

VGF SUMMIT. GET TOGETHER.

Der Fachkongress für geschlossene Fonds

Aussteller,
Programm
& Panels

7.–8. Februar 2012
Frankfurt a. M.
WWW.VGF-SUMMIT.DE



Investieren in Sachwerte



Besuchen Sie uns auf dem VGF Summit 2012 am Stand 2.

- ✓ Immobilien im In- und Ausland, Flugzeuge und Regenerative Energien
- ✓ 15,8 Mrd. Euro Assets under Management
- ✓ 8,9 Mrd. Euro platziertes Eigenkapital
- ✓ 60.600 Anleger



London



Airbus A380



Solaranlagen

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie kennen sicher noch die Geschichte von Bertolt Brecht: Ein Mann, der Herrn K. lange nicht gesehen hatte, begrüßte ihn mit den Worten: „Sie haben sich gar nicht verändert.“ – „Oh!“, sagte Herr K., und erlebte.

Zum dritten Mal findet nun der VGF Summit statt. Die Branche der geschlossenen Fonds steht in diesem Jahr einmal mehr vor neuen Herausforderungen. Mag manches, was in der Zukunft liegt, ungewiss sein – eines kann man jedoch mit Sicherheit sagen: Die Zukunft wird reich an Veränderungen.

Wir dürfen also gespannt sein auf das, was vor uns liegt. Der VGF Summit versteht sich gleichermaßen als Branchenmesse und Fachkongress. Hochkarätige Referenten und ein prall gefülltes Panel-Programm sorgen für vielfältige Impulse und anregende Diskussionen.

Ich freue mich auf Sie – und bin (frei nach Bertolt Brecht) gespannt, wie Sie sich verändert haben. Let's get together.

Es grüßt Sie herzlichst

Eric Romba



Eric Romba
 Hauptgeschäftsführer
 VGF Verband Geschlossene
 Fonds e. V.



Impressum	INHALT
VGF Verband Geschlossene Fonds e. V. Georgenstraße 24 10117 Berlin www.vgf-online.de	Zeitplan und Programm 4
Redaktion: VGF Verband Geschlossene Fonds Betriebsgesellschaft mbH Georgenstraße 25 10117 Berlin	Panels 6
Bilder S. 26–27: © Björn Stüllein, Glamour Effect	Rückblick VGF Summit 2011 26
Gestaltung: www.ressourcenmangel.de	Hallenplan und Aussteller 28
	Veranstalter und Partner 30

Dienstag, 7. Februar 2012	
9:00 Uhr	Einlass Messebesucher
10:00 Uhr	Eröffnungsveranstaltung inkl. Präsentation der VGF Branchenzahlen
11:30 Uhr	Mittagspause
Panelblock I Panels 1–4 13:00–14:30 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 1 Immobilien – Anleger wollen Sachwerte! Auch den geschlossenen Fonds? <i>WealthCap – Wealth Management Capital Holding GmbH</i> 2 Erneuerbare Energien: Von der Projektentwicklung zum Anlageprodukt <i>LHI Leasing GmbH</i> 3 US-Immobilien – Neue Chancen und Risiken! <i>JAMESTOWN US-Immobilien GmbH</i> 4 AIFM: Die zukünftigen Branchenstandards <i>TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft</i>
14:30 Uhr	Kaffeepause
Panelblock II Panels 5–8 15:00–16:30 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 5 Einzelhandel beeindruckt durch Stabilität – Qualitätsmerkmale und Zukunftstrends <i>ILG Fonds GmbH</i> 6 Zukunftsstark mit Wasserkraft – effizient, erneuerbar, ertragsstark <i>Aquila Capital Advisors GmbH</i> 7 Mit Sicherheit auf Kurs – Neue Herausforderungen und Chancen für Schiffsbeteiligungen <i>NORDCAPITAL GmbH</i> 8 Paneldiskussion mit Kurzbeiträgen zu den Themen „Master AIFM“ und „Verwahrstelle“ <i>optegra:hhkl GmbH & Co. KG</i>
16:30 Uhr	Kaffeepause
Panelblock III Panels 9–12 17:00–18:30 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 9 Erneuerbare Energien – Erfolgsfaktoren Assetmanagement und Zukunftsmärkte <i>Commerz Real AG – CFB-Fonds / Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft</i> 10 Dornröschen erwacht: Treuhand zwischen Regulierung und Konsolidierung <i>Lloyd Fonds AG / HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK</i> 11 Neues Prospektrecht ab 1. Juni 2012 – Was kommt auf Sie zu? <i>Janke Könnecke Naujok – Rechtsanwältin u. Steuerberater</i> 12 Renewable Energy – Herausforderungen der internationalen Strukturierung <i>Watson, Farley & Williams LLP</i>
19:00 Uhr	Transfer zur Kameha Suite
19:30–24:00 Uhr	Munich Summit Night in der Kameha Suite

VGf Summit 2012: Programm und Zeitplan

Detaillierte Darstellung der Panels auf den folgenden Seiten.



Mittwoch, 8. Februar 2012	
9:30 Uhr	Einlass Messebesucher
9:30 Uhr	Frühstücksimbiss
Panelblock IV Panels 13–16 10:30–12:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 13 Energieversorgung der Zukunft – Wind on- und offshore sowie Solarthermie als „neue“ Assetklassen <i>KGAL GmbH & Co. KG</i> 14 Flugzeuginvestments: Wie geht es weiter? <i>Doric Asset Finance & Verwaltungen GmbH</i> 15 Triebwerkwfonds: Optimaler Renditeschub bei maximalem Werterhalt <i>DCM Deutsche Capital Management AG</i> 16 Fondsvertrieb im Würgegriff der Regulierung – Oder alles nicht so schlimm? Was können und müssen Initiatoren für ihre Vertriebspartner tun? <i>lindenpartners</i>
12:00 Uhr	Mittagspause
Panelblock V Panels 17–19 13:30–15:00 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 17 Negative Realzinsen erfordern Alternativen <i>fairvesta Group AG</i> 18 Vermittlung geschlossener Fonds ab 2013 – Ein umfassender Überblick über die Anforderungen zur Berufszulassung und -ausübung <i>AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. / Votum Verband e.V.</i> 19 Nachhaltiger Erfolg mit geschlossenen Fonds durch Selektion <i>Scope Analysis GmbH</i>
15:00 Uhr	Kaffeepause
Panel 20 15:30 Uhr	<ol style="list-style-type: none"> 20 Vertriebsimpulse von Jörg Laubrinus: Durchstarten und Gewinnen / Der strategische Entwicklungsschritt für zukünftigen Erfolg <i>Vertrieb24 – Die Vertrieboptimierer GmbH & Co. KG</i>
16:30 Uhr	Ende der Veranstaltung

Immobilien – Anleger wollen Sachwerte! Auch den geschlossenen Fonds?

Leitung: WealthCap – Wealth Management Capital Holding GmbH



„Nach wie vor stehen deutsche Gewerbeimmobilien bei den Anlegern hoch im Kurs. Sie versprechen Sicherheit und stehen für Solidität. In diesem Kontext rückt ein professionelles Fonds- und Assetmanagement in den Fokus. Denn in einem unsicheren Marktumfeld spielt der langfristige Werterhalt eine immer wichtigere Rolle für den Anleger. Eine wirtschaftlich nachhaltige Steuerung der Beteiligung wird zum wesentlichen Erfolgsfaktor – ein Faktum das für Sachwertanlagen stark an Bedeutung zunehmen wird.“

Gabriele Volz (Geschäftsführerin, WealthCap)

Panel 1 – Dienstag, 7. Februar 2012

13:00–13:05 Uhr	Begrüßung <i>Nicole Wohlschiess (Leiterin Partnervertrieb, WealthCap)</i>
13:05–13:25 Uhr	Sicherheit und Stabilität im Fokus – Anlegermotive im Wandel <i>Gabriele Volz (Geschäftsführerin, WealthCap)</i>
13:25–13:55 Uhr	Immobilientrends – wo geht die Reise hin? <i>Hela Hinrichs (Director EMEA Research, Jones Lang LaSalle)</i>
13:55–14:25 Uhr	Stabilität als Qualitätsmerkmal – Veränderte Anforderungen an Fondskonzeption und Assetmanagement? <i>Gabriele Ellenrieder (Leiterin Fondsmanagement Real Estate, WealthCap), Stephan Klemmer (Leiter Asset Management Real Estate, WealthCap)</i>
14:25–14:30 Uhr	Fragen und Diskussion

Erneuerbare Energien: Von der Projektentwicklung zum Anlageprodukt

Leitung: LHI Leasing GmbH



„Der Markt der Erneuerbaren Energien scheint grenzenlos und die Stimmung ist äußerst positiv. Deshalb ist es umso wichtiger auf Qualität und Erfahrung zu setzen.“

Franz Unterbichler (Leiter Erneuerbare Energien, LHI Leasing GmbH)



Panel 2 – Dienstag, 7. Februar 2012

13:00–13:10 Uhr	Begrüßung <i>Franz Unterbichler (Leiter Erneuerbare Energien, LHI)</i>
13:10–13:35 Uhr	100% Erneuerbare: Von der grünen Wiese zur nachhaltigen Investition <i>Dr. Josef Pesch (Senior Manager, juwi Holding AG)</i>
13:35–14:00 Uhr	Herausforderungen bei der Qualitätssicherung von PV Kraftwerken in Europa <i>Dominik Fröhler (Abteilungsleiter Technische Beratung Wind und Photovoltaik, Renesco AG)</i>
14:00–14:30 Uhr	Podiumsdiskussion: Aussicht und Chancen <i>Experten Erneuerbare Energien: die Referenten, Katarina Hohmann-Stahl (DZ Bank AG), Hans-Henning Brand (Baden-Württembergische Equity GmbH), Franz Unterbichler (LHI Leasing GmbH), Moderation: Stephanie von Keudell (Journalistin)</i>

US-Immobilien – Neue Chancen und Risiken!

Leitung: JAMESTOWN US-Immobilien GmbH



„Die US-Immobilienmärkte bieten derzeit ein gemischtes Bild. Nach wie vor sind Investitionen in Nebenlagen schwierig, Toplagen entwickeln sich hingegen positiv und bieten interessante Investitionsmöglichkeiten. Langfristig führt das starke Bevölkerungswachstum in den USA zu Wirtschaftswachstum und ist somit dauerhaft der wichtigste Werttreiber bei Immobilieninvestitionen.“

Christoph A. Kahl (Geschäftsführender Gesellschafter, JAMESTOWN)

Panel 3 – Dienstag, 7. Februar 2012

13:00–13:40 Uhr **US-Immobilien – Neue Chancen und Risiken!**
Christoph A. Kahl (Geschäftsführender Gesellschafter, JAMESTOWN)

13:40–13:50 Uhr Pause

13:50–14:30 Uhr **US-Immobilien – Neue Chancen und Risiken!**
Christoph A. Kahl (Geschäftsführender Gesellschafter, JAMESTOWN)

AIFM: Die zukünftigen Branchenstandards

Leitung: TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



„Die Anforderungen an einen AIFM sind nun veröffentlicht. Was bedeutet das für Sie? Gerne möchten wir Ihnen Lösungsansätze vorstellen, mit denen Sie Ihr Unternehmen im neuen Regulierungsumfeld erfolgreich positionieren können.“

WP/StB Martina Hertwig (Gesellschafterin, TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)



Panel 4 – Dienstag, 7. Februar 2012

13:00–13:15 Uhr **Status quo des AIFM-Verfahrens**
WP/StB Martina Hertwig (Gesellschafterin, TPW)

13:15–13:45 Uhr **Anwendung auf geschlossene Fonds**
RA/StB Jörg Mühlenkamp (Gesellschafter, TPW)

13:45–14:00 Uhr **Regelungen für die Verwahrstelle**
WP Aykut BuBian (Bereichsleiter, TPW)

14:00–14:15 Uhr **Reporting geschlossener Fonds**
WP Aykut BuBian (Bereichsleiter, TPW)

14:15–14:30 Uhr **Next Steps**
WP/StB Martina Hertwig (Gesellschafterin, TPW)

Einzelhandel beeindruckt durch Stabilität – Qualitätsmerkmale und Zukunftstrends

Leitung: ILG Fonds GmbH



„Strategische Einzelhandelsfonds überzeugen auch in der Krise – der Marktführer platziert gegen den Trend. Woher kommt die Stabilität? Worauf ist bei Einzelhandelsfonds zu achten? Was bringt die Zukunft für den Handel? Diskutieren Sie mit uns diese und weitere spannende Fragen.“

Uwe Hauch (Geschäftsführender Gesellschafter, ILG Fonds GmbH)



Panel 5 – Dienstag, 7. Februar 2012

15:00–15:10 Uhr	Begrüßung und Einführung Martin Brieler (Mitglied der Geschäftsführung, ILG Fonds GmbH)
15:10–15:30 Uhr	Zukunft Einzelhandel – wie und wo kauft der Kunde der Zukunft ein Stephan Koof (Leiter Expansion Vollsortiment national, REWE Group)
15:30–16:10 Uhr	Einzelhandel: Stabiles Investment trotz Wandel Uwe Hauch (Geschäftsführender Gesellschafter, ILG Fonds GmbH), Florian Lauerbach (Mitglied der Geschäftsführung, ILG Fonds GmbH)
16:10–16:30 Uhr	1.000 Fonds im Blick – Einzelhandel im Fokus Dietmar Schloz (Geschäftsführender Gesellschafter, asuco Fonds GmbH)

Zukunftsstark mit Wasserkraft – effizient, erneuerbar, ertragsstark

Leitung: Aquila Capital Advisors GmbH



„Der steigende Energiebedarf erfordert weltweit nachhaltiges Handeln. Entdecken Sie das Potenzial von Wasserkraft, der weltweit meistgenutzten regenerativen Energiequelle und erfahren Sie, was die seit Jahrhunderten bewährte Technologie für gegenwärtige und zukünftige Generationen leisten kann – ökologisch wie wirtschaftlich.“

Axel Stiehler (Geschäftsführer, Aquila Capital Advisors GmbH)

Panel 6 – Dienstag, 7. Februar 2012

15:00–15:10 Uhr	Begrüßung Axel Stiehler (Geschäftsführer, Aquila Capital Advisors GmbH)
15:10–15:30 Uhr	1 x 1 der Wasserkraft Thomas Grimmer (Director, Hydro-Group, Aquila Capital Structured Assets GmbH), Jan Erik Schulien (Director Hydro-Group, Manager Fund Structuring & Project Management, Aquila Capital Structured Assets GmbH)
15:30–15:45 Uhr	Länderbericht Thomas Grimmer und Jan Erik Schulien (Aquila)
15:45–16:05 Uhr	Projektierung und Errichtung eines Kraftwerkes Thomas Grimmer und Jan Erik Schulien (Aquila)
16:05–16:20 Uhr	Due Diligence eines Wasserkraftwerkes Thomas Grimmer und Jan Erik Schulien (Aquila)
16:20–16:30 Uhr	Unterschiede: Wasserkraftwerk zu anderen (erneuerbaren) Stromerzeugungsarten Thomas Grimmer und Jan Erik Schulien (Aquila)

Mit Sicherheit auf Kurs – Neue Herausforderungen und Chancen für Schiffsbeteiligungen

Leitung: NORDCAPITAL GmbH



„Wo stehen die Schifffahrtsmärkte heute? Was sind die neuen Spielregeln im Markt? Und wer gibt sie vor? Wo liegen in Zukunft die Chancen dieser Anlageklasse?“

Reiner Seelheim (CEO, Nordcapital-Gruppe)

Paneldiskussion mit Kurzbeiträgen zu den Themen „Master AIFM“ und „Verwahrstelle“

Leitung: optegra:hkkl GmbH & Co. KG



„Die AIFM Richtlinie wird die Fondsbranche professionalisieren und damit das Vertrauen der Anleger fördern. Initiatoren sollten diese Chance nutzen.“

Antoinette Hiebeler-Hasner (Partnerin, optegra:hkkl GmbH & Co. KG)



Panel 7 – Dienstag, 7. Februar 2012

15:00–15:30 Uhr	Woher es kommt – Zur Refinanzierung von geschlossenen Schiffsfonds <i>Frank Bergert (CFO, Nordcapital-Gruppe)</i>
15:30–16:00 Uhr	Ebbe und Flut – Assetmanagement in neuen Zeiten <i>Felix von Buchwaldt (Geschäftsführer, Nordcapital Shipping)</i>
16:00–16:30 Uhr	Zwischen Term und Spot – Einblicke in das Offshore-Geschäft <i>Tineke Bakker (Commercial Manager, E. R. Offshore)</i> Fragen und Diskussion <i>Keynote und Moderation: Reiner Seelheim (CEO, Nordcapital-Gruppe)</i>

Panel 8 – Dienstag, 7. Februar 2012

15:00–15:45 Uhr	Kann die Bestellung eines Master-AIFM eine Lösung für Initiatorenhäuser sein? <i>Johannes Nölke und Detlef Kühlen (Partner, optegra:hkkl)</i> Diskussion mit Uwe Wewel (Bundesfinanzministerium), Stefan Giesler (Bankhaus Sal. Oppenheim) und Jochen Schenk (Real I.S. AG), <i>Diskussionsleitung: Antoinette Hiebeler-Hasner (Partnerin, optegra:hkkl)</i>
15:45–16:30 Uhr	Wird die Zusammenarbeit mit der Verwahrstelle eher zur Lust oder zur Last?! <i>Johannes Nölke und Detlef Kühlen (Partner, optegra:hkkl)</i> Diskussion mit Uwe Wewel (Bundesfinanzministerium), Stefan Giesler (Sal Oppenheim) und Jochen Schenk (Real I.S. AG), <i>Diskussionsleitung: Antoinette Hiebeler-Hasner (Partnerin, optegra:hkkl)</i>

Erneuerbare Energien – Erfolgsfaktoren Assetmanagement und Zukunftsmärkte

Leitung: Commerz Real AG – CFB-Fonds / Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



„Solarkraftwerke sind technisch langweilig – so die landläufige Auffassung. Doch ist das wirklich so? Worauf kommt es beim Bau und insb. beim Betrieb von Solarkraftwerken wirklich an? Was sind die Erfolgsfaktoren für eine nachhaltig gute Anlage mit überdurchschnittlicher Performance-Ratio? Ein erfolgreiches Assetmanagement ist auch hier der Schlüssel zum Erfolg.“

Michael Kohl (Geschäftsführer, Commerz Real Fonds Beteiligungsgesellschaft mbH)



„Neben der Beantwortung dieser wichtigen Fragen widmen wir uns künftigen Zielmärkten für Solar- und Wind-Assets sowie deren rechtlicher und steuerlicher Beurteilung.“

Dipl.-Kfm./Dipl.-Finw./StB Dr. Heinrich Fleischer (Executive Director, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)

Panel 9 – Dienstag, 7. Februar 2012

17:00–17:30 Uhr	Herausforderungen beim Bau und insb. beim Betrieb von Solarkraftwerken aus Sicht des weltweit größten, unabhängigen EPC-Contractors Martin Zemsch (Geschäftsführer, BELECTRIC Solarkraftwerke GmbH)
17:30–18:00 Uhr	Wie zuverlässig ist ein Ertragsgutachten und welche Vorteile bringt ein kontinuierliches Systemmonitoring? Robert Pfätscher (Geschäftsführer, meteocontrol GmbH)
18:00–18:30 Uhr	Wesentliche Fakten zu Zukunftsmärkten für Wind- & Solar-Investments sowie deren Bedeutung aus steuerlicher und rechtlicher Perspektive Dipl.-Kfm./Dipl.-Finw./StB Dr. Heinrich Fleischer (Executive Director, Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft)

Dornröschen erwacht: Treuhand zwischen Regulierung und Konsolidierung

Leitung: Lloyd Fonds AG / HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK



„Das ‚Modell Treuhand‘, wie wir es kennen, ist überholt. Die Profitcentren der Emissionshäuser werden sich im Rahmen der AIFM-Regulierung grundlegend neu aufstellen müssen.“

Dr. Torsten Teichert (Vorstandsvorsitzender, Lloyd Fonds AG)



„Zur Vermeidung von Interessenkonflikten gibt die AIFM-Richtlinie eine strikte Trennung bei der Verwaltung und Verwahrung von AIF vor. Will die Treuhand als mögliche Verwahrstelle diesen Anforderungen gerecht werden, ist ein radikales Umdenken erforderlich!“

Dr. Michael Dröge (Partner, HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK)

Panel 10 – Dienstag, 7. Februar 2012

17:00–17:20 Uhr	Treuhand im Spannungsfeld zwischen Fondsmanagement und Verwahrstelle Dr. Torsten Teichert (Vorstandsvorsitzender, Lloyd Fonds AG)
17:20–17:40 Uhr	Die Verwahrstelle nach AIFM – rechtliche und inhaltliche Gestaltungsanforderungen Dr. Michael Dröge (Partner, HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK)
17:40–18:30 Uhr	Diskussionsrunde: Treuhand 2.0 – Gibt es die Treuhand in der Zukunft noch? mit Dr. Torsten Teichert (Vorstandsvorsitzender, Lloyd Fonds AG), Dr. Michael Dröge (Partner, HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK), Eric Romba (Hauptgeschäftsführer, VGF), Dr. Helmut Knepel (Vorsitzender des Aufsichtsrates, Feri EuroRating Services AG), Helmut Schulz-Jodexnis (Vorstand, BIT Treuhand), Moderation: Ludwig Riepl (Chefredakteur, Fonds & Co)

Neues Prospektrecht ab 1. Juni 2012 – Was kommt auf Sie zu?

Leitung: Janke Könnecke Naujok – Rechtsanwältin u. Steuerberaterin



„Noch 114 Tage bis zum neuen Prospektrecht. Was empfehlen Aufsichtsbehörde, Prospektprüfer und Emissionshäuser und wie geht es weiter?“

RA Dr. Jan Könnecke, LL.M. (Janke Könnecke Naujok)



Panel 11 – Dienstag, 7. Februar 2012

- | | |
|-----------------|---|
| 17:00–17:30 Uhr | Änderungen des Verkaufsprospekts aus der Sicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Dr. Jean-Pierre Bußalb (stellv. Referatsleiter des Referats PRO3 – Prospektprüfung und Marktaufsicht über geschlossene Fonds –, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) |
| 17:30–18:00 Uhr | Änderungen in der Prospektprüfung aus der Sicht des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
WP StB Roger Hönig (IDW e.V.) |
| 18:00–18:20 Uhr | Das neue Widerrufsrecht im Nachtragsrecht – Reaktionen der Anbieter Gert Waltenbauer (Geschäftsführer, KGAL & Co. KG) und RA Dr. Jan Könnecke, LL.M. (Janke Könnecke Naujok) |
| 18:20–18:30 Uhr | Ausblick: Vorsicht – Begrenzte Haltbarkeit
Dr. Jean-Pierre Bußalb, WP StB Roger Hönig, Gert Waltenbauer, Dr. Jan Könnecke |

Renewable Energy – Herausforderungen der internationalen Strukturierung

Leitung: Watson, Farley & Williams LLP



„Die Strukturierung von internationalen Renewable Energy Projekten stellt die Fondshäuser vor besondere Herausforderungen. In unserem Panel wollen wir einige hiervon diskutieren. Sie sind herzlich eingeladen, daran teilzunehmen.“

WP/StB Gerrit Bartsch (Partner, Watson, Farley & Williams LLP)

Panel 12 – Dienstag, 7. Februar 2012

- | | |
|-----------------|---|
| 17:00–17:05 Uhr | Begrüßung
WP/StB Gerrit Bartsch (Partner, Watson, Farley & Williams LLP) |
| 17:05–17:25 Uhr | Besondere rechtliche Aspekte von Solarprojekten in Europa
RA Thomas Hollenhorst (Partner, Watson, Farley & Williams LLP)
RA Dr. Christian Ulrich Wolf (Partner, Watson, Farley & Williams LLP) |
| 17:25–17:45 Uhr | Strukturelle Aspekte von Institutionellen-Fonds
RA/StB U. Tobias Ackert (Partner, Watson, Farley & Williams LLP) |
| 17:45–18:05 Uhr | Windenergie – Erste Erfahrungen mit Offshore-Projekten
RA Dr. Marcus M. Bechtel LL.M. (Partner, Watson, Farley & Williams LLP) |
| 18:05–18:25 Uhr | Steuereffiziente Strukturierung – Internationale Investments deutscher Anleger
WP/StB Gerrit Bartsch (Partner, Watson, Farley & Williams LLP) |
| 18:25–18:30 Uhr | Schlusswort
RA Dr. Marcus M. Bechtel LL.M. (Partner, Watson, Farley & Williams LLP) |

Energieversorgung der Zukunft – Wind on- und offshore sowie Solarthermie als „neue“ Assetklassen

Leitung: KGAL GmbH & Co. KG



„Sind Solarthermie und Wind offshore schon investierbar? Wir berichten mit einem Experten aus der Branche von ersten Erfahrungen in diesen Assetklassen, stellen dar, warum Wind onshore ein Revival erlebt und geben einen Überblick über die Energieszenarien in Europa.“

Gert Waltenbauer (Geschäftsführer, KGAL GmbH & Co. KG)



Panel 13 – Mittwoch, 8. Februar 2012

10:30–10:40 Uhr	Energieszenarien Europa – Ein Überblick Gert Waltenbauer (Mitglied der Geschäftsführung, KGAL GmbH & Co. KG)
10:40–11:05 Uhr	Wind onshore Europa – Revival einer Assetklasse Georg Obert (Head of Infrastructure Wind, KGAL GmbH & Co. KG)
11:05–11:30 Uhr	Wind offshore – Schon investierbar? Dipl.-Ing. Niels Erdmann (Managing Director, Deutsche WindGuard Offshore GmbH)
11:30–11:55 Uhr	Solarthermie – Eine Fallstudie der KGAL Dr. Klaus Wolf (Mitglied der Geschäftsführung, KGAL GmbH & Co. KG)
11:55–12:00 Uhr	Diskussion

Flugzeuginvestments: Wie geht es weiter?

Leitung: Doric Asset Finance & Verwaltungs GmbH



„Kontinuierlich wachsender Luftmarkt, stabile Cashflows und attraktive Renditen bei relativ geringem Risiko sprechen für die Assetklasse Flugzeuge. Die Stabilität der Assets und der erfolgreiche Leasingnehmer, kombiniert mit einer schnellen Tilgung des Fremdkapitals und der attraktiven Rendite, machen Flugzeuginvestments auch bei institutionellen Investoren sehr gefragt. Durch Börsennotierung der Flugzeuginvestmentgesellschaften werden zudem die Transparenz und die Liquidität der Investition dargestellt.“

Matthias Böhm (Geschäftsführer, Doric Asset Finance)

Panel 14 – Mittwoch, 8. Februar 2012

10:30–10:40 Uhr	Einleitung Matthias Böhm (Geschäftsführer, Doric Asset Finance)
10:40–11:00 Uhr	Luftfahrt und aktuelle Entwicklungen im Flugzeugmarkt: Fokus auf die Boeing 787, die 747-8F und die 777-300ER Kostya Zolotusky (Managing Director, Capital Markets, Boeing Capital)
11:00–11:20 Uhr	Finanzierungsalternativen für Fluggesellschaften Senior Management einer führenden finanzierenden Bank
11:20–11:40 Uhr	Die Zukunft von Flugzeuginvestments Mark Lapidus (Managing Director, Doric Asset Finance)
11:40–12:00 Uhr	Diskussion

Triebwerkfonds: Optimaler Renditeschub bei maximalem Werterhalt

Leitung: DCM Deutsche Capital Management AG



„Nach Meinung vieler Branchenkenner gehören Flugzeugtriebwerke zu den werthaltigsten Assets im Kapitalanlagemarkt. Überzeugen Sie sich von den Vorzügen einer Assetklasse, die sich im Aufwind befindet und zur großen Gewinnerin der kommenden Jahre zählen wird.“

Alfred Dietrich (Vorstand Vertrieb und Marketing, DCM Deutsche Capital Management AG)

Panel 15 – Mittwoch, 8. Februar 2012

10:30–10:40 Uhr **Begrüßung und Einleitung**
(Alfred Dietrich, Vorstand Vertrieb & Marketing, DCM AG)

10:40–11:05 Uhr **Das Triebwerk GE90 – Technologie und Zuverlässigkeit**
(Olaf Christoph, Sales Director Central Europe, GE Aviation Commercial Europe)

11:05–11:30 Uhr **„High Maintenance“ – über die Pros und Cons von Triebwerkfinanzierungen**
Oliver Gruenke (Senior Director and Deputy Head of Global Aviation, NORD/LB)

11:30–12:00 Uhr **Panel-/Podiumsdiskussion**
(mit den Referenten und Michael Trentzsch, Leiter Assetklasse Transport, DCM AG)

Fondsvertrieb im Würgegriff der Regulierung – Oder alles nicht so schlimm? Was können und müssen Initiatoren für ihre Vertriebspartner tun?

Leitung: lindenpartners



„Die Vertriebspartner werden zukünftig darauf achten, welcher Initiator sie am besten bei der Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen unterstützt. Compliance-Service wird damit zum Wettbewerbsfaktor. Wir zeigen, wie sich Initiatoren hierfür fit machen können.“

Dr. Frank Zingel (Partner, lindenpartners)

Panel 16 – Mittwoch, 8. Februar 2012

10:30–10:40 Uhr **Zwischen WpHG und GewO: Der neue Aufsichtsrahmen für den Vertrieb von geschlossenen Fonds im Überblick**
Dr. Brigitta Varadinek (Partnerin, lindenpartners)

10:40–11:20 Uhr **Das Pflichtenprogramm für Vertriebspartner nach WpHG und FinAnlVermVO**
Dr. Frank Zingel (Partner, lindenpartners)

11:20–11:40 Uhr **Spezialthema: Aufklärung Zuwendungen/Provisionen**
Dr. Brigitta Varadinek (Partnerin, lindenpartners)

11:40–12:00 Uhr **Mögliche Unterstützungsleistungen durch den Initiator**
Dr. Frank Zingel (Partner, lindenpartners)

Negative Realzinsen erfordern Alternativen

Leitung: fairvesta Group AG



„Investoren müssen sich auf längere Sicht auf niedrige oder gar negative Realrenditen einstellen, denn es wird keinen schmerzfreien Weg aus der Schuldenkrise geben. Nur mit negativen Realzinsen wird ein Abbau der Staatsverschuldung möglich sein. Auf der Suche nach Rendite werden institutionelle Anleger an der Assetklasse Immobilie nicht vorbeikommen. Die Renditerwartung des Investors und seine Risikoneigung bestimmen den Stil des Assetmanagement, seine bilanziellen und aufsichtsrechtlichen Erfordernisse die Verpackung.“

Otmar Knoll (Handlungsbevollmächtigter, fairvesta Group AG)

Panel 17 – Mittwoch, 8. Februar 2012

13:30–15:00 Uhr

Mit der richtigen Strategie:

Geringeres Risiko und höhere Rendite

Mit Immobilienhandel erhalten Anleger zweifach Rendite – kaufen & verkaufen anstatt halten & verwalten

Otmar Knoll (Handlungsbevollmächtigter, fairvesta Group AG)

Vermittlung geschlossener Fonds ab 2013 – Ein umfassender Überblick über die Anforderungen zur Berufszulassung und -ausübung

Leitung: AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. / VOTUM Verband e.V.



„Die Regulierung des Vertriebs geschlossener Fonds ab 2013 wirft seine Schatten voraus. Die entscheidende Verordnung wird noch in Berlin diskutiert. Auf was müssen sich Vermittler/ Berater/Vertriebe ab 2013 einstellen?“

Frank Rottenbacher (Vorstand, AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.), Martin Klein (Geschäftsführer, VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V.)



Panel 18 – Mittwoch, 8. Februar 2012

13:30–14:15 Uhr

Berufszugang: Register, Qualifikationen, Übergangsregelungen

Frank Rottenbacher (Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.)

14:15–15:00 Uhr

Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten auf Basis der neuen Finanzanlagenvermittlerverordnung

Martin Klein (Geschäftsführer VOTUM Verband e.V.)

Nachhaltiger Erfolg mit geschlossenen Fonds durch Selektion

Leitung: Scope Analysis GmbH



„Der Markt Geschlossener Fonds befindet sich im Umbruch. Wir zeigen Ihnen wie die Zukunft aussieht und wie man durch die richtige Auswahl profitiert.“

Florian Schoeller (Geschäftsführer, Scope Analysis GmbH)



Panel 19 – Mittwoch, 8. Februar 2012

13:30–14:00 Uhr **Die Zukunft des Geschlossenen Fonds**
Florian Schoeller (Geschäftsführer, Scope Analysis GmbH)

14:00–14:30 Uhr **Qualitative und quantitative Auswahlkriterien in der Praxis**
Steffen Möller (Managing Director, Scope Analysis GmbH)

14:30–15:00 Uhr **Markttrend Sachwerte – Wo liegen die Probleme des Geschlossenen Fonds**
Sonja Knorr (Senior Executive Analyst, Scope Analysis GmbH),
Markus Lentz (Analyst, Scope Analysis GmbH)

Vertriebsimpulse von Jörg Laubrinus: Durchstarten und Gewinnen / Der strategische Entwicklungsschritt für zukünftigen Erfolg

Leitung: Vertrieb24 – Die Vertriebsoptimierer GmbH & Co. KG



Die Anlageklasse der geschlossenen Fonds befindet sich in einer der wohl größten Umbruchphasen ihrer knapp 40-jährigen Geschichte:

Die Anforderungen an den qualifizierten Marktteilnehmer steigen stetig, das Kaufverhalten der Kunden ist deutlich zurückhaltender geworden, der Druck auf die Vertriebsseinheiten wächst. Hinzu kommt, dass nach der Finanzkrise 2008 Teile der Medien tendenziell negativ berichten.

Viele Marktteilnehmer fragen sich zu Recht, wie sie weiterhin ihre geplanten Ergebnisse erzielen können. Die einzige Chance, sich erfolgreich am Markt zu positionieren wird zukünftig Qualität sein. Durch eine hohe Professionalisierung werden Sie zu einem gefragten Ansprechpartner der richtigen Kundenzielgruppe.

Der Vortrag *Durchstarten und Gewinnen*

- sichert Ihnen einen Wettbewerbsvorsprung bei Ihren Wunschkunden,
- schafft erweitertes Bewusstsein für das verkaufsorientierte Denken,
- zeigt Problemfelder auf und bietet Lösungen für die praktische Arbeit.

Panel 20 – Mittwoch, 8. Februar 2012

15:30–16:30 Uhr **Durchstarten und Gewinnen** Jörg Laubrinus (Geschäftsführer, Vertrieb24 – Die Vertriebsoptimierer GmbH & Co. KG)

Rückblick Highlights des VGF Summit 2011

8.–9. Februar 2011, Frankfurt a.M.



Unter dem Motto **Informieren. Stärken. Starten.** hat der VGF Summit im Februar 2011 das Kongressprogramm geprägt. Rund **1.200 Teilnehmer** besuchten **19 Panels** und widmeten sich im Congress Center Frankfurt den aktuellen Fragestellungen und Zukunftsaussichten der Branche der geschlossenen Fonds.

Neben der Diskussion über die Entwicklungen und aktuellen Trends auf dem Markt, beschäftigte sich der VGF Summit 2011 überwiegend mit der Regulierung und all ihren Heraus- und Anforderungen für die Branche.

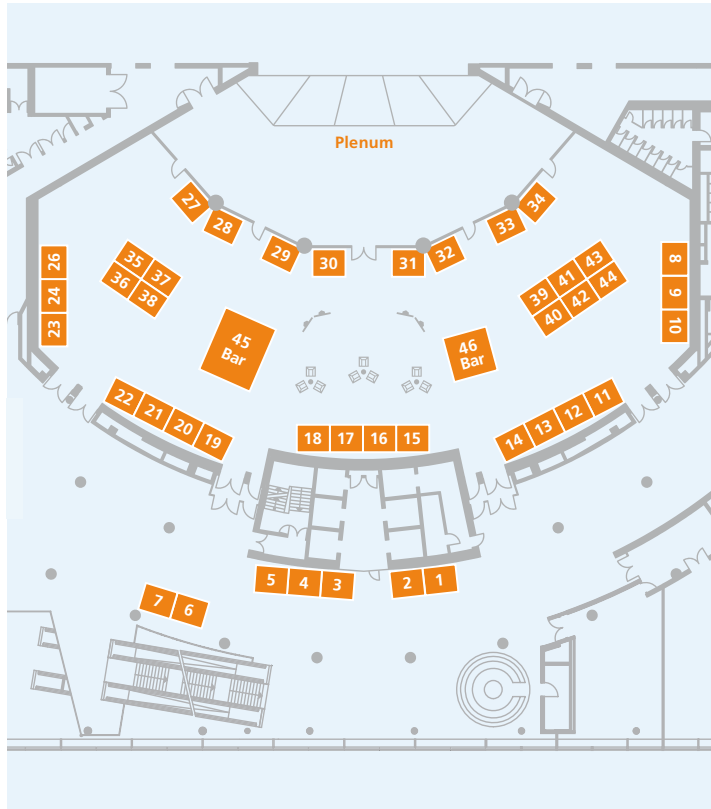
Auf der begleitenden Fachausstellung präsentierten sich **44 der bedeutendsten Anbieter und Dienstleister** der geschlossenen Fonds. Sie standen den Besuchern für Gespräche, Hintergrundinformationen und intensives Networking bereit.

Besonderes Highlight der Veranstaltung war die **Commerz Real Summit Night**. In der Kameha Suite, einer der beliebtesten Locations im Herzen Frankfurts, klang bei einem reichhaltigem Buffet und vielen Drinks der erste Veranstaltungstag entspannt aus.



VGf Summit 2012: Hallenplan und Aussteller

Messe Frankfurt, Congress Center – Ebene C2



- | | | | |
|----|---|----|---|
| 1 | WealthCap – Wealth Management
Capital Holding GmbH | 24 | SIGNA Property Funds
Deutschland AG |
| 2 | Hannover Leasing GmbH & Co. KG | 26 | fairvesta Group AG |
| 3 | Cash | 27 | talonec business solutions GmbH |
| 4 | Börsenzeitung | 28 | Dr. Peters Group |
| 5 | KGAL GmbH & Co. KG | 29 | Fondsbörse Deutschland
Beteiligungsmakler AG |
| 6 | Das Investment | 30 | Deutsche Fonds Holding AG |
| 7 | Finanzwelt | 31 | Aquila Capital Advisors GmbH |
| 8 | JAMESTOWN US-Immobilien GmbH | 32 | ILG Fonds GmbH |
| 9 | XOLARIS GmbH / eviatec Systems AG | 33 | Scope Analysis GmbH |
| 10 | Doric Asset
Finance & Verwaltungs GmbH | 34 | Lloyd Fonds AG /
HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK
G.U.B. |
| 11 | Bouwfonds Real Estate Investment
Management Deutschland GmbH | 35 | ElbFonds GmbH |
| 12 | Cordes + Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | 37 | Real I.S. AG Gesellschaft für
Immobilien Assetmanagement |
| 13 | WÖLBERN INVEST KG | 38 | optegra:hhkl GmbH & Co. KG |
| 14 | CommerzReal AG | 39 | lindenpartners |
| 15 | NORDCAPITAL GmbH | 40 | VGf Verband Geschlossene Fonds e.V. |
| 16 | Hamburg Trust Grundvermögen
und Anlage GmbH | 41 | INP Holding AG |
| 17 | BVT Unternehmensgruppe | 42 | ressourcenmangel |
| 18 | LHI Leasing GmbH | 43 | AfW |
| 19 | TPW Todt + Partner GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | 44 | Ombudsstelle Geschlossene Fonds e.V. |
| 20 | Buss Capital GmbH & Co. KG | 45 | Watson, Farley & Williams LLP |
| 21 | HIH Hamburgische Immobilien
Handlung GmbH | 46 | IVG Private Funds GmbH |
| 22 | DCM Deutsche Capital
Management AG | | |
| 23 | Steiner + Company GmbH & Co. KG | | |



VERANSTALTER:



Der **Verband Geschlossene Fonds e.V.** ist die Interessenvertretung der Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland. Er informiert Politik, Medien und Anleger aktiv und transparent über die Vermögensanlage Geschlossene Fonds. Zudem engagiert sich der VGF im Dialog mit dem Gesetzgeber für langfristig stabile wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen für geschlossene Fonds. Davon profitieren sowohl Anleger als auch Anbieter geschlossener Fonds. Derzeit vertritt der VGF insgesamt 54 Mitglieder, darunter 39 Anbieter geschlossener Fonds und 15 Fördermitglieder. www.vgf-online.de

PARTNER:



Der **AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.** repräsentiert durch seine rund 1.400 Mitgliedsunternehmen zirka 30.000 unabhängige Versicherungs- und Kapitalanlagevermittler. Er ist als Interessenverband beim Deutschen Bundestag und beim Europäischen Parlament akkreditiert. www.afw-verband.de

Die **Scope Group** gehört zu den führenden Finanzanalyse- und Advisoryinstituten Deutschlands. Scope Analysis ist spezialisiert auf die qualitative Analyse und Bewertung von Kapitalanlagen, Investitionsmärkten und Managementgesellschaften. www.scope.de

VOTUM ist die Interessenvertretung der europaweit tätigen Finanzdienstleistungsunternehmen. Seit der Verbandsgründung 1995 zählen zu den VOTUM-Mitgliedern neben den Marktführern der unabhängigen Allfinanzvermittlern und weiteren namhaften Vertriebsunternehmen auch die maßgeblichen Produktgebergesellschaften für dieses Marktsegment. www.votum-verband.de

HAUPT-MEDIEN-PARTNER:



MEDIEN-PARTNER:



ANLAGEKLASSE
Immobilien



Besuchen Sie uns auf dem VGF Summit 2012 am Stand 1



Gute Aussichten:
1.800.000 m² in Top-Lage.
Deutschlandweit.

Foto: © Bing Erdner - Fotolia.com

Qualitätsimmobilien sind verlässliche Sachwerte. Sie vereinen Wertstabilität und Ertragsstärke bei weitgehendem Inflationsschutz. Bringen Sie diese Vorteile auch in Ihr Portfolio – mit der Erfahrung von WealthCap: über 25 Jahre Erfahrung, aktuell 1,8 Mio. m² verwaltete Immobilienfläche, Scope Management Rating im Segment Immobilien AA+ (sehr hohe Qualität).*

Interesse?

Wir freuen uns auf Sie!

www.wealthcap.com/Immobilien

Member of UniCredit



*Alle Angaben Stand 06/2011

WIR RETTEN DIE WELT.

EINFACH
INFOPAKET
ONLINE
BESTELLEN

Der geschlossene Fonds. Das kleine Wirtschaftswunder.

Wirtschaft finanzieren, Anleger beteiligen – so funktionieren geschlossene Fonds. Viele Anleger finanzieren gemeinsam ein konkretes Projekt. Das können Immobilien, Schiffe, Flugzeuge oder Solarparks sein. So schaffen geschlossene Fonds bleibende Werte und fördern große Vorhaben wie die Energiewende.



www.kleines-wirtschaftswunder.de