TELOS

Spezial

zur

4. Wiesbadener Alternative Konferenz

09. November 2023

TELOS GmbH

ampega. Talanx Investment Group

CAPITAL FOUR

Dr. Peters GROUP

ENERGY INFRASTRUCTURE PARTNERS

EURAZEO

FRANKLIN TEMPLETON

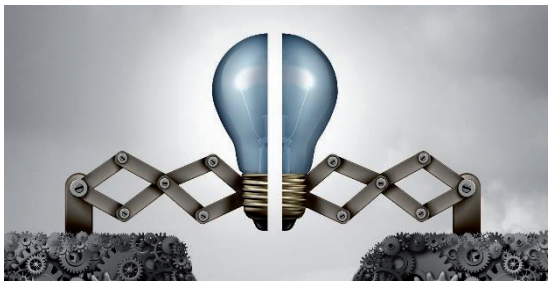
FREO

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

AGATHON CAPITAL Ihr Investmentbegleiter

UBS

YELLOWFIN ASSET MANAGEMENT Ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe



Wir bilden die Brücke zwischen Investor und Asset Manager

Veranstaltungshinweis !

15. Wiesbadener Investorentag

13. Juni 2024 (ganztägig)

Hotel Nassauer Hof

(Kaiser-Friedrich-Platz 3-4 · 65183 Wiesbaden)

Die TELOS Wiesbadener Alternative Konferenz richtet sich exklusiv an **institutionelle/professionelle** Investoren, für die die Teilnahme kostenlos ist.

Wichtiger Hinweis

Die Informationen in dieser Publikation sind ausschließlich für institutionelle Investoren und Finanzintermediäre bestimmt und nicht für Privatanleger.

Für den Inhalt sind ausschließlich die jeweiligen Anbieter verantwortlich. Die TELOS GmbH übernimmt keine Gewähr und/oder Haftung für die Richtigkeit der Angaben. TELOS GmbH übernimmt keine Haftung für Verluste oder Schäden aufgrund von fehlerhaften Angaben. Weder die dargestellten Kennzahlen noch die bisherige Wertentwicklung ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Die dargestellten Strategien und Auswertungen stellen kein Angebot und keine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf dar.

Vervielfältigung und Verbreitung nur mit Zustimmung der Autoren!

TELOS GmbH

Biebricher Allee 103

D-65187 Wiesbaden

Tel. +49 (0)611 9742 100

E-Mail: info@telos-rating.de

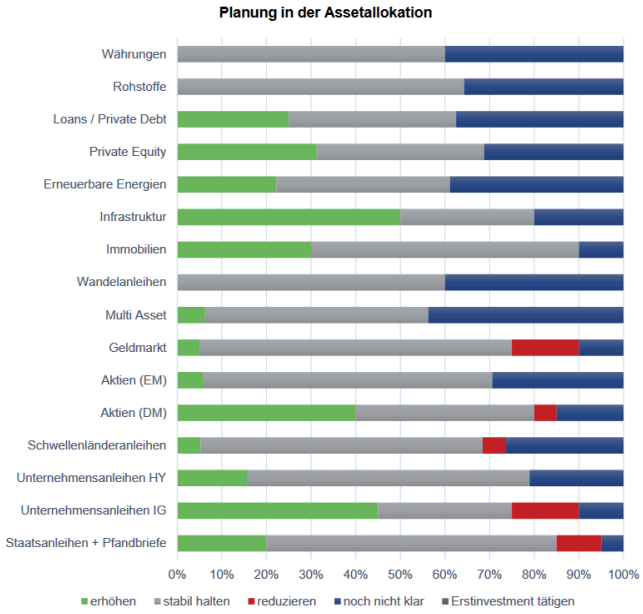
Web: www.telos-rating.de

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns sehr über Ihren Besuch der 4. Wiesbadener Alternative Konferenz, die wir von TELOS mit Ihnen begehen dürfen. Wie in den letzten Jahren war es wieder unser Anliegen, Ihnen ein breites Spektrum an Anlageideen und unterschiedlichsten unterstützenden Asset Managern vorstellen zu können, das der Vielfältigkeit der Anlageklasse „Alternative Investments“ gerecht wird. Wir hoffen, dass uns dies für Sie erneut gelungen ist.

Auch wenn die Zeiten niedrigster oder negativer Realzinsen vorüber sind, bleiben die Alternative Investments fest in den Asset Allocation Entscheidungen institutioneller Investoren verankert. Ein Blick auf die aktuellen Ergebnisse der seit Beginn dieses Jahrtausends durchgeführten TELOS Spezialfondsmarktstudie unterstreicht dies erneut.



Quelle: TELOS Spezialfondsmarktstudie 2023

Während sich in den klassischen Assetklassen − sicherlich entscheidend zinsbedingt – auch teils auffallende Reduzierungswünsche zeigen, so sind diese für die Alternative Investments nicht zu verzeichnen. Zudem sind die dortigen Ausbauwünsche nochmals teils signifikant gesteigert worden.

Ergänzend zu den Vorträgen der unterstützenden Asset Manager am heutigen Tage über die verschiedenen Anlageideen bei Alternative Investments, finden Sie auf den folgenden Seiten weitere Einblicke in Überlegungen und Anlagevorschläge der referierenden Häuser.

Wir hoffen, dass die vielfältigen Lösungsvorschläge und Ideen auch für Sie bei Ihren Planungen hilfreich sind und Sie fruchtbare Gespräche heute und auch im Anschluss an unser gemeinsames Treffen führen können.

Wir wünschen Ihnen nun eine interessante Lektüre!

Mit bestem Dank!

Ihr TELOS Team

Ampega Unternehmen

Ampega ist Experte in der Entwicklung und Verwaltung von maßgeschneiderten Anlagelösungen für institutionelle Investoren. Als entscheidungsstarker und langfristiger Investor mit stabilem Cashflow und globalem Netzwerk zu Top-Managern, zählt Ampega zu den größten bankenunabhängigen Asset Management Unternehmen in Deutschland.

Wir bieten institutionellen Kunden Zugang zu Alternative Investments wie Private Equity, Private Debt, Infrastructure, Real Estate sowie nachhaltigem Timberland und Agriculture.

Unser Leistungskatalog umfasst die gesamte Wertschöpfungskette im Asset Management – von der strategischen Allokation über das Portfoliomanagement, dem Risikomanagement bis hin zur Administration und dem Reporting.

Was für uns zählt, sind die Werte und die individuellen Perspektiven unserer Partner. Für deren Erfüllung setzen wir auf unsere exzellente Expertise. Mit Kreativität und Innovationskraft. Ein offener und vertrauensvoller Umgang ist für uns selbstverständlich; dabei haben Sicherheit und Transparenz höchste Priorität.

„Gemeinsam entwickeln wir aus Ihren Herausforderungen neue Potenziale.“

Key Take Aways

Unabhängigkeit und Neutralität
(Keine eigenen Fondsprodukte)

Individuelle und partnerschaftliche Ausrichtung

Faire und transparente Kostenstruktur

Weltweiter Zugang zu Best-in-Class Alternative Investment Fonds

Stabile zweistellige Renditen über mehrere Zyklen hinweg

Proprietär entwickelte Datenbank- und Scoring-Systeme

Langjährige **Erfahrung seit 1983**

Ampega Investment GmbH, Charles-de-Gaulle-Platz 1, 50679 Köln
Fon +49 221 790 799-354, E-Mail katrin.behrens@ampega.com, **www.ampega.com**

Alternative Investments.
Zuverlässig zukunftsweisend.

ampega.
Talanx Investment Group

Track Record

Assetklassen

- Buyout
- Growth Capital
- Venture Capital
- Secondaries
- Private Debt
- Indirect Infrastructure
- Indirect Real Estate
- Nachaltiges Timberland und Agriculture

Volumen (Exposure)**

EUR 20,2 Mrd.

Assets under Management und Administration

Performance*

IRR: 14,3%
TVPI: 1,51x
DPI: 0,523

Kundenbasis

- Pensionskassen
- Versorgungswerke
- Stiftungen
- Versicherungen
- Corporates

*Aggregierte Netto-Performance des kompletten Portfolios Drittkunden, Stand 30.06.2023
** Das Exposure ist die Summe aus NAV und Open Commitment.

Service Matrix

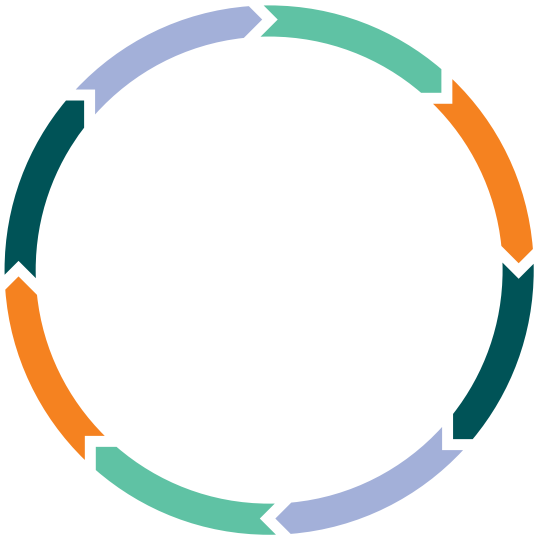
Abbildung der kompletten Wertschöpfungskette Ihres Fonds-Portfolios

Steuerthemen

Strukturierung des Portfolios über Zwischengesellschaften

Planung

Vorprüfung Investments und Zeichnungsprozess



Reporting

Cashflow-, Zahlungs- und Liquiditätsmanagement

Monitoring

Analyse von Fondsberichten

Fondsbeziehungen

> 220

Private Equity Fondszeichnungen in Jahren 2020 bis 2022

> 605

Zeichnungen in Alternative Investment Fonds

> 1000

regelmäßige Fondskontakte pro Jahr

Ampega Investment GmbH, Charles-de-Gaulle-Platz 1, 50679 Köln
Fon +49 221 790 799-354, E-Mail katrin.behrens@ampega.com, **www.ampega.com**

CAPITAL
FOUR

Nordic Direct Lending mit Capital Four

Nordeuropa ist eine attraktive Region für Direct Lending.

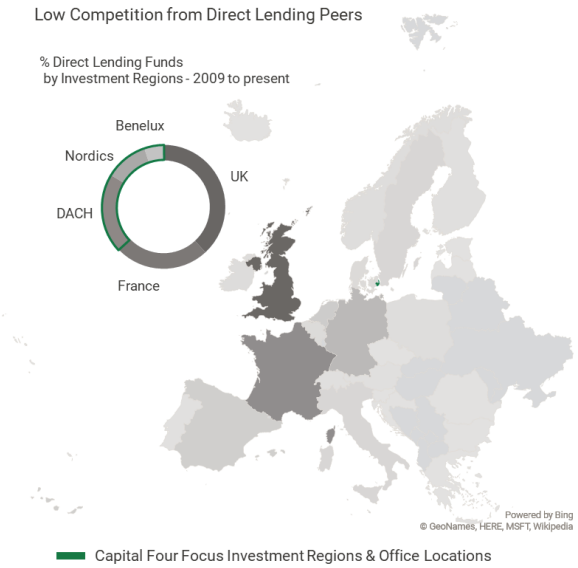
Nordeuropa ist zu einer attraktiven Region für private Kredite, das sog. Direct Lending, an kleinere mittelständische Unternehmen geworden. Die Volkswirtschaften sind robust aufgestellt und haben eine kreditgeberfreundliche Rechtsprechung, sowie solide, aber gleichzeitig flexible soziale Sicherungssysteme. Dies macht die Restrukturierung und Verschmelzung von Unternehmen vergleichsweise unkompliziert und daher überrascht es nicht, dass einige der führenden Private Equity Häuser wie EQT oder IK Partners, die sog. „GPs“, hier entstanden sind.

Das Fremdkapital für Leveraged Buy-Outs oder andere M&A Transaktionen wurde traditionell von den Banken gestellt und häufig sind sie für die GPs nach wie vor die günstigste Fremdkapitalquelle, nicht aber die effizienteste. Der Risikoappetit der Banken wird durch die gestiegenen regulatorischen Anforderungen, vor allem beim Eigenkapital, mehr und mehr eingebremst. Das zeigt sich insbesondere bei den kleineren mittelständigen Unternehmen mit EBITDAs in einer Spanne von 5 - 20 Mio. Eur, das sog. „lower-middle Market“ Segment. Starre Kreditbedingungen mit z.B. engen Grenzen beim Verschuldungsgrad oder laufende Tilgungen sowie langwierige Entscheidungsprozesse harmonieren wenig mit der Natur von Private Equity Transaktionen. Private Debt Fonds bieten dagegen häufig die bessere Finanzierungsoption. Sie können flexiblere Darlehenskonditionen und Kreditbedingungen abwägen und sind zudem häufig in der Lage auch größere Kreditvolumina mit zusätzlichen flexiblen Linien für Akquisitionen anzubieten. Dies erspart den GPs wiederum Verhandlungen mit mehreren Fremdkapitalgebern. Zudem können die Fonds oft schneller verlässliche Kreditentscheidungen abgeben, was insbesondere im Kontext von M&A Transaktionen eine entscheidende Rolle spielt. Hier wollen die GPs ihre Finanzierung abgesichert haben, bevor sie den Zuschlag für ein Unternehmen bekommen. Dafür sind die Kreditkonditionen der Private Debt Fonds in aller Regel deutlich teurer. Im aktuellen Marktumfeld sind für Direct Lender selbst für erstrangige Kredite zweistellige Renditen bei moderatem Verschuldungsgrad erzielbar.

Durch die historische Dominanz der Banken bei der Unternehmensfinanzierung ist das Wachstumspotential für Direct Lender in Nordeuropa besonders gross: Nur etwa 4% der direkten Unternehmensfinanzierungen werden bisher von Direct Lendern abgewickelt, gegenüber 8% im übrigen Europa inkl. UK und rd 25% in den USA.

Der Wettbewerb unter den Direct Lendern ist in Nordeuropa geringer.

In Europa hat man diese Vorzüge sicherlich zuerst in Großbritannien und Frankreich erkannt, wo sich Direct Lending als Finanzierungsform bei M&A Transaktionen von Private Equity Investoren, den sog. „sponsored Deals“, bereits durchgesetzt hat. Die nordischen Länder sind hier noch unterrepräsentiert. Gleichzeitig wachsen die Volumen der Private Equity Fonds und die Transaktionen in Nordeuropa nehmen zu. Da typischerweise 50% Fremdkapital in jede Transaktion eingebracht werden, ist es nur folgerichtig von einem weiteren Wachstum beim Direct Lending in Nordeuropa auszugehen.



Capital Four AIFM A/S
Per Henrik Lings Allé 2, 8th floor
2100 Copenhagen Ø · Denmark

Phone +45 3525 6100
Fax +45 3525 6105

CVR 35 67 06 37
Authorized and supervised
by the Danish FSA

CAPITAL
FOUR

Capital Four hat eine starke Marktposition.

Als führenden nordische Leveraged Finance Boutique hat Capital Four in dem Markt für Sponsor-getriebene Direct Lending Transaktionen für kleinere mittelständische Unternehmen in Nordeuropa eine herausragende Stellung.

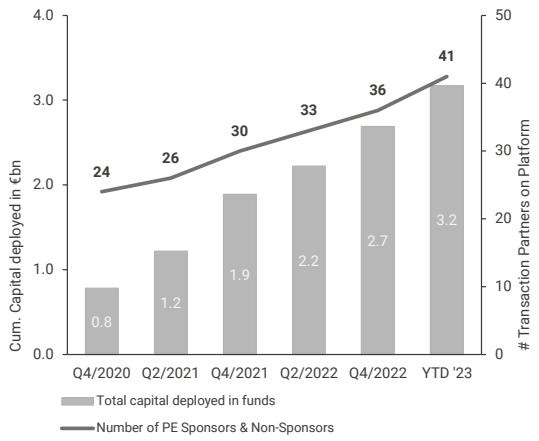
Dies liegt zunächst an den in über 20-jähriger Zusammenarbeit entstandenen Kontakten mit den vielen auf die Region und das Größensegment spezialisierten Private Equity GPs. Diese Sponsoren schätzen insbesondere die Unabhängigkeit von Capital Four, da wir weder einer Bank noch einem anderen Private Equity Investor angeschlossen sind.

Zum anderen können wir aufgrund unserer Struktur als spezialisierte Credit-Boutique mit einer integrierten Kreditplattform mit über 20 Mrd. EUR Anlagevolumen erhebliche Resourcen in einzelne Transaktionen einbringen. Unser 11-köpfiges Private Debt Sourcing & Structuring Team originiert, strukturiert und überwacht die Kredite. Dabei werden sie von unserem Sektor Research Team mit über 21 MitarbeiterInnen und unserem Team für notleidende Kredite unterstützt. Alle Kreditentscheidungen trifft unser Anlageausschuss bestehend aus unseren 4 erfahrenen Portfoliomanagern, der für alle Strategien von Capital Four verantwortlich ist. Dies gibt uns eine einzigartige Möglichkeit Direct Lending Transaktionen mit den liquiden High Yield und Leveraged Loan Märkten zu vergleichen und damit für jede Transaktion adäquate Illiquiditätsprämien sicherzustellen. Der Anlageausschuss ist dabei in allen Prozessschritten involviert. Letzteres erlaubt uns, Private Equity GPs früh direkten Kontakt mit dem Anlageausschuss zu ermöglichen, um Finanzierungsmöglichkeiten und Vertragsbedingungen abzustimmen.

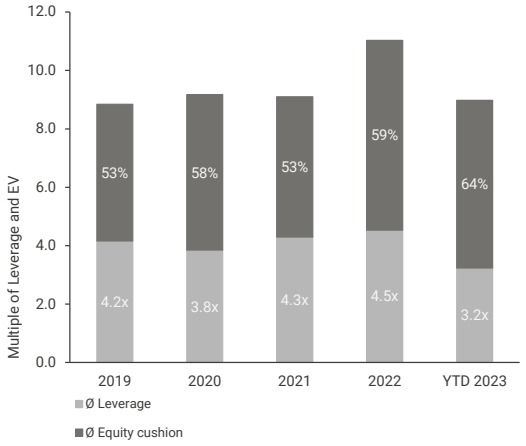
Wie entwickelt sich die Kredittragfähigkeit?

Renditen von 10-12% für Private Debt Investoren sind gleichzeitig sehr hohe Kreditkosten für die Unternehmen. In diesem Umfeld müssen wir die Kredittragfähigkeit der Unternehmen sehr genau analysieren und sehr selektiv vorgehen, um Geschäftsmodelle mit hinreichender Profitabilität und Wachstum zu finden. Ebenso achten wir genau auf die Auswahl der Private Equity Sponsoren und deren Bereitschaft, die Unternehmen mit genug Eigenkapital zu unterstützen. Dazu bauen wir unser Netzwerk an Private Equity Sponsoren kontinuierlich aus. Im Ergebnis können wir bei unseren Transaktionen einen deutlichen Anstieg der Eigenkapitalpuffer feststellen.

Continuous expansion of proprietary Sourcing Network



Lower leverage levels and rising Equity Cushions in Capital Four Deals



Capital Four AIFM A/S
Per Henrik Lings Allé 2, 8th floor
2100 Copenhagen Ø · Denmark

Phone +45 3525 6100
Fax +45 3525 6105

CVR 35 67 06 37
Authorized and supervised
by the Danish FSA

CAPITAL
FOUR

Anlagephilosophie im Direct Lending

Wir verwalten Private Debt seit 2013 und haben seitdem rund 3,5 Mrd. EUR an „committed Capital“ in über 100 Krediten investiert. Der Prozess und die Philosophie für Private Debt basieren auf unserem einheitlichen Anlageprozess, der seit 2001 im Bereich Leveraged Finance durchgeführt wird. Wir versuchen Unternehmen zu identifizieren, die überlegene fundamentale Risiko-Ertrags-Profile und starke, resiliente Geschäftsmodelle aufweisen. Als verantwortlicher Investor achten wir dabei insbesondere auf robuste Governance Strukturen und das Bewußtsein für Umwelt und Gesellschaft. Den absoluten und relativen Wert eines Investments beurteilen wir auf Grundlage

1. einer umfassenden Analyse der Kreditwürdigkeit des Emittenten, einschließlich einer quantitativen und qualitativen Bewertung des Geschäftsmodells;
2. einer Bewertung des Managements und seiner wirtschaftlichen Anreize;
3. einer Analyse der Geschäftsstrategie und Branchentrends; und
4. einer eingehenden Untersuchung der Kapitalstruktur, der Finanzergebnisse und Prognosen eines potenziellen Portfoliounternehmens

Nachhaltigkeit ist Teil unserer Fundamentalanalyse und wird mit einem umfassenden ESG-Score dokumentiert. Bei einem steigenden Anteil unserer Kredite binden wir die Konditionen an die Erfüllung spezifischer ESG-KPIs.

Leistungsangebot

Wir bieten Zugang zu unserer Nordic Lower Middle Market Direct Lending Strategie über geschlossene Fonds und Spezialmandate. Für Zeichnungen geöffnet ist derzeit unser

Private Debt V – Senior Fonds.
Der Fonds wurde in Q3 2022 als Nachfolger des erfolgreichen PD III – Senior Fonds aufgelegt. Im Februar 2023 konnten wir für die Vintage einen erfolgreichen First Close mit Commitments von rd. EUR 1 Mrd. vornehmen. Der Final Close wird voraussichtlich im November 2024 erfolgen.
PD V – Senior folgt der gleichen Strategie wie PD III – Senior, d.h. der Fonds konzentriert sich auf auf erstrangige, sponsorgetriebene Finanzierungen mittelständiger Unternehmen in den Nordics, DACH und Benelux.
ESG: Der Fonds ist als Artikel 8 Fonds gemäß SFDR ausgelegt und wird vornehmlich in sog. Sustainability Linked Loans investieren.
Ertragsziel: Euribor + 7-8% IRR. Im aktuellen Zinsumfeld erwarten wir eine Bruttorendite von 10-12%p.a.
Diversifizierung: Wir planen 30-50 Transaktionen vorzunehmen.
Zielvolumen: 1,5 Mrd EUR

Für weitere Informationen wenden Sie sie sich gerne an

Jan Albers, CFA
Head of Client Relations, Germany / Austria
Email: jan.albers@capital-four.com
Mob: +49 173 6738301

Dr. Peters GROUP

FAMILIENUNTERNEHMEN MIT JAHRZEHNTE-LANGER SACHWERTKOMPETENZ

Die Dr. Peters Group ist eine inhabergeführte und unabhängige Unternehmensgruppe im Besitz der Familie Salamon. Seit 1975 strukturiert und managt die Unternehmensgruppe Sachwertinvestments für Privatanleger und institutionelle Investoren.

Insgesamt hat die Dr. Peters Group über 155 Investmentangebote aufgelegt – mit einem Investitionsvolumen von über 8,5 Mrd. €. Damit gehört die Dr. Peters Group nicht nur zu den größten, sondern auch zu den erfahrensten deutschen Anbietern von Sachwertinvestments.

> 45	> 155	> 8,5	> 100
Jahre am Markt	**Investmentangebote aufgelegt**	**Mrd. € Investitions-volumen**	**Mitarbeiter an drei Standorten**

DIE DIMENSIONEN UNSERER STRATEGIE

Unser strategischer Fokus ist klar: Wir kennen unsere Märkte und konzentrieren unsere Ausrichtung auf globale, zukunftsprägende und wachstumsstarke Megatrends. Zugleich streben wir jederzeit eine ausgewogene und fokussierte Diversifikation unseres Investmentportfolios an – indem wir bestehendes Geschäft stetig weiterentwickeln und zugleich neue, zukunftsträchtige Geschäftsfelder erschließen. Dies ermöglicht die Realisierung von Renditechancen. Hierbei werden sämtliche durch die Dr. Peters Group verwalteten Assets im Sinne ihres Werterhalts und möglicher Wertsteigerungen gesteuert und fortgehend weiterentwickelt.

	KERNMÄRKTE	FOKUS	CHANCEN
	Deutschland	Gewerbe-immobilien	Polyzentralität des deutschen Immobilienmarkts und Wertsicherung durch Indexierung von Mietverträgen
	Global	Tankschifffahrt	Allgemein steigender Bedarf nach Transportkapazität in den Bereichen Chemical-, Product- und Crude-Oil
	Global	Großraum-flugzeuge	Konvertierung von Passagier- zu Frachtmaschinen für wachsende Nachfrage im Luftfrachtgeschäft
	Europa	Kleine bis mittel-große EE-Anlagen	Europaweiter Ausbau der erneuerbaren Energien

Dr. Peters GROUP

LANGFRISTIGE SACHWERTINVESTMENTS FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Institutionellen Investoren bieten wir langfristige und nachhaltige Investitionslösungen an, die auf unserer über 45-jährigen Marktexpertise im Bereich strukturierter Sachwertinvestments beruhen. Mit hoher Profession in der Produktkonzeption und im Asset Management sowie einer ebenso hohen Marktkompetenz in den Bereichen Infrastruktur und Immobilien, schaffen wir bleibende Werte für Family Offices, Stiftungen, Pensionskassen und Versorgungswerke sowie Banken und Versicherer.

Unser Leistungsspektrum für institutionelle Investoren umfasst die Auswahl und den Ankauf sowie das Asset Management und den abschließenden Verkauf des Anlageobjektes. Als Manufaktur bieten wir bei Bedarf auch maßgeschneiderte Investmentlösungen an. Dabei konzentrieren wir uns aktuell auf die langjährig etablierte Assetklasse Aviation und auf unser neues Geschäftsfeld Erneuerbare Energien.

SACHWERT-INVESTMENTS

Langfristig in reale Wirtschaftsgüter investieren

KONZEPTION UND STRATEGIEFÄHIGKEIT

Entwicklung von Anlagestrategien und dazu passender Produkte

ASSET MANAGEMENT

Verlässlichkeit und Erfahrung in unterschiedlichen Marktphasen

REPORTING UND KOMMUNIKATION

Strukturierte Prozesse und Reportings schaffen transparenz

INDIVIDUELLE ANLAGEKONZEPTE

Ob Flugzeuginvestments oder Beteiligungskonzepte für Immobilien – alle unsere Produkte sind langfristig konzipiert und ermöglichen sowohl stabile als auch attraktive Cashflows über die gesamte Laufzeit. Für Investoren mit besonderen Heraus- oder Anforderungen kreieren wir auch individuelle Investmentlösungen wie zuletzt einen Kreditfonds als Spezial-AIF. Hier nachfolgend eine Auswahl bisher realisierter und platzierter Investmentlösungen für institutionelle Investoren.

	FLUGZEUGE	IMMOBILIEN	KREDITFONDS	SCHIFFE
Produktart	IPO-Investment Börse London	AIF	Spezial-AIF	Internationaler Club Deal
Anlageobjekt	4x Boeing 787	4-Sterne-Businesshotel	Forderungen und Darlehen	Produktentanker
Volumen	500 Mio. USD	27,1 Mio. EUR	20 Mio. EUR	18,5 Mio. EUR
Emissionsjahr	2013 / 2015	2018	2021	2022
Progn. Auszahlung	9 % p.a.	5,5 % p.a.	3-4 % p.a.	16 % p.a.
Laufzeit	12 Jahre	12 Jahre	3 Jahre	3 Jahre

Dr. Peters GROUP

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

KOMPETENT

Langjährige Erfahrung im Bereich der internationalen Sachwertanlagen

STRATEGISCH

Unsere Strategien haben als primäres Ziel, eine stabile, risikoadjustierte Rendite zu generieren

DIVERSIFIZIERT

Diversifikationsfaktor in Ihrem Portfolio, dank substanzstarker Sachwertanlagen

ATTRAKTIV

Geringe Korrelation und Volatilität im Vergleich zu liquiden Anlagen

INDIVIDUELL

Individualisierte Mandate und Strategien schaffen einen Mehrwert für Investoren

PERSÖNLICH

Persönliche Ansprechpartner stehen für Transparenz und individuelle, passgenaue Anlagekonzepte

IHRE ANSPRECHPARTNER

Seit der Auflage unseres ersten Fonds im Jahr 1975 hat sich die Dr. Peters Group auf Lösungen im Bereich der Sachwertanlagen spezialisiert. Im Jahr 2013 wurde das erste Anlagekonzept für institutionelle Investoren aufgesetzt und emittiert. Um den weiteren Auf- und Ausbau des institutionellen Geschäfts voranzubringen, wurden im März dieses Jahres die organisatorischen Weichen gestellt.

Für die im Zuge dessen neu geschaffene Position des Head of Institutional Sales & Product hat die Dr. Peters Group den Finanzanlage-Vertriebsprofi Michael Peters gewonnen. Der 60-Jährige kommt von Lehner Investments, Frankfurt, wo er seit Anfang 2021 den institutionellen Kundenvertrieb im Bereich Asset-Management für Deutschland verantwortete. Zuvor war Peters fast 20 Jahre bei der Commerzbank beschäftigt – zuletzt als Direktor des Firmenkunden-Anlagegeschäfts – sowie als Vertriebsdirektor bei Lampe Asset Management und bei Main First/Fenthum Deutschland.

Derzeit konzentriert sich Michael Peters darauf, institutionelle und semi-institutionelle Investoren mit unserer wachsenden Produktpalette vertraut zu machen. Tatkräftig unterstützt von seiner Vertriebsassistentin Westa Stemmler.

MICHAEL PETERS
Head of Institutional Sales & Product

+49 (0)231/557173-216
michael.peters@dr-peters.de

WESTA STEMMLER
Sales Assistant

+49 (0)231/557173-41
westa.stemmler@dr-peters.de

Für professionelle/institutionelle Anleger.

ENERGY INFRASTRUCTURE PARTNERS

Energy Infrastructure Partners SARL

Adresse: 6 Boulevard des Lumières, 4369 Belvaux, Luxembourg

Website: www.energy-infrastructure-partners.com/de/

Teamgröße: 100+

Ansprechpartner für das institutionelle Geschäft:

Michael Hennig
Head of Client Solutions Germany
Michael.Hennig@energy-infrastructure-partners.com
+352 28 80 66 6220

Daniel Sayar
Director Client Solutions Germany
Daniel.Sayar@energy-infrastructure-partners.com
+352 28 80 66 6223

Unternehmensüberblick/Kurzbeschreibung:

Energy Infrastructure Partners AG (EIP) ist ein global tätiger unabhängiger Asset Manager mit Sitz in der Schweiz, der auf hochwertige und wichtige erneuerbare Energieanlagen und systemkritische Energieinfrastruktur spezialisiert ist, die solide Renditen ermöglichen. Wir verwalten Vermögen für institutionelle Kunden in der Schweiz, Europa und Asien und beschäftigen ein interdisziplinäres Team von über 110 Spezialisten aus den Bereichen erneuerbare und konventionelle Energien, Ingenieurwesen, ESG, Finanzierungen/Strukturierungen, Private Equity und Investment Management. Durch unseren ausschließlichen Fokus auf Energieinfrastruktur und unser starkes Industrienetzwerk haben wir Zugang zu erstklassigen Investitionsmöglichkeiten in allen relevanten Märkten.

Unsere Geschichte begann in der Schweiz mit einer Anlagelösung für Schweizer Pensionskassen. Die Anlagegruppe ist heute der größte Anbieter für Investitionen in Energieinfrastruktur in der Schweiz mit über 180 Schweizer Pensionskassen als Kunden. Zudem ist EIP ein wichtiger Investor im europäischen und globalen Energiesektor.

Unsere Investoren leisten einen wichtigen Beitrag für eine ganzheitliche Transformation der Energieversorgung, zur Versorgungssicherheit und damit zu einer positiven wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung.

Unsere Fakten

150
verwaltete Energie-Infrastruktureinrichtungen

6 Mrd.
Euro verwaltetes Vermögen

4 TWh
erzeugte erneuerbare Energie jährlich

1 Mio.
vermiedene Tonnen Kohlendioxid (CO_2) p.a.

2014
Einstieg in den deutschsprachigen Markt

20
Länder, in denen EIP Energie-Infrastrukturanlagen verwaltet

Unsere Geschichte

2014 GRÜNDUNG DER ANLAGEGRUPPE
CSA Energie-Infrastruktur Schweiz mit EIP als Portfoliomanager. Erste Investition an der Netzbetreiberin Swissgrid.

2016 ERSTE BETEILIGUNG AUSSERHALB
der Schweiz an einem skandinavischen Windpark. Heute ist EIP der grösste Investor in nordische Onshore-Windparks.

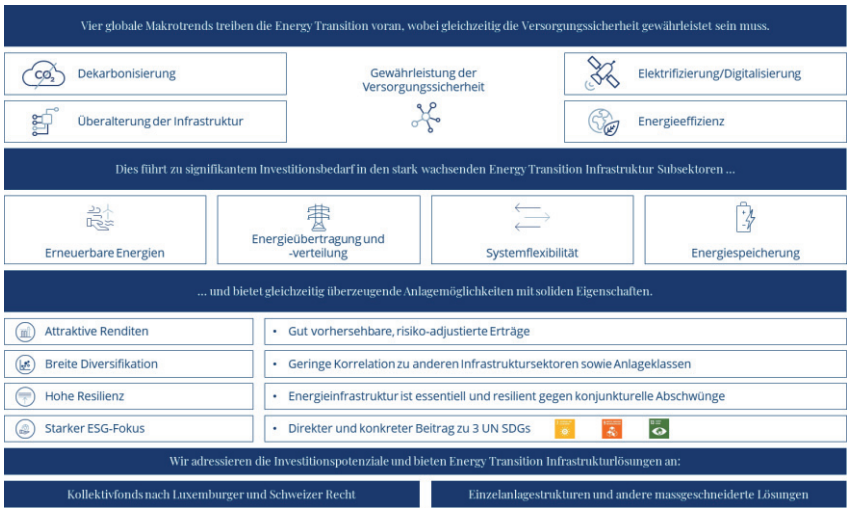
2018 LANCIERUNG DES ERSTEN FONDS
mit Europafokus. Er verfügt über ein diversifiziertes Portfolio, ist vollständig investiert und für weitere Zeichnungen geschlossen.

2020 EIP ERHÄLT EIGENE FINMA-LIZENZ,
was den Startschuss für eine globale Expansion als eigenständige Vermögensverwalterin mit definierten Inhaberverhältnissen darstellt. Heute ist EIP zu 100% im Besitz einer Partnerschaft.

2022 SCHLIESSUNG VON TRANSAKTIONEN
über EUR 1.3 Mrd. in einem einzigen Jahr, wovon 99 % unmittelbar in den nachhaltigen Umbau der Energieinfrastruktur investiert werden.

Angebotene Assetklassen:

Energy Transition Infrastrukturlösungen



Da erneuerbare Energieinfrastrukturanlagen eine ausgewiesen hohe Lebensdauer aufweisen, die zwischen 25 bis 35 Jahren liegt, ist unsere Strategie auf langfristige Renditen ausgerichtet. Durch diesen stringenten und erprobten Investitionsprozess können wir unseren Investoren Zugang zu hochqualitativen und nachhaltig ertragsgenerierenden Energieinfrastrukturanlagen bieten, die optimal geeignet sind, langfristige Verbindlichkeiten von bspw. Pensionskassen und Lebensversicherungen möglichst fristenkongruent abzubilden.

EIPs Fokus und Strategie

Zur Erreichung der globalen Dekarbonisierungsziele findet ein weltweiter Übergang zu erneuerbaren Energiequellen statt. Die damit verbundene Reduktion der Stromproduktionskapazitäten aus fossilen Brennstoffen führt auf der Angebotsseite zu einer Stromlücke. Zusätzlich wird die steigende Elektrifizierung und Digitalisierung unserer Gesellschaft die Nachfrage nach Strom exponentiell ansteigen lassen, was die Stromlücke nachfrageseitig weiter vergrößern wird. Eine logische Konsequenz dieser Entwicklung ist der gegenwärtige starke Anstieg der Stromproduktion aus erneuerbaren Energien wie Wind, Solar und Wasserkraft, der in Zukunft noch zunehmen wird. Trugen erneuerbare Energien 2020 bereits 28% zur Gesamtstromerzeugung bei, prognostiziert McKinsey, dass diese Zahl im Jahre 2050 bis auf 76% ansteigen wird. Die daraus resultierende dezentrale und stochastische Produktion von Strom stellt enorme Anforderung an die teilweise veraltete Netz-Infrastruktur. Diese muss künftig leistungsfähiger und flexibler werden, was auch in diesem Bereich große Investitionen erforderlich macht. Zusätzlich muss die bestehende und künftige Energieinfrastruktur effizienter gestaltet werden, um Produktion, Speicherung und Verteilung zu optimieren. Aufgrund des intermittierenden Produktionscharakters von erneuerbarer Energie muss ein Gleichgewicht zwischen erneuerbaren und konventionellen Energieerzeugungsmethoden sichergestellt werden, damit die Versorgungssicherheit auch während des globalen Um- und Ausbaus des Energiesystems durchgehend gewährleistet werden kann. EIP sieht die Energy Transition als historische Chance, durch Investitionen in bedeutende Energieinfrastruktur von soliden Renditen zu profitieren. Gleichzeitig können Investoren einen wertvollen Beitrag für die Dekarbonisierung und die Gewährleistung der Versorgungssicherheit leisten.

EIPs Investitionsprozess

Dank unserem ausschließlichen Sektorfokus und globalen Netzwerk können wir erstklassige Investitionen auf proprietäre Weise identifizieren und abschließen. Einem umfassenden Due-Diligence Prozess folgt sowohl ein internes ESG- als auch Investment-Komitee, welche die vorgeschlagenen Investitionen sorgfältig prüfen und in der Folge ablehnen oder genehmigen. Wir agieren als aktiver Manager über den gesamten Lebenszyklus unserer Investitionen. Dank unserem langjährigen Fokus auf den Energiesektor und unserem damit verbundenen tiefgreifenden Sektorwissen können wir die notwendigen und spezifischen Optimierungs- und Erweiterungspotenziale identifizieren und umsetzen. Dadurch erzielen wir eine kontinuierliche und langfristige Steigerung der Wertschöpfung unserer Anlagen. Die Vertreter von EIP im Aufsichtsrat unserer Portfoliounternehmen stellen eine enge Zusammenarbeit und Kontrolle der jeweiligen Unternehmensführung sicher.

ESG-Ansätze und –Faktoren

Ökologische und gesellschaftliche Verantwortung ist ein Schlüsselfaktor für den langfristigen Erfolg unserer Investitionen und wir sind bestrebt, diese in allen Aspekten unserer Arbeit umfassend zu berücksichtigen. EIP hat Richtlinien betreffend Nachhaltigkeit erstellt, um ESG-Aspekte während des Investitionsprozesses miteinzubeziehen. Das interne ESG Komitee hat die Aufgabe, bei der Prüfung von Investitionen die Ergebnisse einer externen ESG-Due-Diligence zu verifizieren und zu bestätigen, dass der ESG-Prozess angemessen angewendet wird.

EIPs Ziele

EIP wird seine bewährte Investitionsplattform weiterhin kontinuierlich und nachhaltig ausbauen, um Investoren exklusiven Zugang zu den weltweiten Investitionsmöglichkeiten zu geben, die aus der Transformation des Energiesystems entstehen. Im Zentrum steht dabei die Erwirtschaftung solider Renditen für unsere Investoren, denen wir gleichzeitig die Möglichkeit geben, einen wichtigen indirekten Beitrag zur Versorgungssicherheit und die Reduktion der CO2 Emissionen in der Zukunft zu leisten.

DISCLAIMER:
Die enthaltenen Angaben wurden von Energy Infrastructure Partners SARL mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die Angaben dienen lediglich Informationszwecken und stellen keine Werbung, keine Beratung und keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Anteilen eines Fonds dar. Anlagen in Finanzinstrumente können ein hohes Mass an Komplexität und Risiko aufweisen oder aufgrund verschiedener Faktoren wie z.B. betriebliche und finanzielle Bedingungen der Emittenten, Wachstumsaussichten, Zinsänderungen, wirtschaftliche und politische Situation oder veränderte Marktbedingungen, Schwankungen auf den Finanzmärkten unterliegen. Dieses Dokument ist nicht für die Verbreitung oder Verwendung durch Personen in Ländern bestimmt, in denen eine solche Verbreitung, Veröffentlichung oder Verwendung verboten ist und in denen es nicht rechtmäßig ist, ein solches Dokument zur Verfügung zu stellen.

EURAZEO PRIVATE DEBT

PRIVATE DEBT – THE INVESTMENT CASE FOR SMES IN CONTINENTAL EUROPE

Q3 2023

EURAZEO

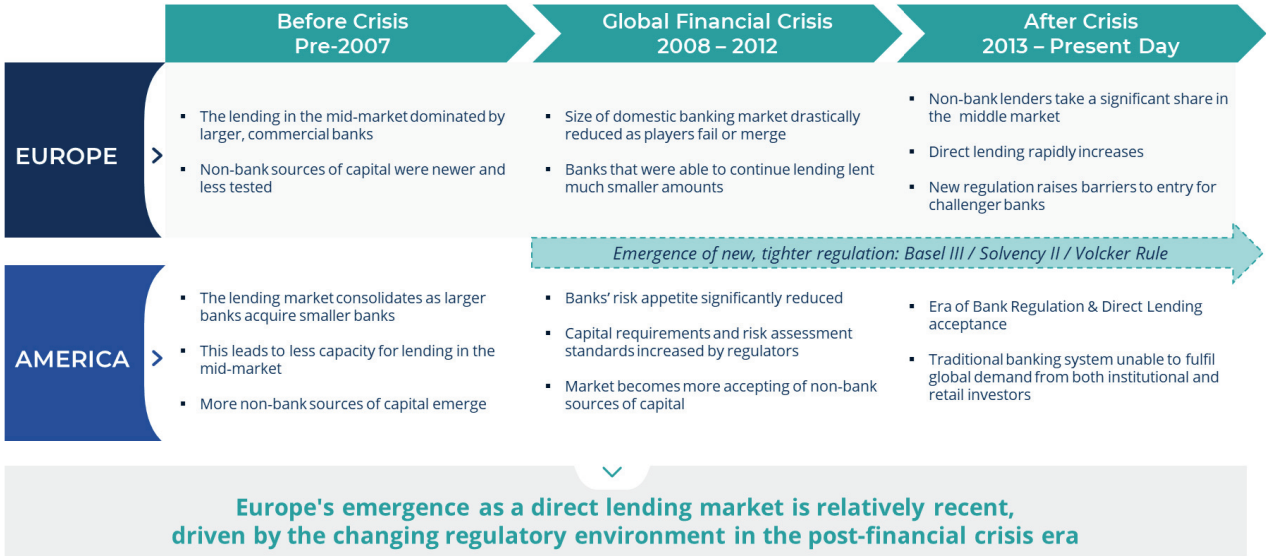
EURAZEO PARIS
1, rue Georges Berger – 75017 Paris
www.eurazeo.com

EUROPE: A FAST-EXPANDING MARKET

Banks are retreating, Private Debt funds are taking over

Europe's private debt market has seen tremendous change over the past 15 years. Historically, it was highly dependent on traditional lenders in contrast with the multiple alternative sources of finance in the US market. Following the 2008-2009 Global Financial Crisis, banks faced significant balance sheet and regulatory pressures, notably through the Basel accords which overhauled leveraged lending guidelines, resulting in increased capital requirements, balance-sheet deleveraging, and tighter underwriting standards.

The effects of regulation decreased the aggregate funds available to lend; risk-weighted capital requirements fundamentally changed the bank lending model, and banks shifted from acting as principal investors that originate and hold loans to more of brokers that originate and syndicate loans.

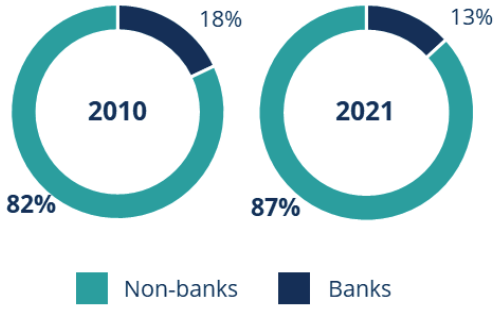


As a result, due to their withdrawal from sub-investment grade and smaller offerings, loans amounting to less than €250m have vanished from the Leveraged Loan market. This has led to a significant financing shortfall, particularly affecting SMEs that have limited options for obtaining debt finance, thereby forcing them to seek funding in the Private Debt market.

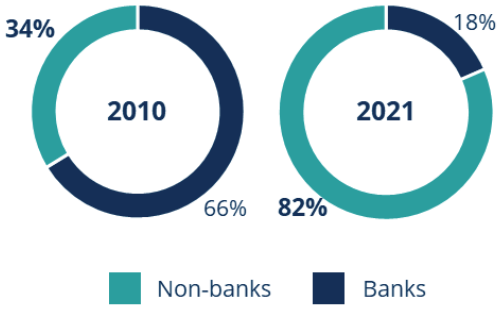
Subsequently, Private Debt has seen significant growth in Europe over the last decade as Private Debt funds have increasingly filled this supply gap. Since 2010, the share of lending represented by European banks has declined considerably and Private Debt Funds occupy now 82% of the market.

This trend is expected to continue in the long term as the European market converges to a US market structure where asset managers make almost 88% of the market share and still growing. The disintermediation of regulated US lenders by non-banks has been going since the 1990s, which affirms the secular change we are seeing in the European market.

Non-bank lenders have historically played a major role within the US market



Ongoing bank retrenchment in Europe with Private Debt taking market share

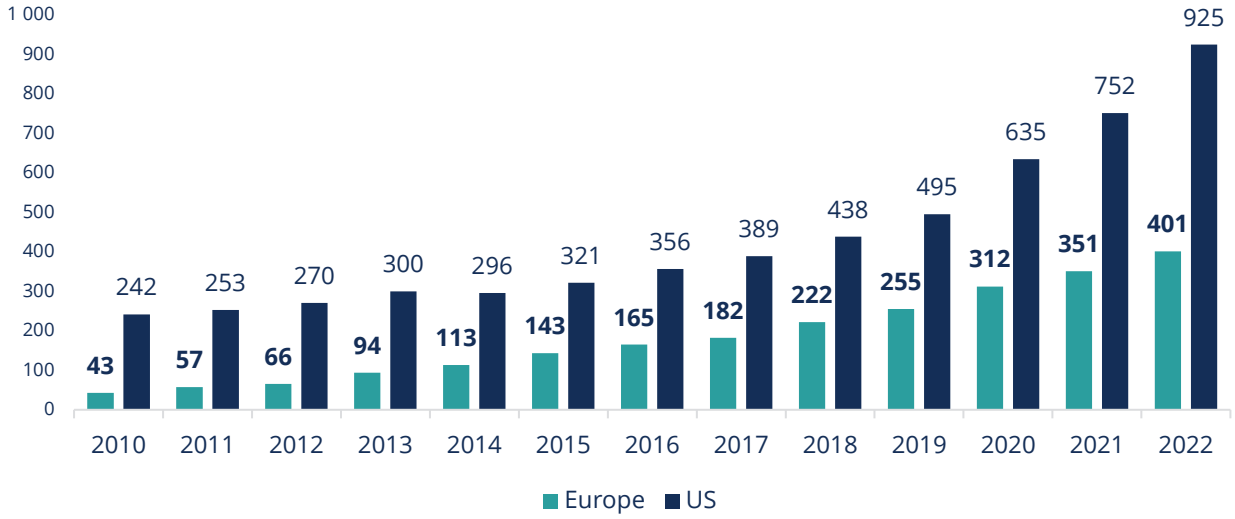


Source: LCD - US Leveraged Lending Review - Q1 2023; European Leveraged Lending Review- Q1 2023

Rapid surge in European Private Debt assets

Private Debt assets under management in Europe have risen significantly. The annual growth rate of European Private Debt assets since 2010 has been double that of US managers, at 20% CAGR (vs. 12% for the US). European Private Debt managers now hold approximately $400 billion of AuM compared to around $40 billion in 2010.

Private Debt AUM: US vs Europe (in $bn)



Source: Preqin

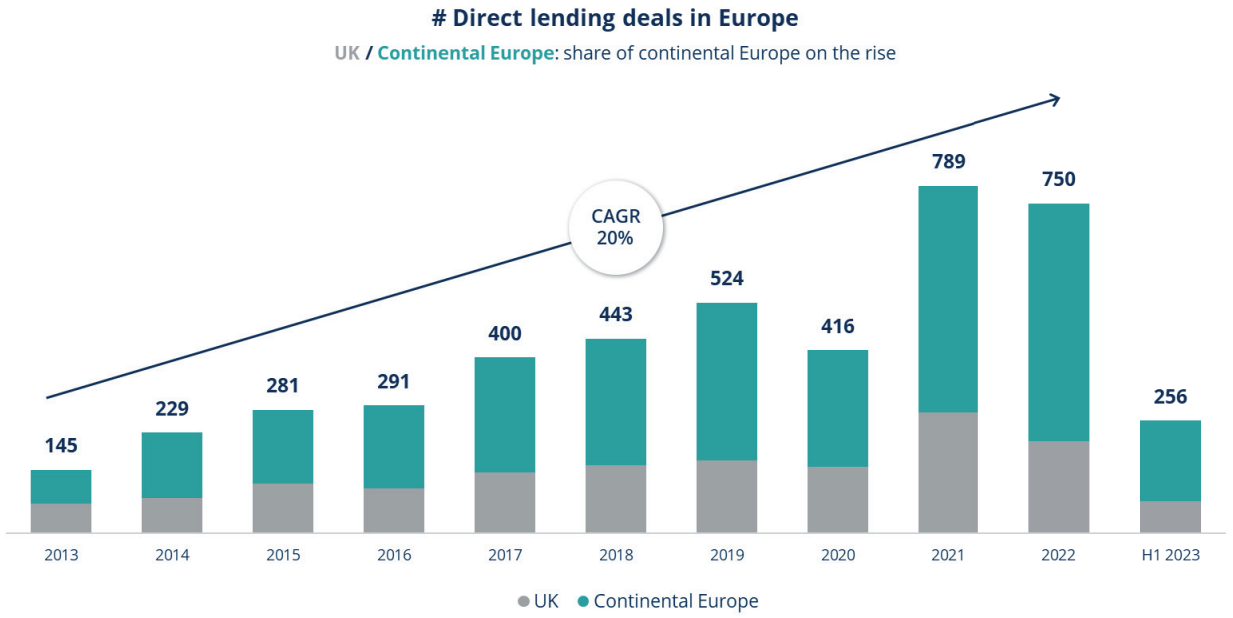
In only a few years, the dynamics of the private debt market have dramatically shifted in Europe. With the bank retrenchment weighting on SMEs, the market was left to asset managers to fill the lending void. In just a few years, European Private Debt has established itself as an essential alternative investing asset class and the stage is set for the market to grow bigger and faster.

A MARKET WITH STRONG STRUCTURAL DRIVERS

The fundamental factors driving the demand for Private Debt are stronger than ever in Europe. Following the temporary covid-related decline in investment volumes observed in 2020, Europe has experienced a significant rebound in activity in 2021 and 2022.

The sense of urgency among Private Equity funds to resume dealmaking has resulted in a surge of demand from firms holding significant dry powder, resulting in unprecedented volumes of completed direct lending transactions in Europe throughout 2021 and 2022.

Amidst an uncertain macroeconomic environment with increasing interest rates, a decline in M&A transactions, and stricter bank financing conditions, the direct lending market is experiencing a natural slowdown in H1 2023.



Source: Deloitte Private Debt Deal Tracker Autumn 2023

European market moves from subordinated debt to unitranche

Sponsors are increasingly turning to unitranche instrument as it addresses many of management teams and Private Equity sponsors priority focuses:

- Execution speed and certainty, which are important drivers of the success of sponsors' origination strategy in a competitive process
- A single lending party, making the negotiation of financial terms and documentation easier from day one and throughout the financing horizon, offering additional flexibility to the borrower
- Scalability for growth, allowing sponsors and management to execute their acquisition strategy smoothly as the unitranche instrument is easily tapped and extended to support M&A
- Bespoke bullet financing solution, to meet management and Private Equity sponsors' needs.

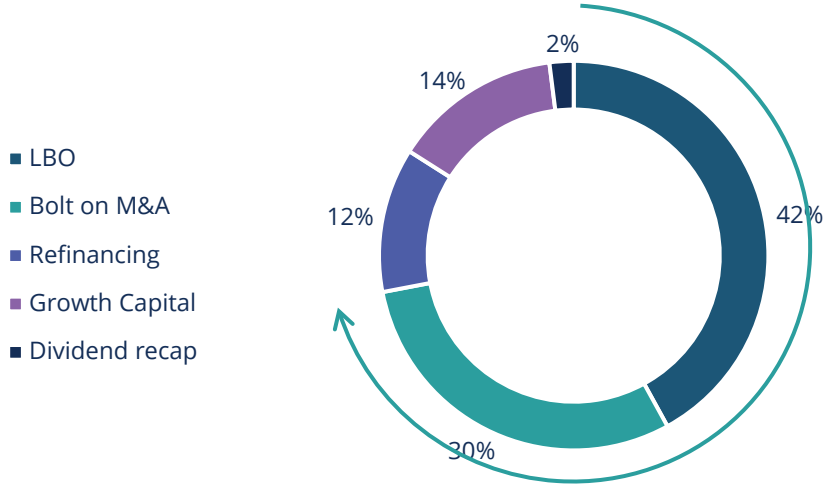
Moreover, unitranche facility further streamlines loan administration from the borrower's perspective. This has been especially appealing in private equity-led M&A, including leveraged

buyouts and bolt-on M&A transactions, which are the key driver of direct lending volumes in Europe.

M&A activity acts as a potent catalyst

Leveraged buy-out deals or bolt-on acquisitions accounting for nearly two-thirds of transactions since 2012. 2021 has been a record year in terms of capital raised for Private Equity in Europe, far exceeding amounts raised in 2020 and 2019. The c. €420 billion of Private Equity dry-powder available for deployment in June 2022 translates to a potential debt demand of approximately €600+ billion.

Deal purpose in Europe (03.2023 LTM)



Source: Deloitte Alternative Lender Deal Tracker – Spring 2023

Mid-market companies, the driving force of the European economy

The Private Equity activity in Europe is rising fast as the European market presents a rich landscape of potential investment opportunities, with the European Union containing over 42,000 businesses with >250 employees. Europe is one of the key drivers of the global economy, with a 2022 gross domestic product of €15.8 trillion, representing 18% of global economic activity, with the significant majority of this coming from European countries Eurazeo Private Debt has historically invested in (France, DACH, Benelux, Spain, and Italy).

France mid-market is particularly attractive, both in terms of the number of companies, and in terms of deal volume. France has twice as many SMEs compared with the UK for example. In turn this creates more scope for consolidation.

It is worth noting that 97% of European companies are SMEs, contributing to 47% of the European Gross Value Add (excluding micro companies of less than 10 employees). Thus, mid-market companies are the driving force of the European economy due to their market positioning, innovation and strong development potential. These companies have strong client bases as a result of their partnerships with larger firms and are frequently incorporated into their supply

chains. With demonstrated regional demand for their products or services, they often have an ambitious international view and strive to grow into new markets.

Despite the notable level of market activity, the European Private Equity market remains relatively underpenetrated in terms of size. In 2021, Private Equity investment activity accounted for merely 1.4% of European GDP, whereas the corresponding figure for the United States stood at 6.5%.

As such, the European market presents a favorable setting for a continuous rise of the Private Debt sector notably through the increasing Private Equity activity thriving on the strong prevalence of European mid-market companies in the economy.

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES IN THE CURRENT ENVIRONMENT

Challenging macroeconomic environment

Sticky inflation has been a significant concern in the EU over the past months. As of May 2023, the EU's annual inflation rate stood at 7.1%, surpassing the ECB target of 2%. This elevated inflation is largely driven by supply-side factors, including higher energy prices, global supply chain disruptions, and increased input costs for businesses. Rising wages have also emerged as a notable contributor to inflation. The tightening labor market conditions and employee demand for wage increases to compensate for inflation, have contributed to wage growth. As of the second quarter of 2023, the average hourly labor costs in the EU rose by 5.3% compared to the previous year.

After a prolonged period of historically low interest rates, the EU is witnessing a shift towards rising interest rates. The ECB's main refinancing rate, which serves as a benchmark for borrowing costs, currently stands at 4%, the highest since 2000. As central banks are adopting a more hawkish stance to counteract inflationary pressures, the shift towards higher interest rates in the EU suggests that the era of historically low rates may be coming to an end. While the exact duration of elevated rates is uncertain, it is anticipated that interest rates will remain relatively higher for a more extended period compared to previous economic cycles.

This prolonged period of higher rates is affecting businesses, as borrowing costs rise, and debt servicing becomes more expensive.

Direct lenders that have been excessively aggressive by financing over leveraged deals or which haven't advised their portfolio companies to hedge their interest rate risk will face difficulties. Many of these businesses will need to be restructured due to higher rates, inflation, and stricter credit markets negatively impacting company margins and revenue in 2023 and beyond.

The current macroeconomic environment in the EU presents a complex landscape marked by sticky inflation, rising wages, rising interest rates, and increased burdens for companies. These factors necessitate careful financial management and planning by asset managers. While the precise outcomes and duration of these trends remain uncertain, proactive strategies such as hedging interest risk at portfolio companies' level and financing low-levered deals can help navigate these challenging economic conditions successfully.

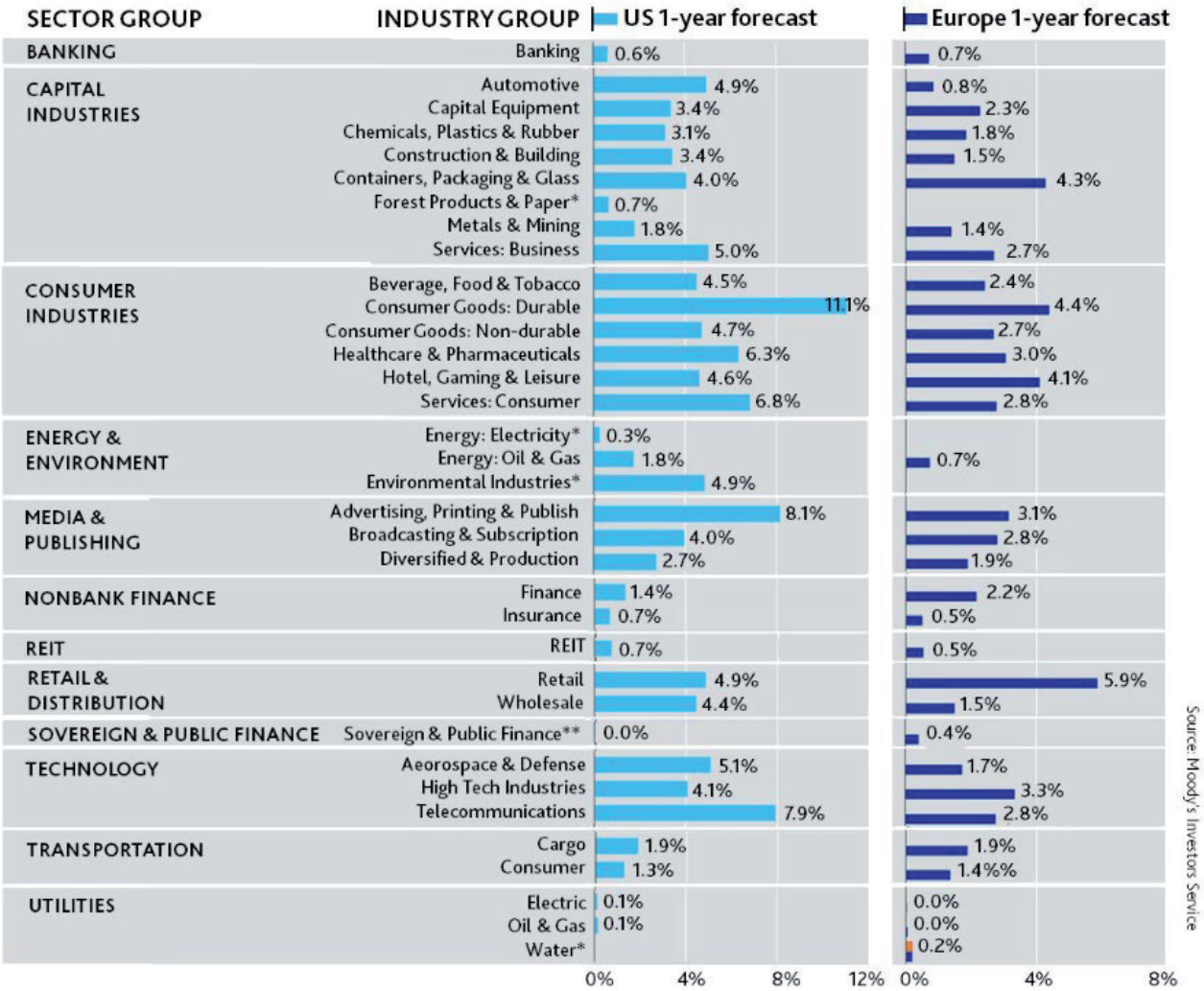
Direct lenders with robust fundamentals will benefits from strong tailwinds

The rise in interest rates is strongly benefiting debt investors. Rate of returns are now approaching levels typically seen by buyout investors. Back in mid-2021, a senior secured loan to a middle market buyout deal was expected to produce a cash yield of about 5-6%. But rising interest rates and widening credit spreads have lifted that to around 12% today, a level not seen for over a decade. In the current climate, a high-quality private credit fund has the potential to produce a 10-12% gross IRR. This is compelling relative to buyout funds since the median net return from the 2008-18 vintage is 18%. However, these returns were produced in a climate of low rates, inexpensive fund lines of credit, and rising valuation multiples, factors that have reversed course in the current climate.

The increase in interest rates has placed European private lenders in an advantageous position. They are now not only able to enjoy comparable yields to those in the US, but also benefit from improved risk characteristics compared to the US. Indeed, in the context of a more volatile market, projected default rate on defensive sectors (resilient, low cyclicality) are on average lower in Europe compared to the US (3.1% for Europe vs 5.1% in the US).

One-year default rate forecasts by industry

Chart of the Week



Forecasts are issuer-weighted and include both investment-grade and speculative-grade companies. *Default rate forecasts are not reported in these sectors in Europe or in the US owing to small sample size (fewer than 10 issuers). **We consider only the corporate subset of issuers in this industry category.

© 2023 Moody's Corporation, Moody's Investors Service, Inc., Moody's Analytics, Inc. and/or their licensors and affiliates. All rights reserved. Full terms at: moodys.com/termsofuse

That's why sector selection is paramount, and the focus should be put on non-cyclical sectors such as B2B companies, healthcare, technology, and business services. A portfolio heavily exposed to a volatile sector, such as the consumer retail segment, will encounter significant challenges. Private Debt managers focusing on recession-resilient sectors and maintaining a flexible approach to capital deployment remain optimistic about the opportunities available in the market. As the market continues to evolve, Private Debt will remain an integral, all-weather allocation for limited partners during any market cycle.

European Private Debt market also capitalizes on the advantages of a lower mid-market segment, presenting compelling opportunities. Smaller deal sizes within this segment persistently offer the potential for significant returns that exceed expectations. This is due to a SMEs rich EU economy and because of European banks retrenching from the lending market, which led the Private Debt market to experience tremendous growth over the past 10 years. This trend is expected to continue as several other catalysts will contribute to reinforcing the position of Private Debt in the EU. notably, Private Debt is becoming the preferred option for middle-market buyers needing committed capital to fund M&A transactions as it offers flexibility, speed of execution and more.

With such strong tailwinds Direct Lending strategies remain popular, with 47% of limited partners planning to invest more in 2023 than in 2022, according to "Private Debt Investor's LP Perspectives 2023 Study", and Europe Private Debt AUM is expected to almost double in size from 2021 to 2027, far outpacing bank or bond markets.

In conclusion, the Private Debt market may evolve in an uncertain economic environment in the coming months, but the Direct Lending market is likely to be structural and long-lasting, with Direct Lending remaining an attractive option for investors seeking diversification and strong risk-adjusted returns. This segment of the market is yielding very close to 12%, a level not seen for well over a decade. The twin benefits of high yields and defensive positioning make senior secured loan a very hard proposition to beat, particularly in uncertain times. Resilient-sector focus and a positioning on the lower mid-market segment may be key to success for Private Debt managers. Direct lenders with strong relationships, a proven track record of success, and the ability to scale debt financing to support growth's companies are more likely to succeed in the increasingly competitive market.

Mehr als nur ESG

Förderung der Klimawirkung durch Private Equity

25. Juli 2022

Dieser Artikel wurde erstmals am 23. Juni 2022 im Sonderbericht Insights+ von Prequin mit dem Titel „ESG in Alternatives 2022: The Transparency Tipping Point“ veröffentlicht.

Anne Simpson
Global Head of Sustainability
Franklin Templeton

Yu (Ben) Meng, Ph.D.
Executive Vice President and Chair of Asia Pacific
Franklin Templeton

Richard Piliero
Head of Private Equity, Southeast Asia
Franklin Templeton Global Private Equity

Nachhaltige Investments sind zu einer treibenden Kraft auf den Finanzmärkten geworden. EigentümerInnen und VerwalterInnen von Vermögenswerten erkennen zunehmend, dass sie im Rahmen ihrer treuhänderischen Pflicht, risikoangepasste Renditen zu erzielen, berücksichtigen müssen, wie wichtig Finanz-, Natur- und Humankapital für die Wertschöpfung sind. Die Verpflichtung zu einem „gerechten Wandel“ bedeutet, dass die Menschen im Mittelpunkt des Klimaschutzprogramms stehen müssen. Bei der Suche nach Lösungen investieren wir in weitere wichtige Elemente, die in den Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals – SDGs) der Vereinten Nationen festgehalten sind, nämlich in die Gleichstellung der Geschlechter und in „menschenwürdige Arbeit“. Dies bietet ein neues Paradigma für Nachhaltigkeit. Wir stehen an einem Wendepunkt, wenn es darum geht, mithilfe des Finanzsystems Nachhaltigkeit und Innovation voranzutreiben.

Öffentliche und private Schuldtitel und Aktienfonds können dazu beitragen, wirkungsorientierte Praktiken und Strategien zu fördern. Während öffentliche Investments Unternehmen an Börsen einbeziehen, können private bessere Wirkungspraktiken an der Basis aufbauen. Wenn Unternehmen an die Börse gehen und vom privaten zum öffentlichen Eigentum übergehen, wird diese Beziehung synergetisch. Wir sind überzeugt, dass Private Equity eine wichtige Rolle bei der Umsetzung von wirksamen Maßnahmen spielt, vor allem in Schwellenländern und Grenzmärkten. Private Märkte, und insbesondere Private Equity, sind naturgemäß gut positioniert, um nachhaltige, wirkungsorientierte Praktiken zu fördern. Sie bringen vor allem Folgendes mit sich:

1. **Starkes Engagement:** Private-Equity-Firmen engagieren sich auf Vorstandsebene in ihren Portfoliounternehmen und können so Einfluss auf die wichtigsten Entscheidungsträger nehmen, um Impact-Praktiken einzuführen und zu stärken.
2. **Langfristige Beziehung:** Dank der längerfristigen Natur von Private-Equity-Investments kann die Klimawirkung einer Investition gemessen werden.
3. **Vertragliche Durchsetzung:** Private-Equity-Firmen können Best Practices in Transaktionsdokumenten und Unternehmenssatzungen als Voraussetzung für Investitionen aufnehmen.
4. **Höherer Informationsumfang:** Private-Equity-Firmen profitieren im Vergleich zu Anlegerinnen und Anlegern an der Börse oft von einer besseren Informationstransparenz. Diese Detailtiefe hilft, die Relevanz der Daten zu verbessern.
5. **Iterativer Prozess:** Der Prozess zur Förderung einer positiven Wirkung ist naturgemäß iterativ und folgt einer nichtlinearen „Theorie des Wandels“. Private Equity profitiert von einer engen Beziehung zu den Unternehmen, in die investiert wird, und kann so durch eine regelmäßige, langfristige Resonanz bessere Wirkungspraktiken entwickeln. Da die Impact-Messung und -Veröffentlichung ein relativ neues und sich entwickelndes Feld ist, profitieren die Unternehmen, in die investiert wird, von der kontinuierlichen praktischen Hilfestellung durch die AnlegerInnen.

Einbindung der Klimawirkung in Investitionen

Der jüngste Bericht des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) hat deutlich gemacht, was wir alle bereits spüren – dass die Erderwärmung real ist und den Klimawandel vorantreibt. Unser Appell, Lösungen durch Investitionen in innovative Unternehmen zu finden, muss die Impact-Bewertung konsequent einbeziehen. Wir sind der Meinung, dass eine durchgängige Integration der Wirkung in den Anlageprozess entscheidend für die Entwicklung eines Rahmens für das Impact Management von Private Equity ist.

Unseres Erachtens sollte eine „Investment- und Wirkungsthese" der Ausgangspunkt für einen solchen Rahmen sein. Dabei muss der Schwerpunkt auf einem guten Management des Finanzkapitals liegen, um die Rendite zu steigern, sowie auf der Messung der Entwicklung des Human- und Naturkapitals, um Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Dies soll zum Klimaschutz beitragen, und zwar durch die Förderung der Energiewende hin zu einer CO2-armen Wirtschaft und die Unterstützung der Anpassungsprozesse durch eine größere wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit der vom Klimawandel betroffenen Menschen. Im Bereich Private Equity könnte dies besonders effektiv sein, da Investitionen, Kapital und Fachwissen für Unternehmen in der Wachstumsphase bereitgestellt werden, die sich diesen Herausforderungen stellen. Ein solcher Rahmen für das Impact Management würde die Integration der Wirkung in jeder Phase des Anlageprozesses vorsehen:

1. Deal-Sourcing: Investitions- und Impact-Ziele für Klimaschutz

In der Deal-Sourcing-Phase sollte die Impact-These der Investition gut ausgearbeitet sein und eine kohärente Darstellung der Wirkung und Daten für jede Investition enthalten. Eine systematische Analyse soll die spezifischen Herausforderungen in Bezug auf das Human- und Naturkapital, die Aktivitäten auf Unternehmens- und Investorenebene, mit denen Fortschritte erzielt werden können, sowie die messbaren Auswirkungen und übergeordneten Ergebnisse, die auf eine verbesserte risikobereinigte Rendite abzielen, ermitteln. Die systematische Identifizierung der richtigen Zielinvestitionen könnte sich an den SDGs orientieren, anstatt an der breiten und manchmal unübersichtlichen Palette von ESG-Kriterien. Wir glauben, dass die SDGs die politischen Ziele der Regierungen der Welt besser widerspiegeln, da knapp 200 Staatschefs die Agenda unterzeichnet haben. Um diese Ziele zu erreichen, sind umfangreiche private Finanzmittel erforderlich, die wiederum wirtschaftliche Renditen für AnlegerInnen generieren können.

2. Deal-Strukturierung: vertragliche Verpflichtungen

Neben den typischen Finanz- und Risikominderungsmaßnahmen können AnlegerInnen auch Maßnahmen zur Impact-Messung und zum Impact Management in die Transaktionsdokumente aufnehmen. Der Kaufvertrag kann beispielsweise „aufschiebende Bedingungen" und „auflösende Bedingungen" für den Abschluss des Geschäfts enthalten.

3. Partnerschaft: Schaffung von Werten

Um das Unternehmen zu unterstützen, kann das Private-Equity-Team eng mit dem Vorstand, dem Management und den operativen Teams zusammenarbeiten. Dazu gehört auch die Unterstützung von Portfoliounternehmen bei der Einführung und Umsetzung von Standards, Rahmenwerken und Systemen zur Messung und Berichterstattung über die wichtigsten Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators – KPIs) zur Klimawirkung usw. Der „Netzwerkeffekt" des Erfahrungs- und Wissensaustauschs zwischen den Unternehmen, in die investiert wird, ist besonders effektiv.

4. Ausstieg: Wertsteigerung durch Risikominderung

Ein erfolgreicher Ausstieg ist ein Ausstieg, der die finanziellen Gewinne realisiert, die sich aus einer erfolgreichen Investitionsthese ergeben, welche von Nachhaltigkeitsaspekten untermauert wird. Die Berücksichtigung von Umweltaspekten in den Unternehmensrichtlinien und -praktiken kann das Risiko für KäuferInnen verringern und die Bewertung des Unternehmens erhöhen. Dies wiederum erleichtert einen erfolgreichen Ausstieg über öffentliche Märkte oder durch einen strategischen Verkauf.

Potenzial für die Erzielung von Alpha

Wir sind davon überzeugt, dass starke Impact-Praktiken das Potenzial haben, Alpha in Portfolios zu erzielen. Der Fokus auf das Klima ist unserer Meinung nach der Punkt, an dem sich Wirkung und finanzielle Rendite gegenseitig verstärken, und der sich für die wichtigsten Stakeholder wie Gemeinden, MitarbeiterInnen, Regierungen, Unternehmen und AnlegerInnen auszahlt. Mit den richtigen Instrumenten und einem wirkungsorientierten Ansatz ist Private Equity gut aufgestellt, um einen Investmentrahmen voranzutreiben, der sich auf die Klimawirkung für einen gerechten Wandel konzentriert, wie er im Pariser Abkommen vorgesehen ist. Dieser wertsteigernde Ansatz steht in einer symbiotischen Beziehung mit den öffentlichen und privaten Märkten, wenn es darum geht, die Risiken und Chancen der globalen Bekämpfung des Klimawandels anzugehen.

WO LIEGEN DIE RISIKEN?

Alle Anlagen sind mit Risiken verbunden, ein Verlust des Anlagekapitals ist möglich. Der Wert von Anlagen kann fallen oder steigen, und AnlegerInnen erhalten möglicherweise nicht den vollen Anlagebetrag zurück. Private-Equity-Anlagen sind mit einem erheblichen Risiko behaftet und eignen sich nur für AnlegerInnen, die es sich leisten können, den vollständigen Verlust einer solchen Anlage bzw. einen erheblichen Verlust zu riskieren. Private-Equity-Anlagen können illiquide sein und ihre Wertentwicklung kann schwanken. Es kann nicht garantiert werden, dass jede Investition einen angemessenen fi nanziellen Ausgleich für die eingegangenen Risiken bietet. Ein Verlust des gesamten Kapitaleinsatzes der AnlegerInnen kann nicht ausgeschlossen werden. Der Zeitpunkt eines eventuell erzielbaren Gewinns ist äußerst ungewiss.

Franklin Templeton und unsere Anlageverwaltungsspezialisten verfolgen bestimmte Ziele oder verfügen über bestimmte Kompetenzen in den Bereichen Umwelt, Nachhaltigkeit und Unternehmensführung (ESG); allerdings werden nicht alle Strategien nach „ESG“-orientierten Zielen gemanagt.

WICHTIGE RECHTLICHE HINWEISE

Das vorliegende Material dient ausschließlich der allgemeinen Information. Es ist weder als individuelle Anlageberatung noch als Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers oder zur Übernahme einer bestimmten Anlagestrategie zu verstehen. Es stellt keine Rechts- oder Steuerberatung dar. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind die des Anlageverwalters. Die Kommentare, Ansichten und Analysen entsprechen dem Datum der Veröffentlichung und können sich ohne Ankündigung ändern. Die vorliegenden Informationen stellen keine vollständige Analyse aller wesentlichen Tatsachen in Bezug auf ein Land, eine Region oder einen Markt dar.

Herausgegeben von Franklin Templeton International Services S.à r.l., Niederlassung Deutschland, Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 27223-0, Fax: +49 69 27223-120, institutional@franklintempleton.de.

FRANKLIN TEMPLETON

© 2023 Franklin Templeton. Alle Rechte vorbehalten.

Stranded Assets und neue Nutzungsanforderungen bei Gewerbeimmobilien: Lösungen der FREO für institutionelle Investoren

Prof. Dr. Hartmut Leser,
Partner, CIO & Deutschland Chef FREO Group

Die FREO Group, ist seit über 20 Jahren erfolgreich im Immobiliensektor tätig mit einem ebenso langen, hervorragenden Track Record für Investments im deutschen und paneuropäischen Bereich. Das Unternehmen entstand durch den Management - Buyout eines Teils der Firma Feri in Bad Homburg vor ca. 20 Jahren und fokussiert sich seitdem ausschließlich auf institutionelle Kapitalgeber. Bis vor kurzem hat die FREO Group vorrangig Gelder von ausländischen Investoren angelegt, zu denen die weltweit anspruchsvollsten Anleger wie etwa angelsächsische Private Equity-, Alternative- oder Staatsfonds gehören. Diese Klientel investiert in umfangreiche Entwicklungs- und Sanierungsprojekte, die die FREO eigenständig findet, analysiert und ggf. mit ihrem Team von über 80 hochqualifizierten Mitarbeitern umsetzt.

Im Zuge ihrer strategischen Weiterentwicklung baut die FREO das bereits etablierte Geschäft mit ausländischen Investoren aus und bietet ihre Leistungen auch institutionellen Investoren im deutschsprachigen Raum und im zweiten Schritt in ganz Europa an. Der wichtigste Schwerpunkt wird dabei der tiefgreifende Umbau der Immobilienlandschaft sein, der in den kommenden Jahrzehnten aus zwei Gründen unausweichlich sein wird:

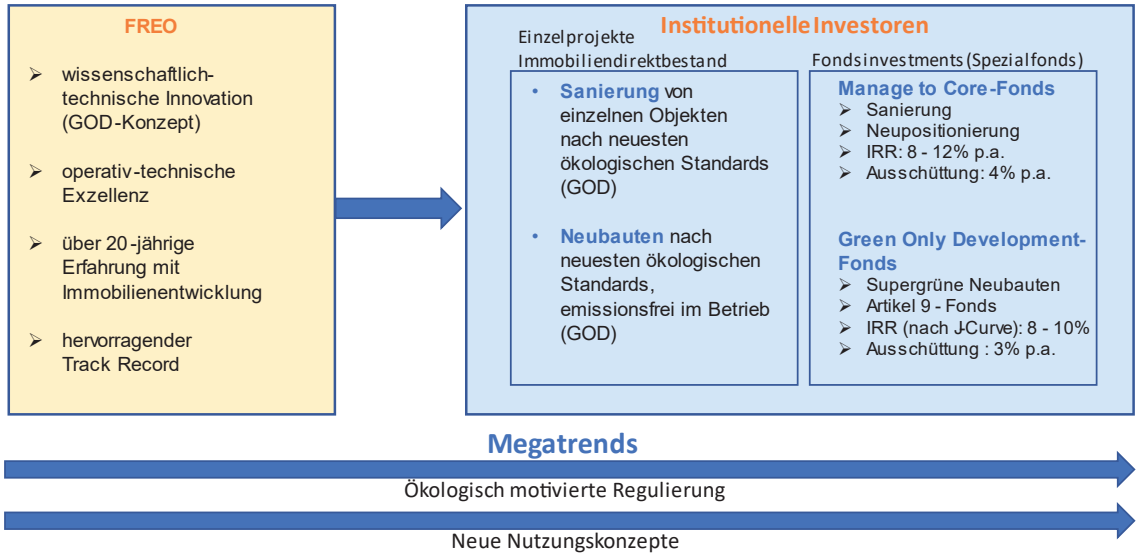
- Erstens, die Co2-Belastung der Umwelt durch den Gebäudesektor muss weitgehend reduziert werden. Die zunehmend strengere klimapolitische Regulierung wird eine Co2 - minimale Strukturierung des Gebäudebestandes erzwingen und den Kampf gegen „stranded assets“ zu einem der wichtigsten Punkte auf der strategischen Agenda institutioneller Investoren machen.
- Zweitens, der Gebäudebestand muss schneller und nachhaltiger als bisher an Megatrends wie z.B. die Digitalisierung angepasst werden. Insbesondere der Bürosektor wird sich auf Home Office als bleibendes Phänomen und eine neue Balance am Arbeitsmarkt für hochqualifizierte Fachkräfte einstellen müssen.

Diese Aspekte werden in unmittelbarer Zukunft zu einer umfangreichen Sanierungs- und Neubauwelle führen, die mehr denn je innovative und ökologisch effiziente Entwicklungsleistungen erforderlich macht. Wenn die notwendigen Veränderungen am Gebäudebestand nur zu deutlich höheren Kosten herbeizuführen sind, wird mit einem Wohlstandsverlust für die Gesellschaft zu rechnen sein – vom Schicksal der Immobilienbranche ganz zu schweigen. Deshalb werden Anbieter, die ihre Innovationskraft und ihr praktisches Umsetzungsgeschick auch auf das Thema Kosteneffizienz richten können, im Wettbewerb besonders gut positioniert sein.

Die FREO hat sich in den letzten Jahren auf diese neue Marktsituation vorbereitet: In enger Zusammenarbeit mit der ETH-Zürich wurde das Green Only Development (GOD) – Konzept entwickelt, das darauf abzielt, durch die Nutzung von Innovationen ein deutlich über dem verbreiteten Zertifikateslevel liegendes ökologisches Qualitätsniveau zu erreichen und durch die Umsetzung von Low Tech – Konzepten die Kosten von Erstellung, Betrieb, Sanierung und Entsorgung von Gebäuden deutlich zu senken. So ist es z.B. möglich, bei Büroneubauten die Co2- Emissionen im Betrieb auf Null zu reduzieren sowie die gesamten Lebenszykluskosten um ca. 40 % zu reduzieren. Da die Gebäude einen hohen Nutzungswert aufweisen, sind in der Regel Mieten oberhalb des Marktniveaus zu erzielen. Beides zusammen führt zu sehr attraktiven Renditen für Investoren. Dass diese Konzepte in der Praxis funktionieren zeigen eine ganze Reihe von Referenzobjekten. GOD® wird kontinuierlich weiterentwickelt, mit dem Ziel, Kunden alle erprobten ökologisch orientierten Innovationen im bautechnischen Instrumentenkasten anzubieten.

Die Fondsprodukte und Leistungen, die die FREO ihren Kunden vor diesem Hintergrund anbieten kann, beruhen auf der Innovationskraft und den technischen und operativen Fähigkeiten der FREO in der Immobilienentwicklung sowie der über 20- jährigen Erfahrung der Firma. Sie zielen darauf ab, den Immobilienbestand der Kunden in jeder Hinsicht zukunftsfähig zu machen bzw. Neubauten optimal und kostengünstig auf regulatorische und nutzungsbezogene Megatrends auszurichten. Mit ihrem Fondsangebot ermöglicht die FREO Institutionellen, als Investor vor diesen Trends zu profitieren.

Produkte & Leistungen der FREO für institutionelle Investoren



Im Rahmen von Neubauten und Sanierungen innerhalb und außerhalb des Fondsbereichs greift die FREO auf das Green Only Development (GOD) zurück.

Zunehmend populär wird der Trend, Objekte aus dem Direktbestand in einen Spezialfonds einzubringen und zu sanieren, aber auch attraktive Projekte von außerhalb zu erwerben und zukunftsfähig zu gestalten. Die Anlagepolitik dieser Spezialfonds ist auf eine Mischung aus Bestandshaltung mit einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der sanierten Objekte in Verbindung mit einem moderaten Umschlag ausgerichtet. Green Only Development - Fonds erwerben von der FREO entwickelte Neubauten ohne Treibhausgasemissionen im Betrieb und betreiben diese weiter. Auch hier ist eine moderate Umschlagshäufigkeit geplant.

Vereinfachend und zusammenfassend könnte man die vorgestellten Ansätze im Immobilienbereich als das Ei des Kolumbus für institutionelle Investoren auffassen, da sie die Erstellung von Gebäuden mit herausragendem Gebrauchs- und Imagewert ermöglichen und im Vergleich zu konventionellen Gebäuden drastisch niedrigere Erstellungs-, Betriebs- und Entsorgungskosten vorhalten. Ähnliches gilt für Sanierungen, die auf derselben Grundlage beruhen. Da solche Objekte zumindest mittelfristig knapp bleiben und gleichzeitig bei potenziellen (Gewerbe-)Mietern begehrt sein dürften, sind für Investoren erhebliche Renditevorteile gegenüber konventionellen Gebäuden zu erwarten. Die skizzierten Ansätze durchbrechen zudem die Logik einer klimapolitischen Diskussion, die oft unter ideologischem Vorzeichen geführt wird und zielführende Aktivität zwingend mit Systemwechsel und materieller Askese gleichsetzen. FREOs Angebot bringt die Klimadiskussion auf die dem Problem angemessenere wissenschaftlich-technische Ebene zurück. Von dort aus betrachtet begegnen wir Herausforderungen mit technischen Innovationen, die eine deutliche CO^2-Reduktion bewirken und gleichzeitig die Produktivität und Rentabilität in institutionellen Immobilienportfolios erhöhen.

Stürmischem Kapitalmarktumfeld mit Private-Markets-Strategien trotzen

Implementierung von entsprechenden Portfolien innerhalb Gesamtvermögensallokation bietet Diversifikation und Stabilität

Bob Dylan sang es: "*You better start swimming, or you'll sink like a stone"* – so oder so ähnlich könnte man das unsichere Kapitalmarktgeschehen seit nunmehr über 3 Jahren – angefangen mit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie und gefolgt vom Beginn des russischen Angriffskriegs - aus Investorensicht beschreiben. Private-Markets-Strategien können in genau diesen unruhigen Marktlagen nicht nur zur Portfoliodiversifikation beitragen, sondern echten Schutz bieten. Stabile Bewertungsniveaus sowie attraktive auf Sicht einer Dekade stabile Renditen als Portfoliostabilisator überzeugen hier besonders. Der illiquide Charakter bietet Investoren nicht nur die Möglichkeit, Illiquiditätsprämien zu vereinnahmen, sondern vielmehr von der geringen Volatilität und Stabilität sowie dem teilweise inflationsindexierten Charakter der Renditen zu profitieren. Doch wie weit ist die Implementierung von Private-Markets-Portfolien innerhalb der strategischen Gesamtvermögensallokation bereits fortgeschritten? Wie nähert man sich den Anlageklassen als Investor? All diese Fragestellungen beschäftigen Asset Manager und ebenso Investoren – sowohl im institutionellen Segment als auch im Bereich der vermögenden und hochvermögenden Investoren.

Quo vadis Private Markets?

„Private Markets are here to stay and to grow" beschreibt die Rolle von Private-Markets-Strategien äußerst treffend. Ausgehend von ersten Investitionen in Real Estate, Private Equity und Venture Capital sind die Portfolien deutscher Investoren im Zeitverlauf stetig gewachsen. Insbesondere die Anlageklassen Private Debt und Infrastructure, entwickeln sich weiter zu festen Bestandteilen der strategischen Asset Allokation (kurz SAA). Dabei ist der Entwicklungsstand zwischen Family Offices, hochvermögenden und institutionellen Investoren, wie Versicherungen, Versorgungswerken und Pensionskassen, aber auch innerhalb der Gruppen, sehr unterschiedlich.

Eine gute Auskunft über die Allokation deutscher institutioneller Investoren bietet der jährliche BAI Investor Survey des Bundesverbandes für Alternative Investments e.V. (BAI). Betrachtet man die Allokation im Zeitverlauf, fällt auf, dass der Anteil an Private-Markets-Strategien sukzessive ansteigt. Lag die durchschnittliche Allokation 2020 noch bei rund 21 %, ist sie Stand heute auf über 23 % angestiegen. Die SAA liegt bei fast 26,5 % und zeigt

das weitere kurz bis mittelfristige Wachstumspotenzial. Während die größten Portfolioanteile derzeit auf die Asset-Klassen Real Estate Equity, Corporate Private Equity (inklusive Venture Capital) und Infrastructure Equity entfallen, ist eine klare Ausweitung der Investments in Debt-Strategien festzustellen.

Die Portfolien von vermögenden und hochvermögenden sind im Schnitt deutlich heterogener als die der institutionellen Investoren. Zu beobachten ist häufig keine oder eine Unter-Allokation in Private-Markets-Assetklassen oftmals mit Über-Allokation in Real Estate. Dem gegenüber stehen Family Offices, die teilweise deutlich höhere Quoten investieren. Generell ist eine Öffnung dieser Investorengruppen gegenüber Private-Markets-Produkten in der Breite – wie bei institutionellen Investoren auch – zu beobachten.

Breit aufgestellte Portfolien profitieren

Bei Aufbau einer Private-Markets-Allokation steht zunächst die Festlegung der SAA unter Berücksichtigung des bestehenden Portfolios und den individuellen Präferenzen sowie dem Risikoprofil des Investors im Vordergrund. Unabhängig davon, wie das Portfolio schlussendlich ausgestaltet wird, bieten Private-Markets-Strategien einen positiven Beitrag mit Blick auf Rendite-Risiko-Kennzahlen des Gesamtvermögens. Das heißt, Investoren können durch die Beimischung entweder die Rendite bei gleichbleibendem Risiko steigern, oder das Risiko bei gleichbleibender Rendite senken. In Abhängigkeit des Zieles ist das entstehende Private-Markets-Portfolio entsprechend unterschiedlich in einzelne Anlageklassen gewichtet. Während Private Equity und Venture Capital besondere Renditetreiber im Portfolio sind, bietet (Corporate) Private Debt durch die variable Zinsbasis einen natürlichen Schutz gegen Zinsänderungsrisiken. Real Estate oder Infrastrukturanlagen bieten durch den tangiblen Sachwertbezug einen Schutz vor Inflation – teils sind Renditen sogar inflationsindexiert. Letztere drei Assetklassen weisen zudem teils laufende Ausschüttungen auf, während Private Equity und Venture Capital hohe Renditen maßgeblich durch Exits realisieren. Folgerichtig sollte ein defensiv und auf laufende Erträge ausgerichteter Investor sein Portfolio stärker in Richtung Private Debt, Infrastruktur und Real Estate allokieren. Renditeorientierte, unternehmerisch geprägte Investoren sollten eine höhere Allokation in Private Equity und Venture Capital anstreben. Wo auch immer der Schwerpunkt liegt, eine Diversifikation über mehrere, am besten alle Anlageklassen kann ein Schlüssel sein, um eine maximale Robustheit der SAA im Bereich Private Markets zu erzeugen.

Eine krisenfeste Investmentstrategie sollte zudem auch verschiedene Wirtschaftsräume berücksichtigen, um die jeweiligen konjunkturellen und politischen Einflüsse und damit

verbundene ökonomische Implikationen auszubalancieren. Gleichzeitig verringert sich das Risiko idiosynkratrischer Schocks. Der Aufbau des Portfolios über mehrere Jahre sowie kontinuierliche Reallokationen in den Folgejahren machen das Portfolio ebenfalls robuster und minimieren das Timing-Risiko. Gerade im aktuellen Umfeld und den sich laufend ändernden Rahmenbedingungen ist kontinuierliches Investieren entscheidend. So bieten Investments in der Krise eine große Chance, von geringen Bewertungsniveaus und hoher Kreditqualität der Unternehmen zu profitieren oder solche Marktphasen sogar mit Spezialstrategien wie etwa Distressed Debt oder PE-Turnaround gezielt zu nutzen.

Auswahl von Zugangswegen und Assets

Ist die SAA verabschiedet, gilt es, das Private-Markets-Portfolio mit der richtigen Selektion der Investments umzusetzen. Doch was ist eigentlich der richtige Zugangsweg? Hier gilt: „Know your size and ability“. Je länger die Erfahrung und je breiter die Personalbasis, verbunden mit einem hohen Investitionsvolumen, desto direkter können Investmentstrategien umgesetzt werden. Hier kann das Spektrum von Einzelfonds über Secondarys und Co-Investments bis hin zu Direktbeteiligungen reichen. Im Fall von kleinen institutionellen Investoren, vermögenden und hochvermögenden, die die Anlageklassen für sich erschließen wollen, empfiehlt sich ein breiter Ansatz über Dachfonds oder Managed-Account-Lösungen. Solche Zugangswege können auch dann vorteilhaft sein, wenn die Investoren zu einer breiten Anzahl an Managern eine erste Beziehung und Erfahrungswerte aufbauen wollen. Unabhängig vom Zugangsweg sollte der jeweilige Partner insbesondere mit den regulatorischen und individuellen Anforderungen vertraut sein. Die Anforderungen an eine Partnerschaft ergeben sich aus den verschiedensten Treibern, u.a. aus regulatorischen Rahmenbedingungen (Solvency II, VAG, CRR II, oder Taxonomie- und Offenlegungsverordnung etc.), Reporting, individuellen ESG-Kriterien, aber auch aus den individuellen Präferenzen, zum Beispiel einer vollständigen Dokumentation auf Deutsch oder einen lokalen Ansprechpartner.

Steht auch der Zugangsweg fest, geht es nun darum, die passenden Investments zu selektieren. Dafür gibt es aber kein einheitliches Rezept. Gute Investments sollten niemals losgelöst aus einem Portfoliokontext getätigt werden. Und möglichst auch erst dann, wenn der Markt in seinen Breiten und Tiefen analysiert und eine entsprechende Datenbasis, notwendiges Marktverständnis sowie Zugänge erarbeitet wurden. Ein klar strukturierter und kaskadierender Investmentprozess ist entscheidend. Egal ob Direkt- oder Fondsinvestment: Vor jedem guten Investment steht eine tiefgehende Due Diligence. Bei der ökonomischen Fonds-Due-Diligence stehen verschiedenste Faktoren im Fokus, wie etwa Organisation, Investmentprozess, Strategie, Rahmendaten, Track-Record und Themen wie Reporting oder

ESG. Abgerundet wird die ökonomische Due Diligence durch On-Site-Visits und Reference Checks, die das Bild der zugrundeliegenden Analyse bestenfalls untermauern und festigen sollten.

Unabhängig vom Fortschritt des Portfolio-Aufbaues ist eine genauere, individuelle Risikoanalyse und Bestandsaufnahme der Allokation ratsam, denn die aktuellen Verwerfungen durch Geopolitik, Geldpolitik, Inflation oder Lieferketten stellen die Portfolien eher früher als später auf die Probe. Hierbei gibt es nicht eine goldene Einzellösung: Eine Allokation muss immer und regelmäßig im Gesamtkontext gesehen werden, „*because the Time's they are a-changin*“, um es erneut mit Dylan zu halten.

David Hansen, Fondsmanager Private Debt & Infrastruktur, Hauck Aufhäuser Lampe

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE PRIVATBANK AG
Private Markets
Schwannstraße 10, 40476Düsseldorf

Tel: +49 211 4952-69
email: David.Hansen@hal-privatbank.com

Sven Gralla, Fondsmanager Private Debt & Infrastruktur, Hauck Aufhäuser Lampe

Nur für professionelle Investoren

Liquide ETF-Rohstoffinvestitionen

unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien: Einen Blick auf den CMCI Commodity Transition SF UCITS ETF von UBS

von UBS Asset Management

"Rohstoffe haben in den letzten Jahren als Anlageklasse zunehmend an Bedeutung gewonnen - als Absicherung gegen Inflation und geopolitische Risiken sowie zur Diversifikation von Portfolios. Während in den traditionellen Anlageklassen wie Aktien und Anleihen ESG-Kriterien bereits etabliert sind, gibt es noch keinen Marktstandard in der Anlageklasse Rohstoffe."

Wie aber kann ein Nachhaltigkeitsmodell entstehen, das Nachhaltigkeit von Rohstoffen über den kompletten Lebenszyklus, von der Produktion bis hin zur Verwendung, und im Hinblick auf ökologische und soziale Kriterien bewertet?

Wir haben bei **Dennis Stroh aus dem Quantitative Investment Strategies Team bei der UBS Investment Bank** nachgefragt.

Dennis Stroh
Quantitative Team bei UBS Investment Bank

Kontakt:
Dag Rodewald
Head of ETF & Index Fund
Sales Germany & Austria

UBS Asset Management
E-Mail: dag.rodewald@ubs.com
Tel.: +49-69-1369-5115

Warum hat UBS beschlossen, Nachhaltigkeitskriterien in einen Rohstoff-ETF aufzunehmen? Welche Trends oder Entwicklungen in der Anlegerwelt haben zu dieser Entscheidung geführt?

Steigende Inflation, Unterbrechungen von Lieferketten und Marktvolatilität haben das Interesse der Anleger an Rohstoffen weiter erhöht. Das in Rohstoff-Benchmarkindizes investierte Vermögen ist seit der Covid-Krise deutlich gestiegen. Seit über fünfzehn Jahren bietet unser UBS CMCI (Constant Maturity Commodity Index) den Anlegern ein Enhanced Beta Engagement in den Rohstoffmärkten. Als Reaktion auf die zunehmende Bedeutung von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungsaspekten (ESG) haben wir beschlossen, den UBS CMCI Sustainability Transition zu lancieren. Der Index basiert auf dem Scoring von rfu, einem Anbieter von Investment-Research im Bereich Nachhaltigkeit, sowie auf einem umfassenden Rahmenwerk zur Messung der ökologischen und sozialen Auswirkungen der einzelnen Rohstoffe, die er enthält. Damit steht eine liquide Benchmark für Investitionen in den nachhaltigen Wandel bei Rohstoffen zur Verfügung.

Der CMCI Commodity Transition SF UCITS ETF, der die Performance des zugrunde liegenden UBS CMCI Sustainability Transition abbildet, ist eine Kooperation zwischen UBS Asset Management und UBS Investment Bank. UBS Asset Management und die Investment Bank arbeiten seit mehr als 10 Jahren zusammen, um Anlegern über ETFs Zugang zu Rohstoffindizes im Bereich Beta, Enhanced Beta und QIS (quantitative Anlagestrategien) zu ermöglichen. Der ETF auf den UBS CMCI Composite Index ist seit Januar 2011 auf dem Markt und zählt zu den größten breit angelegten Rohstoff-ETFs in Europa. Aufgrund des zunehmenden Anlegerinteresses und der Fragen rund um das Thema Nachhaltigkeit bei Rohstoffen haben wir uns entschlossen, unser Angebot an CMCI-ETFs um ein Produkt zu erweitern, das Nachhaltigkeitskriterien einbezieht.

Geben Sie uns bitte eine Übersicht über den CMCI Commodity Transition SF UCITS ETF. Wie unterscheidet er sich von herkömmlichen Rohstoff-ETFs? Gibt es bestimmte Rohstoffe oder Sektoren, auf die sich dieser ETF konzentriert?

Das Gewichtungsschema traditioneller Rohstoffindizes berücksichtigt in der Regel die Liquidität des Rohstoffs auf dem Terminmarkt (zum Beispiel über das tägliche Volumen und das Open Interest) und die wirtschaftliche Relevanz des Rohstoffs (zum Beispiel über Produktions- oder Verbrauchsdaten). Unser Index passt die Gewichtung der Rohstoffe in der CMCI-Benchmark an, so dass Rohstoffe mit einem höheren Ecological-Social Score (E-S Score) im Vergleich zu Rohstoffen mit einem niedrigeren Score übergewichtet werden. Durch die Einbeziehung ökologischer und sozialer Daten in die CMCI-Gewichtungsmethode zielt der Index darauf ab, die Abweichungen vom CMCI zu minimieren und gleichzeitig (i) die Liquidität, (ii) die Diversifizierung und (iii) das Erreichen eines E-S-Scores zu kontrollieren.

Neben der jährlichen Verbesserung des E-S-Scores des Index nutzt der CMCI Sustainability Transition die Diversifizierung der Laufzeiten des CMCI, um die Übergangseigenschaften zu verbessern. Derzeit gewichtet der CMCI Futures mit verschiedenen Laufzeiten über die Kurve hinweg nach einer Regel, die 75 Prozent Liquidität und 25 Prozent Gleichgewicht vorsieht. Für den CMCI Sustainability Transition werden längerfristige Laufzeiten im Verhältnis zu kürzerfristigen Laufzeiten für Rohstoffe mit einer höheren Gewichtung als in der CMCI-Benchmark übergewichtet - mit dem Ziel, die Allokation am hinteren Ende der Kurve zu erhöhen und die Liquidität für Produzenten zu verbessern.

Derzeit umfasst der UBS CMCI Sustainability Transition die gleichen Rohstoffe in den Hauptsektoren Energie, Industriemetalle, Edelmetalle, Landwirtschaft und Viehzucht wie der traditionelle CMCI. Sobald jedoch neue Rohstoffe, wie zum Beispiel Emissionszertifikate, Kobalt, Lithium und Strom aus erneuerbaren Energien, genügend Liquidität am Terminmarkt entwickeln, um in einen Rohstoff-Benchmarkindex aufgenommen zu werden, kann das Rohstoffuniversum des CMCI Sustainability Transition erweitert werden.

Wie sieht die Performance des CMCI Commodity Transition SF UCITS ETF im Vergleich zu traditionellen Rohstoff-ETFs aus?

Seit seiner Auflegung im Juni 2023 ist der ETF um +3.3% gestiegen (Stand: 13. Oktober 2023), während der traditionelle UBS CMCI ETF um +6.7% und der UBS ETF auf den Bloomberg Commodity Index (BCOM Index) um +5.1% in dem gleichen Zeitraum gestiegen sind. Die höhere Rendite des traditionellen ETFs über diesen kurzen Zeitraum ist hauptsächlich auf eine höhere Gewichtung von Rohöl und Destillaten zurückzuführen, die aufgrund der Angebotskürzungen der OPEC und der zusätzlichen freiwilligen Angebotskürzungen von Saudi-Arabien und Russland bei einer geschätzten weltweiten Rekordnachfrage nach Rohöl die beste Performance erzielt haben.

Der zugrundeliegende CMCI Sustainability Transition wurde mit Startdatum im Januar 2021 aufgelegt und hat in diesem Zeitraum (Stand: 13. Oktober 2023) eine durchschnittliche jährliche Rendite von 13.7% gegenüber einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von 11.0% für den BCOM Index und 16,3 Prozent für den traditionellen CMCI Index erzielt, und das in einem Zeitraum, in dem der Energiesektor der Rohstoffsektor mit der höchsten Performance war.

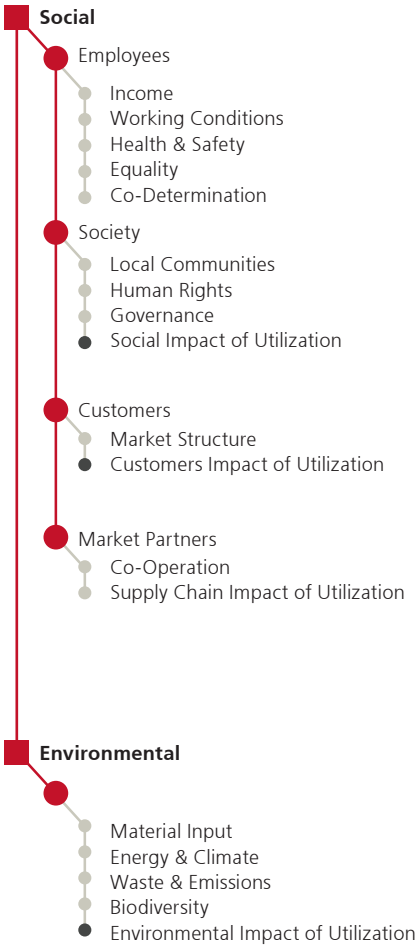
Der CMCI Sustainability Transition wurde nicht mit dem Ziel entwickelt, die Performance des CMCI zu übertreffen, sondern eine liquide Benchmark für Investitionen in den Übergang zur Nachhaltigkeit bei Rohstoffen zu bieten.

Wie werden Nachhaltigkeitskriterien in die Gewichtung der Rohstoffe in dieser ETF integriert? Welche spezifischen Kriterien werden berücksichtigt?

Unserer Meinung nach ist es entscheidend, die Nachhaltigkeit von Rohstoffen holistisch zu bewerten anstatt nur auf einzelne Aspekte zu fokussieren.

Wir haben mit dem österreichischen Beratungsunternehmen rfu zusammengearbeitet, um ihr Nachhaltigkeitsmodell zu nutzen. rfu ist seit 1997 auf Investment-Research im Bereich Nachhaltigkeit spezialisiert und hat heute rund 30 Milliarden Euro Assets under Research. Ihr rfu E-S Commodity Rating bewertet die ökologischen und sozialen Auswirkungen von Rohstoffen über deren gesamten Lebenszyklus. Dabei werden vier Schlüsselbereiche analysiert: soziale und ökologische Auswirkungen sowie Auswirkungen auf die Produktion und Nutzung. Jeder Rohstoff in dem zugrunde liegenden Universum erhält ein Rating, das von -10 bis +10 reicht und in eine Neun-Punkte-Skala von C- bis A+ umgewandelt wird. Das nachfolgernde Diagramm gibt einen Überblick über die Struktur des Modells und die Kriterien, die berücksichtigt werden. Wie in meiner Antwort zu der zweiten Frage erläutert, werden die E-S Scores in dem Gewichtungsschema von CMCI über die Gewichtung der Rohstoffe und der Laufzeiten integriert.

rfu E-S Rohstoffmodell



Quelle: rfu
Anmerkung: Das Diagramm zeigt die Kriterien des rfu E-S Rohstoffmodells entlang der ökologischen und sozialen Dimensionen. Jedes Kriterium erhält auch eine zweite Zuordnung zu Produktion (hellgrauer Kreis) oder Verwendung (dunkelgrauer Kreis).

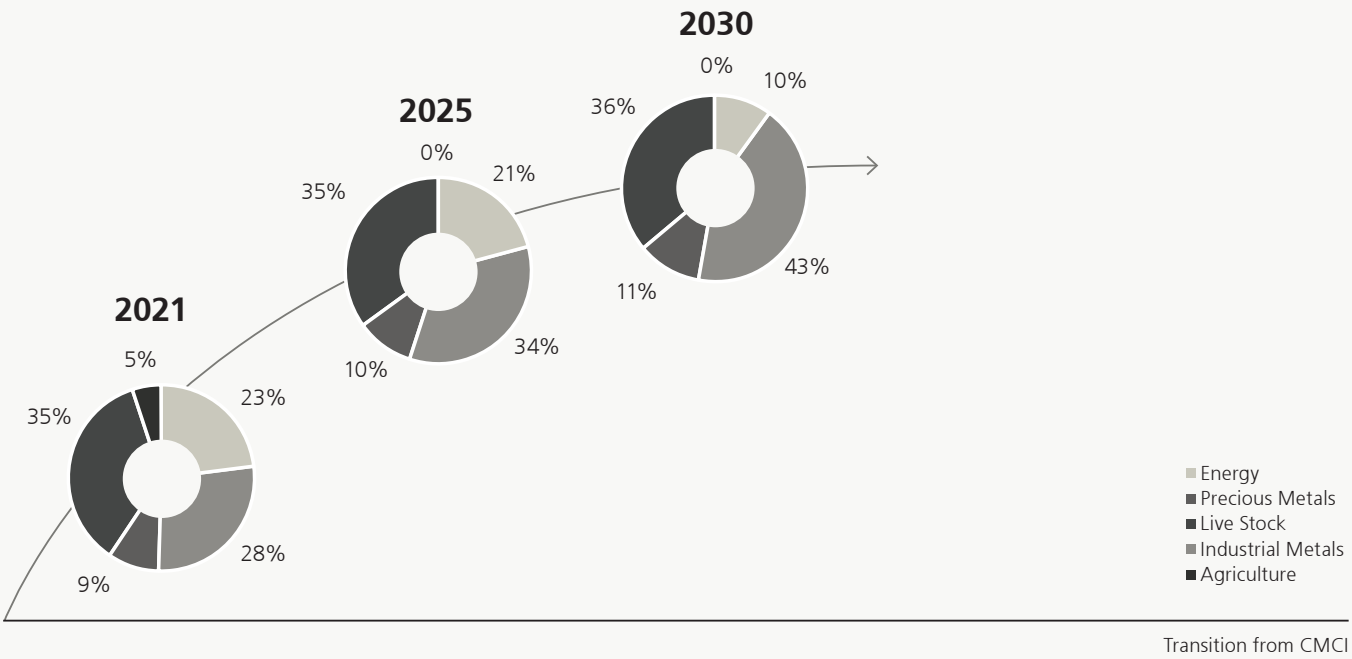
Wie gestalten sich der Auswahl- und der Monitoringprozess der Rohstoffe im ETF? Welche Schritte werden unternommen, um sicherzustellen, dass die Nachhaltigkeitsziele erreicht werden?

Die rfu aktualisiert die E-S Ratings alle zwei Jahre. Die Dynamik in der Veränderung der Nachhaltigkeitseigenschaften von Rohstoffen ist relativ gering und eher mittelfristig zu sehen. Bedeutende Ereignisse, wie zum Beispiel Umweltunfälle oder Industriekonflikte, werden in der Regel durch die risikoorientierte und globale Betrachtung berücksichtigt, so dass der laufende Nachrichtenfluss bereits antizipiert wird. In Ausnahmefällen können auch häufigere Aktualisierungen vorgenommen werden.

Die Gewichte des CMCI Sustainability Transition werden jährlich unter Berücksichtigung der letzten von rfu gelieferten E-S Scores angepasst. Die untenstehende Grafik zeigt, wie der Übergang hypothetisch ablaufen würde, wenn sich die E-S Scores oder CMCI-Gewichte nicht ändern würden. Dieser Übergang wird jedoch in den nächsten 10 Jahren wahrscheinlich ganz anders aussehen. Der CMCI Sustainability Transition wird wahrscheinlich mehr Rohstoffe mit einer besseren E-S-Bewertung einbeziehen, sobald sie liquide werden (Rohstoffe wie Emissionszertifikate, Kobalt, Lithium, Strom aus erneuerbaren Energien usw.). Die E-S Scores werden sich mit neuen Technologien, neuen Verwendungszwecken und Recyclingraten wahrscheinlich erheblich verändern.

Die Verfügbarkeit von Energie ist für die Befriedigung der Grundbedürfnisse, insbesondere in der südlichen Hemisphäre, von wesentlicher Bedeutung. Trotz des rasch steigenden Energieverbrauchs haben 733 Millionen Menschen oder 9 Prozent der Weltbevölkerung immer noch keinen Zugang zu moderner Elektrizität1. Auch bei fossilen Brennstoffen können die Auswirkungen auf die Produktion sehr unterschiedlich sein. Auch Börsen und Handelsverbände können einen erheblichen Einfluss haben. So liegt beispielsweise der Recyclinganteil von LBMA-Gold und -Silber über dem weltweiten Durchschnitt. Das Recyclingpotenzial von Metallen ist nach wie vor unzureichend. So ist es beispielsweise bei Gold hoch, während bei Zink weniger als die Hälfte der potenziellen Menge recycelt wird. Durch die Digitalisierung der Landwirtschaft könnte der Einsatz von Pestiziden um bis zu 90 Prozent reduziert werden. Allerdings müssen die Rebound-Effekte berücksichtigt werden. Mit neuen Technologien oder der Ausweitung der intensiven Produktion auf bisher ungenutzte oder ökologisch wertvolle Flächen würde der Energieverbrauch steigen.

Einfluß der Gewichtung von E-S Scores und CMCI-Gewichte



Quelle: UBS
Anmerkung: Je höher der angestrebte E-S Score ist, desto mehr weicht der CMCI Sustainability Transition von der CMCI-Allokation ab. Landwirtschaft und Metalle nehmen zu, während Energie und Viehbestand abnehmen. Auch innerhalb der Sektoren gibt es eine Umgewichtung. In Edelmetallen beispielsweise nimmt das Gewicht von Silber relativ zu Gold zu und in Agrarrohstoffen nimmt das Gewicht von Weizen relativ zu anderen Rohstoffen zu.
1 Quelle: World Bank: https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/06/01/report-covid-19-slows-progress-towards-universal-energy-access

Welche Art von Anlegern profitiert am meisten von diesem ETF? Gibt es bestimmte Anlageziele oder -strategien, für die er besonders gut geeignet ist?

Der ETF ermöglicht Anlegern ein Engagement in einem breiten Universum von Rohstoffen unter Berücksichtigung ökologischer und sozialer Kriterien. Wir haben bereits Gespräche mit einer Vielzahl von Investoren geführt, darunter Vermögensverwalter, Pensionsfonds und Family Offices, und festgestellt, dass ein breites Interesse an diesem ETF besteht. Viele Investoren sehen Rohstoffe als wichtigen Bestandteil eines diversifizierten Portfolios, um sich vor Inflation und geopolitischen Risiken abzusichern und von makroökonomischen Trends zu profitieren. Gleichzeitig sind sie besorgt über ESG-Risiken im Rohstoffbereich. Die Standardisierung von ESG-Ratings und umfassendere Nachhaltigkeitsanalysen befinden sich noch in der Entwicklung und begrenzen die Integration in nicht-traditionelle Anlageklassen wie Rohstoffe.

Nachhaltigkeitsorientierte Anleger hatten bisher keine Möglichkeit, Rohstoffe in ihre Portfolios aufzunehmen, da es an ESG-ausgerichteten Anlageprodukten fehlt. Es besteht jedoch ein Bedarf, die Nachhaltigkeitsziele der Anleger im Einklang mit ihren ESG-Werten zu erreichen. Der ETF ermöglicht es ihnen, in Rohstoffe zu investieren und gleichzeitig den ökologischen und sozialen Score des Portfolios auf jährlicher Basis zu verbessern.

Wie sehen Ihre Pläne zu weiteren nachhaltigen Rohstoff-ETFs aus?

Es wird erwartet, dass sich der CMCI Sustainability Transition ETF in den kommenden Jahren im Zuge des Wandels weiterentwickelt. Er wird wahrscheinlich mehr Rohstoffe mit besserem E-S Rating umfassen, wenn sie liquide werden.

Wir möchten betonen, dass der Fonds aktuell gemäß der SFDR-Verordnung als Artikel-6-Produkt (nicht Artikel 8 oder 9) eingestuft wird. Der Hauptgrund dafür ist, dass der Index nur allmählich von der CMCI-Benchmark abweicht und die Abweichung im Laufe der Zeit zunimmt, aber mit der Umstellung des ETF und potenziell neuen ESG-orientierten Rohstoffen kann dies in den kommenden Jahren neu überdacht werden.

Wir werden natürlich genau beobachten, wie sich das Research und die Standardisierung von ESG-Ratings bei Rohstoffen entwickeln und ob wir die Notwendigkeit sehen, neue Produkte auf den Markt zu bringen, um Anlegern zu helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung von nachhaltigen Rohstoffinvestitionen und ETFs ein? Welche Rolle spielt der CMCI Commodity Transition SF UCITS ETF dabei?

Die Nachfrage nach Anlagen, die ESG-Faktoren berücksichtigen, steigt in allen Anlageklassen. Bei Rohstoffen gibt es jedoch derzeit keinen gemeinsamen ESG-Standard, der einheitlich angewendet werden kann.

Es gibt bereits Standards für die verantwortungsvolle Beschaffung und Nutzung von Rohstoffen (wie beispielsweise Recycling von Metallen, Energieerzeugung aus erneuerbaren Quellen, etc.), aber für Rohstoffinvestitionen an den Finanzmärkten gibt es nur standardisierte Produkte.

Wir glauben, dass mit zunehmendem Research die Anzahl investierbarer Rohstoffprodukte unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien steigen wird. Der CMCI Commodity Transition SF UCITS ETF ist ein erster Schritt, um ESG-orientierten Anlegern die Möglichkeit zu bieten, in den Nachhaltigkeitsübergang bei Rohstoffen zu investieren.

UBS Vermögensverwaltung

Die Investment Bank bietet Firmen-, Wealth-Management- und institutionellen Kundinnen und Kunden kompetente Beratung, innovative Lösungen, Abwicklung und umfassenden Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten. Ihre Angebotspalette beinhaltet Beratung, fundiertes Research in verschiedenen Anlageklassen sowie Zugang zu Aktien, Devisen, Edelmetallen und ausgewählten Märkten im Zins- und Kreditbereich. Die Investment Bank ist ein aktiver Kapitalmarktteilnehmer im Flow-Geschäft, inklusive Sales, Trading und Market Making in verschiedenen Wertschriften.

UBS ist einer der grössten Vermögensverwalter der Welt - UBS Asset Management ist ein Teil davon. Wir gehören zu den führenden Fondshäusern Europas und Asiens sowie zu den weltweit grössten Verwaltern von Dach Hedgefonds und Immobilienanlagen und sind der grösste Fondsanbieter in der Schweiz. Rund 3.800 Mitarbeiter in 23 Ländern verwalten ein Vermögen von rund 1,1 Billionen USD für unsere Kunden. Unser breit gefächertes Angebot hält Lösungen für nahezu alle Anlageziele, Risikoprofile und Zeithorizonte bereit: aktiv und passiv verwaltete Anlagestrategien, traditionelle und alternative Anlageklassen, über alle wichtigen Märkte hinweg. Hierzu zählen Aktien, Anleihen, Devisen, Hedgefonds, Immobilien-, Infrastruktur- und Private-Equity-Anlagen. Alle Strategien lassen sich zu Multi-Asset- oder maßgeschneiderten Lösungen kombinieren.

Quelle: UBS
Stand: 30. Juni 2023

Für Marketing- und Informationszwecke von UBS.

Nur für professionelle Kunden. UBS Fonds nach luxemburgischem Recht. Vorkehrungen die für den Vertrieb der erwähnten Fondsanteile getroffen wurden, können auf Initiative der Verwaltungsgesellschaft des/der Fonds(s) gekündigt werden.

Die Benchmark ist das geistige Eigentum des jeweiligen Indexanbieters. Der Fond bzw. die Anteilsklasse wird vom Indexanbieter weder gesponsert noch unterstützt. Der Prospekt oder Prospektzusatz des Fonds enthält den vollständigen Haftungsausschluss.

Das hier beschriebene Produkt entspricht Artikel 6 der Verordnung (EU) 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor. Informationen zu nachhaltigkeitsrelevanten Aspekten gemäß dieser Verordnung finden Sie auf ubs.com/funds.

Investitionen in ein Produkt sollten nur nach gründlichem Studium des aktuellen Prospekts und des Basisinformationsblatts erfolgen. Bei jeder Anlageentscheidung sollten alle Merkmale oder Anlageziele des Fonds berücksichtigt werden, die im Prospekt oder ähnlichen rechtlichen Unterlagen beschrieben sind. Anleger erwerben Anteile oder Aktien eines Fonds und nicht an einem bestimmten Basiswert, wie z.B. eines Gebäudes oder von Aktien eines Unternehmens. Die im vorliegenden Dokument zusammengetragenen Informationen und erlangten Meinungen basieren auf vertrauenswürdigen Angaben aus verlässlichen Quellen, erheben jedoch keinen Anspruch auf Genauigkeit und Vollständigkeit hinsichtlich der im Dokument erwähnten Wertpapiere, Märkte und Entwicklungen. Mitglieder der UBS-Gruppe sind zu Positionen in den in diesem Dokument erwähnten Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten sowie zu deren Kauf bzw. Verkauf berechtigt. Anteile der erwähnten UBS Fonds können in verschiedenen Gerichtsbarkeiten oder für gewisse Anlegergruppen für den Verkauf ungeeignet oder unzulässig sein und dürfen innerhalb der USA weder angeboten noch verkauft oder ausgeliefert werden. Die genannten Informationen sind weder als Angebot noch als Aufforderung zum Kauf bzw. Verkauf irgendwelcher Wertpapiere oder verwandter Finanzinstrumente zu verstehen. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Die berechnete Performance berücksichtigt alle Kosten auf Fondsebene (laufende Kosten). Die Ein- und Ausstiegskosten, die sich negativ auf die Performance auswirken würden, werden nicht berücksichtigt. Wenn sich die zu zahlenden Gesamtkosten ganz oder teilweise von Ihrer Referenzwährung abweichen, können die Kosten aufgrund von Währungs- und Wechselkursschwankungen steigen oder sinken. Kommissionen und Kosten wirken sich negativ auf den Betrag der Anlage und die erwarteten Rendite aus. Sollte die Währung eines Finanzprodukts oder einer Finanzdienstleistung nicht mit Ihrer Referenzwährung übereinstimmen, kann sich die Rendite aufgrund der Währungs- und Wechselkursschwankungen erhöhen oder verringern.

Diese Informationen berücksichtigen weder die spezifischen oder künftigen Anlageziele noch die steuerliche oder finanzielle Lage oder die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Empfängers. Die zukünftige Wertentwicklung unterliegt einer Besteuerung, die von der persönlichen Situation jedes Anlegers abhängig ist und sich in der Zukunft ändern kann. Die Angaben in diesem Dokument werden ohne jegliche Garantie oder Zusicherung zur Verfügung gestellt, dienen ausschließlich zu Informationszwecken und sind lediglich zum persönlichen Gebrauch des Empfängers bestimmt.

Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Erlaubnis von UBS Asset Management Switzerland AG oder einer lokalen verbundenen Gesellschaft weder reproduziert noch weiterverteilt noch neu aufgelegt werden. Quelle für sämtliche Daten und Grafiken (sofern nicht anders vermerkt): UBS Asset Management. Dieses Dokument enthält «zukunftsgerichtete Aussagen», die unter anderem, aber nicht nur, auch Aussagen über unsere künftige Geschäftsentwicklung beinhalten. Während diese zukunftsgerichteten Aussagen unsere Einschätzung und unsere Geschäftserwartungen ausdrücken, können verschiedene Risiken, Unsicherheiten und andere wichtige Faktoren dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Resultate sich von unseren Erwartungen deutlich unterscheiden.

DE: Vertreter in Deutschland für UBS Fonds ausländischen Rechts: UBS Fund Management (Luxembourg) S.A. 33A Avenue J.F. Kennedy, L-1855 Luxemburg. Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (KID), Vertrags- bzw. Anlagebedingungen ggf. Satzung, Jahres- und Halbjahresberichte der UBS Fonds können bei UBS Fund Management (Luxembourg) S.A. kostenlos in einer dem lokalen Recht entsprechenden Sprache schriftlich angefordert werden als auch unter www.ubs.com/deutschlandfonds abgerufen werden.

Bei den Informationen handelt es sich ausschliesslich um Marketingmaterial bzw. Produktinformationen. Es handelt sich nicht um Research.

Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in englischer Sprache finden Sie online unter: ubs.com/funds.

Weitere Erläuterungen zu Finanzbegriffen unter ubs.com/am-glossary
© UBS 2023. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

Country-specific information
Except as otherwise specified herein, these materials are distributed to professional clients only, and are not suitable for retail clients. These materials may not be authorised by UBS for distribution in every country. Should these materials be authorized by UBS for distribution in your country, please see below for specific information applicable to your location.

EMEA: Europe Except as otherwise specified herein, these materials are distributed by UBS Europe SE, a subsidiary of UBS AG, to persons who are eligible counterparties or professional clients (as detailed in the Bundesanstalt fur Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) Rules and according to MIFID) and are only available to such persons. The information does not apply to, and should not be relied upon by, retail clients. UBS Europe SE is a Societas Europaea registered with the commercial register (Handelsregister) of the local court (Amtsgericht) of Frankfurt am Main under HRB 107046. Registered office: Bockenheimer Landstraße 2-4, OpernTurm, 60306 Frankfurt am Main. UBS Europe SE is authorised and regulated by the German federal financial supervisory authority (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungaufsicht) and the European Central Bank (ECB). Germany, Luxembourg, the Netherlands, Belgium and Ireland To the extent these materials relate to products other than cash equities or cash bond trading, prepared and distributed by UBS AG, London Branch. UBS specifically prohibits the redistribution or reproduction of this material in whole or in part without the prior written permission of UBS and UBS accepts no liability whatsoever for the actions of third parties in this respect. © UBS 2023. All rights reserved.

Backtesting disclaimer: This analysis has been provided to you by UBS AG and/or any of its affiliates ("UBS"), for informational purposes only and should not be used in substitution for the exercise of independent judgement. This material contains data derived as a result of backtesting of data and is provided by UBS in good faith using its standard methodology for information of this kind. That methodology relies on proprietary models, empirical data, assumptions and such other information that we believe to be accurate and reasonable. The current data that UBS selected for preparation of this material may be substantially different if the date is selected from a different time period and this may have substantial impact on the backtesting results. This information is provided to you for information purpose only and we make no representation as to the accuracy, completeness or appropriateness of such methodology and accept no liability for your use of the information. Specifically, there is no assurance that other banks or brokers would derive the same results for the backtest period or that such results would have been achieved in practice. Potential investors should not rely on this material for the purpose of understanding the probability that they may lose their initial investment in investing in the subject product. Prospective investors should also note that backtesting results may project unrealistic expectation on the performance of the subject product. Past performance is not necessarily indicative of future results. This material does not guarantee the performance of the subject product in all circumstances and UBS shall not be responsible for any investment loss suffered by the investors in investing in the subject product in this respect. The backtesting results has not considered the risks involved in investing in the subject product, including but not limited to the credit risk of the issuer of the subject product. These risks may lead to the loss of investors' initial investment in the subject product and investors should read the risks stated in the offering documents of the subject product before investing in the subject product. Under no circumstances shall UBS have any liability for a) any loss, damage or other injury in whole or in part caused by, resulting from or relating to, any error (negligent or otherwise) of UBS in connection with the compilation, methodology, interpretation, communication, publication or delivery of this analysis, or b) any direct, indirect, special, consequential, incidental or compensatory damages whatsoever (including, without limitation, lost profits), in either case caused by reliance upon or otherwise resulting from or relating to the use of (including the inability to use) this analysis.

This analysis is confidential. UBS specifically prohibits the redistribution or reproduction of this material in whole or in part without the prior written permission of UBS and UBS accepts no liability whatsoever for the actions of third parties in this respect.

© UBS 2023

Disclaimer for UBS Indices
No legal relationship (whether in contract, tort, or otherwise) exists between any investor buying, selling, entering into or holding products linked to the Index (such products, the "Index Products" and such investors, the "Index Product Investors") and UBS AG, London Branch (in its capacity as owner of the Index the "Index Owner") and the Index Owner owes no duty (whether in contract, tort, or otherwise) to any Index Product Investor. No claims, actions or legal proceedings may therefore be brought against the Index Owner in any manner whatsoever by an Index Product Investor or any other person.

The Index Owner makes no representation, warranty or guarantee whatsoever, express or implied, either as to the results to be obtained as to the use of the Index or the figures or levels at which the Index stands at any particular day or otherwise. In addition, the Index Owner gives no assurance regarding any modification or change in any methodology used in calculating the Index and is under no obligation to continue the calculation, publication and dissemination of the Index.

The Index Owner does not warrant or represent or guarantee to any person the accuracy or completeness of the Index and its computation or any information related thereto and makes no warranty or representation or guarantee of any kind whatsoever relating to the Index. The process and basis of computation and compilation of the Index and the related formulae, constituent benchmarks and factors may at any time be changed or altered by the Index Administrator. The Index is subject to the terms set out in the Index Manual, as such Index Manual may be amended from time to time.

No responsibility or liability is accepted by the Index Owner (whether for negligence or otherwise) in respect of the use of and/or reference to the Index by us or any other person in connection with securities, or for any inaccuracies, omissions, mistakes or errors in the computation of the Index (and the Index Owner shall not be obliged to advise any person or any Index Product Investor of any error therein) or for any economic or other loss which may be directly or indirectly sustained by any Index Product Investor or any other persons dealing with securities as a result. Any Index Product Investor or other person dealing with securities does so, therefore, in full knowledge of this disclaimer and can place no reliance whatsoever on the Index Owner.

The Index Owner makes no representation, warranty or guarantee as to the accuracy, completeness or appropriateness of the methodology, nor does it accept any liability for the use of such information. Nothing in this disclaimer shall exclude or limit liability to the extent such exclusion or limitation is not permitted by law or regulations to which the Index Owner is subject. The mark and name of the Index is proprietary to UBS.

ESG
UBS AG and its affiliates ("UBS") note that there is currently no globally accepted framework or definition (legal, regulatory or otherwise) of, nor market consensus as to what constitutes, an "ESG" (Environmental, Social or Governance),"green", "sustainable", "climate-friendly" or an equivalently-labelled product, or as to what precise attributes are required for a particular investment, product or asset to be defined as "ESG", "green", "sustainable", "climate-friendly" or such other equivalent label nor can any assurance be given that such a clear definition or consensus will develop over time.

Whether UBS or third-party products or indices, UBS does not make any representation or assurances as to the investment, product, index or asset's ESG performance, alignment or compliance with any regulatory regime or with any affiliate or third-party assessment, nor any future ESG performance, alignment to or compliance with any regulatory regime or with any affiliate or third-party assessment. Neither does UBS make any representation or assurances that the investment, product or asset will meet any or all investor or user objectives or expectations regarding any relevant "ESG", "green", "sustainable"" or other equivalently labelled objectives, or that any adverse environmental, social and/or other impacts will not occur, therefore there can be no assurance as to the viability of the investment, index, product or asset for ESG purposes. Any questions as to the viability of the investment, product, index or asset for ESG purposes may limit the liquidity and adversely affect the market value of the investment, product or asset or in the case of indices, any investments, products or assets that use such indices.
Any information contained or referred to herein, in relation to any actual or potential ESG objective, issue or consideration is not intended to be relied upon for EU Sustainable Finance Disclosures Regulation classification purposes, EU Taxonomy Regulation classification purposes, or equivalent classification regimes ("Classification Regimes"). UBS has not conducted any assessment of the investment, product, index or asset for compliance with Classification Regimes or otherwise considered them for these purposes. Investors, users and other relevant persons are reminded that they would need to make their own assessments for these purposes and UBS shall bear no responsibility or liability in that regard.

UBS neither represents that any ESG information or data is accurate or complete, nor that UBS has (itself or via a third-party) taken any steps to independently or otherwise verify such information and data. Accordingly, UBS does not accept any liability whatsoever for any direct, indirect or consequential loss arising from any actions or inactions undertaken in reliance on the information or any other content contained herein or in relation to determinations made under the Classification Regimes by investors, users and other relevant persons.

Investors, users and other relevant persons are reminded that differences in opinion are possible. Different persons (including third-party data providers, investors and other financial institutions) may interpret and apply different criteria, including through use of internal methodologies, and arrive at different conclusions regarding the investment, index, product or asset.

Investors, users and other relevant persons are advised to obtain their own independent financial, legal, regulatory, tax or other advice as necessary in order to make their own investment decision as to whether the index, investment, product or asset meets their needs and make their own determination as to the index, investment, product or asset and future of the index, investment, product or asset, including ESG performance, ESG alignment, and alignment to or compliance with any regulatory regime (including without limitation, the Classification Regimes).

TELOS

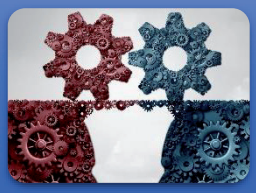
Seit 15 Jahren Ihr verlässlicher Consulting-Partner

Individuell, transparent, erfahren

Asset Manager Auswahl

Master-KVG Auswahl

Verwahrstellen Auswahl



Asset Manager Monitoring

ESG Analysen

Kostenanalysen

TELOS GmbH – Biebricher Allee 103 – D-65187 Wiesbaden

+49 611 9742 100 info@telos-rating.de www.telos-rating.de