

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

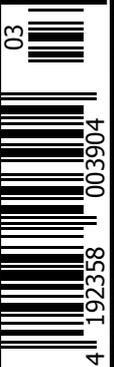
MAGAZIN

EUR 3,90

Thomas Oliver
Müller

Deutsche
Finance Group

STRATEGISCH ZUM ERFOLG



RONALD STÖFERLE
Kryptowährung

DIRK MÜLLER &
GERALD HÖRHAN
Investment heute

MARC FRIEDRICH &
MATTHIAS WEIK
Euro am Ende

Thomas Oliver Müller,
Vorstandsvorsitzender
der Deutsche Finance
Group:
»Unsere Strategie ist die
der Einzigartigkeit«

Strategisch zum Erfolg

Die Strategie der Einzigartigkeit besteht darin, anders zu sein und bewusst eine Kombination von Dienstleistungen und Produkten zu wählen, die für den Kunden einen einzigartigen Mix aus Werten erzeugt.

Herr Müller, die Deutsche Finance Group hat sich in den letzten Jahren zu einem der Marktführer im Bereich alternative Investments entwickelt. Im institutionellen Geschäft melden Sie eine Erfolgsmeldung nach der anderen. Können Sie uns etwas über Ihre Strategie erzählen?

In den vergangenen zwei Jahrzehnten wurde im Bereich Strategie gelehrt, sich auf eine eindeutige vergleichbare Marktposition festzulegen - einst Kernstück jeder Geschäftsstrategie. Heute ist diese Lehre etwas in die Jahre gekommen und wird mit Hinweis auf die dynamischen Märkte und den technischen Fortschritt oft als zu statisch abgelehnt. Der neuen Managementlehre zufolge können Mitbewerber jede Marktposition schnell kopieren und jeder Wettbewerbsvorteil kann daher allenfalls für eine kurze Zeit gehalten werden. Die Deutsche Finance Group verfolgt seit ihrer Gründung nicht die Strategie der „Vergleichbarkeit“ sondern grundsätzlich die der „Einzigartigkeit“. Des Weiteren verstehen wir uns als Deutsche Finance Group eher als erfolgreiche Unternehmensplattform und nicht als Unternehmen im klassischen Sinne.

Können Sie bitte genauer erklären, was genau Sie unter den Strategien der Vergleichbarkeit und Einzigartigkeit verstehen?

Bei einer Strategie der Vergleichbarkeit analysieren Sie Mitbewerber nach deren Stärken und Schwächen und erarbeiten sich daraus eine eigene Unternehmensstrategie. Dabei liegt der Fokus darauf, die Schwächen zu neutralisieren und die Stärken noch besser zu machen. Der Vorteil ist, dass Sie sich dann in einem bekannten Marktumfeld bewegen oder ein Produkt anbieten, welches bereits viele Kunden gekauft haben. Dadurch ersparen Sie sich viel Zeit im Bereich Positionierung und Marketing. Nachteil ist, dass es nur wenigen Unternehmen ge-

lungen ist, sich aufgrund vergleichbarer Dienstleistungen oder Produkten über längere Zeit erfolgreich im Wettbewerb durchzusetzen, weil der nächste Mitbewerber das Gleiche mit ihnen machen kann.

Die Strategie der Einzigartigkeit besteht darin, anders zu sein und bewusst eine Kombination von Dienstleistungen und Produkten zu wählen, die für den Kunden einen einzigartigen Mix aus Werten erzeugt. Bei Gründung der Deutsche Fi-

»Wir verstehen uns eher als erfolgreiche Unternehmensplattform und nicht als Unternehmen im klassischen Sinne“

nance Group war uns klar, dass wir keinen „normalen“ Immobilienfonds aufliegen oder uns in Assetklassen bewegen, in denen es bereits Marktführer gab. Unsere strategische Positionierung war es, uns von vornherein auf institutionelle Private Market-Investments in den Assetklassen Immobilie, Private Equity Real Estate und Infrastruktur zu konzentrieren und privaten, professionellen und institutionellen Investoren exklusiven Zugang zu internationalen Märkten und deren Investment-Opportunitäten zu bieten. Die Betonung liegt dabei auf „institutionell“ und „international“ und darauf, dass die verschiedenen Investorengruppen „gemeinsam“ und „diversifiziert“ investieren.

Wie erklären Sie aus strategischer Sicht den Begriff „Unternehmensplattform“?

In den letzten Jahren wollten uns die Medien oft als „Emissionshaus“ positionieren. Hintergrund dafür ist verständlicherweise wieder der Gedanke der Vergleichbarkeit. Wir verstehen uns jedoch nicht als Emissionshaus, sondern eher als Investmentgesellschaft und Finanz-

konzern mit einer „All in one-Strategie“ für private, professionelle und institutionelle Investoren. Wir vereinen dabei alle wesentlichen Geschäftsbereiche wie Marketresearch, Strategieberatung, Anlageberatung, Anlagevermittlung, Produktkonzeption, Asset Management, Fund Management, Vertriebskoordination und Anlegerverwaltung im Konzern. Diese Strategie schafft die Basis für Kompetenz, schnelle strategische Entscheidungen und Anpassungen an Marktveränderungen. Voraussetzung für diese breit diversifizierte Unternehmensstrategie sind aber hervorragende Persönlichkeiten mit Fach-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz. Die Deutsche Finance Group wird innerhalb von Vorstandschafft und Geschäftsführung von Personen geführt, die mit Sicherheit auch mit eigenen Unternehmen erfolgreich sein würden. Mein Partner und Vorstandskollege Dr. Sven Neubauer trifft es mit seiner Aussage „Wir sind eine Plattform für ehrgeizige Unternehmer.“ auf den Punkt, was sich auch in der Tatsache widerspiegelt, dass alle Geschäftsführer am Konzern beteiligt sind.

Herr Müller, im Geschäftsjahr 2017 hat die Deutsche Finance Group 681 Mio. Euro platziert. Wieviel Kapital ist von privaten, professionellen und institutionellen Investoren und welche Fonds haben Sie im Privatkundengeschäft platziert?

Wir konnten bei professionellen und institutionellen Investoren 575 Mio. Euro und bei Privatanlegern 106 Mio. Euro platzieren und somit den Gesamtumsatz im Jahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um rund 289 % steigern. Wir haben 2017 den Immobilienfonds PRIVATE Fund 1 mit 100 Mio. Euro ausplatziert – geplant waren 30 Mio. Euro. Der Fonds hatte eine Mindestbeteiligungssumme in Höhe von 5.000 Euro und eine Laufzeit von 6 Jahren. Des Weiteren haben wir den



Olympia London
Exhibition Centre

PRIVATE Fund 11 platziert. 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. Investitionen sollen in verschiedenen Ländern, Regionen und Sektoren breit diversifiziert in den Bereichen „Ökonomische Infrastruktur“ und „Soziale Infrastruktur“ erfolgen.

Sie hatten 2017 aus dem institutionellen Geschäftsbereich sehr Positives zu berichten.

Der institutionelle Geschäftsbereich ist mit 575 Mio. Euro sehr stark gewachsen. Renommiertere institutionelle Investoren wie zum Beispiel die WWK Versicherung haben uns als Asset Manager mit dem Aufbau und der Betreuung eines international ausgerichteten Immobilienportfolios mandatiert. Auch der Auftakt unserer neuen Reihe von institutionellen Club Deals und Joint Ventures für institutionelle Investoren war sehr erfolgreich. Gemeinsam mit unserem Tochterunternehmen Deutsche Finance International in London, der Bayerischen Versorgungskammer (BVK)

und der Versicherungskammer Bayern (VKB) haben wir das „Olympia London Exhibition Centre“ erworben und in ein institutionelles Mandat überführt. Dieser Investmentdeal hat in der institutionellen Finanzindustrie für Aufsehen gesorgt und uns als Deutsche Finance Group auch im Bereich „Direktinvestments“ extrem stark positioniert. Unser Tochterunternehmen Deutsche Finance International in London ist übrigens ein Musterbeispiel zum Thema „Unternehmensplattform“.

»Für unsere Investitionsstrategie haben wir bisher neun internationale Auszeichnungen erhalten.«

Welche Unternehmensziele verfolgen Sie für 2018?

Im Geschäftsbereich Asset Management betreuen wir derzeit sechs institutionelle Mandate, zehn professionelle Mandate und zwölf Dachfonds mit mehr als 22.000 Privatinvestoren. Die Assets unter Management betragen über 1,150 Milliarden Euro. Für unsere Investitionsstrategie haben wir bisher neun internationale Auszeichnungen erhalten. Die Deutsche Finance Asset Management ist fokus-

siert auf „Private Market Investments“ und verfügt über ein einzigartiges internationales Netzwerk zu institutionellen Produktanbietern, lokalen Managern und institutionellen Investoren aus den Segmenten Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur. Im zweiten Quartal 2018 wechselt ein Team von einem renommierten Finanzkonzern und Asset Manager zur Deutsche Finance Group. Mit diesem Team werden wir eine neue Asset Management-Gesellschaft im Konzern – die Deutsche Finance Securities - mit dem Fokus „liquide“ Kapitalanlage implementieren. Dieses Team verfügt über einen einzigartigen Track Record bei internationalen Investitionen in gelistete Immobiliengesellschaften. Unsere Strategie mit dieser neuen Gesellschaft ist es, durch innovative Finanzstrategien und fokussierte Asset Management-Beratung Privatanlegern, professionellen Anlegern und institutionellen Investoren einen exklusiven Zugang zu international gelisteten Immobilienwerten zu bieten. Unser Ziel ist es, ab 2018 unseren Investoren ein breites Spektrum an Asset Management-Leistungen in den Bereichen „Privat Market“ und „Listed Market“ zu bieten.

Im Geschäftsbereich Anlageberatung und -Vermittlung werden wir unser Finanzdienstleistungsinstitut weiter im Markt positionieren. Wir bieten Marktteilnehmern aus der Finanzbranche, die ihren Handlungsrahmen im Kapitalanlagebereich gegenüber ihren Kunden – ohne eine eigene Zulassung nach § 34f GewO oder BaFin-Zulassung beantragen zu müssen – erweitern wollen, eine interessante Zusammenarbeit. Im Zentrum stehen dabei ausschließlich die Produkte und Dienstleistungen der Deutsche Finance Group. Wir bieten unseren Vertriebspartnern über unser Haftungsdach eine uneingeschränkte Haftungssicherheit bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft. Im zweiten Halbjahr 2018 werden wir über unser Institut ein neues Produkt im Markt etablieren. Dabei handelt es sich um ein Zinsprodukt, das über eine neu gegründete Gesellschaft – die Deutsche

Finance Income GmbH – emittiert wird. Das Produkt wird ausschließlich über die angebundenen Partner angeboten und steht dem freien Vertriebsmarkt nicht zur Verfügung.

Auf welche Investoren werden Sie sich in Zukunft konzentrieren? Ihr Wachstum im institutionellen Geschäftsbereich wirft die Frage auf, ob Sie in Zukunft so aktiv im Privatkundengeschäft bleiben?

Die Frage höre ich immer öfter und die Antwort darauf ist ein klares Ja. Wir sind seit Beginn an auf das Privatkundengeschäft ausgerichtet und platzieren erfolgreich unsere

Produkte über externe Finanzdienstleister. Darunter sind mittlerweile gewachsene Partnerschaften mit gegenseitigem Respekt und Vertrauen entstanden, wofür wir sehr dankbar sind. Das Privatkundengeschäft bleibt auch in der Zukunft ein wichtiger und sehr geschätzter Geschäftsbereich bei der Deutsche Finance Group. Die Basis unserer Unternehmensstrategie bildet die „Nicht-Vergleichbarkeit“ im Markt, alles „all in one“ anzubieten und – wie im Asset Management – auch als Unternehmen breit diversifiziert zu agieren, was mit Sicherheit auch für den Erfolg der Deutsche Finance Group steht.

»Das Privatkundengeschäft bleibt auch in der Zukunft ein wichtiger und sehr geschätzter Geschäftsbereich bei der Deutsche Finance Group.«

Firmensitz der Deutsche Finance Group in München

