





Die alternativen Anlagen haben funktioniert

Beim **dpn-Roundtable „Alternative Anlagen“** diskutierten **Sandy Bierwirth-Zeussel**, Head of Portfolio Management, bei der SOKA-BAU, **Steffen Hahn**, CFA, Leiter Institutionelle Kunden, BayernInvest, **Jens Schneider**, Leiter Kapitalanlagen, HanseMerkur Trust AG, und Geschäftsführer, HanseMerkur Alternatives General Partner S.à.r.l., **Sebastian Thürmer**, Geschäftsführender Gesellschafter, artis Institutional Capital Management, rege über die aktuellen Unsicherheiten an den Märkten, deren Einflüsse auf die alternativen Anlagen, Trends am Markt, das Thema ESG sowie die zukünftige Rolle der Alternatives in den Portfolios der institutionellen Investoren. Die Runde moderierten **Michael Lennert**, Chefredakteur dpn.

SPONSOR





JENS SCHNEIDER
LEITER KAPITALANLAGEN, HANSE-
MERKUR TRUST AG, UND GESCHÄFTS-
FÜHRER, HANSEMERKUR ALTERNATIVES
GENERAL PARTNER S.À.R.L.

Jens Schneider ist der Leiter Kapitalanlagen bei der HanseMerkur Trust AG. Die HanseMerkur Trust AG ist der Asset Manager der HanseMerkur Versicherungsgruppe und weiterer institutioneller Anleger. Bei der HanseMerkur Trust AG verantwortet Schneider sowohl den Bereich Alternatives als auch den liquiden Bereich. Zudem ist Schneider Geschäftsführer der HanseMerkur Alternatives General Partner S.à.r.l., eines Luxemburger Private-Debt-Fonds, der auch externen Partnern offensteht.

Was verstehen Sie unter alternativen Anlagen und welche Asset-Klassen gehören Ihrer Ansicht nach dazu?

Sandy Bierwirth-Zeussel: Wir bei SOKA-BAU rechnen zu den alternativen Anlagen die Asset-Klassen Private Equity, Infrastruktur und Private Debt. Immobilien sehen wir als separate Kategorie an.

Herr Thürmer, mit welchen Themen beschäftigen Sie sich bei alternativen Anlagen derzeit besonders?

Sebastian Thürmer: Bei den alternativen Investments beschäftigen wir uns derzeit sehr stark mit Themen wie Energy Infrastructure und Private Debt. Infrastructure Equity im Energiesektor umfasst für mich Themenfelder wie Stromleitungen, Stromnetze, das Thema Mobilität, Wallboxen in Parkhäusern sowie die Themenschwerpunkte Wasserstoff und Batterien. Ich denke, diese Themenfelder werden in den nächsten Jahren der Trend schlechthin sein und den bis dato sehr gut gelaufenen Bereich der Immobilien ein Stück weit substituieren. Des Weiteren werden meines Erachtens Private-Debt-Anlagen zukünftig stark zunehmen. Ich denke, auch hier wird man breit diversifizieren, wobei Schwerpunkte sicherlich Infrastruktur- und Real-Estate-Debt-Anlagen sein dürften. Last, but not least verspüre ich in den vergangenen sechs bis zwölf Monaten einen wieder aufkommenden Trend hin zu erneuerbaren Energien. Diese lagen in den Jahren 2019 und 2020 ein wenig brach. Das lag sicherlich auch an den eingebrochenen Renditen, so dass vermehrt auch Projektentwicklungen nachgefragt werden. Aber ich glaube, dass die politischen Veränderungen im letzten Jahr zu einem erneuten Comeback der erneuerbaren Energien führen werden.

Steffen Hahn: Aus Sicht der BayernInvest ist das Spektrum der alternativen Anlagen relativ breit. Wir zählen dazu Private Equity, Private Debt, natürlich Infrastruktur, und zwar auf der Eigenkapital- wie auf der Fremdkapitalseite, aber auch Themen wie Wald oder Landwirtschaft, die die alternativen Anlageklassen sukzessive erweitern.

Wäre ein Investment in Wald oder Landwirtschaft auch was für Sie?

Bierwirth-Zeussel: Wir investieren in Wald. Wir haben in 2021 die ersten Investments in der Asset-Klasse Timber umgesetzt und subsumieren die Asset-Klasse als Unterkategorie von Infrastruktur. Wald ist definitiv etwas, das in mehrfacher Hinsicht interessant ist: Timber weist eine niedrige Korrelation zu den meisten Asset-Klassen auf und trägt zur Portfoliodiversifikation, insbesondere im langfristigen Bereich, bei. Zudem erachten wir Wald auch vor dem Hintergrund einer CO₂-Kompensation für das Gesamtportfolio als sehr sinnvoll.



Welche alternativen Asset-Klassen werden bei Ihnen derzeit besonders nachgefragt?

Hahn: Aufgrund des massiven Shifts auf der Zinsseite überlegen sich derzeit etliche institutionelle Investoren, wohin sie ihr Risikobudget allokatieren sollen. Aufgrund der Tatsache, dass viele Quoten bereits ausgeschöpft sind oder regulatorische Themen wie die Anlageverordnung den Institutionellen Grenzen setzen, hören wir von etlichen institutionellen Anlegern, dass diese momentan lieber auf der Eigenkapitalseite als beispielsweise auf der Private-Debt-Seite aktiv werden. Auch vor dem Hintergrund, dass etwa im direkten Bestand für Versicherungen der eine oder andere interessante Kupon wieder winkt.

Wohin allokatieren Sie aktuell Ihr Risikobudget?

Bierwirth-Zeussel: Derzeit befindet sich insbesondere der Bereich Alternatives im Ausbau. Herr Hahn hat allerdings einen komplexen Punkt aufgegriffen: die Quotensteuerung in einer volatilen Marktphase und darüber hinaus. Auf Ihre Frage, wie wir vorgehen: Die Kapitalanlage von SOKA-BAU verfolgt eine risikoadjustierte Anlagepolitik mit einem vergleichsweise konservativen Anlagestil. Zur Steuerung

der verschiedenen Anlagequoten im Portfolio legen wir Zielquoten fest, welche wir strategisch mittelfristig erreichen wollen. Innerhalb der Asset-Klassen werden entsprechende Anlageziele bestimmt; darunter fällt unter anderem auch die Definition einer Performance-Erwartung. Von Bedeutung sind aber auch die Analyse von Handlungsmöglichkeiten und Flexibilität, um auf Marktentwicklungen taktisch angemessen reagieren zu können. Im liquiden Bereich sind Re-Allokationen zum Beispiel schneller umsetzbar als bei alternativen Asset-Klassen.

Thürmer: Meiner Beobachtung nach haben sich die Bewertungen bei den alternativen Anlagen durch die aktuellen Unsicherheiten an den Märkten nicht sehr stark verändert. Auf der Private-Debt-Seite mit kurzen oder mittleren Laufzeiten ist der Kelch meines Erachtens gleichwohl erst einmal vorübergegangen. Ob es hier noch zu Ausfällen oder starken Bewertungskorrekturen kommen wird, wird sich noch zeigen. Bei Private Equity wiederum schlagen meines Erachtens die veränderten Refinanzierungsbedingungen zu Buche. Mit der Konsequenz, dass im Buy-out-Bereich sicherlich das ein oder andere Projekt nicht mehr ganz so gut klappen wird.

„Meines Erachtens sind Private-Debt-Anlagen immer noch eine extrem interessante Asset-Klasse, wenn nicht sogar die derzeit interessanteste im alternativen Bereich.“

JENS SCHNEIDER



Jens Schneider: Meines Erachtens sind Private-Debt-Anlagen immer noch eine extrem interessante Asset-Klasse, wenn nicht sogar die derzeit interessanteste im alternativen Bereich. Nicht zuletzt wegen der extrem niedrigen Korrelation zu den anderen Fixed-Income-Anlageklassen, der variablen Verzinsung, des nicht liquiden alternativen Charakters der Anlage sowie eines relativ hohen Kupons und der Möglichkeit des Einkassierens einer attraktiven Risikoprämie.

In welcher Marktphase befinden wir uns gerade?

Thürmer: Meines Erachtens befinden wir uns derzeit in einer sehr aktiven Investment-Phase. Durch Corona haben sich die Investments zwar etwas verzögert. Aber man spürt gleichwohl sehr stark, dass Budgets vorhanden sind und dass diese auf Sicht von 12 bis 24 Monaten auch freigegeben werden. Man merkt das besonders stark im Private-Debt-Bereich und im Infrastrukturbereich. Bei Private Equity stellt sich die Situation etwas anders dar, da diese Asset-Klasse bereits länger in den Portfolios der institutionellen Anleger existiert.

Hahn: Für Infrastruktur kann ich dies jederzeit unterschreiben. In Infrastrukturanlagen investiert unsere zahlenmäßig größte

Kundengruppe – die Sparkassen – seit mehreren Jahren. Bei Infrastrukturanlagen interessiert diese Investoren beispielsweise auch wenig das geänderte Zinsumfeld. Die durch die Vorstandsbeschlüsse freigegebenen Quoten werden einfach strategisch gefüllt. Anders stellt sich bei den Sparkassen das Thema Private Debt dar. Nicht weil kein Interesse vorhanden wäre, sondern weil es anscheinend regulatorisch zu herausfordernd ist, als Sparkasse hierin zu investieren.

Thürmer: Ich gebe Ihnen recht. Ich denke, Private-Debt-Investments sind sehr stark abhängig von der Anlegergruppe. Bei Sparkassen ist das Interesse diesbezüglich nicht sehr ausgeprägt. Ich glaube, die klassischen Investoren für Private Debt sind eher Versicherungen sowie Altersvorsorgeeinrichtungen. Bei Versicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen ist der Hunger auf Private-Debt-Anlagen noch nicht gestillt.

Schneider: Im Prinzip ist der Großteil des Private-Debt-Geschäftes von den Banken und Sparkassen auf die anderen Kapital-sammelstellen, sprich Versicherer, berufständische Versorgungswerke oder Pensionskassen, übergegangen. Gerade aber aus Diversifikationsaspekten kann es in der ak-

**„Bei Private Debt befinden wir uns
aktuell in der Strategieentwicklung.“**

SANDY BIERWIRTH-ZEUSSEL

tuell herrschenden volatilen Marktphase durchaus für einige Sparkassen und Banken wieder interessant sein, für das eigene Depot in Corporate Private Debt zu investieren. Allerdings ist hier zu beobachten, dass die vorgegebenen regulatorischen Anforderungen und der Neue-Produkte-Prozess (NPP) offenbar eine Hürde für einige Sparkassen und Banken darstellen. Als Versicherer fühlen wir uns in der aktuellen Marktphase mit der Asset-Klasse Private Debt (Senior) gut positioniert.

Hahn: Wir haben natürlich auch bei Private-Debt-Anlagen unsere Hausaufgaben gemacht und mit den Sparkassenverbänden beispielsweise alle NPP-Begleitdokumente abgestimmt. Also im Prinzip sind alle Prozesse geklärt. Aber trotzdem ist es schwierig, intern alle an einen Tisch zu bringen und die entscheidenden Schritte zu tun.

Schneider: Da bin ich bei Ihnen. Denke aber sobald Sie einen Referenzkunden haben, sollte es dann für Sie deutlich einfacher werden.

Bierwirth-Zeussel: Bei Private Debt befinden wir uns aktuell in der Strategieentwicklung. Das bedeutet, dass wir den Auswahlprozess formell noch nicht gestartet haben, aber wir uns bereits Gedanken über für uns entscheidende Parameter wie beispielsweise die Strukturierung, potenzielle Regionen und Ausführungen der Anlagen, Kriterien für die Managerauswahl, Track Record der Manager gemacht haben.

Arbeiten Sie mit einem Consultant zusammen?

Bierwirth-Zeussel: Wir arbeiten in ausgewählten Fällen mit Consultants zusammen. In diesem Fall setzen wir keinen Consultant ein, wobei es durchaus Sinn machen kann, in bestimmten Nischen und Teilmärkten auf die Unterstützung von Consultants zurückzugreifen.

Thürmer: Institutionelle Anleger legen bei Private Debt besonderen Wert auf einen langen Track Record, die Art des Konstrukts, dann sicherlich auch auf Sicherheiten, Laufzeiten und die Möglichkeiten des Exits. Das sind Themen, die wichtig sind. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Produkten am Markt, die Assets under Management von deutlich unter 100 Millionen Euro ausweisen. Das ist für Institutionelle natürlich ein großes Problem, da eine ausreichend große Streuung und Diversifikation bei diesen Fonds nicht möglich ist.



**SANDY BIERWIRTH-ZEUSSEL
HEAD OF PORTFOLIO MANAGEMENT,
SOKA-BAU**

Sandy Bierwirth-Zeussel arbeitet als Head of Portfolio Management bei SOKA-BAU. Hinter der Dachmarke SOKA-BAU verbirgt sich die Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes AG – als überbetriebliche Pensionskasse der gesamten Bauwirtschaft – sowie die Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft. Bierwirth-Zeussel verantwortet das Portfoliomanagement, welches die liquiden Asset-Klassen, indirekte Anlagen in Immobilien und alternative Asset-Klassen umfasst. SOKA-BAU verwaltet derzeit rund 13 Milliarden Euro an Assets, die ZVK ist mit mehr als zwei Millionen Versicherten nach der Zahl der Versicherten die größte Pensionskasse Deutschlands. In alternativen Anlagen sollen als Zielquote für die Zusatzversorgungskasse rund 18 Prozent des gesamten verwalteten Vermögens investiert werden.



STEFFEN HAHN
LEITER INSTITUTIONELLE KUNDEN,
BAYERNINVEST

Steffen Hahn ist Leiter Institutionelle Kunden bei der BayernInvest. Als Asset Manager und deutscher ESG-Spezialist bietet die BayernInvest Anlage- und Risikomanagement-Konzepte, Fondsverwaltung sowie Nachhaltigkeitsreporting an. Über die alternative Investment-Plattform der BayernInvest Luxembourg S.A. werden auch komplexe Anlagestrategien im Bereich der alternativen Anlageklassen umgesetzt. So bietet die Luxemburger Tochter Lösungen für das administrative Geschäft sowie eigene und White-Label-Produkte. Bestimmte Anlegergruppen, beispielsweise Sparkassen, können zudem Mehrwert durch ein „Rundum-Sorglos-Paket“ erhalten.

Schneider: Ich stimme Ihnen zu. Diversifikation ist in dieser Asset-Klasse essenziell. Dieses Problem konnten wir für unsere Gruppengesellschaften und von uns betreuten Drittkunden lösen, indem wir einen breit diversifizierten Privat-Debt-Dachfonds aufgelegt haben, in dem man relativ schnell und ab einer Million Euro investieren kann. Neben der Diversifikation wurde hier auch ein besonderer Wert auf die Qualität und Stabilität des Managements der Zielfondsmanager, die Sicherheitsstruktur des Produkts und die Möglichkeiten eines vorzeitigen Exits gelegt.

Die bereits gemachten Aussagen hören sich doch recht positiv an. Insbesondere wenn man bedenkt, in welchem aktuellen Marktumfeld wir uns gerade bewegen.

Hahn: Ich denke, auch zu Recht. Natürlich: Bei Immobilien gibt es Zins-, Rezessions- oder blasengetriebene Einschläge. Unter dem Strich haben die alternativen Anlagen in diesem durchaus schwierigen Marktumfeld im Großen und Ganzen jedoch durchaus gut funktioniert. Die Investoren erzielten genau die Effekte, die sie erzielen wollten: Eine optimale Portfolioergänzung zu dem ja immer noch dominierenden Teil der liquiden Assets auf der Bilanz. Zudem sind die Strukturen in den meisten Fällen nach wie vor valide. Das sieht man auch an der Nachfrage und an den Zuflüssen, die immer noch sehr stabil sind. Beispielsweise haben sich gerade im Infrastrukturbereich durch die aktuellen Entwicklungen, durch die Ukraine-Krise, aber auch durch das Überdenken der globalen Liefer- und Wertschöpfungsketten neue vielversprechende Investment-Möglichkeiten eröffnet. Gleichzeitig wird der Absatz der erneuerbaren Energien auch weiterhin sehr viel Nachfrage verspüren. Insofern: Unserer Überzeugung nach wird die Entwicklung bei den alternativen Anlagen – aufgrund der geänderten Zinslandschaft – zukünftig etwas gedämpfter sein als in den letzten Jahren, aber der Trend wird definitiv anhalten.

Schneider: Jetzt hat Herr Hahn nach der Hälfte des Roundtable schon das Wichtigste überhaupt gesagt: Die alternativen Anlagen haben funktioniert.

Bierwirth-Zeussel: Die geänderte Zinslandschaft wird sich sicherlich auf der Renditeseite bemerkbar machen. Alternative Anlagen bleiben dennoch grundsätzlich langfristige Anlagen, die gut als Ergänzung ins Portfolio passen. Noch ein Wort zum Stichwort Inflation. Insbesondere im Bereich alternative Investments bieten vorhandene Indexierungsklauseln auf der Einnahmenseite einen gewissen Inflationsschutz. Ein weiteres großes Thema ist Nachhaltigkeit. Im Bereich Infrastruktur ist Nachhaltigkeit ein großes Investitionsfeld, bei dem sich einiges nach vorne bewegen wird. Aber auch die übrigen Asset-Klassen werden hier nicht außen vor bleiben.

Die genannten Themen scheinen Ihnen somit wenig Kopfschmerzen zu machen?

Bierwirth-Zeussel: Es bleibt herausfordernd. Insgesamt wird das Umfeld weiter durch Unsicherheiten geprägt sein. Momentan gibt es einen ganzen Blumenstrauß an Themen, die die Stimmung trüben. Keine Frage. Die Herausforderung besteht deshalb darin, das Portfolio breit diversifiziert auszurichten. Dabei soll es durch das eine oder andere interessante Nischenthema ergänzt werden.

Sie sprachen das Thema Nachhaltigkeit an. Wie wird dieses Thema bei Ihnen umgesetzt?

Bierwirth-Zeussel: Wir arbeiten mit einem ESG-Fragebogen, den wir mit den einzelnen Managern im Rahmen der Investmentauswahl besprechen, und sind gerade dabei, die ESG-Strategie weiterzuentwickeln. Wir erwarten erweiterte Berichtspflichten und regulatorische Vorgaben, welche die weitere Aufarbeitung des Themenfeldes erfordern. Eine Herausforderung stellt das Reporting dar. Datengrundlagen sind oft nicht ausreichend, vorhandene Stan-

dards noch nicht ausreichend definiert. Das macht das Reporting und Monitoring schwierig. Weitere Themen, die uns gerade beschäftigen, sind die Integration von ESG in die einzelnen Auswahlprozesse sowie auf die Gesamt-Organisationsebene.

Hahn: Derzeit fehlen noch Daten und Standards, um ESG-Aussagen valide fundiert treffen zu können. Gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen. Nichtsdestotrotz ist ESG in unseren Strategien verankert und wird sehr stark getrieben durch die Kundenbedürfnisse. ESG ist meines Erachtens auf der liquiden Seite eher datenbasiert. Auf der alternativen Seite ist es eher dialog- und fragebogengetrieben und mündet in regelmäßigen Reporting-Analysen sowie Review-Meetings mit den Unternehmen, Asset Managern und General Partnern. Hier ist viel in Bewegung. Gleichwohl wird es wahrscheinlich nie vollständig klappen, alle ESG-Prozesse vollständig zu automatisieren.

Thürmer: artis Institutional Capital Management hat dazu in Zusammenarbeit mit

„Derzeit fehlen noch Daten und Standards, um ESG-Aussagen valide treffen zu können. Gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen.“

STEFFEN HAHN





„Impact Investing war in der Vergangenheit eher ein Thema für kirchliche Einrichtungen, für Stiftungen sowie vereinzelt für Single Family Offices. Das ändert sich gerade.“

SEBASTIAN THÜRMER

Telos zum Jahreswechsel eine interessante Studie durchgeführt. Diese untersuchte unter anderem, wie die Investoren ihre ESG-Analysen durchführen, und kam zu dem Schluss, dass 48 Prozent der Befragten ihre ESG-Analysen intern durchführen. 35 Prozent der Befragten vertrauen wiederum auf externe Stellen wie Consultants oder Rating-Agenturen. Bei Versicherungen und Altersversorgungswerken waren die Angaben sogar noch etwas höher. Da waren es dann 61 beziehungsweise 43 Prozent.

Schneider: ESG beziehungsweise Nachhaltigkeit ist ein großes Thema bei uns im Haus. Die HanseMerkur Trust AG als Asset Manager für institutionelle Anleger als auch die HanseMerkur Gruppe als Investor wirken als Unterzeichner der Principles for Responsible Investment (UNPRI) für eine nachhaltigere globale Wirtschaft. Die HanseMerkur ist darüber hinaus auch Mitglied der Net Zero Asset Owner Alliance, die das Ziel zur Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks auf Netto null, bis spätestens 2050, verfolgt.

Als Asset Manager unterstützen wir unter dem Motto „Best in Transition“ unsere Kunden bei ihrer nachhaltigen Transformation, das heißt, unter anderem richten wir jedes Spezialfondsmandat nach

individuellen Nachhaltigkeitskriterien aus. Unsere ESG-Publikumsfonds erfüllen normbasierte Screenings und tragen das FNG-Nachhaltigkeitssiegel.

Machen die Investoren einen Unterschied zwischen ESG und Impact Investing?

Thürmer: Impact Investing war in der Vergangenheit eher ein Thema für kirchliche Einrichtungen, für Stiftungen sowie vereinzelt auch für Single Family Offices. Das ändert sich gerade. Laut unserer Studie waren im vergangenen Jahr 29 Prozent der Befragten offen für Impact Investing. In diesem Jahr sind es 34 Prozent. Somit steigt das Interesse. Es ist aber nicht so, dass ausschließlich das Thema ESG oder das Thema Impact Investing im Zentrum des Interesses steht, sondern nachhaltiges Investieren im Speziellen. Ich denke, dass man einfach sowohl von Produktseite als auch von Kundenseite begriffen hat, dass das Thema Nachhaltigkeit längst zu einem wirtschaftlichen Erfolgsfaktor geworden ist, und man großen Wert darauf legt, sich mit dem Thema ESG zu identifizieren und dies auch nach außen zu kommunizieren.

Schneider: Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Anlegern, die sehr darauf achten. Nach-

haltigkeit ist kein Pflicht-Häkchen mehr, sondern wird mittlerweile wirklich gelebt.

Hahn: Die Pflichtaufgabe ist eine saubere ESG-Integration. Impact ist die Kür und gerade im illiquiden Portfolio eindeutiger zu verfolgen! Vor allem wichtig ist aber: Es muss ein attraktiver Investment Case gegeben sein.

Welche Rolle spielt Private Equity in Ihrem Portfolio?

Bierwirth-Zeussel: Wir sind in Private Equity investiert. Eine Herausforderung bei Private Equity ist, diese Asset-Klasse über einen längeren Zeitraum und verschiedene Marktphasen hinweg erfolgreich aufzubauen; Stichwort Vintage-Diversifikation. Wir sehen natürlich auch die Risiken. Grundsätzlich bleibt Private Equity bei uns ein Investitionsfeld.

Schneider: Das sehen wir genauso. Bei Private Equity ist das Wichtigste die Kontinuität. Die Erfolgsformel besteht darin, strategisch über verschiedene Zyklen hinweg planvoll und mit ruhiger Hand zu investieren. Private Equity ist aus Risiko-Rendite-Überlegungen eine attraktive Anlageklasse und sollte daher als Baustein in der strategischen Asset Allocation immer vorhanden sein.

Investieren Sie in Hedgefonds?

Bierwirth-Zeussel: In Hedgefonds investieren wir nicht.

Thürmer: Hedgefonds haben ein Imageproblem und spielen momentan keine sehr große Rolle in den Portfolios deutscher institutioneller Investoren.

Wie ist es um die Umsetzung der alternativen Anlagen bestellt?

Hahn: Der Trend zu Alternatives hat durch die Komplexität der Anlagen wie kein anderes Thema den Arbeitsalltag des Anlegers verändert.

Bierwirth-Zeussel: Das ist genau der Punkt. Wir reden gerne immer über Diversifikation und wie wichtig diese ist. Diversifikation hat natürlich auch echte Implikationen auf die Organisation und die Prozesse. Die interne Organisation muss die komplexeren alternativen Anlagen auch analysieren, monitoren und abbilden können. Dies ist eine kontinuierliche Herausforderung.

Gibt es Pläne und Projekte im alternativen Bereich?

Bierwirth-Zeussel: Wir bauen den Bereich weiter aus. Alle Asset-Klassen der Alternatives werden global abgebildet, dies inkludiert sowohl Asien als auch, soweit investierbar, Emerging Markets. Im Bereich Nischenstrategien sehen wir



SEBASTIAN THÜRMER **GESCHÄFTSFÜHRENDER** **GESELLSCHAFTER, ARTIS** **INSTITUTIONAL CAPITAL MANAGEMENT**

Sebastian Thürmer ist geschäftsführender Gesellschafter von artis Institutional Capital Management. artis Institutional Capital Management ist ein im Jahr 2018 gegründeter Consultant und Placement Agent für institutionelle Anleger im deutschsprachigen Raum. artis fokussiert sich im Vertrieb auf indirekte Immobilienanlagen sowie alternative Investments. Dazu gehören für ihn Private Equity, Private Debt, Infrastructure Equity und erneuerbare Energien.



MODERATOR

MICHAEL LENNERT
CHEFREDAKTEUR
DPN

uns zum Beispiel das Themenfeld Special Situations an. Daneben bietet der Bereich Infrastruktur, hier insbesondere erneuerbare Energien, interessante Investitionsmöglichkeiten.

Was planen Sie, Herr Schneider?

Schneider: Wir sind sehr zufrieden mit unserer Strategie. Private Debt ist bei uns noch ein relativ großes Thema und wird mittelfristig weiter ausgebaut, zum Beispiel durch die Initiierung weiterer Dachfonds. Das Thema Special Situations haben wir auch. Bei uns ist es ein bisschen vielschichtiger. Distressed Assets sind ein Teil davon, da diese eine interessante Korrelation zum Portfolio haben. Ein weiteres Nischenprodukt ist Health Care. Wir sehen gerade, dass in großen Teilen des Health-Care-Bereichs eine richtige Revolution zu stattfindet. Hier findet man Bewertungen, obwohl sie hoch sind, die das Ganze noch rechtfertigen. Wohingegen wir im Tech-Bereich, wenn Sie jetzt zum Beispiel Venture Tech ansehen, bereits vorsichtig sind.

Gibt es noch weitere interessante Themenfelder zu entdecken?

Thürmer: Ganz neue Themenfelder in dem Sinne nicht. Gleichwohl finde ich beispielsweise im Gesundheits- und Sozialbereich, was die Wohnfinanzierung (Private Debt) angeht, nicht nur klassisch Ärztehäuser oder Pflegeheime interessant, sondern auch das Thema Wohnfinanzierung für Demenzkranke. Ein Bereich, welches eigentlich keine große Rolle in der Öffentlichkeit spielt. Ein weiteres Themenfeld für mich ist, wie schon ganz am Anfang angesprochen, das Thema Infrastruktur im Energiebereich. Hier finanziert man jetzt nicht klassisch die erneuerbaren Energien, sondern investiert in Stromleitungen, Stromspeicher, Batterien oder Mobilität. Mein Fazit lautet deswegen auch wie folgt: Bei alternativen Anlagen findet für mich eine Ausweitung der Produkte statt, aber keine Ausweitung der Asset-Klassen.

Vielen Dank für die sehr engagierte Diskussion. ●



Summary



KEY FACTS

- Alternatives funktionieren auch in unsicheren Zeiten.
- Zu den alternativen Anlagen zählen die Experten Asset-Klassen wie Private Equity, Private Debt, Infrastruktur EK sowie FK, aber auch Themen wie Wald oder Landwirtschaft.
- Trends sind derzeit unter anderem Infrastructure Equity im Energiesektor, Stromleitungen, Stromnetze, das Thema Mobilität, Wallboxen in Parkhäusern sowie die Themenschwerpunkte Wasserstoff und Batterien.

Alternative Anlagen funktionieren auch in unsicheren Zeiten und leisten einen wichtigen und stabilen Beitrag zur Portfolio-Diversifizierung, lautet die einhellige Meinung der Roundtable-Teilnehmer. „Aus Sicht der BayernInvest ist das Spektrum der alternativen Anlagen relativ breit. Wir zählen dazu Private Equity, Private Debt, natürlich Infrastruktur, und zwar auf der Eigenkapital- wie auf der Fremdkapitalseite, aber auch Themen wie Wald oder Landwirtschaft, die die alternativen Anlageklassen sukzessive erweitert werden,“ erklärt **Steffen Hahn** von der BayernInvest. **Sebastian Thürmer** von artis Institutional Capital Management ergänzt dazu: „Bei den alternativen Investments beschäftigen wir uns derzeit sehr stark mit Themen wie Energy Infrastructure und Private Debt. Infrastructure Equity im Energiesektor umfasst für mich Themenfelder wie Stromleitungen, Stromnetze, das Thema

Mobilität, Wallboxen in Parkhäusern sowie die Themenschwerpunkte Wasserstoff und Batterien“, sagt er und ergänzt, dass diese Themenfelder in den nächsten Jahren der Trend schlechthin sein werden und den bis dato sehr gut gelaufenen Bereich der Immobilien ein Stück weit substituieren. „Meines Erachtens sind Private-Debt-Anlagen immer noch eine extrem interessante Asset-Klasse, wenn nicht sogar die derzeit interessanteste im alternativen Bereich“, erklärt wiederum **Jens Schneider** von HanseMerkur. Und **Sandy Bierwirth-Zeussel** von der SOKA-BAU plant, den Bereich weiter auszubauen. „Alle Asset-Klassen der Alternatives werden global abgebildet, dies inkludiert sowohl Asien als auch, soweit investierbar, Emerging Markets. Im Bereich Nischenstrategien sehen wir uns zum Beispiel das Themenfeld Special Situations an“, fasst die SOKA-BAU-Asset Allocation-Chefin die Pläne zusammen. ●