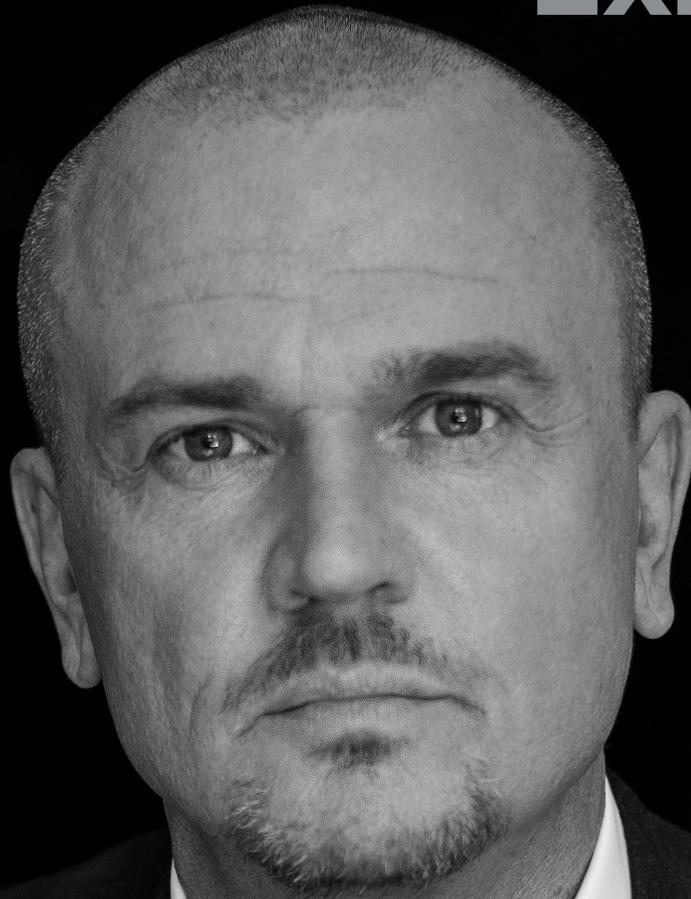


01/2019 **finanzwelt**

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

**Exklusiv**



**Die Unternehmensstrategie  
der Deutsche Finance Group**

# „Einzigartigkeit als Unternehmensstrategie“

Die Deutsche Finance Group ist ein internationaler Finanzkonzern und spezialisiert auf institutionelle Private Market Investments in den Assetklassen Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur. Im Dezember 2018 überschreitet die Deutsche Finance Group die zwei Milliarden Euro Assets under Management und gibt gleichzeitig das beste Jahr seit Bestehen im Privatkundengeschäft bekannt. Im Gespräch mit finanzwelt spricht Thomas Oliver Müller, der CEO der Deutsche Finance Group, über den Erfolg und die Strategie des Unternehmens.



**finanzwelt:** Herr Müller, die Deutsche Finance Group hatte 2007 mit einem Fonds für Privatanleger ihren Markteintritt. Seitdem ist mit Sicherheit viel passiert, was macht den Erfolg der Deutsche Finance Group aus?

**Thomas Oliver Müller»** Die Frage hat

etwas Historisches und ist nicht in ein paar Sätzen zu beantworten. Aber die Basis des Erfolges bilden mit Sicherheit die Menschen innerhalb der Deutsche Finance Group und die damit verbundene Kultur. Darauf aufbauend die Unternehmensstruktur- und Strategie und der

Aspekt, dass wir uns als erfolgreiche Unternehmensplattform und nicht als Unternehmen im klassischen Sinne sehen.

**finanzwelt:** Herr Müller, die Antwort gibt Potenzial für weitere Fragen – würden Sie das bitte ausführlicher erläutern?

**Müller»** Wir vereinen im Konzern alle wesentlichen Geschäftsbereiche wie Markt Research, Strategieberatung, Anlageberatung, Anlagevermittlung, Produktkonzeption, Asset Management, Fund Management, Vertriebskoordination, Anlegerverwaltung und Marketing. Diese Bereiche beinhalten unterschiedliche Faktoren und Bedürfnisse und setzen ein hohes Maß an Verständnis von Strukturierungen, Schnittstellen und Synergien voraus. Wichtig dabei ist die Fähigkeit, alle Bereiche ständig aufeinander abzustimmen.

Darüber hinaus bieten wir unsere Leistungen unterschiedlichen Zielgruppen an wie Privatanlegern, professionellen Anlegern und institutionellen Investoren. Wir sind aktuell in 39 Ländern mit unterschiedlichen Wertsteigerungs- und Investmentstrategien investiert. Die Voraussetzung, um daraus eine erfolgreiche Kultur, Struktur und Strategie zu schaffen, sind herausragende Persönlichkeiten mit Fach-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz. Die Deutsche Finance Group wird von Personen geführt – Vorstand und Geschäftsführung – die mit Sicherheit auch mit eigenen Unternehmen erfolgreich wären.

Mein Partner und Vorstandskollege Dr. Sven Neubauer trifft es mit der Aussage ‚Wir sind eine Plattform für ehrgeizige Unternehmer‘ auf den Punkt. Dies spiegelt sich auch in der Tatsache wider, dass alle Vorstände und Geschäftsführer am Konzern beteiligt sind und somit gemeinsam an einem Ziel arbeiten – dem Erfolg der Deutsche Finance Group. Hervorzuheben ist, dass auch viele Gesellschafter bereits seit über 20 Jahren zusammenarbeiten. Das ist eine sehr lange Zeit, speziell in unserer von ständiger Veränderung geprägten Finanzbranche. Das Gegenteil von Veränderung ist Stabilität, die sich in Loyalität wiederfindet. Ein Faktor, der in einem Unternehmen von großer Bedeutung ist, denn nur wer Loyalität in sich trägt, kann sie auch nach außen tragen. Aber ich möchte jetzt nicht zu philosophisch werden.

**finanzwelt:** Herr Müller, dann geben Sie uns bitte noch weitere Details zur Unternehmensstrategie der Deutsche Finance Group.

**Müller»** Die Unternehmensstrategie der Deutsche Finance Group basiert auf einer effektiven Differenzierung und Einzigartigkeit, um eine dauerhafte, starke Marktposition zu generieren. Dabei orientieren wir uns nicht an vergleichbaren Marktteilnehmern oder Wettbewerbern. Die Positionierung bestimmt nicht nur unsere Aktivitäten, die wir ausführen, sondern auch wie wir diese Tätigkeiten miteinander verbinden und in welcher Beziehung sie im Konzern zueinander stehen sollen, um einen hohen Effizienzgrad zu erreichen. Unsere Geschäftsbereiche im Konzern zu vereinen, ist unsere ‚All in one-Strategie‘, diese schafft die Basis für Synergien, Kompetenzen und schnelle strategische Entscheidungen, um Anpassungen an zukünftige Marktveränderungen vorzunehmen.

In den vergangenen zwei Jahrzehnten wurde im Bereich Unternehmensstrategie die Notwendigkeit 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‘.

**finanzwelt:** Können Sie genauer erklären, was Sie unter der Strategie der Vergleichbarkeit und Einzigartigkeit verstehen?

**Müller»** 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 was bereits viele Kunden gekauft haben. Dadurch ersparen Sie sich viel Zeit im Bereich Positionierung und Marketing. Nachteil ist, dass es nur wenigen Unternehmen gelungen ist, sich aufgrund vergleichbarer Dienstleistung oder Produkte über längere Zeit erfolgreich im Wettbewerb zu behaupten, 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 an Werten erzeugt. Bei der Gründung der Deutsche Finance Group war uns klar, dass wir keinen ‚normalen‘ Immobilienfonds auflegen oder uns in Assetklassen bewegen, in denen bereits Marktführer tätig waren. Unsere strategische Positionierung war von Beginn an, sich 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.

**finanzwelt:** Sie konnten im Jahr 2018 wieder das Platzierungsgeschäft bei Privatanlegern steigern, wie erklären Sie den Erfolg?

**Müller»** Das kann ich als Basis mit zwei Worten beantworten: Erfahrung und Fachkompetenz. Unsere Geschäftsführer im Vertrieb, Herr Theodor Randelshofer und Herr Armin Scholz, verfügen über eine langjährige Erfahrung beim Vertrieb von Kapitalanlageprodukten und unterstützen damit einerseits die Pro-



Das ‚Gucci-Building‘ wird um fünf Stockwerke erweitert

duktkonzeption im Konzern und andererseits unsere Vertriebsmanager, die unsere externen Vertriebspartner betreuen. Im Vertrieb überlassen wir nichts dem Zufall, bevor wir ein neues Produkt konzipieren, gleichen wir den Bedarf und die Bedürfnisse von unseren Vertriebspartnern ab. Unsere Vertriebspartner sind täglich beim Kunden und

kennen deren Wünsche und Anforderungen an eine Kapitalanlage. Wir sind über diese Informationen sehr dankbar, weil sie uns die Konzeption und die Planung der Eigenkapitalplatzierung erleichtert. Wir verfügen über langjährige und erfolgreiche Partnerschaften im Vertrieb, mit viel gegenseitigem Respekt und Vertrauen. Kein Produkt ver-

kauft sich von allein, sondern findet in der Regel den Weg zum Anleger über einen Vertriebskanal. Deshalb hat in der Deutsche Finance Group der Vertrieb einen enormen Stellenwert und erhält jederzeit Respekt und Anerkennung.

Die Fachkompetenz bei uns im Vertrieb ist ebenfalls ein Schlüssel zum Erfolg. Alle Vertriebsmanager verfügen nachweislich über eine hervorragende Produkt- und Fachkompetenz. Entscheidend für den Erfolg im Vertrieb ist es, nicht nur Vertrieb zu verstehen, sondern Vertrieb zu leben! Dabei geht es um die Bedürfnisse, Herausforderungen und Anforderungen unserer Vertriebspartner und um den Anspruch sie jederzeit zu unterstützen. Auf der Produktseite ist es – vertrieblich gesehen – mit Sicherheit auch von Vorteil, dass wir jederzeit ‚liefern‘ können, weil wir als Basisprodukt eine internationale Investitionsstrategie anbieten, die sich in einem Fonds widerspiegelt. Die Skalierbarkeit auf Produktebene ist besonders bei großen Vertrieben ein wichtiger Aspekt. Für 2019 haben wir sehr große vertriebliche Ziele im Konzern verabschiedet, die in der Strukturierung unserer Vertriebsgesellschaften und in den Produkten zu erkennen ist.

**finanzwelt:** Bekannt im Markt ist die Deutsche Finance Consulting und ihr Finanzdienstleistungsinstitut Deutsche Finance Advisors. Können Sie uns schon Änderungen nennen?

**Müller»** Lassen Sie mich im ersten Schritt mit folgendem Thema einsteigen: Die Deutschen besitzen 6,2 Bio. Euro und stehen vor großen Herausforderungen. Wir erleben eine anhaltende Nullzins-Politik und eine steigende Inflationsrate, die 2018 bereits 1,9 % beträgt. Über 40 % des Vermögens bestehen aus Bargeld oder liegen auf Sparbüchern oder Tagesgeldkonten. Das sind fast 2,5 Bio. Euro – und die Rendite betrug hier zuletzt praktisch null. Viele Privatanleger sind mit ihren Standardprodukten unzufrieden und der Wunsch nach Rendite wächst kontinuierlich. Das zeigt auch das grund-

## » Wir haben als Investmentmanager in New York die als ‚Gucci-Building‘ bekannte Immobilie in der 685 Fifth Avenue erworben. «

sätzliche Sparverhalten der Deutschen. Während die Haushalte beispielsweise 2013 noch 8,9 % ihres Einkommens zurücklegten, erhöhten sie diese Quote in den vergangenen Jahren kontinuierlich. 2017 betrug diese Quote schon 9,9 % und die Schätzungen 2018 liegen bei 10,2 %. Das ist das fünfte Jahr in Folge, in dem die Deutschen einen wachsenden Teil ihres verfügbaren Einkommens sparen.

Auf den Punkt gebracht bedeutet das, es gibt einen noch nie dagewesenen Bedarf an Kapital, das Rendite sucht, und gleichzeitig ein enormes Potenzial für Kapitalanlageberater, die in der Lage sind, durch innovative Produkte und Fachkompetenz zu beraten. Das Ziel der Deutsche Finance Group ist es, diese innovativen Kapitalanlageprodukte unseren Vertriebspartnern zur Verfügung zu stellen und darüber hinaus mit Fachkompetenz zur Seite zu stehen. Wir verstehen uns als ‚Lösung‘ in der Kapitalanlage und werden uns zukünftig im Vertrieb so positionieren.

Die Deutsche Finance Consulting als Beratungs- und Vertriebsgesellschaft betreut sehr erfolgreich unsere Vertriebspartner mit Erlaubnis zum Finanzanlagenvermittler nach § 34f Abs. 2 GewO und steht für ein historisches Platzierungsvolumen von über 600 Mio. Euro. Mit unserem Finanzdienstleistungsinstitut Deutsche Finance Advisors bieten wir 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. Über 700 Teilnehmer besuchten 2018 die Openings der Deutsche Finance Advisors, um sich über eine Zusammenarbeit im Bereich der Kapitalanlage zu informieren. Jetzt komme ich nochmal auf das Wort

‚Lösung‘ zurück. Wir werden noch im Geschäftsjahr 2019 die Deutsche Finance Consulting und die Deutsche Finance Advisors strategisch zusammenführen und uns mit dem neuen Namen ‚Deutsche Finance Solution‘ als innovative Plattform für Kapitalanlagen im Markt positionieren. Im Zentrum dabei stehen ausschließlich die Produkte und Dienstleistungen der Deutsche Finance Group. Dabei bieten wir unseren Vertriebspartnern über ein Haftungsdach eine uneingeschränkte Haftungssicherheit bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft. Um der Aussage ‚Fachkompetenz‘ gerecht zu werden, gründen wir die Deutsche Finance Akademie. Mit Prof. Dr. John Davidson, Dozent und Studienleiter an der Hochschule Luzern mit Schwerpunkt Real Estate und Private Equity in Forschung und Lehre und Chief Research Officer (CRO) der Deutsche Finance Group konnte ein hervorragender Vorsitzender gewonnen werden. Die Akademie beinhaltet ein Fachkompetenz-Intranet mit Produktvideos und Dokumenten und bietet gleichzeitig ein breites Spektrum an Seminaren rund um die Themen Märkte, Kapitalanlagen und Investmentstrategien.

**finanzwelt:** Welche Auswirkung hat die neue Vertriebsstrategie auf Produkte für Privatanleger?

**Müller»** Die Deutsche Finance Group ermöglicht Privatanlegern weiterhin, als Basis über alternative Investmentfonds (AIF) gemeinsam mit institutionellen Investoren wie Staatsfonds, Versicherungskonzernen, Pensionskassen, Industrieunternehmen und Stiftungen breit diversifiziert in globale Immobilien- und Infrastrukturmärkte zu investieren. Wir freuen uns darüber, dass wir den Privatanlegern des PPP Privilege Private Partners Fund die Fondsauflösung zum 31.12.2018 mit einem Kapitalrückfluss in Höhe von 143 % bekanntgeben konnten, prognostiziert bei Auflage des PPP Fund

im Jahr 2007 waren 145 %. Der PPP Fund meisterte alle Finanzkrisen und verfügte über ein breit diversifiziertes Gesamtportfolio, bestehend aus sechs institutionellen Zielfonds, mit Investitionen in elf Ländern und 130 Direktinvestments aus dem Bereich Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

Wir werden 2019 die nächste Generation von Investmentstrategien für Privatanleger einführen, im Fokus stehen Direktinvestments, die gemeinsam mit institutionellen Investoren als Club-Deals, Co-Investments und Joint Ventures konzipiert werden. Wir haben im institutionellen Geschäft inzwischen so viel Erfahrung gewonnen, um sagen zu können, dass zum Beispiel der Club-Deal für uns die beste Investmentstrategie ist. Hiervon soll selbstverständlich auch verstärkt unser Privatkundengeschäft profitieren. Mit unseren Unternehmen Deutsche Finance International mit Sitz in London und Deutsche Finance America mit Sitz in Denver verfügen wir über ein hervorragendes eigenes Management vor Ort und können Transaktionen mit institutionellen Co-Investoren selbst strukturieren und operativ betreuen. Die Art des Investierens motiviert uns sehr stark, weil sie uns ins Leadership bringt und wir diese Position als Verantwortung und Verständlichkeit sehen. Da passt der Spruch ‚Große Ergebnisse erfordern großen Ehrgeiz‘, dazu stehen wir als Deutsche Finance Group auch. In Regionen, in denen wir ‚noch nicht‘ mit einem eigenen Team vor Ort sind, also beispielsweise in Asien werden wir weiterhin über institutionelle Zielfonds von Dritt-Managern investieren.

**finanzwelt:** Bedeutet das, dass Sie in Zukunft mit eigenen Unternehmen und eigenen Management-Teams in den Märkten positioniert sind?

**Müller»** Richtig, das ist unser Ziel. Es geht uns dabei wieder um Synergie-

effekte im Bereich Direktinvestments, Club-Deals, und Fundraising. Wir platzieren gerade über die Deutsche Finance International unseren DFI European Value Add Fund der u. a. in den Segmenten Wohnimmobilien und Studentenapartments in Spanien, Dänemark und UK investiert und führen derzeit Gespräche mit den renommiertesten und weltweit agierenden, institutionellen Investoren. Interessant dabei ist die Tatsache, dass viele institutionelle Investoren aus den USA Interesse haben, in Europa zu investieren und umgekehrt, institutionelle Investoren aus Deutschland in den amerikanischen Immobilienmarkt investieren möchten. Wir werden zukünftig mit Asset Management Teams in Europa, USA, Asien und auch mit einem speziellen Team in Deutschland präsent sein. Hierdurch sind wir noch näher am operativen Geschehen und an den Werttreibern der Investments. Der Club-Deal ist für uns zudem eine optimale Möglichkeit, die Laufzeit von einzelnen Invest-

Märkten über die richtigen Netzwerke verfügen und daraus Partnerschaften generieren. An der Stelle möchte ich sagen, dass mein Partner Dr. Sven Neubauer über außergewöhnliche Fähigkeiten verfügt, ein lukratives Investment zu identifizieren, daraus einen Club-Deal zu strukturieren und die dafür passenden institutionellen Investoren zu vereinen. Für dieses Thema sollten Sie eine Interview-Anfrage bei ihm stellen, ich kann Ihnen versprechen, es lohnt sich.

**finanzwelt:** Sie hatten auch angekündigt, im Bereich ‚listed market‘ tätig zu werden – wie ist diesbezüglich der aktuelle Stand?

**Müller»** Im zweiten Quartal 2018 wechselte ein Team von einem renommierten Finanzkonzern und Asset Manager zur Deutsche Finance Group. Mit diesem Team haben wir eine neue Asset Management-Gesellschaft im Konzern – die Deutsche Finance Securities – mit dem Fokus auf ‚liquide‘ Kapitalanlage

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 Juni 2019 unseren Investoren ein breites Spektrum an Asset Management Leistung in den Bereichen ‚listed market‘ zu bieten. Gleichzeitig wollen wir mit innovativen Produkten eine neue Zielgruppe im Vertrieb erschließen, dabei liegt der Fokus neben dem Privatkundengeschäft auch auf Banken als Vertriebspartner. Diesbezüglich konnten wir einen weiteren Geschäftsführer, der für den Vertrieb in der Deutsche Finance Securities verantwortlich zeichnet und über eine langjährige Erfahrung im Bereich ‚listed market‘ verfügt, gewinnen.

**finanzwelt:** Sie hatten auch 2018 aus dem institutionellen Geschäftsbereich wieder sehr Positives zu berichten.

**Müller»** Der institutionelle Geschäfts-



Das OLYMPIA Exhibition Center in London wird um Hotels, Restaurants, Konzerthalle, Theater sowie hochwertige Büroflächen erweitert

ments besser zu steuern. Im Rahmen von Zielfonds ist eine solche Feinststeuerung, um auf Marktgegebenheiten idealerweise zu reagieren, nicht immer gegeben. Gute Investment-Deals finden sich aber generell nur, wenn sie in den jeweiligen

gegründet. Dieses Team verfügt über einen einzigartigen Track-Record bei internationalen Investitionen in gelistete Immobiliengesellschaften. Unsere Strategie mit dieser neuen Gesellschaft ist, durch innovative Finanzstrategien

bereich bei der Deutsche Finance Group hat sich seit 2017 völlig verändert. Auslöser dafür war mit Sicherheit die Bekanntgabe des Ankaufs des OLYMPIA Exhibition Center in London gemeinsam mit renommierten insti-



Das Schwabinger Tor (Leopoldstraße) in München, Sitz der Deutsche Finance Group

tutionellen Investoren wie z. B. der Bayerischen Versorgungskammer (BVK) und der Versicherungskammer Bayern (VKB). Dieser Investment-Deal, den wir in ein eigenes Mandat überführt haben, 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‘. Das OLYMPIA Exhibition Center wurde im März 2017 zu einem Kaufpreis in Höhe von 296 Mio. GBP erworben. Auf 5,7 ha Eigentum in Kensington/Hammersmith befindet sich dort die größte Ausstellungs- und Messefläche in Central London, auf der vor allem Verbrauchermessen stattfinden. Es handelt sich um eines der derzeit größten Immobilienprojekte in London. Wir werden das Areal durch zahlreiche Entwicklungsmaßnahmen – Logistik, Hotellerie, Büro, Kino, Restaurants – in einem Volumen von bis zu 800 Mio. GBP aufwerten und zudem besser und organischer in das städtebauliche Umfeld integrieren. Das bereits modernisierte Ausstellungsgelände, das ohnehin sehr profitabel operiert, bietet zudem enorme Flächenreserven. Unser Entwicklungs- und Investitionshorizont bei diesem Projekt beträgt ca. fünf Jahre,

mit dem Ziel, ein Brutto-Multiple von 2,8x für unsere Investoren zu erzielen. Der erste institutionelle Club-Deal über unsere Tochter Deutsche Finance America mit Sitz in Denver hat für nicht weniger Aufsehen im Markt gesorgt. Wir haben als Investmentmanager in New York die als ‚Gucci-Building‘ bekannte Immobilie in der 685 Fifth Avenue erworben und in ein Mandat überführt und werden insgesamt rund 250 Mio. US-Dollar investieren. Das Mandat ist ein Joint Venture bestehend aus Versicherungen, Versorgungseinrichtungen und institutionellen Immobilienfonds der Deutschen Finance Group. In den nächsten zwei Jahren wird das Gebäude um fünf Etagen aufgestockt und in Luxus-Apartments mit Flächen von ca. 60 – 130 m<sup>2</sup> umgewandelt, um diese anschließend im Rahmen eines Branded Residences-Konzeptes zu vermarkten. 685 Fifth Avenue ist wegen seiner herausragenden Lage und des Pied-à-terre-Konzeptes ein einzigartiges Projekt in Manhattan. Gleichzeitig ist die Deutsche Finance America größter Investor bei einer 85 Mio. US-Dollar Wohnbauentwicklung in den USA, dort haben wir in die Entwicklung eines Immobilienprojektes mit ca. 200 Wohneinheiten in Minneapolis (Minnesota) USA investiert. Die Bauzeit für das Projekt beträgt 18 Monate, die Fertigstellung ist für die erste Jahreshälfte 2020 geplant. Die Exits-

strategie besteht in der Vermietung des Objektes mit anschließendem Verkauf an einen institutionellen Investor. Mit der Deutsche Finance America bieten wir unseren Investoren einen exklusiven Zugang zu interessanten und lukrativen Immobilieninvestments in den USA.

**finanzwelt:** Herr Müller, erlauben Sie uns die Frage, ob die Deutsche Finance Group in Zukunft einen Börsengang oder einen Verkauf anstrebt.

**Müller»** Interessant. Sonst werden wir immer gefragt, ob wir das Privatkundengeschäft einstellen – was wir nicht machen werden. Ein Börsengang oder ein Voll- bzw. Teilverkauf der Deutsche Finance Group gehört nicht zu unserer Unternehmensstrategie. Ganz im Gegenteil, die Gesellschafter haben erst einen neuen Gesellschaftervertrag unterzeichnet, der diese Optionen ausschließt. Weiterhin wurde beschlossen, ein gemeinsames Family Office zu gründen, welches u. a. vorsieht, auch Führungskräfte und weitere Leistungsträger der Deutsche Finance Group partizipieren zu lassen. Nur als inhabergeführter und unabhängiger Finanzkonzern können wir jederzeit die Verantwortung gegenüber unseren Investoren und Geschäftspartnern – für unsere strategischen Entscheidungen und für unser operatives Handeln – übernehmen. (fw)



DEUTSCHE FINANCE GROUP



## WIR MACHEN MÄRKTE

Deutsche Finance ist eine internationale Investmentgesellschaft für Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. Abseits vom Mainstream schaffen wir für unsere Kunden Investitionsmöglichkeiten in Partnerschaft mit erstklassigen institutionellen Investmentmanagern.

Durch innovative Finanzstrategien und fokussierte Asset Management-Beratung bietet die Deutsche Finance privaten, professionellen und institutionellen Investoren exklusiven Zugang zu institutionellen Märkten und deren Investment-Opportunitäten.