

# „Unternehmensstruktur optimiert“

**WEICHENSTELLUNG** Über Personalien, Umbauten und Produktpläne im zweiten Halbjahr sprach Cash. mit dem Vorstandsvorsitzenden der Münchener DCM AG Claus Hermuth.

*Im April haben Sie mit Michael Renniger einen neuen Leiter Akquisition im Bereich erneuerbare Energien sowie mit Michael Trentzsch einen neuen Verantwortlichen im Segment Transport verpflichtet. Inwieweit bedeuten diese Personalien auch eine strategische Weichenstellung?*

**Hermuth:** Wir haben die Assetklassen-übergreifende Fondskonzeptionsabteilung zugunsten einer Assetklassen-bezogenen Aufstellung geändert. Es gibt keinen zentralen Leiter mehr. Stattdessen haben wir Experten aus den jeweiligen Teilbereichen verpflichtet. Michael Trentzsch beispielsweise ist Spezialist für Flugzeugfinanzierungen und war zuletzt bei Bombardier. Er hat die Gesamtverantwortung im Transportbereich. Es gibt mit Harald Lenz weiter einen Leiter Einkauf Immobilie und mit Michael Renniger, der von E.ON zu uns gewechselt ist, nun auch einen Leiter Einkauf Energie. In der optimierten Struktur verfügen die drei jeweils über ein Team, das die akquirierten Assets mit den Themen Recht, Steuern und Konzeption in ein Produkt umsetzt. Darüber hinaus managt eine personell neu ausgestattete Abteilung die Assets.

*Verfügen Ihre Neuzugänge über Erfahrungen im Bereich geschlossene Fonds?*

**Hermuth:** Beide kommen nicht direkt aus diesem Bereich. Die Kompetenz für geschlossene Fonds ist eine Hauskompetenz, die traditionell vorhanden ist. Es gibt zudem eine Rechtsabteilung, die sich seit Jahr und Tag mit dieser Seite des Geschäfts beschäftigt.

*Der Verantwortlichkeitsbereich von Michael Trentzsch umfasst neben Flugzeugen auch das Thema Container. Wo liegt die Expertise in diesem Sektor?*

**Hermuth:** Michael Trentzsch verfügt über die Erfahrung auf der Finanzierungsseite. Aus seiner Banker-Laufbahn bringt er in diesen Bereich neue Ideen ein. Er hat auf der Bankenseite übrigens bereits eng mit vielen Fondshäusern zusammengearbeitet. Trotzdem brauchen wir die Spezial-Expertise im Bereich Container. Dort haben wir dauerhafte Kooperationspartner, die uns in der Akquisition und Konzeption unterstützen. Wir verfügen natürlich auch im Flugzeug- und Energien-Bereich über



**Claus Hermuth**, DCM Deutsche Capital Management AG, stellt sein Haus personell breiter auf.

solche externen Partner – nicht bei der Akquisition, aber bei der Konzeption.

*Im Bereich erneuerbare Energien hatten Sie im letzten Jahr eine Zusammenarbeit mit Colexon aus Hamburg vermeldet, bis inklusive des dritten Fonds aber mit Centrosolar zusammengearbeitet.*

**Hermuth:** Die Strategie dort ist, verschiedene Kooperationen aufzubauen und die Produktpipelines vertrauenswürdiger Partner zu finanzieren. Wir haben eine Rahmenvereinbarung mit Colexon für künftige Produkte, aus der aber noch kein Fonds

entstanden ist. Und wir haben eine Kooperation mit einer Firma Pohlen, die wiederum ihrerseits mit Centrosolar zusammenarbeitet. Aus dieser Kooperation ergibt sich die derzeitige Produktlinie im Bereich erneuerbare Energien. Gerade erst hat die BaFin den vierten Solarfonds der Serie zum Vertrieb zugelassen.

*Bleiben Sie im Bereich Flugzeugfonds Ihrem Fokus auf Frachtflieger treu?*

**Hermuth:** Wir sind mit unserer Alleinstellung sehr glücklich. Mit der Boeing 777 haben wir nicht nur das Top-Flugzeug in

FOTOS: GERHARD BLANK

diesem Bereich, sondern mit AeroLogic als Tochter von Deutscher Post und Luftansa Cargo einen Top-Mieter, was in der heutigen Zeit nicht ganz unwichtig ist. Sicher – Frachtflieger wirken von vornherein nicht gleich sexy, aber es zählt die Qualität und die Einzigartigkeit der Maschine, die Bonität des Leasingnehmers und letztlich der Markt, der – wenn es auch im letzten Jahr schwieriger war – im ersten Quartal wieder deutlich zugelegt hat. Die IATA prognostiziert in ihren jüngsten Zahlen für dieses Jahr Passagiersteigerungsraten von 7,1 Prozent, im Frachtbereich aber von 18,5 Prozent. Die Wachstumsstory dort ist wieder intakt.

*Allerdings gestaltete sich der Vertrieb in der Krise durchaus schwierig...*

**Hermuth:** Wir haben sicher kein Produkt, das sich innerhalb weniger Wochen platzieren lässt, aber eines, das kontinuierliche Umsätze erzielt. Und wir verfügen über eine Produktpipeline, die sicherlich noch bis nächstes Jahr reichen wird.

*Wann kommen die Flugzeugfonds?*

**Hermuth:** Wir haben momentan noch einen Fonds in der Platzierung. Im Juli wird es eine weitere Emission geben. Die Flieger sind ausgeliefert und zwischenfinanziert. Im zweiten Halbjahr emittieren wir dann den letzten Fonds der Reihe.

*Im Containerbereich hatten Sie die Platzierung des letzten Fonds unterbrochen.*

**Hermuth:** Wie sich die Situation derzeit darstellt, werden wir den Fonds definitiv in diesem Jahr wieder in den Vertrieb geben, denn dieses Containerportfolio hat sich als extrem stabil erwiesen. Die Performance lässt sich belegen und damit auch, dass der Fonds funktioniert. Im letzten Jahr haben wir das Eigenkapital zwischenfinanziert. Das ließ sich problemlos darstellen und war bedienbar durch die erzielten Leasingraten. Heute lautet die Story, in einen wieder anziehenden Markt einzusteigen. Das gilt weit mehr für Container als für Schiffe. Denn der große Unterschied ist, dass fast einhalb Jahre keine Container gebaut wurden, das Angebot also entsprechend niedrig ist. Insofern wird der Containerfonds in diesen Wochen wieder ein Thema werden.

#### Fakten zur DCM AG

- Unternehmensgründung: 1986
- Gesamtinvestitionsvolumen: 4,6 Milliarden Euro
- Assetklassen (seit 2006): Immobilien In- und Ausland, Transport, Energie



Interview im Chef-Büro: **Claus Hermuth** (rechts) im Gespräch mit **Thomas Eilrich**, Cash.

*Wird der Indienfonds im Immobilienbereich noch immer platziert?*

**Hermuth:** Wir haben den Fonds zwar nicht vom Markt genommen, den Vertrieb aber faktisch ausgesetzt. Wir führen keine größeren Marketingmaßnahmen durch, solange die Story und die gesamte Volatilität des Marktes noch nicht so aussieht, wie es wünschenswert wäre. Allerdings ist alles durchfinanziert. Positiv ist, dass unsere indischen Partner vor Ort bei den jetzigen günstigen Preisen einsteigen und die Mittel, die bis jetzt platziert sind, auf dem heutigen Marktniveau investieren. Insofern haben wir da keinen Investitionsdruck, sondern wir sehen eher die Chancen, die sich beginnend mit dem letzten Jahr ergeben. Wenn sich die Situation stabilisiert hat, werden wir wieder aktiver.

*Wie sehen die sonstigen Planungen in Ihrem Stammbereich Immobilie aus?*

**Hermuth:** Ich glaube, die Hauptaufgabe für jeden, der ein Fondshaus führt, lag in den letzten drei Jahren darin, die Gesamtkrise zu bewältigen. Das haben wir geschafft. Jetzt geht es darum, sukzessive wieder die Themen aufzunehmen. Ich werde mich sicher wieder mit diesem Kernbereich, an dem Herz und Erfahrung hängen, beschäftigen. Wir werden wieder deutsche Immobilien akquirieren. Ich kann aber ausschließen, dass wir auf den Zug der Wohnimmobilienfonds aufspringen.

*Warum hat DCM derzeit keinen deutschen Gewerbeimmobilienfonds im Vertrieb?*

**Hermuth:** Unser Fokus liegt auch weiterhin auf deutschen Gewerbeimmobilienfonds. Einer der Gründe, weshalb wir in der letzten Zeit keinen neuen Deutschlandfonds gemacht haben ist, dass ich den Markt – so glaube ich – ziemlich gut kenne. Die wenigen hochwertigen Immobilien, die es mit entsprechend lang laufenden Mietverträgen in Deutschland gibt, werden inzwischen – auch seitens internationaler Investoren – wieder so stark nach-

gefragt, dass die Einkaufspreise nicht mehr fondsfähig sind. Wir haben bei „off-market-deals“ oder im kleinen Kreis mitgeboten, aber die Preise, die letztlich bezahlt wurden, bewegten sich zwischen dem 18- und dem 20-Fachen.

*Wie sehen Ihre Zahlen für das erste Quartal 2010 aus? Dem VGF lagen diese offenbar nicht vor. Gibt es eine Positivtendenz nach dem schwierigen Jahr 2009?*

**Hermuth:** Auf alle Fälle, was die Flugzeuge betrifft. Dort haben wir 25 Millionen US-Dollar seit Jahresanfang in einem Fonds platziert, im Schnitt fünf Millionen pro Monat. Das ist vernünftig. Grundsätzlich haben wir höhere Platzierungszahlen als im letzten Jahr. Allerdings kommen wir aus den Jahren 2005 und 2006 von ganz anderen Größenordnungen. Ich bin kein Freund davon, sich von Quartalszahlen treiben zu lassen, aber wenn es jetzt einen allgemeinen Konsens zu dieser Erhebung gibt, werden wir uns dem künftig nicht verschließen. Wichtig ist letztlich, dass wir die schwierigen Zeiten bewältigt und uns neu ausgerichtet haben. Anders als der Wettbewerb haben wir nicht 40 Prozent Personal abgebaut, sondern – im Gegenteil – neues Personal aufgebaut.

*Wie sieht Ihre Vertriebsstrategie aus?*

**Hermuth:** Das Standbein freier Vertrieb ist wichtig und wird für uns auch weiterhin eine Rolle spielen, aber es gibt einen ganz klaren Schwerpunkt im Bankenbereich. Ein Teil des Erfolgs der letzten Monate liegt sicherlich auch darin begründet, dass wir uns dort deutlich breiter aufgestellt haben. Wir haben inzwischen viele Sparkassen, Raiffeisenbanken sowie die Postbank beispielsweise als Vertriebspartner für unseren Flugzeugfonds gewonnen. In solchen Zeiten die Vertriebsbasis erweitert zu haben, ist für uns ein großer Erfolg. ■

Das Gespräch führte **Thomas Eilrich**, Cash.