutlich erhöht. 1965 hatte eine 65-jährige Frau statistisch noch 15 Lebens-jahre vor sich. Inzwischen kann eine Frau dieses Alters mit 21 Jahren rechnen. Bei Männern sind es jeweils drei Jahre weniger. 2060 wird die durchschnittliche Lebenserwartung für Frauen bei 90 Jahren und für Männer bei 87 Jahren liegen. Der gegenläufige Trend: Die Geburtenraten sinken deutlich: 1965 lag die zusammengefasste Geburtenziffer noch bei 2,5 Kindern pro Frau, inzwischen sind es nur noch 1,5 Kinder.

DAS VERHÄLTNIS VON RENTNERN ZU BEITRAGSZAHLERN VERSCHLECHTERT SICH

Für das Rentensystem ist die Kombination aus höherer Lebenserwartung und gesunkener Geburtenziffer eine große Herausforderung. Als die gesetzliche Rentenversicherung 1957 eingeführt wurde, kamen auf jeden Rentner fünf Menschen im erwerbsfähigen Alter zwischen 20 und 65 Jahren. Dieses Verhältnis hat sich seitdem jedoch immer weiter verschlechtert. Im vergangenen Jahr mussten drei Erwerbsfähige einen Rentner finanzieren und im Jahr 2060 werden es nur noch rund 1,6 Beitragszahler sein. Immer weniger Erwerbstätige werden immer mehr Renten bezahlen müssen.

07 VIELE DEUTSCHE HABEN GELDSORGEN

Bei den Einkommen gehört Deutschland in Europa zur Spitzengruppe. Das mittlere Einkommen liegt mit 19.712 Euro rund 4.000 Euro höher als der EU-Durchschnitt. Und auch die Geldvermögen sind in den vergangenen Jahren kräftig gestiegen: Von 2009 bis 2015 vergrößerte sich das Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland um mehr als eine Billion Euro. Die Einkommensverteilung ist in Deutschland gleichmäßiger als in vielen anderen Ländern wie zum Beispiel den USA. Trotzdem sagt mehr als jeder zweite Deutsche, dass er mit seinem monatlichen Einkommen nicht gut zurecht kommt.

08 DIE DEUTSCHEN SIND NICHT EUROPAS FLEISSIGSTE SPARER

Sparen gilt als deutsche Tugend, doch das stimmt nur zum Teil. In anderen europäischen Ländern legen die Menschen deutlich mehr zur Seite. Schweizer sparen zum Beispiel mehr als 17 Prozent ihres Einkommens. Auch Schweden und Franzosen liegen mit Sparquoten von rund 16 bzw. 15 Prozent weit vor den Deutschen, die mit zehn Prozent erst auf Platz vier folgen. Die meisten Menschen in Deutschland sparen weniger als 200 Euro im Monat. Die wichtigsten Sparmotive: größere Anschaffungen, der Kauf von Wohneigentum und die Altersvorsorge.

09 DIE DEUTSCHEN LEGEN ZU WENIG FÜR IHRE ALTERSVORSORGE ZURÜCK

Um einen angemessenen Lebensstandard im Alter halten zu können, müssten Personen, die zwischen 2017 und 2057 in Deutschland in den Ruhestand gehen, jedes Jahr 11.500 Euro sparen. Davon sind viele weit entfernt. Im Durchschnitt spart ein Deutscher 1.904 Euro pro Jahr. Und das Interesse an der privaten Altersvorsorge hat in den vergangenen Jahren sogar nachgelassen. Die meisten legen dafür weniger als 200 Euro im Monat zurück. Bei Arbeitern, Handwerkern, Selbstständigen und Freiberuflern liegt der mittlere Anlagebetrag mit rund 100 Euro besonders niedrig.

10 DIE DEUTSCHEN INVESTIEREN ZU VORSICHTIG

Ohne vernünftige Rendite ist die private Altersvorsorge nur halb so effektiv. Die Deutschen setzen jedoch nicht auf Rendite, sondern auf Sicherheit und Flexibilität. Beides geht zu Lasten der Rendite. Ein Großteil der Ersparnisse landet daher auf Giro- und Tagesgeldkonten; auch Versicherungen sind beliebt. Aktien und Fonds gewinnen nur langsam an Popularität, obwohl gerade sie gute Renditechancen bieten: In den vergangenen 25 Jahren haben deutsche Aktien eine durchschnittliche Rendite von mehr als sieben Prozent erwirtschaftet. Bei US-Aktien waren es sogar mehr als neun Prozent.



ALTERNATIVE ANLAGESTRATEGIEN

IM FOKUS **INSTITUTIONELLER INVESTOREN**.

In Anbetracht des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes, den aktuellen Konjunktur- und Kapitalmarktausblick und der Tatsache, dass traditionelle Anlageklassen wie zum Beispiel Staatsanleihen derzeit kaum attraktive oder sogar negative Renditen bieten, suchen Institutionelle Investoren marktneutrale Lösungen bei ihren Kapitalanlageentscheidungen.

Dabei stehen aktuell sogenannte alternative Anlagestrategien immer stärker im Fokus bei Allokationsentscheidungen innerhalb eines Portfolios. Schließlich suchen diese nach stabilen Renditen, geringer Volatilität sowie Anlagen mit geringer Korrelation zu traditionellen Assetklassen. Alternative Investments tragen zur Diversifizierung bei und liefern stabile und planbare Renditen.

Das Universum alternativer Investments umfasst dabei unterschiedliche Assetklassen und Anlagestile mit jeweils eigenem erwarteten Rendite-Risiko Profil, die sich zur Konstruktion eines maßgeschneiderten Portfolios einsetzen lassen. Grundsätzlich versteht man unter Alternative Investments die Investition in nicht traditionelle Anlageklassen (außerhalb von Aktien und Anleihen) oder die Investition in diese Anlageklassen unter Zuhilfenahme komplexer, nicht traditioneller Strategien.



	CHARAKTERISTIKA	VON ALTERNATIVE	N INVESTMENTS	
GERINGE KORRELATION	LANGFRISTIGER	ZUSÄTZLICHE	NIERDRIGE	EINGESCHRÄNKTE
ZU TRAD. ASSETKLASSEN	HORIZONT	ERTRAGSQUELLEN	VOLATILITÄT	HANDELBARKEIT

	VOR	TEILE FÜR ANLEGER	}	
ATTRAKTIVE RENDITE POTENZIALE	VERBESSERUNG RISIKO/ RENDITE-PROFIL GESAMTPORTFOLIOEBENE	REGELMÄSSIGE, WEITGEHEND PLANBARE AUSSCHÜTTUNGEN	ASSET/LIABILITY MATCHING	GEWISSER INFLATIONSSCHUTZ

ERFOLGSGESCHICHTE

GROWTH IN ASSETS UNDER MANAGEMENT BY ASSET CLASS

TOTAL ALTERNATIVE ASSETS UNDER MANAGEMENT, \$ BILLIONS

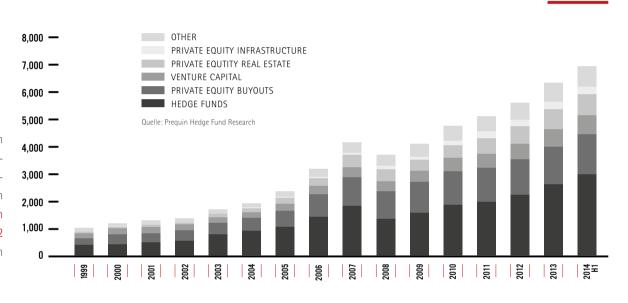
ALTERNATIVE INVESTMENTS AUF INTERNATIONALEM **WACHSTUMSKURS**.

Alternative Anlagestrategien generieren unter denselben Marktbedingungen in der Regel andere Performancemuster als Aktien und Anleihen. Alternative Investments haben in den letzten Jahren bei Institutionellen Investoren rapide an Bedeutung gewonnen. Ihr Marktvolumen ist seit 2005 doppelt so schnell gewachsen wie das herkömmlicher Anlagen. Laut McKinsey ist das verwaltete Vermögen im Bereich alternativer Investments von 2005 bis 2013 von 3,2 Billionen auf 7,2 Billionen US-Dollar gestiegen. Zu diesem Wachstum haben alle Untergattungen alternativer Investments beigetragen.

Gemäß einer Studie von PricewaterhouseCoopers könnte das Anlagevolumen in Alternative Investments bis 2020 auf 13 Billionen US-Dollar steigen.

Weitere Ergebnisse der Studie:

Nachfrage aus Entwicklungs- und Schwellenländern steigt: Vor allen Dingen in Südamerika, Asien, Afrika und dem Mittleren Osten wird die Nachfrage nach alternativen Geldanlagen stärker zunehmen als in der entwickelten Welt.



Staatliche Investoren setzen auf alternative Anlagen: Staatsfonds bevorzugen Investments in Infrastruktur, Immobilien oder Private Equity. Staatsinvestoren werden ihren Investmentanteil an alternativen Anlagen bis 2020 auf 29 Prozent steigern.

Anbieter arbeiten stärker datenorientiert: Die Anbieter werden in Zukunft stärker datenbasierte Entscheidungen treffen. Die gesamte Organisation von alternativen Asset Managern wird dabei den standardisierten Austausch von Daten nutzen. Das wirkt sich positiv aus auf die Kosten, die Effizienz, aber auch auf das Reporting aus.



PRIVATE MARKET INVESTMENTS

DIE WOHL **ANSPRUCHSVOLLSTEN** UND **RENDITESTÄRKSTEN INVESTMENTS** IM RAHMEN DER ALTERNATIVEN ANLAGESTRATEGIEN SIND DIE SOGENANNTEN INSTITUTIONELLEN
"PRIVATE MARKET INVESTMENTS".

Darunter versteht man klassischerweise Investments in privat organisierte Märkte als Abgrenzung zu öffentlichen – also für jedermann zugänglichen – Märkten.

Die Mehrrendite ergibt sich dabei zunächst aus der Illiquidität von Private Market Investments. Investoren in die liquide organisierten öffentlichen Märkte müssen einen Renditeabschlag als Preis für ihre Liquidität zahlen (wie bspw. Publikumsfonds), Institutionelle Private Market Investoren dagegen dürfen ein "Illiquiditäts-Premium" erwarten. Darüber hinaus herrscht bei Private Market Investments weniger Wettbewerb, was ein fokussiertes und disziplinierteres Kaufverhalten der Marktteilnehmer fördert. Die liquiden Märkte sind regelmäßig mit einer Liquiditätsschwemme konfrontiert, was die Marktteilnehmer veranlasst,

sich gegenseitig zu überbieten oder Kompromisse bei der Investmentqualität einzugehen. Im Ergebnis führt beides zu einer geringeren Rendite als bei Private Market Investments. Nicht selten suchen daher institutionelle Private Market Investoren einen Verkauf in die öffentlich organisierten Märkte und bezeichnen die dabei erzielte Rendite als "private to public market pricing arbitrage". Private Market Investments benötigen allerdings einen deutlich höheren Aufwand bei Research- und Analysetätigkeiten. Während die öffentlichen Märkte durch ein hohes Maß an Transparenz und Standardisierung gekennzeichnet sind, erfordern Private Market Investments viel Know-how, Eigeninitiative, und eine intensive Netzwerkarbeit. Dies lässt bereits vermuten, dass es sich bei Private Market Investoren typischerweise um einen überschaubaren, homogenen Kreis von hochprofessionellen und aktiven Investoren mit einer nicht unerhebliche Renditeerwartung handelt.

Die Deutsche Finance Group geht in ihrem Verständnis noch einen Schritt weiter und definiert institutionelle Private Market Investments zudem als fokussierte Investmentstrategien unternehmerischer Markteilnehmer. Diese sind von wechselseitiger Kontrolle und Abstimmung geprägt. Fokussierte Investmentstrategien bedeuten zum einen wiederrum ein wettbewerbsarmes Marktumfeld und damit höhere Renditemöglichkeiten, führen aber auch zu einer Risikoreduzierung durch einen positiven Diversifikationsbeitrag insbesondere, wenn es sich um sogenannte "non-traditional" Investments handelt. Unternehmerisch geprägte institutionelle Marktteilnehmer sind aus Sicht der Deutsche Finance Group wichtig, weil sie sich durch einen stärkeren persönlichen Einsatz und die Bereitschaft zu persönlicher Risikotragung in Form von Eigenkapital und eine hohe Kontinuität und Verlässlichkeit auszeichnen. Der weitere Fokus auf

die Ausgestaltung von Investmentstrukturen ist ein Zeichen dafür, dass Private Market Investoren neben Fonds häufig eine gleichgestellte Vorgehensweise in Form von Club Deals, Co-Investments und Joint Ventures für ihre Investments wählen.

Auch diese Bereitschaft zu erheblichem Mehraufwand gegenüber passiven Investitionsstrukturen wird regelmäßig durch eine Mehrrendite kompensiert und ist nur im Rahmen von Private Market Investments vorstellbar. Eine Gemeinschaft von aktiven Institutionellen Investoren mit der Bereitschaft zu persönlicher Risikotragung ist zudem durchaus in der Lage, aus eigenen Netzwerken Investmentmöglichkeiten zu generieren und ist nicht auf die Ansprache von Investmentgesellschaften angewiesen. Private Market Investments nach dem Verständnis der Deutsche Finance Group bedeuten daher nicht zuletzt auch gemeinsame Investmentaktivitäten von gleichgesinnten Investoren mit dem Ziel eine weit durchschnittliche Outperformance zu erzielen.



BEDARF AN INFRASTRUKTUR

INFRASTRUKTUR IST DAS RÜCKGRAT MODERNER VOLKS-WIRTSCHAFTEN, SIE IST VORAUSSETZUNG FÜR ERFOLG UND WACHSTUM IN EINER VON GLOBALISIERUNG GEPRÄGTEN GESELLSCHAFT.

Der Bedarf an Infrastrukturinvestitionen wächst kontinuierlich und kann von staatlicher Seite kaum mehr finanziert werden. In vielen Entwicklungsländern ist selbst Basisinfrastruktur fehlerhaft, ungenügend oder schlicht nicht existent. Mehr als 1 Mrd. Menschen haben keinen Zugang zu Elektrizität. Mehr als 800 Mio. Menschen haben keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Mehr als 1 Mrd. Menschen wohnen weiter als 2 km von einem Straßenzugang entfernt. Private Investitionen in Infrastruktur von Schwellenländern sind Stand heute erforderlich. Regierungen können die Defizite in der Infrastrukturversorgung nicht mit den Steuereinnahmen finanzieren – die Einbeziehung privaten Kapitals ist hier erforderlich. Der Bedarf an Investitonen in Schwellenländern beläuft sich nach Schätzungen der IFC (Weltbank) für die nächsten 10 Jahre auf mehr als 2 Billionen USD pro Jahr, doppelt so viel wie heute investiert wird.

Traditionell werden Infrastrukturmaßnahmen wie z.B. der Bau und der Betrieb von Straßennetzen, Bahnlinien, Energieversorgungs- und Verteilungseinrichtungen, Wasserversorgungseinrichtungen, Abwasserunternehmen, Flughäfen, Kommunikationsnetzen, Krankenhäusern und Schulen mit öffentlichen Mitteln finanziert oder von staatlichen Stellen

subventioniert. Steigende Finanzierungsengpässe öffentlicher Kassen zwingen die Regierungen vieler Länder, Infrastruktureinrichtungen zu privatisieren oder deren Finanzierung und deren Betrieb dem privaten Sektor zu überlassen.

Infrastrukturprojekte haben in der Regel ein stabiles Ertragspotenzial und eine starke Wettbewerbsstellung. Hintergrund hierfür ist, dass Infrastrukturanlagen eine große Kundenbasis haben, da sie zum Teil täglich genutzt werden und nicht ersetzbar sind. Sie haben wegen langer Planfeststellungsverfahren und/oder langer Konzessionslaufzeiten oft monopolartigen Charakter, wodurch eine laufende und kalkulierbare Verbrauchernachfrage besteht, die teilweise der Daseinsvorsorge dient und monetär an staatliche Vorgaben gebunden ist.

Infrastrukturinvestments sind für Wachstum und Wohlstand einer Gesellschaft essentiell. Von Verbesserungen in den Energienetzen, Wasserversorgung, Straßen und Häfen profitieren die privaten Haushalte wie auch die Wirtschaft, Städte werden lebenswerter und diese Maßnahmen binden arme und unterentwickelte Länder an die Weltwirtschaft an.

FAKT: LAUT SCHÄTZUNGEN DER OECD WIRD DER WELTWEIT KUMULIERTE INFRASTRUKTURBEDARF BIS 2030 AUF ÜBER 65 BILLIONEN USD ANSTEIGEN.





PROGNOSTIZIERTE INFRASTRUKTURAUSGABEN BIS 2030

WELTWEIT WIRD IM BEREICH INFRASTRUKTUR BIS ZUM JAHR 2030 MIT INVESTITIONEN VON MEHR ALS 40 BIL. USD GEERECHNET, ALLEIN AUF EUROPA ENTFALLEN DABEI KNAPP 10 BIL.- USD

WASSER (22,91 BIL. \$)
ENERGIE (9.02 BIL. \$)

STRASSEN/SCHIENEN (7,80 BIL. \$)

HÄFEN/FLUGHÄFEN (1,61 BIL. \$)



NORDAMERIKA

WASSER	3,62
ENERGIE	1,53
STRASSEN/SCHIENEN	0,94
HÄFEN/FLUGHÄFEN	0,43



EUROPA

WASSER	4,8
ENERGIE	1,0
STRASSEN/SCHIENEN	3,1
HÄFEN/FLUGHÄFEN	0,4



NAHER OSTEN

WASSER	0,23
ENERGIE	0,18
STRASSEN/SCHIENEN	0,3
HÄFEN/FLUGHÄFEN	0,14



LATEIN-/ SÜDAMERIKA

WASSER	4,97
ENERGIE	1,46
STRASSEN/SCHIENEN	1,01
HÄFEN/FLUGHÄFEN	0,08



AFRIKA

WASSER	0,23
ENERGIE	0,54
STRASSEN/SCHIENEN	0,31
HÄFEN/FLUGHÄFEN	0,02



ASIEN / OZEANIEN

WASSER	9,04
ENERGIE	4,23
STRASSEN/SCHIENEN	2,11
HÄFEN/FLUGHÄFEN	0,51

ASIEN/PAZIFIK

Die chinesische Regierung hat ein Förderprogramm von mehr als 600 Mrd. USD beschlossen, bei dem hauptsächlich in die Bereiche Transportwesen (Eisenbahn, Flughäfen und Straßen) und Wasserverund -entsorgung investiert werden soll. Nachdem China in den letzten Jahren massiv das Straßennetz ausgebaut hat, liegt der Fokus der Regierung zukünftig verstärkt im Bereich des Schienenverkehrs, um die zunehmende Luftverschmutzung einzudämmen. Aus diesem Grund sollen allein bis 2020 ca. 250 Mrd. USD in die Errichtung weiterer Bahnstrecken fließen. Auch die Wasserwirtschaft Chinas steht vor großen Herausforderungen, um eine Versorgung der gesamten Bevölkerung zu sichern. Die Ressourcenverteilung ist nämlich keineswegs gleich, sondern höchst unterschiedlich. In den nördlichen Landesteilen stehen fast 47 Mio. Menschen weniger als 10 bis 15 Liter Trinkwasser täglich zur Verfügung. Ein Viertel der Bevölkerung bezieht Trinkwasser aus den Flüssen, deren Wasserqualität zunehmend schlechter wird. Ursachen sind Abwässer aus Haushalten und der Industrie sowie Düngemittel und Pestizide aus der Landwirtschaft. Der Bau von Kläranlagen hat in der Zwischenzeit höchste Priorität. Derzeit verfügen mehr als 60% der Städte über keine Kläranlagen. Das Bauministerium wollte bis 2010 den Anteil der geklärten Abwässer auf 40 % erhöhen und stellte dafür 30 Mrd. USD zur Verfügung. Ebenso hat Indien große Probleme, die grundsätzlichen infrastrukturellen Bedürfnisse der Menschen und der Wirtschaft zu erfüllen. Eine stark wachsende Bevölkerung und eine prosperierende Wirtschaft stellen hohe Anforderungen an die Regierung. Trotz eines beschlossenen Programms von 500 Mrd. USD für Infrastrukturmaßnahmen im letzten Fünfjahresplan herrscht dauerhaftes Verkehrschaos in den Großstädten.

EUROPA

Großbritannien war eines der ersten europäischen Länder, das die organisierte Beteiligung von Privatkapital zur Erstellung und zum Unterhalt von Infrastrukturanlagen erfolgreich umgesetzt hat. Schon in den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts wurden im UK große Bereiche der öffentlichen Versorgung privatisiert. Heute ist das Königreich in Europa sicher das fortschrittlichste Land, welches durch Public Private Partnerships (PPP) wesentliche Anteile seiner Infrastruktur darstellt. Die Europäische Union plant für alle Länder des europäischen Wirtschaftsraums massive Investitionen in

Infrastrukturmaßnahmen. Die Maßnahmen konzentrieren sich auf umweltfreundliche Transportmittel und Energieversorgung, die Erneuerung des paneuropäischen Stromnetzes sowie den weiteren Ausbau des Breitbandnetzes, um jedermann den Zugang zum Internet zu ermöglichen. Außerdem ist der europaweite Zusammenschluss der Verkehrswege als Teil des "Trans-European-Network"-Programms der EU definiert, um die Wirtschaftsräume in Europa effizienter miteinander zu verbinden.

NORDAMERIKA

Obwohl die USA als eines der bestentwickelten Länder der Welt gelten, haben sie es in den letzten Jahrzehnten versäumt, privates Kapital für die Erneuerung und Weiterentwicklung ihrer Infrastruktur zu mobilisieren. Die Infrastruktur der Vereinigten Staaten befindet sich teilweise in einem bedenklichen Zustand. So sind beispielsweise 160.000 Brücken in einem desolaten Zustand, mehr als 10.000 Verkehrsunfälle pro Jahr werden dem schlechten Fahrbahnzustand zugeschrieben. Nur wenige Projekte konnten bisher mit privater Beteiligung realisiert werden; diese liegen hauptsächlich im Bereich mautpflichtiger Straßen, regionaler Wasserversorgung bzw. bei Gas- und Öl- Pipelines. Die Regierung der Vereinigten Staaten hat auf diese Situation reagiert und ein massives Infrastrukturprogramm von mehr als 130 Mrd. USD beschlossen. Auch institutionelle Zielfonds bieten vermehrt interessante Investitionsstrategien für den nordamerikanischen Infrastrukturmarkt an.

LATEINAMERIKA

Viele lateinamerikanische Regionen stehen vor der großen Herausforderung, die positive Entwicklung der Wirtschaft mit einer adäquaten Infrastruktur zu unterstützen. Obwohl große Rohstoffreserven, eine florierende Agrarwirtschaft und die positive Entwicklung in der industriellen Produktion zu einem vergleichsweise hohen Wohlstand geführt haben, gibt es im Bereich der Stromversorgung sowie der Wasserver- und -entsorgung teilweise erhebliche Defizite. Straßen, Flughäfen und Häfen haben zudem Probleme, die steigende Verkehrsbelastung zu meistern – dies könnte in der Zukunft zum Engpass der wirtschaftlichen Entwicklung werden. Um dem entgegenzusteuern, haben bereits alle großen Volkswirtschaften Lateinamerikas Infrastrukturmaßnahmen verabschiedet, die Investitionen in Milliardenhöhe vorwiegend in den Bereichen Transportwesen und Versorgung vorsehen.





DIE SCHERE ZWISCHEN INVESTITIONSBEDARF UND FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN GEHT IMMER WEITER AUSEINANDER. EIN UMDENKEN IST NOTWENDIG

7IISAMMENEASSIING

DIE STAATLICHEN INVESTITIONEN IN INFRASTRUKTUR SIND SEIT JAHREN RÜCKLÄUFIG, BEI NETTOBETRACHTUNG FINDET EIN KAPITALVERZEHR STATT.

DIE STAATSVERSCHULDUNG HAT DEUTLICH ZUGENOMMEN, DIE FINANZIELLEN SPIEL-RÄUME DES STAATES FÜR INFRASTRUKTURINVESTITIONEN SIND BEGRENZT.

DER VORLIEGENDE INVESTITIONSSTAU HAT EINEN ZUNEHMENDEN VERFALL DER INFRASTRUKTUR ZUR FOLGE.

SPEZIELL IN DEN BEREICHEN STRASSEN, KOMMUNIKATIONSNETZE UND ENERGIEVERSORGUNG BESTEHT, AUCH DURCH SICH VERÄNDERNDE RAHMENBEDINGUNGEN, EIN SEHR GROSSER INVESTITIONSBEDARF.

DIE NOTWENDIGEN INVESTITIONEN ÜBERSTEIGEN DIE AKTUELLEN STAATLICHEN MÖGLICHKEITEN DEUTLICH.



DER KOMMUNALE INVESTITIONSBEDARF IM BEREICH DES STRASSENVERKEHRS Wird in den nächsten 10 Jahren auf über 160 Mrd. Euro Geschätzt

HERAUSFORDERUNG DER INFRASTRUKTUREN

	STRASSENVERKEHR	SCHIENEN	KOMMUNIKATION	STROM
ZUSTAND HEUTE	Beeinträchtigung für eine Vielzahl von Industriezweigen	Beeinträchtigung der Vorleistungs-, Investitionsgüter sowie der Dienstleistungs- branche	Mehr als die Hälfte der Unternehmen ist durch schlechte Kommunikationsnetze betroffen Flächendeckende Grundversorgung mit hohen Bandbreiten unzureichend	Im europäischen Vergleich gut, jedoch Herausforderungen durch Energiewende
ENTWICKLUNG	Zunehmende Verkehrsleistung, konstant bleibende Straßenlänge, geringe Investi- tionen (zunehmende altersbedingte Ver- schlechterung z.B. bei Brücken)	Abnehmende Länge des Schienennetzes	Zunahme des mobilen Datenvolumens Zunehmender Bedarf nach hohen Bandbreiten	Zunehmende Unsicherheit der Versorgung
HERAUSFORDERUNG	Erhalt und Sanierung, insbesondere bei Bundesstraßen und Brücken	Eliminierung der Probleme in den Bereichen Energie, Zugbeeinflussung, Elektroanlagen und Fahrbahn	Ausbau für den erhöhten Bedarf insbesondere in den ländlichen Regionen	Ausbau im Zuge der Energiewende, Akzeptanz, Finanzierungsmodelle
FINANZBEDARF	Kommunaler Investitionsbedarf: 161,6 Mrd. Euro	k.A.	Circa 20 bis 90 Milliarden Euro je nach Ausbau, im Mittel etwa 40 Milliarden in zehn Jahren	Circa 40 Milliarden in zehn Jahren
FINANZIERUNG	Bund, Länder, Landkreise und Gemeinden teilweise durch Nutzerfinanzierung (Maut)	Öffentliche Mittel der EU, des Bundes, der Länder und Eigenmittel der Bahn	Netzausbau durch EU, Bund und Telekom- munikationsbranche sowie Nutzerfinanzie- rung durch Kunden	Nutzerfinanzierung durch Gebühr (Kontrolle Bundesnetzagentur), insb. umgelegt auf Stromverbrauch

DEFINITION INFRASTRUKTUR

GRUNDSÄTZLICH WIRD ZWISCHEN

WIRTSCHAFTLICHER UND SOZIALER

INFRASTRUKTUR UNTERSCHIEDEN.

Die wichtigsten Bereiche der wirtschaftlichen Infrastruktur sind Verkehr, Versorger sowie Telekommunikation. Zur Verkehrsinfrastruktur zählen Mautstraßen, Eisenbahnnetze, Brücken und Tunnel sowie Flughäfen und Häfen, zum Versorgungsbereich vor allem Strom, Gas, Wasser und Abwasser. Hinzu kommt die soziale Infrastruktur, die zum Beispiel Schulen, Krankenhäuser, Pflegeheime und kulturelle Einrichtungen umfasst. Dabei unterscheiden sich die einzelnen Infrastrukturbereiche deutlich in ihren Eigenschaften und Einflussfaktoren. So wird die Entwicklung von Flughäfen stärker vom allgemeinen Wirtschaftswachstum bestimmt, während bei der sozialen Infrastruktur vor allem die Bevölkerungszahl und -struktur eine besondere Rolle spielen.

INVESTMENT- UND ENTWICKLUNGSPHASEN

Nach der Gliederung in wirtschaftliche und soziale Infrastruktur werden die sog. "Greenfield" und "Brownfield" Investment- und Entwicklungsphasen eingeteilt.

GREENFIELD-INVESTMENTS

Greenfield-Investments oder "Wachstumsinfrastruktur" sind neue Infrastrukturprojekte, die entwickelt, finanziert, gebaut und betrieben werden müssen. Entweder betreibt der Investor das Infrastrukturprojekt anschließend selber oder er veräußert es. Die Risiken sind hier hoch, da der Investor das gesamte Projektrisiko trägt. Dafür ist die Renditechance auch entsprechend höher als bei einem Brownfield-Investment.

BROWNFIELD-INVESTMENTS

Brownfield-Investments sind bestehende, häufig sanierungsbedürftige Einrichtungen; bisweilen ist auch von "reifer Infrastruktur" die Rede. Üblicherweise sind Brownfield-Anlagen mit niedrigen Risiko-Rendite-Profilen verbunden, während Greenfield-Projekte gewöhnlich höhere Risiko-Rendite-Profile aufweisen und Ertragspotenzial in den Folgejahren bieten.

Greenfield-Projekte sind grundsätzlich typisch für Schwellenländer, Brownfield-Projekte dagegen eher für Industrieländer



DER MARKT FÜR INFRASTRUKTURINVESTMENTS – DEFINITION UND ENTWICKLUNG

VERSORGUNG

GRUNDSÄTZLICH KANN IM BEREICH INFRASTRUKTUR ZWISCHEN WIRTSCHAFTLICHER UND SOZIALER INFRASTRUKTUR UNTERSCHEIDEN WERDEN



WIRTSCHAFTLICHE INFRASTRUKTUR

KOMMUNIKATION

SOZIALE INFRASTRUKTUR

VERKEHR

LAND

Straße

Schiene

Öffentlicher Nahverkehr

WASSER

Wege und Einrichtung

Häfen

LUFT / LUFTFAHRT

Flughafendienste Flugsicherung

MULTIMODAL

inländische Terminals (Straße/Schiene - Fracht)

Cruise Terminals

Kohle

ÖI/Gas

Wind

ENERGIEVERTEILUNG

Speicherung Übertragung Verteilung

ENERGIE

ENTSORGUNG

WÄRME

Kernenergie

Biomasse

ABFALL

Hausmüll

Industriemüll

STROM

ERNEUERBARE **ENERGIEN**

Sonne Wasser

Biomasse

FERNWÄRME

TELEKOMMUNIKATION

Festnetz Mobilfunk Breitband-Netz Satelliten

INFORMATIONSTECHNIK

E-Government

KULTUR GESUNDHEIT Sport/Freizeit Diagnostik Therapie / Behandlung Breitensport Leistungssport Pflege

VERWALTUNG

SENIOREN

Rehabilitation

SICHERHEIT

Strafvollzug **BILDUNG** Kleinkinder Polizei Sicherheit Jugendliche Erwachsene

Senioren

WASSER

FRISCHWASSER

häuslich industriell

ABWASSER

Regenwasser

Häusl. Schmutzwasser Industr. Schmutzwasser



RENDITE-/RISIKO-PROFIL

Mit Blick auf Rendite und Risiko werden drei Infrastrukturprojektarten unterschieden:

CORE:

Projekte, die oftmals in monopolistischen bzw. stark regulierten Märkten initiiert werden. Die erzielbaren Zahlungsströme sind weitgehend planbar, oftmals sogar garantiert und können zudem über variable Verzinsungen an Zinsentwicklungen gekoppelt werden. Es handelt sich um Projekte, die seit längerem in Betrieb sind. Die Gesamtrenditeerwartungen liegen bei sechs bis neun Prozent p. a.

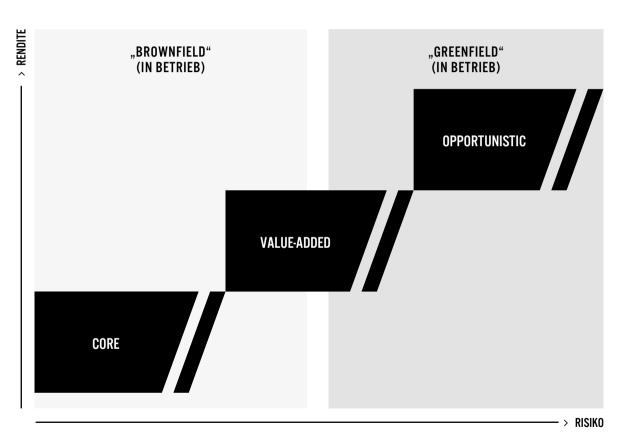
VALUE-ADDED (AUCH "CORE PLUS" GENANNT):

Projekte auf Märkten mit einem niedrigeren Regulierungsgrad, mit dem ein moderateres Entwicklungsrisiko einhergeht. Die Projekte befinden sich oftmals im Übergang von der Greenfield- zu Brownfield-Phase. Übliche erwartete Gesamtrenditen belaufen sich auf 9 bis 12 % p.a.

OPPORTUNISTIC:

Projekte in wenig bis gar nicht regulierten Märkten, überwiegend Private-Equity-ähnliche Projekte mit Venture-Capital Charakter. Es handelt sich oftmals im "Greenfield"-Projekte oder manchmal auch sanierungsbedürftige "Brownfield"-Objekte. Investoren sind einem höheren Nachfrage- und Entwicklungsrisiko ausgesetzt. Die Renditeerwartungen liegen bei 13 % und mehr.

RENDITE-RISIKOPROFILE



INFRASTRUKTUR - INTERESSANTE INVESTMENTS

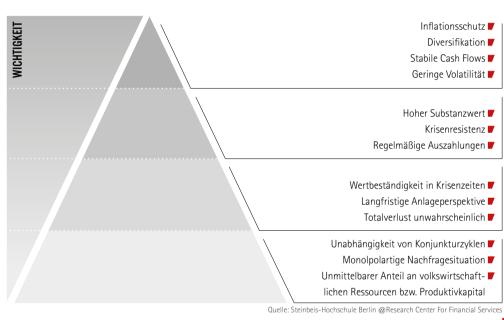
Während Infrastrukturmaßnahmen in der Vergangenheit überwiegend über Bankkredite mit staatlichen Kreditnehmern finanziert wurde, wird erwartet, dass die Finanzierung von Infrastrukturinvestments sich zunehmend auf den Kapitalmarkt verlagert. Es ist zu erwarten, dass die privaten Investoren aufgrund des weltweit riesigen Investitionsbedarfs von über 65 Bil. USD bis 2030 und der finanziell schwierigen Situation vieler Staaten, auch in der Zukunft vermehrt als Finanzier von Infrastrukturprojekten auftreten. Alleine am europäischen Markt sind bis 2030 zur Erhaltung und dem Ausbau der Infrastruktur Investitionen von knapp 10 Bil. USD notwendig.

Die typischen Gründe, um Investments in Infrastruktur vorzunehmen, sind hauptsächlich stabile Zahlungsströme, langfristiger Werterhalt, geringe Volatilitäten, eine höhere Diversifikation und oftmals auch Inflationsschutz.

Viele Infrastrukturmaßnahmen benötigen immense Finanzierungsanstrengungen zu Beginn und während der Erstellungsphase. Die Aufwendungen nach der Fertigstellung oder während des Betriebes können hierzu relativ gering sein. Das kann zu langen Konzessionslaufzeiten und zu einer stetigen Nutzung des Objektes führen. Daraus resultieren oftmals langfristig planbare Zahlungsströme mit einem hohen Werterhalt der Investitionen. Das sind Eigenschaften, die von Institutionellen Investoren gerade in einer Niedrigzinsumgebung gewünscht werden.

Die Wertentwicklung von Infrastruktur geht oftmals mit einer relativ unelastischen Nachfrage einher. Die unelastische Nachfrage ist ein Resultat aus der Unverzichtbarkeit der Güter und Dienstleistungen. Infrastruktur hat oftmals hohe Markteintrittsbarrieren und wird nicht selten staatlich geplant. Damit können abgesicherte Wettbewerbsvorteile einhergehen. Für den Investor können diese Eigenschaften zu einer geringeren Volatilität der Erträge und zu einem verringerten wirtschaftlichen Risiko führen, das zudem vom aktuellen Marktgeschehen losgelöst ist.

GRÜNDE FÜR ANLAGEN IN INFRASTRUKTUR



Infrastrukturinvestments in einem Umfeld hoher oder regulatorischen Anforderungen gehen häufig mit einer Preisbildung einher, die sich an der realen Kostenentwicklung orientiert. Steigen z.B. die realen Kosten einer mautpflichtigen Straße, dann können zukünftig die Mautgebühren angehoben werden ohne einen wesentlichen Nachfragerückgang auszulösen. Das kann zu einem Inflationsschutz führen, was insbesondere für Investoren interessant ist, die Realzinsen als Zielgrößen definieren.

FAZIT

AUS INVESTORENSICHT SPRECHEN EINE REIHE VON GRÜNDEN FÜR ANLAGEN IN INFRASTRUKTUR, INSBESONDERE DER INFLATIONSSCHUTZ UND DIE DIVERSIFIZIERUNGSMÖGLICHKEITEN MACHEN DERARTIGE ANLAGEN ATTRAKTIV.

INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Der Markt für Infrastrukturinvestments umfasst grundsätzlich ein breites Spektrum an unterschiedlichen Anlagen bzw. Projekten. Institutionelle Investoren versprechen sich bei Infrastrukturanlagen in erster Linie sichere und planbare Cash Flows sowie eine hohe Wertstabilität und eine geringe Korrelation mit anderen Anlageklassen. Diese Eigenschaften sind vor allem darin begründet, dass Infrastrukturinvestments monopolartige, die wirtschaftliche Basis aufrechterhaltende oder verbessernde und zudem systemrelevante Investitionsobjekte darstellen.

Infrastrukturinvestments sind Investitionen in monopolartige, die wirtschaftliche Basis aufrechterhaltende oder verbessernde und zudem systemrelevante Investitionsobjekte (Unternehmen, Projekte) in den Sektoren Verkehr, Energie/Versorger, Telekommunikation und Soziales, die sich durch die Langfristigkeit der Investitionen, geringe Korrelationen zu anderen Assetklassen sowie sichere und planbare Cash Flows auszeichnen.

ZITAT: INFRASTRUKTURANLAGEN BIETEN SICHERE UND PLANBARE CASH FLOWS SOWIE HOHE WERTSTABILITÄT.

Für Investitionen in Infrastruktur sprechen u.a. deren Potenzial zur Sicherung der notwendigen regelmäßigen Cash Flows, die hohe Wertstabilität und damit deren Krisenbeständigkeit sowie das Diversifikationspotential im Portfolio.

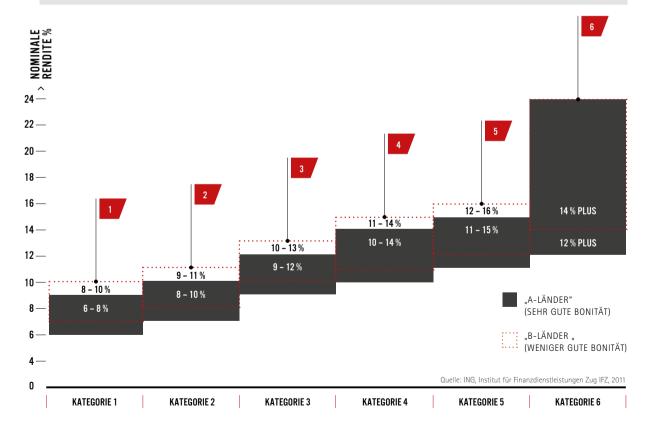
DEFINITION VON INFRASTRUKTUR UND GRÜNDE FÜR INVESTITIONEN IN INFRASTRUKTUR

INVESTITIONSOBJEKTE (SEKTOREN)			
VERKEHR	ENERGIE/VERSORGER	TELEKOMMUNIKATION	SOZIALES
traßen	Leitungsnetze	Festnetze	Krankenhäuser
chienen	Erneuerbare Energien	Mobilfunknetze	Soziale Einrichtungen
unnel und Brücken	Ver- und Entsorgungs-	Satelliten	
lughäfen	einrichtungen		

CHARAKTERISTIKA OBJEKTBEZOGEN Aufrechterhaltung oder Verbesserung der wirtschaftlichen Leistungskraft eines Staates bzw. einer Volkswirtschaft etc. Meist monopolartige Strukturen Systemrelevanter Nutzen ... CHARAKTERISTIKA INVESTITIONSBEZOGEN Sichere und planbare Cash Flows Hohe Wertstabilität Langfristigkeit Geringe Korrelation zu anderen Assetklassen

GESCHÄTZTE ERTRÄGE IN UNTERSCHIEDLICHEN BEREICHEN DES INFRASTRUKTURMARKTES

FAZIT: DIE KONKRETE RENDITE EINES PROJEKTES IST VON DESSEN RISIKO ABHÄNGIG UND WIRD DABEI MASSGEBLICH DURCH STAATLICHE GARANTIEN UND DEN REGULIERUNGSGRAD DES MARKTES DETERMINIERT.



PFI/ PPP

Anlagen im Rahmen von staatl. PPP-Programmen

Bereits laufende Projekte

Von Verfügbarkeit abhängige Einnahmen

Minimales Nachfrage- und Marktrisiko

Staatlich garantiert

2 REGULIERTE VERSORGER

Notwendige Dienstleistung

Minimales Nachfragerisiko

Monopolartige Marktstruktur

Regulierung durch Staat

Stabile Regulierung

3 EARLY STAGE PFI/PPP

Greenfield-Projekte

Kurz vor dem Übergang in den operativen Betrieb

Noch keine oder keine nennenswerten Cash Flows

4 NOTWENDIGE INFRASTURKTUR

 ${\bf Notwendige\ Infrastruktur\ mit\ gewissem\ Markt-\ und\ Nachfragerisiko}$

Geringe Regulierung oder Regulierung durch nat. Monopol

EARLY STAGE INFRASTRUKTUR

Infrastruktur mit Entwicklungs-/ Baurisiken

Noch keine oder keine nennenswerten Cash Flows

6 NICHT REGULIERTE INFRASTRUKTUR

Anlagen mit Infrastrukturcharakter ohne Regulierung und sicherer Nachfrage

INVESTITIONEN IN INFRASTRUKTUR - MÖGLICHKEITEN

Innerhalb der Assetklasse Infrastruktur reduzieren sich die Investitionsmöglichkeiten in aller Regel auf indirekte Investitionen. Denn der direkte Erwerb von Infrastrukturanlagen mit Investitionsbeträgen von nicht selten mehreren hundert Millionen Euro pro Investment ließe selbst großen Institutionellen Investoren wenig Raum für den Aufbau eines diversifizierten Infrastrukturportfolios.

Grundsätzlich muss bei indirekten Investitionen entschieden werden, ob in operativ tätige Infrastrukturunternehmen oder in Infrastrukturanlagen selbst investiert werden soll.

Während die Investition in Infrastrukturunternehmen üblicherweise über Aktien erfolgt, investiert man in Infrastrukturanlagen in aller Regel über Fonds. Wesentliche Vorteile indirekter Investitionen durch institutionelle Infrastrukturfonds:

VORTEIL: HOHES MASS AN DIVERSIFIKATION DURCH VERTEILUNG DER INVESTITIONSSUMME AUF MEHRERE INSTITUTIONELLE ZIELFONDS.

VORTEIL: OPTIMIERTES RISIKO-RENDITE-PROFIL DURCH MEHRERE INVESTMENTS INNERHALB DER INSTITUTIONELLEN ZIELFONDS.

VORTEIL: KNOW-HOW UND LOKALE NETZWERKE WERDEN DURCH DIE INSTITUTIONELLEN ZIELFONDS SICHERGESTELLT. Die Möglichkeiten der regionalen Streuung beschränken sich bei institutionellen Infrastrukturfonds in der Regel auf Kontinente. Dennoch ist festzuhalten, dass die Investition in unterschiedliche Kontinente, Länder und Regionen kumulierte Ausfallrisiken vermindert und ein diversifiziertes Infrastrukturportfolio gegenüber zyklischen Marktbewegungen erheblich besser geschützt ist.

Der Fokus bei Infrastrukturinvestitionen lag anfangs vorwiegend auf dem australischen und europäischen Markt. In jüngerer Zeit lässt sich eine zunehmende Investitionsaktivität in den amerikanischen und asiatischen Markt beobachten. Der globale Wettbewerb der Volkswirtschaften, eine positive Wirtschaftsentwicklung sowie die anhaltende Urbanisierung sind die Hauptgründe für Infrastrukturinvestitionen.

Institutionelle Investoren streben in der Regel eine Verteilung der Investitionen, angelehnt an die Leistungsfähigkeit der Regionen (GDP-Entwicklung), die demographische Entwicklung (Alterspyramide, Bevölkerungsentwicklung) sowie sonstige politische und wirtschaftliche Parameter an.



INSTITUTIONELLE INVESTOREN – INFRASTRUKTUR FONDS

PARTNERSCHAFTEN MIT LOKALEN FONDSMANAGERN.

Selbst marktprägende Institutionelle Investoren treten i. d. R. bei globalen Investitionen nicht selbst als Asset Manager auf, sondern suchen Partnerschaften mit lokalen institutionellen Fondsmanagern in Zielmärkten, in denen Infrastrukturinvestments entsprechend ihrer Anlagestrategie realisiert werden sollen. Weil diese lokalen Fondsmanager häufig nicht exklusiv für einen Institutionellen Investortätig werden, bieten sie ihre Tätigkeit weiteren Institutionellen Investoren in Form eines Fonds an, der dann für einen exklusiven Kreis von Investoren konzipiert wird.

Diese Vorgehensweise Institutioneller Investoren wird als indirekte Kapitalanlage bezeichnet, weil Investitionen nicht unmittelbar in ein Infrastrukturprojekt erfolgen, sondern über einen speziell dafür vorgesehenen Infrastrukturzielfonds. Institutionelle Fondsstrategien unterscheiden sich von publikumsorientierten Fondsprodukten durch verschiedene Parameter. Sie werden bereits bei der Konzeption durch das Fondsmanagement an die jeweilige institutionelle Investorenzielgruppe angepasst.

Neben der Investmentausrichtung und dem Investmentprofil des Fonds sind das Fondsvolumen, die Mindestzeichnungssumme sowie die Anzahl der Investoren des Fonds von Bedeutung. Fondsstrategien für finanzstarke Institutionelle Investoren erfolgreich zu realisieren, setzt ein hohes Maß an fachlicher Expertise, Erfahrung und Kompetenz voraus.

Weitere Erfolgsfaktoren sind die Verbundenheit zu lokalen Märkten und das Gespür des Fondsmanagements für das jeweils optimale Timing während eines Investmentprozesses. Deshalb zählen institutionelle Fondsmanager, die sich darauf spezialisiert haben, für Institutionelle Investoren Finanzstrategien zu konzipieren und aktiv zu managen, zu den professionellsten Produktanbietern auf den internationalen Finanzmärkten. Als solche investieren sie i.d.R. direkt oder indirekt auch eigenes Kapital in die von ihnen gemanagten Fonds. Dies spiegelt das Vertrauen in die eigene Kompetenz wider und sorgt für einen Interessengleichklang mit den Investoren.

FAZIT: DIE INSTITUTIONELLE FONDSMANAGER ZÄHLEN ZU DEN PROFESSIONELLSTEN PRODUKTANBIETERN.

INFRASTRUKTUR – CHANCEN FÜR PRIVATANLEGER

NACHHALTIGE UND BERECHENBARE AUSSCHÜTTUNGEN

Der Grundversorgungscharakter und die Langlebigkeit von Infrastrukturanlagen führen gemeinsam mit der starken Wettbewerbsposition zu einer beständigen und kalkulierbaren Verbrauchernachfrage. Daraus folgt, dass Cash Flows aus Infrastrukturanlagen verlässlicher vorhergesagt werden können als bei den meisten anderen Anlageklassen. Die Beständigkeit der Cash Flows kann im Portfolio des Anlegers zu einer Reduzierung der Gesamtvolatilität beitragen.

WERTSTEIGERUNGSPOTENZIAL

Neben den laufenden Ausschüttungen partizipiert der Anleger auch am Wertzuwachs der Infrastrukturunternehmen. Diese erzielen Wertsteigerungen insbesondere durch Erhöhung der Kundenzahlen, durch eine Optimierung der Geschäftsabläufe und der Finanzierungskonditionen sowie durch Preiserhöhungen in Einklang mit den rechtlichen Vorgaben und etwaigen Konzessionen.



10 FAKTEN ZUR INFRASTRUKTUR

01

INFRASTRUKTUR IST DAS RÜCKGRAT Moderner Volkswirtschaften 03

DER BEDARF AN INFRASTRUKTURIN-VESTITIONEN WÄCHST KONTINUIERLICH UND KANN VON STAATLICHER SEITE KAUM MEHR FINANZIERT WERDEN.

02

LAUT SCHÄTZUNGEN DER OECD WIRD DER WELTWEIT KUMULIERTE INFRASTRUKTUR-BEDARF BIS 2030 AUF ÜBER 65 BILLIONEN USD ANSTEIGEN. 04

DER BEDARF AN INVESTITIONEN IN SCHWELLENLÄNDERN BELÄUFT SICH NACH SCHÄTZUNGEN DER IFC FÜR DIE NÄCHSTEN 10 JAHRE AUF MEHR ALS 2 BILLIONEN USD PRO JAHR, DOPPELT SO VIEL WIE HEUTE INVESTIERT WIRD.





05

ALLEINE AM EUROPÄISCHEN MARKT SIND BIS 2030 ZUR ERHALTUNG UND DEM AUS-BAU DER INFRASTRUKTUR INVESTITIONEN VON KNAPP 10 BIO. USD NOTWENDIG. 07

MEHR ALS 1 MRD. MENSCHEN HABEN KEINEN ZUGANG ZU ELEKTRIZITÄT. MEHR ALS 800 MIO. MENSCHEN HABEN KEINEN ZUGANG ZU SAUBEREM TRINKWASSER. 09

INFRASTRUKTURPROJEKTE HABEN IN DER REGEL EIN STABILES ERTRAGSPOTENZIAL UND EINE STARKE WETTBEWERBSSTELLUNG.

06

DIE TYPISCHEN GRÜNDE, UM INVESTMENTS IN INFRASTRUKTUR VORZUNEHMEN, SIND HAUPTSÄCHLICH STABILE ZAHLUNGS-STRÖME, LANGFRISTIGER WERTERHALT, GERINGE VOLATILITÄTEN, EINE HÖHERE DIVERSIFIKATION UND OFTMALS AUCH INFLATIONSSCHUTZ.

08

INFRASTRUKTURANLAGEN BIETEN SICHERE UND PLANBARE CASH FLOWS SOWIE HOHE WERTSTABILITÄT. 10

INFRASTRUKTURINVESTMENTS SIND FÜR WACHSTUM UND WOHLSTAND EINER GESELLSCHAFT ESSENTIELL.

DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 | INFRASTRUKTUR GLOBAL

EINE BREIT DIVERSIFIZIERTE INVESTITIONSSTRATEGIE.

Die Investitionsstrategie des PRIVATE Fund 11 | Infrastruktur Global (PRIVATE Fund 11) besteht darin, Privatanlegern Zugangswege zu exklusiven Investitionen in der Assetklasse Infrastruktur zu ermöglichen, die in der Regel nur Institutionellen Investoren mit einem permanenten Kapitalanlagebedarf in Millionenhöhe zugänglich und vorbehalten sind.

Bei der Investitionsstrategie des PRIVATE Fund 11 steht neben der Auswahl der börsenunabhängigen Assetklasse Infrastruktur mit Chancen auf attraktive Renditen die Risikominimierung des Gesamtportfolios im Fokus. Im Gegensatz zu einer sog. "Single-Asset"- Strategie, also einer Investition in ein einziges Asset, wird in dem PRIVATE Fund 11 ein Portfolio von verschiedenen Investments der

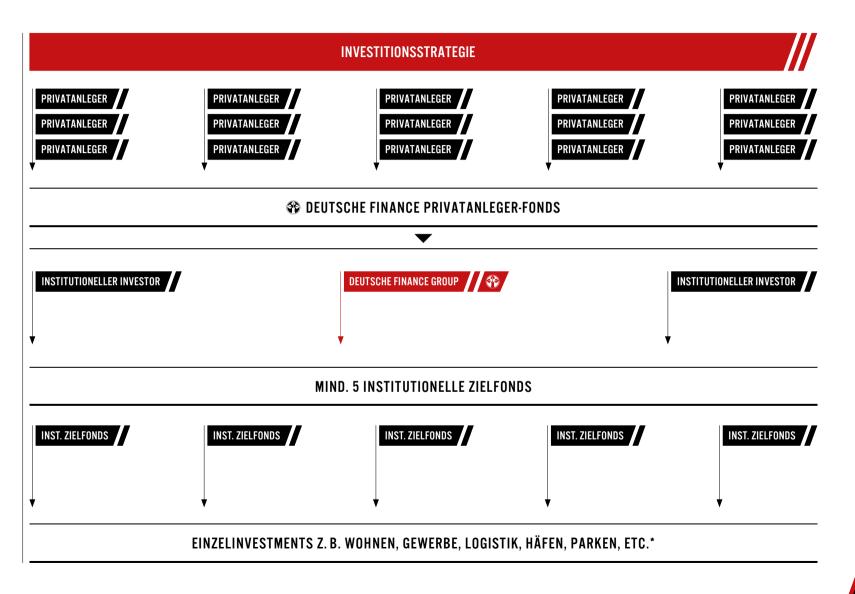
Assetklasse Infrastruktur aufgebaut, das in mehrfacher Hinsicht als diversifiziert bezeichnet werden kann.

Investitionen in die Assetklasse Infrastruktur sollen dabei im Bereich "Ökonomische Infrastruktur" (u.a. im Transportwesen, z.B. Mautstraßen, Brücken, Tunnel, Häfen, Flughäfen, Eisenbahnnetze; im Versorgungswesen, z.B. Wasserver- und -entsorgung, Gewinnung, Erzeugung, Speicherung und Transport von Strom, Gas oder Wärme aus Erneuerbaren Energien; im Kommunikationswesen, z.B. Festnetz, Mobilfunk, Satellitensysteme, Übertragungsanlagen) und/oder im Bereich "Soziale Infrastruktur" (u.a. im Gesundheitswesen, z.B. Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen; im Bildungswesen, z.B. Schulen, Hochschulen, Kindertagesstätten; sowie im Bereich kultureller Einrichtungen, z.B. Museen, Theater) realisiert werden.

Die Strategie des diversifizierten Investierens in verschiedene Länder, Regionen, Sektoren und Investmentstile, kombiniert mit unterschiedlichen Laufzeiten, Jahrgängen (Vintages) und individuellen Kernkompetenzen des jeweiligen lokalen institutionellen Fondsmanagements, ist dabei der Grundstein für ein ausgewogenes Portfolio. Dabei wird ein globaler Ansatz verfolgt, d.h. PRIVATE Fund 11 wird über mind. 5 institutionelle Zielfonds plangemäß weltweit mittelbar an mindestens 20 einzelnen Investments in der Assetklasse Infrastruktur beteiligt sein.

+

FAZIT: PRIVATANLEGER ERHALTEN ZUGANG ZU LUKRATIVEN IN-VESTITIONEN IN DER ASSETKLASSE INFRASTRUKTUR.







GLOBAL INVESTIEREN, LOKAL AGIEREN

DER **ANLAGEERFOLG** BEI INFRASTRUK-TURINVESTMENTS WIRD MASSGEBLICH DURCH LOKALE **KONTAKTE**, **NETZWERKE** UND **KNOW-HOW** DER MARKTTEIL-NEHMER BEEINFLUSST.

Der PRIVATE Fund 11 investiert daher in institutionelle Zielfonds von lokalen Fondsmanagern, die im jeweiligen Markt stark eingebunden sind und eine positive Expertise nachweisen können. Bei der Auswahl der institutionellen Fondsmanager wird besonderes Augenmerk auf deren Einbindung in den lokalen Markt, den Track Record sowie die konkrete Investmentstrategie gelegt. Ziel bei der Zusammenarbeit mit einem lokalen Fondsmanager ist es, jeweils einen Spezialisten vor Ort für eine bestimmte Investmentstrategie auszuwählen.





INSTITUTIONELLE ZIELFONDS

Selbst marktprägende Institutionelle Investoren treten i.d.R. bei globalen Investitionen nicht selbst als Asset Manager auf, sondern suchen Partnerschaften mit lokalen institutionellen Fondsmanagern in Zielmärkten, in denen Infrastruktur-investments entsprechend ihrer Anlagestrategie realisiert werden sollen. Weil diese lokalen Fondsmanager häufig nicht exklusiv für einen Institutionellen Investor tätig werden, bieten sie ihre Tätigkeit weiteren Institutionellen Investoren in Form eines Fonds an, der dann für einen exklusiven Kreis von finanzstarken Investoren konzipiert wird. Diese Vorgehensweise Institutioneller Investoren wird als indirekte Kapitalanlage bezeichnet, weil Investitionen nicht unmittelbar in ein Infrastrukturinvestment erfolgen, sondern über einen speziell dafür vorgesehenen Infrastrukturzielfonds.

Institutionelle Fondsstrategien unterscheiden sich von publikumsorientierten Fondsprodukten durch verschiedene Parameter. Sie werden bereits bei der Konzeption durch das Fondsmanagement an die jeweilige institutionelle Investorenzielgruppe angepasst. Neben der Investmentausrichtung und dem Investmentprofil des Fonds sind das Fondsvolumen, die Mindestzeichnungssumme sowie die Anzahl der Investoren des Fonds von Bedeutung.

Fondsstrategien für finanzstarke Institutionelle Investoren erfolgreich zu realisieren, setzt ein hohes Maß an fachlicher Expertise, Erfahrung und Kompetenz voraus. Weitere Erfolgsfaktoren sind die Verbundenheit zu lokalen Märkten und das Gespür des Fondsmanagements für das jeweils optimale Timing während eines Investmentprozesses. Deshalb zählen institutionelle Fondsmanager, die sich darauf spezialisiert haben, für Institutionelle Investoren Finanzstrategien zu konzipieren und aktiv zu managen, zu den professionellsten Produktanbietern auf den internationalen Finanzmärkten. Als solche investieren sie i. d. R. direkt oder indirekt auch eigenes Kapital in die von ihnen gemanagten Fonds. Dies spiegelt das Vertrauen in die eigene Kompetenz wider und sorgt für einen Interessengleichklang mit den Investoren.

AUSSCHNITT DES INSTITUTIONELLEN FONDSUNIVERSUMS



CA. 270 FONDS NORDAMERIKA



CA. 50 FONDS ASIEN/PAZIFIK





CA. 100 FONDS



CA. **30** FONDS SONSTIGE REGIONEN

CA. 450 FONDS WELTWEIT

72

Als institutionelle Zielfonds im Sinne der Investitionsstrategie des PRIVATE Fund 11 gelten sowohl inländische als auch ausländische Investmentgesellschaften jeder Rechtsform, an denen sich i. d. R. mehrere Institutionelle Investoren (z. B. Versicherungen, Pensionskassen, Investmentfonds, Staatsfonds, Stiftungen, Family-Offices) zu Investitionszwecken beteiligen. Investitionen in institutionelle Zielfonds können dabei auch im Rahmen von Secondaries, Joint-Ventures, Co-Investments oder Club-Deals erfolgen.

Die Beteiligung an einem institutionellen Zielfonds erfolgt durch die schriftliche Vereinbarung einer Kapitalzusage, das sog. "Subscription Agreement". Die darin enthaltene Beteiligungssumme wird nicht zu Beginn der Fondslaufzeit eingezahlt, sondern gestaffelt über die gesamte Investmentphase nach entsprechenden Kapitalabrufen durch den institutionellen Fondsmanager. Die Kapitalabrufe erfolgen projektbezogen, d. h. für jedes Investment gesondert. Üblicherweise tätigen Zielfonds 5 bis 10 Investments, so dass in der Investmentphase jedes Jahr etwa fünf Kapitalabrufe getätigt werden. Auch die Kapitalrückzahlungen in Form von laufenden Ausschüttungen und Gewinne durch Investment-Exits an die Investoren erfolgen nicht im letzten Jahr der Fondslaufzeit, sondern entsprechend der zeitlich gestaffelten Veräußerung über die gesamte Laufzeit.

Die Mindestzeichnungssumme pro institutionellen Zielfonds beträgt regelmäßig 5–10 Mio. USD und mehr. Hintergrund dieses hohen Mindestbetrages ist, dass die Investoren und das institutionelle Fondsmanagement in einem ständigen, intensiven Austausch über Investmentstrategien stehen und dieser Dialog auf Augenhöhe zwischen professionellen Marktteilnehmern geführt werden soll. Zudem gewährleisten sachkundige Investoren mit gleichgerichteten Interessen eine schnelle Handlungsfähigkeit des institutionellen Fonds.

Daher werden nur wenige finanzstarke Institutionelle Investoren aufgenommen und Privatanlegern bleibt der Zugang zu solchen lukrativen Anlageprodukten im Normalfall verwehrt. Sie müssen ihr Kapital oft in konventionelle Standardprodukte investieren.

Über ausgewählte institutionelle Zielfonds soll für den PRIVATE Fund 11 überwiegend in bestehende Infrastrukturprojekte mit laufenden Erträgen und Wertsteigerungspotenzial investiert werden. Aus den laufenden Erträgen der Investments sollen bereits während der Haltephase der institutionellen Zielfonds laufende Rückflüsse für den PRIVATE Fund 11 vereinnahmt werden. Rückflüsse aus dem investierten Kapital des PRIVATE Fund 11 werden, sofern sie nicht für Auszahlungen an die Anleger sowie für die Bildung einer angemessenen Liquiditätsreserve verwendet werden, bis zum Ende des Reinvestitionszeitraums erneut investiert.

FAZIT: INSTITUTIONELLE ZIELFONDSMANAGER INVESTIEREN AUCH EIGENES KAPITAL IN DEN VON IHNEN GEMANAGETEN FONDS, WAS DAS VERTRAUEN IN DIE EIGENE KOMPETENZ WIDERSPIEGELT.



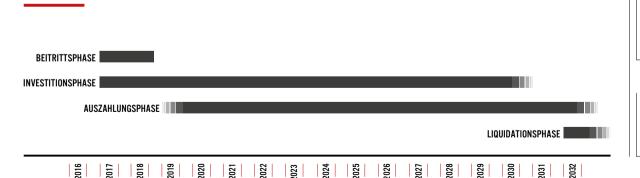


DIE PHASEN DES PRIVATE FUND 11

DER **ZEITLICHE ABLAUF** DES PRIVATE FUND 11 LÄSST SICH IM WESENTLICHEN IN **VIER PHASEN** UNTERTEILEN.

DIE PHASEN DES PRIVATE FUND 11 | INFRASTRUKTUR GLOBAL - PROGNOSE

INFRASTRUKTUR GLOBAL



DIE VIER PHASEN DES PRIVATE FUND 11

BEITRITTSPHASE

In dieser Phase können Anleger dem PRIVATE Fund 11 als Treugeber beitreten.

INVESTITIONSPHASE

Phase, in der der PRIVATE Fund 11 sich an institutionellen Zielfonds beteiligt (Abgabe von Kapitalzusagen), in deren späteren Verlauf auch bereits die institutionellen Zielfonds mit dem Portfolio-Abbau durch Veräußerung von Infrastrukturinvestments beginnen.

AUSZAHLUNGSPHASE

Phase, in der der PRIVATE Fund 11 laufende Erträge und Rückflüsse aus den institutionellen Zielfonds, die nicht für eine Reinvestition vorgesehen sind, an die Anleger auszahlt.

LIQUIDATIONSPHASE

Phase, in der der PRIVATE Fund 11 nach Ablauf der plangemäß vorgesehenen Beteiligungsdauer liquidiert wird.

ZUSAMMENFASSUNG

DER **PRIVATE FUND 11** KONZENTRIERT SICH AUF DIE ASSETKLASSE **INFRASTRUKTUR**.

Investitionen erfolgen (mittelbar oder unmittelbar) in institutionelle Zielfonds mit einer nachvollziehbaren Investmentstrategie. Mit dem PRIVATE Fund 11 werden Privatanlegern Zugangswege zu exklusiven Infrastrukturinvestments ermöglicht, die im Übrigen nur Institutionellen Investoren mit einem permanenten Kapitalanlagebedarf in Millionenhöhe zugänglich und vorbehalten sind. Kapitalbündelung und überdurchschnittlich hohe Qualitätsstandards in allen Phasen des Investitionsprozesses versetzen den PRIVATE Fund 11 in die Lage, einen weitaus effizienteren Wirkungsgrad zu erzielen, als Investitionen in konventionelle Anlageprodukte aus dem Privatkundenumfeld.

VORTEIL: DURCH DEN PRIVATE FUND 11 WERDEN PRIVATANLEGER ZUGANGSWEGE ZU EXKLUSIVEN INFRASTRUKTURINVESTMENTS ER-MÖGLICHT.





01 / INVESTIEREN MIT DEM MARKTFÜHRER

Die Deutsche Finance Group ist als international agierender Investmentmanager spezialisiert auf institutionelle Private Market Investments in den Bereichen Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur. Durch eine im Markt einzigartige und exklusive Investitionsstrategie investieren bereits über 19.000 Privatanleger gemeinsam mit Institutionellen Investoren. WIR FREUEN UNS ÜBER DAS VERTRAUEN

02 INSTITUTIONELLE INVESTITIONSSTRATEGIEN

Auf den nationalen und internationalen Finanzmärkten nehmen finanzstarke Institutionelle Investoren eine exponierte Stellung ein. Sie verfügen über ein erhebliches Kapitalanlagevolumen sowie die notwendigen Zugangswege, um renditestarke Anlageformen zu identifizieren. Darüber hinaus haben sie personelle Ressourcen, um Investmentstrategien im Hinblick das Risiko- und Renditepotential im Detail zu überprüfen. WIR SCHAFFEN ZUGANGSWEGE.

03 ALTERNATIVE INVESTMENTS

Alternative Anlagestrategien generieren unter denselben Marktbedingungen in der Regel andere Performancemuster als Aktien und Anleihen. Alternative Investments haben in den letzten Jahren rapide an Bedeutung gewonnen. Ihr Marktvolumen ist seit 2005 doppelt so schnell gewachsen wie das herkömmlicher Anlagen. Laut McKinsey ist das verwaltete Vermögen im Bereich alternativer Investments von 2005 bis 2013 von 3,2 Billionen auf 7,2 Billionen US-Dollar gestiegen. NEUE WEGE IN DER KAPITALANLAGE GEHEN.

04 ASSETKLASSE INFRASTRUKTUR

Infrastruktur ist das Rückgrat moderner Volkswirtschaften, sie ist Voraussetzung für Erfolg und Wachstum in einer von Globalisierung geprägten Gesellschaft. Der Bedarf an Infrastrukturinvestitionen wächst kontinuierlich und kann von staatlicher Seite kaum mehr finanziert werden. Laut Schätzungen der OECD wird der weltweit kumulierte Infrastrukturbedarf bis 2030 auf über 65 Billionen USD ansteigen. RENDITE HAT IHREN URSPRUNG IM BEDARF!

05 GLOBALE STREUUNG

Internationale Infrastruktur- und Immobilienanlagen empfehlen sich nicht nur aufgrund der geographischen Diversifikation, sondern sind auch mit dem erweiterten und attraktiveren Rendite-Risiko-Profil verbunden. Internationale Infrastruktur- und Immobilienanlagen sind eine hervorragende Möglichkeit, um von der Urbanisierung, den demografischen Trends und dem wirtschaftlichen Wachstum in den aufstrebenden Märkten zu profitieren. INTERESSANTE INVESTMENS SIND SELTEN VOR DER HAUSTÜR

06 RENDITEPROGNOSE

Die typischen Gründe warum Institutionelle Investoren in Infrastruktur investieren sind hauptsächlich stabile Zahlungsströme, langfristiger Werterhalt, geringe Volatilitäten, eine höhere Diversifikation und oftmals auch Inflationsschutz. Der geplante Gesamtmittelrückfluss des Deutsche Finance PRIVATE Fund 11 beträgt bis zu 165 %* auf das eingezahlte Kapital. LUKRATIVE RENDITE KOMBINIERT MIT SICHERHEIT.

07 FLEXIBILITÄT

Beim Deutsche Finance PRIVATE Fund 11 können Privatanleger zwischen einer reinen Einmaleinlage und einer Kombination aus einer Einmal- und Spareinlage auswählen. Die geplante jährliche Ausschüttung in Höhe von 5%* wird entweder quartalsweise an die Anleger ausgeschüttet oder gegen die Laufzeit der Spareinlagen verrechnet. VERMÖGENSAUFBAU KOMBINIERT MIT AUSSCHÜTTUNGEN.

08 KOMPETENZ UND LEISTUNG

Die Deutsche Finance Group wurde in den letzten Jahren mehrfach für Ihre Investitionsstrategie mit Awards ausgezeichnet. Zum Beispiel von "Wealth & Finance International" – ein Spezialmagazin mit mehr als 130.000 Abonnenten für Family Offices, Vermögensverwalter und Institutionelle Investoren – und dem "ACQ Acquisition Finance Magazin" – ein internationales Researchunternehmen und Fachmagazin mit mehr als 120.000 Abonnenten aus dem Bereich Real Estate und Infrastruktur. WISSEN, WIE RENDITE ENTSTEHT!

RISIKOHINWEISE

Der Anleger nimmt am Vermögen und am Ergebnis des PRIVATE Fund 11 gemäß seiner Beteiligungsquote im Rahmen der vertraglichen Vereinbarungen teil. Die Beteiligung an dem PRIVATE Fund 11 birgt neben der Chance auf Wertsteigerungen bzw. Erträge in Form von Auszahlungen auch (Verlust-)Risiken. Für die Anlageentscheidung des Anlegers sollten alle in Betracht kommenden Risiken einbezogen werden, die an dieser Stelle nicht vollständig und abschließend erläutert werden können. Eine ausführliche Darstellung der Risiken ist ausschließlich dem Verkaufsprospekt in Kapitel 8 "Risiken" zu entnehmen.

RISIKEN DER BETEILIGUNG (AUSZUG)

BLIND-POOL-RISIKO

Die Investitionen des PRIVATE Fund 11 stehen anfänglich noch nicht fest (sog. Blind-Pool). Das Risiko eines Blind-Pool-Konzepts besteht darin, dass zu dem Zeitpunkt, in dem das Investitionskapital zur Verfügung steht, möglicherweise keine attraktiven Angebote von institutionellen Zielfonds vorhanden sind und deshalb das Kapital in andere institutionelle Zielfonds mit u. U. höherem Risikoprofil, schlechterer Performance oder allgemein erst zu einem späteren Zeitpunkt oder gar nicht investiert werden kann.

MEHRSTÖCKIGE BETEILIGUNGSSTRUKTUR

Die Anlagestrategie des PRIVATE Fund 11 sieht Investitionen in institutionelle Zielfonds auch (mittelbar) über zwischengeschaltete Gesellschaften vor. Die institutionellen Zielfonds können ihrerseits selbst Zweckgesellschaften zu Investitionszwecken nutzen. Durch eine mehrstöckige Beteiligungsstruktur können Risiken insoweit auf verschiedenen Beteiligungsebenen auftreten. Da

zwischengeschaltete Gesellschaften gegebenenfalls im Ausland ihren Sitz haben, können auch Auslandsrisiken einschlägig sein.

MANAGEMENT- UND SCHLÜSSELPERSONENRISIKO

Die Auswahl und der wirtschaftliche Erfolg der zu tätigenden Investitionen sind maßgeblich vom Asset Management-Team der Kapitalverwaltungsgesellschaft des PRIVATE Fund 11 sowie dem der jeweiligen institutionellen Zielfonds abhängig. Ein Wechsel des Managements oder Fehlentscheidungen des Managements können mit nachteiligen Folgen für die Wertentwicklung der institutionellen Zielfonds und damit auch für den Wert der Beteiligung des Anlegers an dem PRIVATE Fund 11 verbunden sein.

RISIKEN IM ZUSAMMENHANG MIT INFRASTRUKTURINVESTITIONEN

Investitionen im Bereich Infrastruktur können u.a. Projektentwicklungsrisiken im Rahmen der Planung und Errichtung von Infrastrukturanlagen, Umweltrisiken im Zusammenhang mit der Errichtung und dem Betrieb von Infrastrukturanlagen, Wettbewerbsrisiken, Mängelrisiken, behördlichen Einschränkungen bspw. bei der Genehmigung von Infrastrukturanlagen sowie politischen Einflüssen bspw. bei der Förderung von Infrastrukturanlagen unterliegen und sich damit nachteilig auf die Wertentwicklung einer Investition auswirken.

KEIN RÜCKGABERECHT VON ANTEILEN. EINGESCHRÄNKTE FUNGIBILITÄT

Für geschlossene Alternative Investmentfonds wie den PRIVATE Fund 11 besteht kein geregelter Markt, der mit dem Markt bei börslichen Wertpapieren vergleichbar wäre; dem Anleger steht auch kein Rückgaberecht gegenüber der Kapitalverwaltungsgesellschaft oder dem PRIVATE Fund 11 zu

(mangelnde Fungibilität). Die Anteile der Anleger an dem PRIVATE Fund 11 sind an Dritte nur bei entsprechender Nachfrage zu veräußern, so dass sich ein Verkauf tatsächlich schwierig gestalten kann. Es besteht die Möglichkeit, dass eine Beteiligung gar nicht oder nur zu einem geringeren als dem gewünschten Preis oder sogar nur unter dem tatsächlichen Wert veräußert werden kann.

HAFTUNG DER ANLEGER

Es besteht das Risiko der Inanspruchnahme von Anlegern durch Gläubiger des PRIVATE Fund 11 für bestehende Verbindlichkeiten des PRIVATE Fund 11 für den Fall, dass die Kommanditeinlage in Höhe der im Handelsregister eingetragenen Hafteinlage noch nicht eingezahlt ist oder durch Entnahmen wieder unter die im Handelsregister eingetragene Hafteinlage gemindert wurde. In diesem Fall lebt die Außenhaftung bis zur Höhe der im Handelsregister eingetragenen Hafteinlage wieder auf.

Mittelbar über die Treuhandkommanditistin beteiligte Anleger tragen im Ergebnis das gleiche Haftungsrisiko, da diese gemäß den Vereinbarungen des Treuhandvertrages verpflichtet sind, die Treuhänderin von allen Verbindlichkeiten, die mit dem treuhänderisch übernommenen Anteil zusammenhängen, freizustellen.

MAXIMALES RISIKO

Das maximale Risiko eines Anlegers besteht, insbesondere auch im Falle einer Fremdfinanzierung seiner Beteiligung, aus dem Totalverlust seiner geleisteten Einlage nebst Ausgabeaufschlag zuzüglich vergeblicher Aufwendungen für Nebenkosten und etwaiger Steuerzahlungen nebst Zinsen. Dies kann in letzter Konsequenz auch zur Privatinsolvenz des Anlegers führen und somit bis hin zum Verlust seines sonstigen Privatvermögens.

WICHTIGE HINWEISE

Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung, Anlagevermittlung oder Anlageempfehlung dar, sondern dienen ausschließlich als Marketinginformation. Die Aussagen in diesem Dokument geben die aktuelle Einschätzung der den PRIVATE Fund 11 verwaltenden Kapitalverwaltungsgesellschaft, der DF Deutsche Finance Investment GmbH, wieder, die zukünftig Änderungen unterliegen können. Soweit in diesem Dokument enthaltene Daten erkennbar von Dritten stammen (z.B. bei Quellenangaben), wird für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten keine Gewähr übernommen.

Die steuerliche Behandlung beim Anleger ist von seinen persönlichen Verhältnissen abhängig und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Weitere Informationen zum Beteiligungsangebot und den damit verbundenen Chancen und Risiken enthalten der Verkaufsprospekt sowie die wesentlichen Anlegerinformationen.

Für den Beitritt zum PRIVATE Fund 11 sind ausschließlich der Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen sowie die Beitrittserklärung maßgeblich. Der Verkaufsprospekt einschließlich Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge und die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen sind als deutschsprachige Dokumente bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Ridlerstr. 33, 80339 München, auf einem dauerhaften Datenträger, bspw. in Papierform, sowie als Download unter www.deutsche-finance.de erhältlich.

DF Deutsche Finance Investment GmbH Ridlerstraße 33 | 80339 München
Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 - 0
Telefax +49 (0) 89 - 64 95 63 - 10
info@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance-group.de



