

## Vermögensverwaltung mit Sachwerten – Bankenpartner „auf mehreren Ebenen“

> BeteiligungsReport sprach mit Karsten Mieth, Vorstand der demark AG über die Zukunft bei der Beratung von Beteiligungen.

Es sind keine leichten Zeiten für den Vertrieb von geschlossenen Fonds. Die Vorteile, die Beteiligungen gerade jetzt bei der Portfoliogestaltung bieten, werden von den Kunden im permanenten Mediengewitter von nur Festgeld gern überschauen. Wir sprachen mit Karsten Mieth, Vorstand des auf Banken spezialisierten Maklerpools, über die Zukunft bei der Beratung von Beteiligungen. Bereits seit 1997 fokussiert die demark AG die ganzheitliche Bankenbetreuung im Anlagesegment Sachwerte und konzipiert seit 2005 sehr erfolgreich exklusive Fondskonzepte unter dem Namen abakus balance. Als Vermögensverwalter für Sachwerte arbeitet demark/abakus mit über 100 Genobanken, Sparkassen und Privatbanken an kundenorientierten Fondsprodukten, die die Beraterfähigkeit professionalisieren und erleichtern sollen. Neben der Konzeption sind seit 1997 weit über 500 geschlossene Fonds geprüft und im Vertrieb bzw. während der Laufzeit betreut worden. Eine Erfahrung, die sich nun auszahlt! Wir haben nachgefragt.

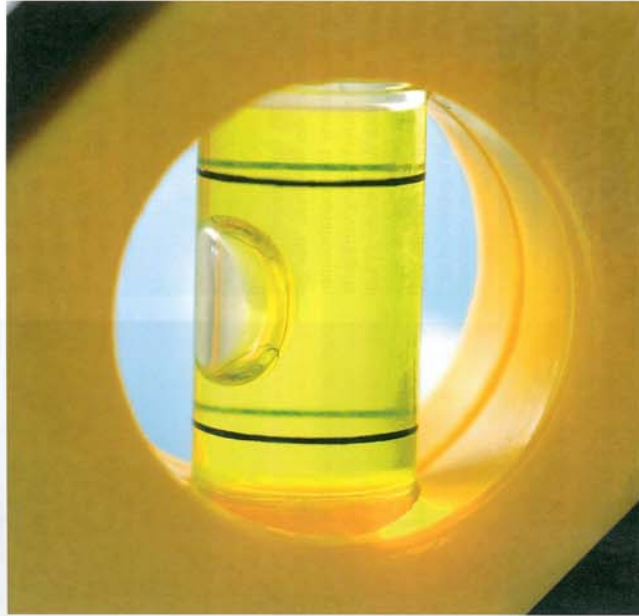
**BeteiligungsReport:** Herr Mieth, es gab sicherlich schon angenehmere Zeiten in der Branche. Welche Produkte werden in Banken derzeit noch verkauft?

**Karsten Mieth:** Zurzeit stellen wir eine klare Tendenz zu diversifizierten Fondsprodukten fest. Die Banken setzen damit bereits bei der Produktauswahl auf Risikostreuung. Einzelfonds werden eher mit Vorsicht betrachtet oder ganz gemieden. Wir sind in der glücklichen Lage, dass durch unsere sehr selektive Auswahl unsere Produktempfehlungen im Vergleich

meist über der Marktpower liegen. Und bei denjenigen Beteiligungen, die sich z.B. den Schiffsmärkten nicht entziehen können, sind wir als institutioneller Investor und Marktkinsider an der Seite des Bankberaters bzw. seines Kunden und suchen gemeinsam mit diesen aktiv nach Lösungen.

**BeteiligungsReport:** Portfoliofonds stehen oft in der Kritik wegen der doppelten Kostenstruktur. Wie lösen Sie dies bei Ihrer Produktlinie abakus balance?

**Karsten Mieth:** Hier konnten wir gerade den dritten Portfoliofonds dieser Art auflegen. Die beiden Vorgängerfonds der abakus balance-Reihe vereinen Gesamtinvestitionen von weit über 100 Millionen Euro in verschiedenste Sachwertbeteiligungen. Insgesamt wurden über 70 Investments bei 33 verschiedenen Initiatoren/Emissionshäusern in 19 verschiedenen Assetklassen getätigt. Rückflüsse zwischen 5,5 und 6,0 Prozent nach Steuern während der Krise bestätigten unser Konzept. Der Stresstest gelang auch so erfolgreich, da die Konzeptionen mit



hohen Investitionsquoten sehr schlank gehalten und durch Direktinvestments oder Privatplatzierungen erhebliche Einkaufsvorteile erzielt werden.

**BeteiligungsReport:** Können Sie uns ein Beispiel für solch ein Direktinvestment aus Ihrem Bankennetzwerk nennen?

**Karsten Mieth:** Bei der ersten Investition des neuen abakus balance 3, einer 3 MW-Photovoltaik-Anlage in Bayern, sind durch enge Kooperation gleich mehrere regionale Genobanken sowie eine Sparkasse in die Finanzierungsstruktur eingebunden. Der Anlagenbauer ist Firmenkunde einer dieser Banken, bis auf die Sparkasse sind alle Banken auch an der EK-Platzierung des Fonds beteiligt.

**BeteiligungsReport:** Wo liegen die Vorteile einer solchen Vernetzung?

**Karsten Mieth:** Durch die Kundenbeziehung der Bank mit dem Anlagenbauer profitiert die Fondsgeschäftsführung von den langjährigen Kenntnissen bezüglich Ausführungsqualität und Finanzkraft. Durch die mehrstöckige Bonitätsprüfung der kreditgebenden Banken wird eine hohe Kalkulations- und Investitionsicherheit gewährleistet. Banken und Initiator sitzen sozusagen in einem

Boot, da z.B. günstige Finanzierungsbedingungen dem Fonds und damit den eigenen Kunden zugute kommen. Das bewirkt gleichgerichtete Interessen aller Parteien, sichert eine solide und preisgünstige Fondsinvestition und stabilisiert die Platzierungsaktivitäten der abakus balance 3. KG. Im Ergebnis liefert diese Photovoltaik-Anlage mit ca. 12 Millionen Euro Gesamtinvestitionsvolumen eine Renditeaussicht auf dem Niveau von spanischen oder italienischen Anlagen ohne die spezifischen Risiken einer Auslandsinvestition. Zudem fördert die regionale „Verbundenheit“ mit dem Projekt „vor der Haustür“ das Vertrauen der Bankberater ins Anlageprodukt.

**BeteiligungsReport:** Neben der klassischen Maklerpoolfunktion, entwickeln Sie neue Fondskonzeptionen. Wie hat sich das erweiterte Profil für die demark AG bzw. die abakus Finanz GmbH in der Praxis ausgewirkt?

**Karsten Mieth:** Es war ein mutiger aber richtiger Schritt. Wir bieten unseren Bankpartnern nun bereits seit 2005 eine strukturierte Vermögensverwaltung für Sachwerte. Privatkunden und Berater nutzen so direkt unsere Expertise im Beteiligungsbereich in Form eines einzigen Fonds. Natürlich begleiten wir unsere

Vertriebspartner von der Schulung über die Produktprüfung bis hin zur Beratung am Kunden und das bereits seit Jahren mit einer effektiven Haftungsregelung. Die klare strategische Konzentration auf den Bankenvortrieb der demark AG wird so ergänzt durch die Konzeption von exklusiven Fondsprodukten durch das Emissionshaus abakus Finanz GmbH. Wir sehen uns als Bankenpartner „auf mehreren Ebenen“ – im Privat- wie im Firmenkundengeschäft!

Herr Mieth, vielen Dank für das Gespräch.



Interviewpartner:  
**Karsten Mieth**  
Vorstand der demark AG

kontakt@demark.de • www.demark.de

Durch Ihre Spezialisierung bietet die demark AG erstklassige Vermögensanlagen an und hebt sich anerkennensweise vom Wettbewerb ab. In der Summe definiert sich so unser bewährter Leistungsanspruch: demark AG – der kapitale Unterschied.