

DEUTSCHE FINANCE GROUP

# Marktführer im Bereich alternativer Investmentfonds

Mit einem Platzierungsvolumen in Höhe von 340 Mio. Euro im Privatkundengeschäft, positioniert sich die DEUTSCHE FINANCE GROUP in 2022 als umsatzstärkster Anbieter von Alternativen Investmentfonds (AIF) am Markt. Markus Spengler, Geschäftsführer der Deutsche Finance Solution Service GmbH und Peter Lahr, Geschäftsführer der Deutsche Finance Solution GmbH im Interview über die Vertriebsstrategie der DEUTSCHE FINANCE GROUP und den zuverlässigen Zugang zu innovativen Produkten.

*Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat sich in 2022 als Marktführer im Bereich alternativer Investmentfonds für Privatanleger positioniert. Was ist ihr Erfolgsrezept?*

**Spengler:** Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat im vergangenen Geschäftsjahr 2022 insgesamt Eigenkapital in Höhe von rund 340 Mio. Euro im Privatkundengeschäft platziert. Laut der Ratingagentur Scope entspricht unser Platzierungsvolumen einem Gesamtmarktanteil von 28% und hat uns als Marktführer im Bereich Alternativer Investmentfonds (AIF) bestätigt. Die Basis für dieses Ergebnis bildet mit absoluter Sicherheit unsere langjährige Zusammenarbeit mit unseren erfolgreichen Vertriebspartnern. Gleichzeitig, und das ist von großer Bedeutung, hat der Vertrieb bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP schon immer einen hohen Stellenwert und ist eine der wichtigsten Säulen in allen Geschäftsbereichen des Konzerns und das nicht nur im Privatkundengeschäft, sondern auch im professionellen- und institutionellen Geschäftsbereich. Des Weiteren geht es insbesondere um das Verstehen wie Vertrieb und externe Partnerschaften funktionieren, sowie um das Verständnis von Berater- und Kundenbeziehungen, welche von Transparenz und Verlässlichkeit geprägt sind. Unsere langjährige Erfahrung im Vertrieb von Kapitalanlageprodukten verdeutlicht, wie essenziell die Unterstützung unserer Vertriebspartner bei ihrem Tagesgeschäft ist, denn kein Produkt verkauft sich von allein, sondern findet den Weg zum Anleger über den Vertriebskanal.

**Lahr:** Unsere Vertriebspartner sind der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg und unsere Aufgabe besteht darin, sie in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen und ihnen dabei den größtmöglichen Support zu liefern. Das beginnt schon in der Konzeption von Produkten, dabei fragen wir bei unseren Vertriebspartnern nach deren Kriterien, Wünschen und Bedürfnissen – unsere Vertriebspartner sind am Kunden und wissen somit welche Art von Produkten interessant sind. Wir sind auf die verschiedenen Bedürfnisse von Vertriebsgesellschaften, Finanzdienstleistern, Maklern und Pools bestens vor-

bereitet. Wir bieten unseren Vertriebspartnern neben Produkt- und Fachseminaren, Kundenveranstaltungen, Webinaren und Videos. Über die eigene Deutsche Finance Akademie erhalten Vertriebspartner zudem Zugang zu kompetentem Wissen rund um das Thema regulierte Kapitalanlage. Hinzu kommt, dass wir jederzeit auf Ebene der Produkte „liefern“ können, und neben unserem Basisprodukt „Portfoliofund“, welchen wir als institutionelle Investmentstrategie anbieten, laufend institutionelle Club Deals lancieren. Mit den institutionellen Club Deals für Privatanleger, mit einer vergleichsweise kurzen Laufzeit von vier Jahren und einer Rendite von 1.4 Multiple, sind wir für unsere Vertriebspartner ein interessanter Partner.

*Erläutern Sie uns die unterschiedlichen Vertriebsgesellschaften der DEUTSCHE FINANCE GROUP.*

**Spengler:** Die Deutsche Finance Solution GmbH ist spezialisiert auf die Betreuung von Vertriebspartnern mit der Erlaubnis nach 34f GewO. Des Weiteren bietet die Deutsche Finance Solution Service GmbH 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 dabei stehen ausschließlich die Produkte und Dienstleistungen der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Die Vertriebspartner erhalten dadurch eine uneingeschränkte Haftungssicherheit bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft. Die Deutsche Finance Capital GmbH ist ein durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Anlageberatung und Anlagevermittlung zugelassenes und beaufsichtigtes Wertpapierinstitut gemäß § 15 des Wertpapierinstitutsgesetzes (WpIG). Die strategische Positionierung der Deutsche Finance Capital als Institut, beinhaltet ein breites Spektrum an Servicedienstleistungen rund um das Thema institutionelle Kapitalanlage bei allen Tochterunternehmen der DEUTSCHE FINANCE GROUP.



Peter Lahr, Geschäftsführer der Deutsche Finance Solution GmbH und Markus Spengler, Geschäftsführer der Deutsche Finance Solution Service GmbH

*Sie erwähnen, wie wichtig es für den Vertriebs Erfolg ist, regelmäßig attraktive Produkte liefern zu können. Geben Sie uns doch bitte einen Einblick in ihre Produkte für Privatanleger.*

**Spengler:** Über unsere Produkte können sich Privatanleger über geschlossene Publikums-AIF an breit diversifizierten Portfolios institutioneller Investmentstrategien („Portfoliofonds“) oder an fokussierten Direktinvestments über institutionelle Club Deals aus den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur beteiligen. Unsere alternativen Investmentfonds für Privatanleger haben dabei verschiedene Investitionsstrategien, Laufzeiten und Mindestzeichnungssummen, daraus ergeben sich im Privatkundengeschäft nochmals unterschiedliche Zielgruppen. Bei unseren bisherigen Portfoliofonds mit einer Laufzeit 5-8 Jahren können sich Privatanleger mit einer Zeichnungssumme in Höhe von 5.000 Euro beteiligen bzw. jetzt auch ab 1.000 Euro. Institutionelle Club Deals haben in der Regel eine Laufzeit zwischen 3-4 Jahren und Privatanleger können beispielsweise ab einer Mindestzeichnungssumme von 25.000 USD investieren.

**Lahr:** Aktuell haben wir mit dem DF Deutsche Finance Investment Fund 22 einen Portfoliofonds in der Platzierung. Der Alternative Investmentfonds (AIF) ist Nachfolger des im letzten Jahr erfolgreich platzierten „DF Deutsche Finance Investment Fund 18“, der zum 31.12.2022 mit rund 70 Mio. EUR und damit wesentlich oberhalb des prospektierten Fondsvolumens von 35 Mio. EUR, geschlossen wurde. Der Investmentfonds verfügt wieder über ein prospektiertes Eigenkapital von 35 Mio. EUR, einer Laufzeit von rund 6 Jahren und einen

prognostizierten Gesamtmittelrückfluss von 152 %. Geben Sie uns einen Ausblick in das Geschäftsjahr 2023

**Spengler:** Neben unserem jüngsten Portfoliofonds, haben wir mit dem „DF Deutsche Finance Investment Fund 21 – Club Deal Boston IV“ noch bis zum 30.06.2023 einen Club Deal für Privatanleger in der Platzierung. Dieser Investmentfonds ermöglicht Privatanlegern gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren in zwei Projektentwicklungen für Labor-Büro-Gebäude mit einer Gesamtnettomietfläche von ca. 63.200 qm, sowie in die Weiterentwicklung des innovativen Life-Science-Campus „Boynton Yards“ in der Wissensmetropole Boston zu investieren. Der institutionelle Club Deal ist mittlerweile das vierte und fünfte Lab-Office-Projekt der DEUTSCHE FINANCE GROUP in Boston und befindet sich rund 2 km von den Stadtteilen Kendall Square und Harvard Square in Cambridge entfernt, die als das Zentrum der Biotech- und Pharmaforschung in der Region gelten.

**Lahr:** Aktuell konzipieren wir für das Privatkundengeschäft einen neuen institutionellen Club Deal mit Fokus auf den internationalen Logistiksektor. Aufgrund des wachsenden Online-Handles werden Logistikimmobilien digitaler, effizienter und nachhaltiger. Die Nachfrage an neuen und modernen Logistikimmobilien ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und bestehende Gebäude müssen zukünftig ESG-Anforderungen erfüllen, um für Investoren interessant zu sein. Wir prüfen entsprechend aktuell Investitionsmöglichkeiten mit mittelfristiger Anlagedauer und einer interessanten Renditeoption.

Kontakt: DEUTSCHE FINANCE GROUP, Leopoldstraße 156, 80804 München, Tel: +49 (0) 89 64 95 630, kontakt@deutsche-finance.de, www.deutsche-finance-networks.de