

DIGEST

Seite 2: Stablecoins und digitales Zentralbankgeld: Die Zukunft des Zahlungsverkehrs? **Burkhard Balz**, Vorstandsmitglied der **Deutschen Bundesbank**.

Seite 3: Attraktive Rendite und hohe gesellschaftliche Wirkung – ist das überhaupt möglich? Ein Interview mit **Ralph Kretschmer**, Gründer und Managing Partner der **EBG Investment Solutions AG**.

Seite 4 und 5: Messung von Impact Investments Teil 2: Entwicklung eines Impact Investment Scores, von **Dr. Ulrich Schürenkrämer** und **Michael S. Duesberg**, Mitglieder des Advisory Boards von **SIMA**.

News

Das Thema Nachhaltigkeit hat die Private Markets erreicht.

Seite 6: Social Impact Investing mit gesundem Menschenverstand – **Dr. Frank Steinmetz**, CEO von **Curaluna**.

News

Ebase Stiftungsstudie 2021: Mischfonds nach wie vor am beliebtesten

Seite 7: **Brasilien Investmentstrategie** nach der Pandemie: Schlüsselrolle für digitale Investoren-Engagements von **Roberto Escoto**.

News

Dr. Andreas Rickert zum Vorstand von **Nixdorf Kapital** berufen.

EB-SIM macht nachhaltige Wirkung der Investments transparent.

Seite 8: Private-Equity-Investoren: Anlageprioritäten werden sich verändern.

Hérens Corporate Excellence Awards 2021.

Karriere

Neue Aufgaben für **Thomas Leicher**, **Julia Reher** und **Daniel Younis**.

EDITORIAL



Hans-Jürgen Dannheisig

Konzepten daher vorgezeichnet. Was haben wir gestaunt als der große **Larry Fink** in diesen Chor mit einstimmte. Da ist es jedoch eine Mahnung zur Vorsicht und zu weiterem Nachdenken, wenn der frühere Leiter des Sustainable Investing von Blackrock - **Tariq Fancy** - uns die Illusion nimmt und letztendlich ESG-Investments für eine Augenwischerei hält. Er widerspricht seinem früheren Chef und sagt über ESG-Produkte: „*The major problem that I have is that even if they're marketed correctly, they actually have no demonstrable impact*“. Lassen wir das einfach mal so stehen.

Ganz ruhig schlafen konnten Entscheidungsträger institutioneller Investoren sowieso schon lange nicht mehr. Vor allem der Druck, den eine Welt ohne nennenswerten Zins auf Portfolien ausübt, die von ihrem regulatorischen Setup ursprünglich auf einen sicheren Hafen in den Kupon tragenden Titeln ausgerichtet waren, belastet. Wenn eventuelle relevante Erhöhungen des Zinses heute immer noch - nach vielen Jahren Niedrigzins - so erheblichen Druck ausüben können, dann gibt es ein Grundsatzproblem - eine Fehlkonstruktion - ein Missverständnis bezüglich der direkten und indirekten Risiken verschiedener Assetklassen. Viele professionelle Investoren machen heute nicht mehr aktives Portfoliomanagement sondern müssen sich auf - hoffentlich aktives - Risikomanagement konzentrieren.

Die Bedeutung des Risikomanagements und damit der Funktion Risikocontrolling ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Immer mehr Risikomanager landen auf dem CEO-Posten. Risikomanagement wird bei vielen Institutionen durch die Dienstleistung Overlay Management ergänzt. Diese wird intern erbracht oder in den meisten Fällen von spezialisierten Dienstleistern eingekauft. Overlaykonzepte erfassen die Risiken von Zinsveränderungen; Währungsänderungen; Entwicklungen von Aktienmärkten; Entwicklungen in Private Market Investments und steuern anhand definierter Zielstellungen des Investors. Dies führt zu optimierter Nutzung von Risikobudgets und schneller Handlungsfähigkeit.

Jetzt kommt eine weitere Dimension des Overlays hinzu: das „Impact Overlay“. Hierbei werden zunächst die Ziele definiert, die ein Investor mit seinen Investments erzielen und nicht gefährden will. Im Verlauf werden dann stetig die einzelnen Investments und damit das konsequente Handeln der eingeschalteten Dienstleister geprüft und gegebenenfalls Entscheidungen herbeigeführt. Overlay Management werden wir in der kommenden Ausgabe im Juli vertiefen und wichtige Dienstleister aus diesem Feld zu Wort kommen lassen. Jetzt freuen Sie sich zunächst auf die aktuelle Ausgabe. Wir bedanken uns hier wieder bei allen, die uns mit Input auf die richtige Spur geführt haben, und bei unseren Gastautoren für die aktive Mitarbeit.

Hans-Jürgen Dannheisig
Co-Herausgeber

Liebe Leser !

Ruhig schlafen können die Entscheidungsträger von großen professionellen Vermögensmassen eventuell, wenn Sie die guten unter den professionellen Dienstleistern für ihr Portfolio ausgewählt haben. ESG-Investmentkonzepte sind daher für viele der vermeintlich sinnvolle und smarte Weg. Insbesondere für die ganz großen Marktteilnehmer und gleichzeitig Anbieter war der Move zur Nutzung von ESG-

PRIME NEWS

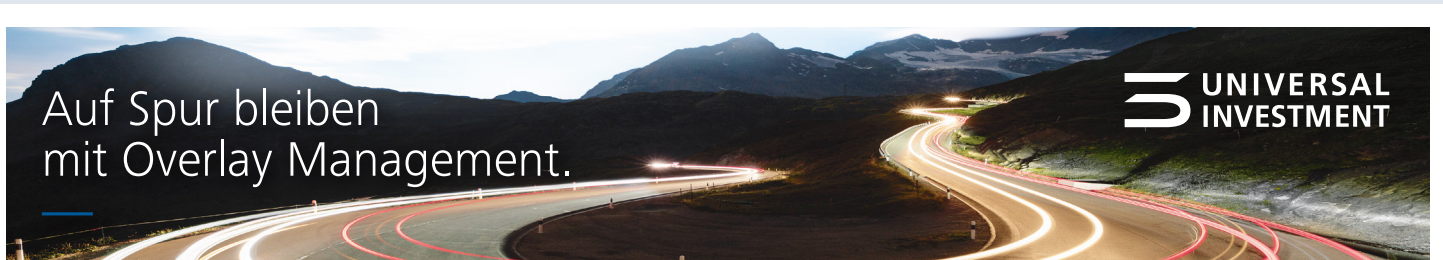
ESG steht bei institutionellen Investoren auf der Agenda

Laut der Studie „**Resetting the agenda - How ESG is shaping our future**“, die der Vermögensverwalter **UBS Asset Management** in Auftrag gegeben hat, stimmen 74 Prozent der befragten institutionellen Investoren darin überein, dass ihre ESG-konformen Investments in den drei Jahren vor 2020 eine bessere Performance erreicht haben als ihre vergleichbaren traditionellen Investments. An der Umfrage nahmen 450 Investoren aus Nordamerika, Europa und dem asiatisch-pazifischen Raum teil. Seit Anfang 2020 dürften sich die Faktoren, die zu einer stärkeren ESG-Integration beitragen, angesichts der weitreichenden Folgen der Covid-19-Pandemie verändert haben. Höhere Renditen sind einer der drei wichtigsten Faktoren. ♦

www.ubs.com

Auswirkungen von IFD/IFR auf Vermögensverwalter

Am 15. Juli 2021 veranstaltet der **BVI** das Online-Seminar „**Auswirkungen von IFD/IFR auf Vermögensverwalter**“. Ab dem 26. Juni 2021 gelten für Wertpapierinstitute, die weder Bank noch Kapitalverwaltungsgesellschaft sind, neue Anforderungen. Diese sind Folge der EU-Richtlinie über die Beaufsichtigung von Wertpapierfirmen (Investment Firm Directive), deren Vorgaben inzwischen im Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) umgesetzt sind. Das WpIG wird durch neue nationale Verordnungen, eine unmittelbar geltende EU-Verordnung (Investment Firm Regulation) sowie Level-2- und Level-3- Maßnahmen auf EU-Ebene ergänzt. Damit ändert sich das Aufsichtsregime für die betroffenen Wertpapierinstitute grundlegend und wird wesentlich komplexer. Betroffen sind insbesondere Vermögensverwalter, Anlageberater und Vermittler, die bislang eine KWG-Erlaubnis haben. Weitere Informationen zu dem Seminar und eine Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie hier: www.bvi.de ♦



Modernes Overlay Management entwickelt sich stets weiter, und neben punktuellm Hedging einzelner Risiken oder dem signalgesteuerten taktischen Wiedereinstieg steht die möglichst effektive Bewirtschaftung der Risikobudgets im Vordergrund. Fahren Sie auf der Ideallinie und bleiben Sie auf Spur mit Overlay Management von Universal-Investment.

auf-spur-bleiben.com / +49 69 71043-2710



Stablecoins und digitales Zentralbankgeld: Die Zukunft des Zahlungsverkehrs?

Die Digitalisierung hat in den vergangenen Jahren zu einem grundlegenden Wandel der Kommunikation, des Konsumverhaltens und des wirtschaftlichen Geschehens geführt. Vor diesem Hintergrund wird häufig die Frage gestellt, ob das digitale Zeitalter nicht auch neue, digitale Geldformen erfordere. In jüngster Zeit rückte digitales

In Europa stehen Zentralbanken vornehmlich durch drei Entwicklungen vor neuen Herausforderungen. So wird in einigen Ländern Bargeld seltener genutzt. Zudem eröffnet die Digitalisierung neue technische Möglichkeiten etwa aufgrund der Distributed-Ledger-Technologie (DLT). Schließlich engagieren sich die internationalen Big-Tech-Unternehmen immer stärker im Zahlungsverkehr. Die Corona-Pandemie hat diese Entwicklungen in Teilen noch verstärkt und beschleunigt.

Abnehmende Bargeldnutzung

Die Pandemie führte infolge der Lockdown-Maßnahmen zu einem Boom im Onlinehandel und damit zu mehr Internetzahlungen. Insgesamt hat sich die Art und Weise, wie am Point-of-Sale gezahlt wird, stark verändert. Während vor Ausbruch der Pandemie in Deutschland etwa 74 Prozent aller Zahlungen mit Bargeld abgewickelt wurden, gaben in einer repräsentativen Erhebung der Bundesbank aus dem Jahr 2020 nur noch 60 Prozent aller Befragten an, mit Bargeld zu bezahlen. Dies dürfte besonders mit der Aufforderung zusammenhängen, auch an der Ladenkasse physische Kontakte möglichst zu vermeiden. Eine verlässliche Einschätzung, ob dieser Trend auch nach der Pandemie andauert oder lediglich vorübergehender Natur gewesen sein wird, ist allerdings schwierig. Sollten jedoch die Bargeldnutzung weiter abnehmen oder digitale Zahlsituationen weiter deutlich an Bedeutung gewinnen, würde ein digitaler Euro den Bürgern den Zugang zu risikolosem Zentralbankgeld und dessen Nutzung im modernen Zahlungsverkehr sicherstellen.

Digitalisierung im Zahlungsverkehr

Schon seit Jahrzehnten wird der deutsche Zahlungsverkehr in weiten Teilen elektronisch und somit beleglos abgewickelt. Mittlerweile nutzt eine Mehrheit der Verbraucher für Überweisungen das Online-Banking. Auch Kartenzahlungen gewannen innerhalb weniger Jahre deutlich an Bedeutung, nicht zuletzt durch die Möglichkeit, kontaktlos mit der Karte oder per Smartphone zu bezahlen.

Seit dem Jahr 2009 wird intensiver über elektronische Geldsysteme diskutiert, die wie Bargeld einen direkten Übertrag zwischen Zahler und Empfänger ermöglichen sollen, ohne dass Banken oder andere zentrale Institutionen zwischengeschaltet sind. Das prominenteste Beispiel ist Bitcoin. Die Verfahren beruhen vielfach auf der DLT und privat emittierten digitalen Token als Zahlungsmittel. Die DLT hat zweifelsohne das Potenzial, den Zahlungsverkehr noch effizienter zu gestalten, gerade auch



Foto: Deutsche Bundesbank

Burkhard Balz

im grenzüberschreitenden Bereich. Aber die Qualität eines neuen Zahlungsmittels wird nicht nur durch die Technik bestimmt, sondern vor allem von der Vertrauenswürdigkeit der herausgebenden Stellen. Bisher emittierte private Token werden weder als Tauschmittel weithin akzeptiert, noch sind sie in ihrem Wert stabil. Ein sehr deutlicher Beleg für die fehlende Werthaltigkeit ist dabei der Kursverlauf des Bitcoins im Jahr 2021. Lag dieser im April noch bei rund 63.000 US-Dollar je Bitcoin, ist er inzwischen auf knapp 39.000 US-Dollar je Bitcoin gefallen. Insofern etablierten sich solche Krypto-Token nur in Nischenbereichen, sie werden vor allem als Spekulationsmittel genutzt.

Interessant erscheint aber das Potenzial der DLT für programmierbare Anwendungen in Industrie und Handel. So ist es zum Beispiel mit Hilfe von „Smart Contracts“ möglich, einen Zahlungsvorgang automatisch auszulösen. Solche programmierbaren Zahlungen können komplexe Geschäftsprozesse vereinfachen und beschleunigen. Gerade im „Internet der Dinge“ könnten auf dieser Grundlage Zahlungen zwischen Maschinen erfolgen sowie Pay-per-use-Modelle auch mit kleineren Zahlungsbeträgen möglich sein.

Markteintritte von Big-Tech-Unternehmen

In den vergangenen Jahren etablierten sich verschiedene neue Akteure im Zahlungsverkehr. Dabei handelt es sich zum einen um innovative, stark technikorientierte Neueinsteiger, die Fintechs. Zum anderen führte die rasante Entwicklung des Internets zur Entstehung global operierender Big-Tech-Unternehmen wie Apple, Google oder Facebook. Diese Anbieter dringen nun ebenfalls mit eigenen Zahlungsdienstleistungen auf den Markt. Dabei können sie Synergien nutzen, indem sie mit ihren Plattformen eine breite Angebotspalette abdecken, passgenaue Angebote aus den ihnen vorliegenden Kundeninformationen erstellen und Zahlungen nahtlos in Kaufprozesse integrieren.

Einige Anbieter gehen sogar noch einen Schritt weiter und planen die

Zentralbankgeld (Central Bank Digital Currencies) in den Fokus. Erst kürzlich veröffentlichte die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage unter 65 Zentralbanken: Demnach beschäftigen sich 86 Prozent der befragten Zentralbanken mit der Einführung einer digitalen Währung.

Ausgabe eigener Token zu Zahlungszwecken. Um das Manko der hohen Volatilität anderer Krypto-Token auszugleichen, plant ein Unternehmenskonsortium unter Beteiligung von Facebook zum Beispiel, einen Stablecoin unter dem Namen „Diem“ auszugeben. Dabei soll eine wertstabile Entwicklung im Vergleich zum US-Dollar gewährleistet werden, indem die ausgegebenen Stablecoins durch liquide Vermögenswerte in US-Dollar gedeckt sind. Zentralbanken prüfen solche Vorhaben im Lichte ihrer eigenen Aufgabenerfüllung sehr genau und wirken an einer angemessenen Regulierung mit. Dabei bedarf es gerade bei Stablecoins mit globalem Anwendungsbereich einer engen Kooperation der Regulatoren auf internationaler Ebene.

Digitales Zentralbankgeld

Neben der fortwährenden Beobachtung neuer Entwicklungen von digitalem Geld beschäftigen sich Notenbanken auf der ganzen Welt zunehmend auch mit der Frage, ob sie Zentralbankgeld in digitaler Form ausgeben sollten. Das bestehende Angebot an Zahlungsmitteln könnte weiter ergänzt werden. Im Eurosystem – zwischen der Europäischen Zentralbank und den Zentralbanken des Euroraums – werden diese Diskussionen unter dem Stichwort „digitaler Euro“ geführt. Ein digitaler Euro für die Allgemeinheit, also sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen, würde das analoge Bargeld und das Buchgeld ergänzen. Der digitale Euro wäre überall im Euroraum einsetzbar, einfach zu nutzen, insbesondere auch für Bevölkerungsgruppen, die bislang keinen oder nur eingeschränkten Zugang zu digitalen Zahlungsangeboten haben. Zudem würde er ein hohes Niveau an Datenschutz und Privatsphäre gewährleisten und wäre wie Bargeld für die Nutzer kostenfrei. Bisher steht noch nicht fest, ob das Eurosystem die derzeitigen Überlegungen in ein konkretes Projekt überführen wird und wie die genaue Ausgestaltung eines digitalen Euro aussehen soll. Ein digitaler Euro könnte etwa als Kontoguthaben oder als Token von der Zentralbank zur Verfügung gestellt werden. Aus Zentralbanksicht sollte auch bei einem digitalen Euro die heute bestehende Zweistufigkeit des Bankensystems fortgeführt werden, in dem die Zentralbanken für die Ausgabe und die Banken für die Weitergabe des neuen digitalen Zentralbankgeldes an ihre Kunden zuständig wären. So wie auch heute die Ausgabe des Bargelds über die Geschäftsbanken erfolgt.

Noch viele offene Punkte

In der Debatte um einen digitalen Euro geht es um das zusätzliche

Angebot von staatlichem, digitalen Geld, woraus sich weitreichende Einflüsse auf Geldpolitik und Finanzstabilität ergeben könnten. Insbesondere das Risiko eines strukturellen Abflusses von Bankeinlagen hin zu digitalem Zentralbankgeld und die Gefahr digitaler Bank-Runs müssen genau analysiert werden. Zur Eindämmung dieser Risiken wären beispielsweise feste Obergrenzen oder eine nachteilige gestaffelte Verzinsung bei Beträgen über einem gewissen Schwellenwert denkbare Handlungsoptionen.

Weitere Diskussionen betreffen die Frage, ob ein digitaler Euro auch ohne Netzanbindung funktionieren müsste (Offline-Funktionalität), wie mit potenziellen Cyberrisiken umgegangen würde und wie sicherstellt wird, dass der digitale Euro von allen Marktteilnehmern akzeptiert würde. Zusätzlich muss näher untersucht werden, wie die Wahrung von Privatsphäre und Datenschutz mit den regulatorischen Anforderungen zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung in Einklang gebracht werden kann. Hierbei setzt das Eurosystem auf den intensiven Austausch mit Geschäftsbanken und anderen relevanten Akteuren. Die Kooperation mit anderen Zentralbanken auch außerhalb Europas ist dabei ausgesprochen wertvoll.

Ausblick

Die Diskussion um digitales Zentralbankgeld wird nicht nur im Eurosystem, sondern auch von anderen Zentralbanken offensiv geführt. Mit dem Sand-Dollar auf den Bahamas gibt es immerhin schon ein konkretes Anschauungsbeispiel. Die chinesische Zentralbank möchte für die Olympischen Winterspiele im Februar 2022 in Peking Automaten aufstellen, in denen ausländische Besucher gegen Devisen einen digitalen Renminbi auf ihr Smartphone laden können. Und im Juli wird der EZB-Rat darüber entscheiden, ob die Arbeiten am digitalen Euro in Form einer Untersuchungsphase fortgeführt werden.

Ein digitaler Euro kann nur erfolgreich werden, wenn er den Marktteilnehmern eine benutzerfreundliche, attraktive Ergänzung zu den bestehenden Zahlungsmitteln bieten kann. Dies wird ohne einen engen Austausch zwischen Zentralbanken, Banken sowie Nutzern nicht gelingen. ♦

Unser Autor:

Burkhard Balz ist Vorstandsmitglied der Deutschen Bundesbank und verantwortlich für die Bereiche Zahlungsverkehr und Abwicklungssysteme sowie Ökonomische Bildung, Hochschule und Internationaler Zentralbankdialog.

www.bundesbank.de



Attraktive Rendite und hohe gesellschaftliche Wirkung – ist das überhaupt möglich?

Die Portfolio-Management- und Anlageberatungsgesellschaft EBG Investment Solutions AG (EBG) beschäftigt sich seit 2010 ausschließlich mit dem Aufbau und dem Management von nachhaltigen, renditeorientierten Privatmarktanlagen für institutionelle Anleger. Doch

ENI: Lange galt die Devise, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Wirkung führten zu Renditeeinbußen oder höheren Risiken. Jetzt sind auf einmal fast alle Produktanbieter ESG-kompatibel und nachhaltig. Wie geht das?

Kretschmer: Attraktive Rendite mit substantieller gesellschaftlicher Wirkung – bei moderatem Risiko – ist möglich, jedoch anspruchsvoll. ESG (Environment, Social, Governance) bedeutet ja einzig, dass diese drei Dimensionen in irgendeiner Weise berücksichtigt werden und eine Berichterstattung erfolgt. Auch Nachhaltigkeit ist ein sehr dehnbarer Begriff. Beide konnten bisher fast uneingeschränkt verwendet werden. Marketingpräsentationen zu entwerfen, um Anlagekunden zufrieden zu stellen, ist einfacher, als Geschäftsmodelle umzustellen. Das beginnt sich nun mit der Sustainable Finance Disclosure Regulation der EU zu ändern. Auch andere Initiativen wie beispielsweise das Impact Management Project sind hilfreich. Damit rückt der Inhalt vermehrt in den Vordergrund. Mit der Zeit werden sich Spreu und Weizen trennen.

ENI: Wo finden Anleger attraktive Inhalte, wenn sie nach zumindest marktconformer Rendite und Impact suchen?

Kretschmer: Die Welt im Wandel mit dem Megatrend Nachhaltigkeit bietet enorme Anlagechancen mit guten Renditen. Sie erstrecken sich mittlerweile über ein breites Spektrum von Industrien und finden sich in denjenigen Marktsegmenten, die dank nachhaltiger Produkte und Dienstleistungen mit hohem Impact diesen Wandel ermöglichen und beschleunigen. Gleichzeitig profitieren sie davon finanziell. Nachhaltigkeit wird damit zu einem zusätzlichen, wichtigen Wachstums- und Renditetreiber. Diese Sicht geht weit über den herkömmlichen ESG-Ansatz hinaus, der vorwiegend gewisse Risiken ausschließt und/oder Werthaltungen der Anleger widerspiegelt. Die attraktivsten Anlagen finden sich nach unserer Erfahrung eindeutig im internationalen Privatmarkt, insbesondere im Mittelstand/KMU-Segment und dort verankerten, differenzierten Zielfonds-Strategien. In Private Equity ist das Wachstumssegment am interessantesten. Bereits das erste von EBG zwischen 2011 und 2014 aufgebaute Portfolio weist per Ende 2020 einen Netto-IRR (nach allen Kosten) von über zehn Prozent aus. Bei Realwerten wie Infrastruktur, Immobilien, Wald und Landwirtschaft stehen durchdachte Nischenstrategien im Vordergrund, deren Cashflows stark auf Nachhaltigkeit und gesellschaftlicher Wirkung basieren.

ENI: Wandel klingt auch nach erhöhtem Risiko?



Ralph Kretschmer



Kretschmer: Wenn sich die Welt ändert, wird verharren und abwarten zunehmend riskanter, auch für die Anleger. Denken wir an die Kinderarbeit, Atomindustrie, fossile Energien, Verbrennungsmotoren oder den sich immer stärker abzeichnenden Trend weg von traditionellem tierischen zu alternativem Protein. Regelmäßig Anlagechancen zu verpassen ist zudem auch ein Risiko. Während die alten Industrien viel Ballast mittragen, profitieren die moderneren Anbieter von hohen Wachstumsraten, sind agiler und genießen viel Sympathie auf dem Absatz- und auf dem Arbeitsmarkt. Auch aus der Perspektive des Risikomanagements drängt sich die Überlegung auf, mittels einer entsprechenden Satellitenstrategie zumindest einen Fuß in die Zukunft zu setzen. Das stärkt die Widerstandsfähigkeit des Gesamtportfolios. Echte Integration von Nachhaltigkeit im Anlageportfolio ist ja nichts anderes als eine sophistische Weiterentwicklung des traditionellen Investierens um eben diese Dimension. Die Umsetzung ist anspruchsvoll. Daran führt jedoch unseres Erachtens nichts vorbei, wenn die treuhänderische Pflicht professionellen Anlegens erfüllt werden soll. Die Fakten unserer Anlagehistorie stehen dazu nicht im Widerspruch: Sogar beim schlechtesten der bisher von EBG selektierten rund 30 Zielfonds im Bereich Private Equity und Realwerte können wir aus heutiger Sicht annehmen, dass zumindest der investierte Betrag (nach Fondskosten) zurückfließt. Mit einem gut diversifizierten Portfolio sorgfältig selektierter, solider Zielfonds bewegen wir uns im Bereich moderater Risiken.

ENI: Worauf kommt es beim Sourcing dieser Zielfonds und Einzelanlagen an?

Kretschmer: Es hat sich ganz klar ausgezahlt, pro-aktiv und wählerisch zu sein und in die Zukunft zu blicken. Die Historie ist auch wichtig,

wie lassen sich mit wirkungsorientierten Investments marktgängige finanzielle Renditen erzielen? Darüber sprach unser Co-Herausgeber Hans-Jürgen Dannheisig mit Ralph Kretschmer, dem Gründer und Managing Partner von EBG.

aber beim Megatrend Nachhaltigkeit nicht ausreichend. Wir sehen viele Strategien, Management-Teams und Fonds und erhalten viele Angebote. Die überwiegende Mehrzahl der getätigten Investments haben wir bisher jedoch durch aktive Suche gefunden. Wir fokussieren auf die Besten, mit denen wir auf einer soliden Grundlage und differenziert in den Wandel zu einer nachhaltigen Wirtschaft und Gesellschaft investieren können. Es versteht sich von selbst, dass es dazu eines internationalen Radars bedarf, denn die Anlagethemen sind ja zumindest regionaler, wenn nicht sogar globaler Natur. Zudem wollen wir Zeit mit dem jeweiligen Investment-Team verbringen, denn am Ende müssen Kopf und Bauch überzeugt sein, sonst investieren wir nicht. Oft verfolgen wir ein Investment-Team und seine Strategie über mehrere Jahre bevor wir eine volle Due Diligence starten.

ENI: Wie stellt sich die Integration von Nachhaltigkeit und Impact bei EBG dar?

Kretschmer: Nachhaltigkeit und Impact sind seit Beginn der Tätigkeit von EBG ein zentraler Pfeiler und ein wichtiges Differenzierungsmerkmal in der Anlagetätigkeit. Die Integration beginnt bereits beim Recruiting von Mitarbeitern. Im Investmentprozess erfolgt das aktive Sourcing vor dem Hintergrund des Wandels und dem Fokus auf nachhaltige Wachstumssegmente und darauf ausgelegter Investment-Strategien. Zusätzlich vertiefen wir unser Research in gewissen Themenbereichen kontinuierlich, auch mit Bezug auf Co-Investments. In der Commercial und Investment Due Diligence ist Nachhaltigkeit natürlicherweise ein zentrales Element der Diskussion vergangener Transaktionen, der Deal Pipeline, des Engagements des Fondsmanagers mit den Portfolio-Anlagen, des Risikomanagements und des Reportings. In der Legal Due Diligence werden im Side Letter primär Ausschlusskriterien definiert. Beim Monitoring und Engagement mit den Fondsmanagern sind die entsprechenden Nachhaltigkeitsthemen auf der Stufe Sektor/Strategie und Portfolio-Unternehmen ebenso selbstverständlich Bestandteil der Agenda. Schließlich suchen wir die kontinuierliche Verbesserung des Reporting auch hinsichtlich Verfügbarkeit, Relevanz, Vergleichbarkeit und Aggregation der Impact-Daten.

ENI: Was sind häufige Fehler, die Anleger machen? Was lässt sich daraus lernen?

Kretschmer: Insgesamt werden die Bedeutung des Megatrend Nachhaltigkeit – ich meine hier 2.0, also Substanz und Renditetreiber und nicht Greenwashing – und das überdurchschnittliche Potenzial im

mittelständischen Privatmarkt stark unterschätzt. Ein immer wichtiger Erfolgsfaktor ist Zeit: die besten Opportunitäten erhalten diejenigen Anleger, die früh aufstehen, gezielt vorgehen und effiziente Entscheidungsprozesse aufweisen.

Viele Anleger wählen oft den einfachsten Weg, anstatt systematisch ein gut diversifiziertes Portfolio mit dem am besten positionierten Anlagen aufzubauen. Auch sehen wir immer wieder, dass die Due Diligence zu oberflächlich gemacht wird. Mit dem Investment-Team muss man genügend Zeit verbringen, zudem sind auch Legal, Tax und Operations wichtige Aspekte.

ENI: Sie sind nun seit über zehn Jahren am Markt. Was hat sich in der jüngeren Zeit geändert?

Kretschmer: Die Zahl von qualitativ guten, nachhaltigen Privatmarktfonds mit Impact ist deutlich gewachsen und eine solide Diversifikation dadurch einfacher geworden. Jedoch hat gleichzeitig die Gesamtzahl von Zielfonds in diesem Segment noch viel stärker zugenommen und die Auswahl entsprechend anspruchsvoller gemacht. Ab etwa 2018 werden nachhaltige Privatmarktanlagen im Mittelstand von einem sophistischeren Kreis von institutionellen und großen Privatanlegern als interessanter Investment-Ansatz wahrgenommen. Seither erleben wir immer häufiger Situationen mit überzeichneten Fonds. Damit sind frühzeitige Planung und das Relationship-Management mit den Investment-Teams zusehends wichtiger geworden. Teilweise werden heute die Nachfolgefonds erfolgreicher Strategien nur noch den bestehenden Anlegern und einem kleinen Kreis von neuen Investoren angeboten. So profitieren unsere Kunden nun von der über lange Zeit aufgebauten Market Intelligence, dem breiten internationalen Netzwerk und unserem Mission Alignment mit diesen Spezialisten-Teams. ♦

Unser Gesprächspartner:

Ralph Kretschmer lic.oec. HSG, CFA, ist Gründer und Managing Partner der EBG Investment Solutions AG (EBG), einer international tätigen Portfolio-Management und Anlageberatungsgesellschaft mit Sitz in Zürich (Schweiz). Er beschäftigt sich seit seiner Diplomarbeit im Jahr 1990 mit nachhaltigem Investieren. Daneben war er rund zwölf Jahre im Bereich Unternehmensfinanzierung und M&A für eine internationale Großbank in London und Zürich tätig. Ralph Kretschmer ist Vizepräsident des Aufsichtsrats und des Anlagekomitees einer Fondsleitsungs- und Asset-Management-Gesellschaft mit Fokus auf nachhaltige Immobilien in der Schweiz.

www.ebg-is.com

Messung von Impact Investments Teil 2: Entwicklung eines Impact Investment Scores

In dieser Beitragsreihe soll eine Diskussionsgrundlage für den Einsatz von Impact Investments entworfen werden. Der Begriff Gemeinwohl wird hierbei in das Zentrum verantwortlichen Investierens gerückt.

Selbstverständlich erwartet man allgemein von jedem Investment eine gewisse Wirkung, aber Impact Investments zeichnen sich neben dem social impact auch dadurch aus, dass sie in der Regel einem trade-off von finanziellen Renditen und sozialem Benefit beziehungsweise sozio-ökonomischen Zielvorstellungen unterliegen und dass ihre positive Wirkung völlig unzureichend mit den herkömmlichen finanziellen Kennzahlen erfasst werden kann. Die finanziellen Kennzahlen greifen zu kurz und vermitteln eher den Eindruck, dass Investoren auf einen Teil der Rendite verzichten, weil die zweite Komponente des Investments, das heißt die soziale Rendite, nicht abgebildet wird.

Man kann aber nur managen, was gemessen wird, und insofern bedarf es zur richtigen Allokation von Impact Investments einer neuen Kennzahl, beispielsweise eines neuen Gemeinwohl-Scores, der die finanzielle Rendite mit den sozio-ökonomischen Zielvorstellungen ergänzt beziehungsweise kombiniert. Statt Verzicht im vermeintlichen Renditeziel ergibt dann die neue sozio-ökonomische Kennzahl – nennen wir sie Impact Investment Score (IIS) – einen Zugewinn als Ausdruck der Vorteilhaftigkeit von Impact Investments.

Die Wissenschaft ist bereits seit Jahren mit Sustainability und Impact Investing beschäftigt und forscht in diverse Richtungen, wie beispielsweise zur



Michael S. Duesberg

Einbettung von ESG-Faktoren (environmental, social and governance) in Strategie und Rechnungswesen von Unternehmen oder der Performanceeinschätzung von sogenannten B Corporations, die beides, finanzielle Rendite und sozialen Benefit, verfolgen. Insbesondere sind hier die Harvard Business School¹ und die Stanford University² in den USA zu nennen. In Deutschland sind in diesem Feld unter anderem die Universitäten Augsburg, Hamburg und Mannheim sehr aktiv. Allerdings ist bisher kein singulärer Index bekannt, der die Gemeinwohrentwicklung in der Breite abdeckt.

Es ist schon erstaunlich, wie sich einerseits in zahlreichen, weniger entscheidenden Bereichen des Lebens ausgefeilte Bewertungssysteme etabliert haben – so können sich Weinliebhaber an Robert Parkers 100-Punkte-Skala orientieren, indem Weine nach ihren COS-Faktoren (Color, Odor,



Dr. Ulrich Schürenkrämer

Sapor) bewertet werden. Andererseits ist aber die Bewertung eines Investments in das so wichtige Gemeinwohl noch nicht durch eine passende, anschauliche Messgröße erfolgt.

Bestehende Bewertungssysteme
Annäherungsweise versuchen das „Bruttosozialglück“ (BSG), das in Bhutan 1973 entwickelt wurde, oder der „Human Development Index“ (HDI), der auf den indischen Ökonomen und Philosophen Amartya Sen zurückgeht und von den Vereinten Nationen beziehungsweise dem pakistanischen Ökonom Mahbub ul Haq im Human Development Report Office des United Nations Development Programme 1990 entwickelt wurde, eine ganzheitliche sozio-ökonomische Messung. Letztlich sind sie aber aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit auf internationaler Ebene im Fall von BSG oder dem Fehlen von Aspekten wie den ökologischen Faktoren wie

Umweltschutz und klimatischen Veränderungen oder dem Grad von Ungleichheit in der Einkommensverteilung sowie Genderthemen beim HDI nicht geeignet oder nicht zeitgemäß. Zudem geben diese Indices keinen Aufschluss über die Vorteilhaftigkeit von Impact Investments und lassen auch keine Spezifizierung hinsichtlich der sozialen Rendite zu. Insofern bedarf es weiterer Überlegungen, den Nutzen oder Wert von Investments in das Gemeinwohl zu bestimmen. Dazu ist es hilfreich, sich an den Zielsetzungen der Investitionen zu orientieren.

Mit den 2015 von den Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen verabschiedeten 17 Sustainable Development Goals (SDG) ergibt sich ein solcher Ansatz.

Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen

Die 17 Sustainable Development Goals, auch als Global Goals bezeichnet, sind ein allgemeiner Aufruf, bis 2030 die Armut zu beenden, unseren Planeten zu schützen und allen Menschen Frieden und Wohlstand zu verschaffen.

Diese Nachhaltigkeitsziele verstehen sich als integrierte, interaktive Ziele, indem Aktionen auf ein Ziel gerichtet auch andere Ziele berühren und dort Wirkung erzielen. Sie richten sich an alle: die Regierungen weltweit, aber auch die Zivilgesellschaft, die Privatwirtschaft und die Wissenschaft.

Fortsetzung auf Seite 6



LHI
Capital Management GmbH

NACHHALTIG

Altersgerechte Wohnimmobilien – nachhaltige und soziale Investments.

Der Bedarf an Betreutem Wohnen und Pflegeimmobilien ist hoch und wird sich perspektivisch noch erhöhen: Bis 2060 wird jeder dritte Deutsche zur Altersgruppe der über 65-Jährigen zählen. Derzeit liegt das Angebot an barrierefreien Wohnungen mit flexiblen, individuellen Servicedienstleistungen, wie sie im Alter erforderlich sind, weit unter dem Bestand.

Unsere Investmentangebote im Bereich altersgerechte Wohnimmobilien bedienen diesen nachfragestarken Markt: Sie bieten dringend benötigten Wohnraum und sind damit ein verantwortungsvoller Beitrag für die Gesellschaft und das Gemeinwohl. Gleichzeitig überzeugen sie auch als wirtschaftlich sinnvolles Investment und sind für Sie als Investor eine nachhaltige, in jeder Hinsicht wertvolle Ergänzung für Ihr Anlageportfolio.

Die LHI Gruppe steht für qualitäts- und zukunftsstarke Investments. Jedes LHI Anlageobjekt wird sorgsam von erfahrenen Spezialisten geprüft und für die Zielsetzung des Investors maßgeschneidert. 250 kompetente Köpfe arbeiten täglich zusammen, um Spitzenlösungen für Ihren Investmenterfolg zu entwickeln. Individuell, innovativ, nachhaltig, solide, flexibel. Eben genau das, was Sie von einer führenden deutschen Investmentgruppe erwarten.

www.lhi.de



Fortsetzung von Seite 5

Die SDG sind wiederum in Unterziele und 231 Indikatoren unterteilt, allerdings nicht zu einer Kennzahl verdichtet, aus der sich eine Vorteilhaftigkeit von Impact Investments ableiten lässt. Am Beispiel eines gemeinwohlfokussierten Social Investment Funds, der maßgeblich in den Bereichen saubere Energien und Bildung sowie in der Refinanzierung von Microfinance-Institutionen in Afrika und Asien tätig ist, lässt sich veranschaulichen, wie die einzelnen Nachhaltigkeitsziele operationalisiert und in diesem Sinne verfolgt werden können.

Damit wird neben der finanziellen Rendite, die unter den marktüblichen, risikoadäquaten Ansätzen alternativer Investments im Non-Impact-Investment-Bereich liegt, auch die zweite Komponente des Return on Investment, das heißt die soziale Rendite dokumentiert.

Eine Kennzahl auf Basis der SDG

Die Fokussierung auf nur einige Nachhaltigkeitsziele bei einer unter Risikoaspekten üblichen breiten Streuung der Investments ist nicht nur für die Verfolgung des sozialen und ökologischen Impact hilfreich, sondern dient auch der Spezifizierung des Social Investment Funds. Um die Vergleichbarkeit mit anderen Social Investment Funds und die Vorteilhaftigkeit derartiger Investments deutlich zu machen, lässt sich die soziale Rendite in einer Kennzahl ausdrücken und die allgemeine Komplexität nach dem KISS-Grundsatz („keep it simple, stupid“) auf ein Minimum reduzieren.

Dazu werden die 17 Nachhaltigkeitsziele jeweils nach dem Grad der beabsichtigten beziehungsweise erwarteten Wirkung auf einer Fünf-Punkte-Skala festgehalten und dann die einzeln verfolgten Nachhaltigkeitsziele gewichtet, wobei die Summe der Gewichtungen 1 ergeben muss. Schließlich werden die gewichteten

einzelnen Werte in einen Gesamtscore integriert. Dieser Gesamtscore liegt ebenfalls in einem Intervall zwischen 0 und 5.

IIS (Impact Investment Score) =

$$\sum_{SDG=1}^{SDG=17} G_{SDG} * IIS_{SDG}$$

G_{SDG} = Gewichtung des jeweiligen Nachhaltigkeitsziels
 IIS_{SDG} = Einzelscore des jeweiligen Nachhaltigkeitsziels

In dem oben erwähnten Beispiel eines Social Investments Funds werden die verfolgten sieben Nachhaltigkeitsziele (siehe Grafik) aufgrund ihrer konkreten, messbaren Wirkung – einmal angenommen – mit jeweils 3 bis 5 Punkten gewertet und mit jeweils 0,10 bis 0,20 gewichtet, zum Beispiel wie folgt:

SDG 1: Wert 5, Gewicht 0,15
 SDG 4: Wert 5, Gewicht 0,15
 SDG 5: Wert 5, Gewicht 0,20
 SDG 7: Wert 5, Gewicht 0,20
 SDG 8: Wert 3, Gewicht 0,10
 SDG 11: Wert 4, Gewicht 0,10
 SDG 13: Wert 4, Gewicht 0,10

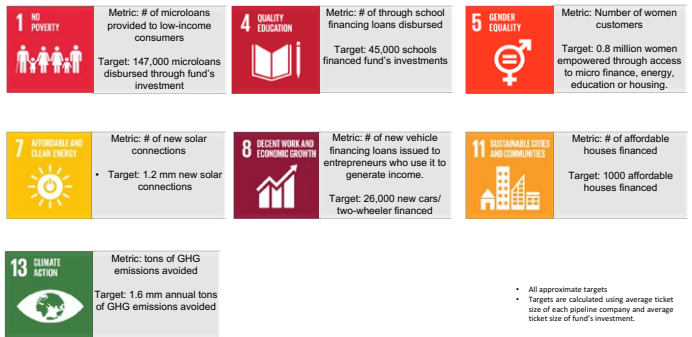
Daraus ermittelt sich ein Impact-Investment-Score von 4,60.

Zusätzlich ließe sich mit dem UN SDG Wheel wie auf einer Dart-Scheibe das Profil – gegebenenfalls differenziert nach Soll und Ist – der ermittelten Werte anschaulich darstellen.

Natürlich kann auch am IIS Kritik geübt werden. Während BSG und HDI kritisch hinsichtlich der Gewichtung der Indikatoren betrachtet werden und die SDG-Indikatoren teilweise irrelevant oder antiquiert sind, scheint der IIS zu simpel und naiv, um die komplexe Gemengelage einer breiten Gemeinwohntwicklung gerecht zu werden. Dabei liegt die Schönheit einer Formel jedoch nicht in der Komplexität der Bestandteile oder an der komplizierten mathematischen Berechnung, sondern am anschaulichen Ergebnis. Auch könnte die subjektive Einstufung der beabsich-

Targeted Social Impact Goals

OSIMA



Targeted Social Impact Goals

tigten beziehungsweise erwarteten Wirkung kritisch gesehen werden. Doch dies könnte durch Standards und Vorgaben, wie wir sie aus den sieben Risikoklassen für Wertpapiere kennen, näher bestimmt und definiert werden. Ebenso kann der Subjektivität der Einstufungen durch Einschaltung von neutralen Stellen, wie beispielsweise Ratingagenturen oder unabhängigen Forschungseinrichtungen, begegnet werden und mit einer Zertifizierung von Fonds einhergehen. Zusätzlich wird ja die Transparenz der Investments noch durch ausführliche Indikatoren- oder Nachhaltigkeitsberichte unterstützt. Insofern ist der Versuch gemacht, dem Bedarf an einer kompakten Bewertung von Impact Investments mit der Entwicklung einer einfachen, neuen Kennzahl zu entsprechen, die zusätzlich zur finanziellen Rendite den sozialen Benefit derartiger Investments widerspiegelt. Schließlich sind die Investments in unser weltweites Gemeinwohl außerordentlich wichtig. Dazu müssen sie aus dem Schatten einer altruistischen Mittelzuwendung in das Licht einer professionellen Investmentstrategie rücken. Impact Investments verdienen es, aus der Nische des Kapitalmarktes³ herauszutreten und sich im gesamten Marktgeschehen zu etablieren. ♦

¹Serafeim, George: Sustainability: Social-Impact Efforts That Create Real Value in HBS-Magazine Sep.-Oct. 2020

²Starr, Kevin: Business: Somebody's Gotta Get Rich in Stanford SOCIAL INNOVATION Review, Aug. 2018; O'Leary, Michael & Valdmanis, Warren: Impact Investing: Challenging the Trade-Off Mentality, in Stanford SOCIAL INNOVATION Review, Dec. 2020

³„The global impact investing market reached \$ 715 billion of assets. Research indicates that sustainable and responsible investments are outperforming their peers.“ O'Leary, Michael & Valdmanis, Warren: Impact Investing: Challenging the Trade-Off Mentality, in Stanford SOCIAL INNOVATION Review, Dec. 2020

Unsere Autoren:

Dr. Ulrich Schürenkrämer ist Managing Director der Münchener Impact-Investment-Gesellschaft Machlaan GmbH und Mitglied des Advisory Boards von SIMA Social Investment Managers & Advisors LLC (New York).

Michael S. Duesberg ist Partner der Münchener Sozietät für temporäres Management taskforce Management on Demand GmbH und Mitglied des Advisory Boards von SIMA Social Investment Managers & Advisors LLC (New York).
www.simafunds.com

NEWS

Das Thema Nachhaltigkeit hat die Private Markets erreicht

Wenn es um Private Equity-, Private Debt-, Infrastruktur- und Immobilieninvestitionen geht, haben Investoren nicht nur Ertragserwartungen, sie möchten auch wissen, wie sich ihre Anlageentscheidungen auf Umwelt und Gesellschaft auswirken. **Vor allem institutionelle Investoren verpflichten sich laut des Investmenthauses Feri zunehmend zu einer ökologisch und sozial verantwortungsvollen Kapitalanlage.** Unabhängig vom Druck der Stakeholder lohnen sich nachhaltige Investments auch aus finanzieller Sicht. Allerdings erfordert der langfristige Charakter vieler illiquider Investments neben einer Bewertung der unmittelbaren ökologischen und sozialen Folgen, auch eine Abschätzung möglicher regulatorischer und gesetzlicher Änderungen

in der Zukunft. Hinzu komme die wachsende gesellschaftliche Sensibilität für dieses Thema. „Ein Private-Market-Investment mit CO₂-, Reputations- oder Governance-Risiken gefährdet die Renditeaussichten des Investors. Das Managen von Nachhaltigkeitsrisiken ist also ein zentraler Bestandteil unserer Investitionen in die Private Markets“, sagt **Carsten Hermann**, Geschäftsführer von Feri Trust.

Um Anlegern eine umfassende und unabhängige Beurteilung hinsichtlich der Nachhaltigkeit ihrer Private-Market-Investments zu ermöglichen, habe Feri in den vergangenen Jahren sein Portfoliomanagement in diesem Segment weiterentwickelt. Neben dem

Auffinden attraktiver Investmentmöglichkeiten und talentierter Manager, dem sogenannten Sourcing, wurde auch die Due Diligence ausgebaut. Dabei wird jedes Investment nach wie vor einer wirtschaftlichen, steuerlichen, rechtlichen und finanziellen Prüfung unterzogen. Darüber hinaus erfolgt nun eine dezidierte Analyse von Nachhaltigkeitsaspekten. „Diese Analyse gibt Auskunft über den Nachhaltigkeitscharakter der jeweiligen Anlage. Beginnend bei Investments, die sich zu einem oder mehreren ESG-Zielen bekennen, bis hin zu Impact-Investments, die in klar definierten Bereichen eine echte und auch messbare Veränderung bewirken“, sagt **Hanna Hornberg**,



Direktorin Institutionelle Kunden bei Feri Trust.

Die Einhaltung der mit dem individuellen Investment verbundenen Nachhaltigkeitsziele überwacht Feri mit einem eigens dafür entwickelten System, dem sogenannten „Feri SDG-Mapping“. Das Reportingsystem bezieht sich auf die 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung der UN (Sustainable Development Goals, SDGs) und zeigt dem Investor anhand spezifischer Kennzahlen an, inwieweit sein Investment diese Ziele erreicht. Die Informationen sind sowohl auf der Ebene der Einzelinvestments und -projekte als auch in aggregierter Form abrufbar. Das „Feri SDG-Mapping“ wird derzeit für weitere Assetklassen ausgebaut. (DFPA/JF)

www.feri.de

Social Impact Investing mit gesundem Menschenverstand

Ein alternativer Ansatz zur Entscheidung über Impact-Investments

Impact Investing ist in aller Munde, und viele Autoren haben sich bereits, auch in diesem Medium, überzeugend mit Begriffsklärungen, Abgrenzungen, Einordnungs- und Bewertungsmethoden wie den SDGs oder ESGs auseinandergesetzt.

Wir wollen den eher analytischen Verfahren ein vereinfachtes Vorgehen gegenüberstellen, bei dem Sie Ihrer eigenen Einschätzung vertrauen. Stellen Sie sich dabei folgende vier Fragen und wenn Sie diese mit ja beantworten können, dann gehen Sie den Weg beherzt weiter.

1. Adressiert das Impact-Investment ein aus Ihrer Sicht drängendes und für viele Menschen relevantes Problem?

Statistiken sind dabei hilfreich, gleichzeitig ist es wichtig zu fühlen: Berührt das beschriebene Problem auch Ihr Herz?

2. Trägt das angetragene Vorhaben zur Lösung dieses Problems in spürbarem Maße bei?

Dazu muss es machbar, skalierbar und wirtschaftlich sinnvoll sein. Zu Letzterem gehört, dass sich die Lösung am Markt etablieren kann, ohne dauerhaft auf Zuwendungen angewiesen zu sein. Denn nur dann kann sich der Ansatz nachhaltig verbreiten.

3. Ist der angestrebte Impact messbar?

Dabei wird nicht jede Wirkung direkt in Zahlen messbar sein. Dennoch lohnt sich der Aufwand, Indikatoren zu finden, um auch den nicht-monetären Erfolg systematisch zu erfassen.

4. Überzeugen Sie die handelnden verantwortlichen Menschen in Können und Wollen?

Wie schätzen Sie die Motivation derer ein, denen Sie Ihr Investment anvertrauen möchten: Geht es diesen um Menschen und Inhalte oder um Erfolg und Prestige? Trauen Sie den Verantwortlichen hinsichtlich ihrer Erfahrungen und Fähigkeiten zu, etwas wirklich ambitioniertes, Großes zu schaffen.

Eine europäische Digital Care-Plattform, als gutes Beispiel für Impact-Investment

Im Markt sind inzwischen Klima-orientierten Lösungen höchst präsent – schließlich handelt es sich auch um ein drängendes globales Problem. Auch wir finden das richtig



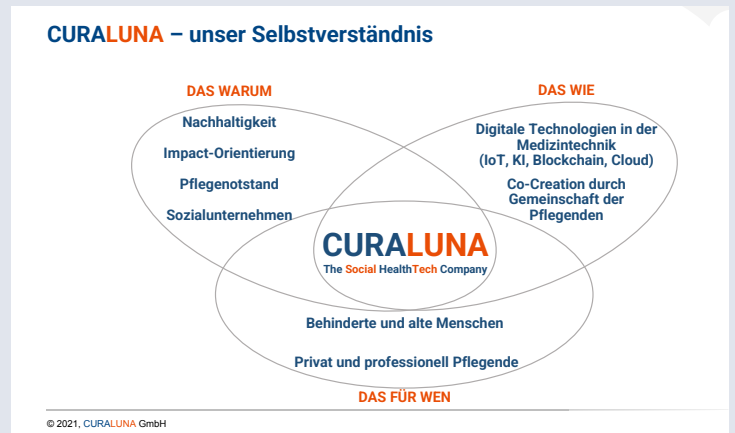
Dr. Frank Steinmetz

und wichtig – und möchten dennoch ebenso etwas direkt für diejenigen in unserer Gesellschaft tun, die es besonders schwer haben – und das vor der eigenen Haustür. Dafür stellen wir Ihnen im Folgenden eine Möglichkeit vor, die unser Herz besonders berührt hat und die gleichzeitig ökonomisch attraktiv ist.

1. Die Pflege ist ein drängendes Problem

Der Pflegenotstand ist in aller Munde und die Datenlage zu den zwei Kernproblemen ist eindeutig: Der Beruf ist nicht hinreichend attraktiv für den Nachwuchs und vorhandene Pflegekräfte scheiden viel zu rasch wieder aus dem Beruf aus. Wenn man etwas tiefer aus Sicht der unmittelbar Betroffenen schaut, nämlich aus der Perspektive der gepflegten Menschen sowie der Pflegenden im privaten sowie im professionellen Umfeld, so schälen sich ganz konkrete Problemfelder heraus:

- Inkontinenz: Viele Menschen liegen stundenlang in ihren eigenen Ausscheidungen. Das ist würdelos und führt zu schrecklichen medizinischen Folgen.
- Dekubitus: Zahlreiche Menschen liegen zu lange auf denselben Druckstellen, was zu schmerzhaftem Wundliegen führt.
- Demenz: Desorientierung führt zu plötzlichen Alleingängen, oft auch nachts. Im Dunkeln fallen Menschen oder verirren sich und gefährden sich so.
- Dehydrierung: Fehlende Flüssigkeitsaufnahme führt zu beschleunigtem Verfall und stärkerer Anfälligkeit für Krankheiten.
- Vereinsamung: Isolierung und Zeitnot führen zu kommunikativer Verarmung.
- Unproduktive Zeiten: Pflegenden



wenden zunehmend unverhältnismäßig viel Zeit für Verwaltung und Dokumentation auf.

- Zurückgehende Menschlichkeit: Zeitdruck und Rationalisierung führen zu immer weniger Zeit für menschliche Zuwendung zum Pflegebedürftigen.

2. Curaluna verbessert die Bedingungen in der Pflege nachhaltig

Übergreifend liegt die Ursache für diese drängenden Probleme darin, dass traditionell standardisierte Pflegeprozesse nach festen Zeitplänen organisiert und händisch überwacht werden. Die Antwort Curalunas auf diese Herausforderungen lautet, pflegerelevante Daten über Sensorik in Echtzeit aufzunehmen und damit die Pflegeprozesse individualisiert anzupassen. So erzielen wir zwei Haupteffekte:

- Einerseits können wir Handlungen einsparen, die nicht notwendig sind (z.B. handgeschriebene Protokolle über den Wechsel eines Inkontinenz-Produktes)
- Andererseits kann dann schneller gehandelt werden, wenn es Sinn macht (z.B. der rechtzeitige Wechsel eines Inko-Produktes zur Vermeidung von Leckagen).

Insgesamt wird in beiden Fällen Zeit eingespart, die aufgeteilt werden kann zwischen der Realisierung von Kostenvorteilen und mehr Zeit für ein menschliches Miteinander in der Pflege.

Hierzu etabliert Curaluna eine europäische Digital Care-Plattform, die digitale Kerntechnologien zum Wohle pflegebedürftiger Personen sowie der sie pflegenden Menschen nutzt. Die sensiblen personenbezogenen Daten werden in einem persönlichen Daten-

Container gekapselt und unterliegen ausschließlich der Verfügungsgewalt der Pflegebedürftigen. Mit Hilfe der wiederverwendbaren Plattform-Komponenten werden Pflegeanwendungen wie Inkontinenz- oder Dekubitusmanagement durch Curaluna oder Dritte realisiert. Die Nutzer zahlen jeweils nur für die Anwendungen, die sie benötigen.

3. Der Impact von Curaluna wird gemessen werden

Zugegeben, ein Zuwachs an Gesundheit und Würde trotz des Umstands, auf Pflege angewiesen zu sein, messen zu wollen, ist nicht trivial. Dennoch werden wir genau dies tun. Dafür bilden wir messbare Indikatoren, wie zum Beispiel die Summe aller Stunden in verschmutzten Inkontinenzprodukten oder die Summe aller Stunden durchgehenden Schlafes. Wenn wir gemeinsam mit den pflegenden Menschen hierüber Transparenz schaffen, dann können wir nicht nur nachweisen, wie sehr wir allen Beteiligten geholfen haben, sondern auch allen Pflegenden noch bewusster machen, welchen enormen Wert ihr Tun hat. ♦

Unser Autor

Dr. Frank Steinmetz, Jahrgang 1964, CEO, hat bereits mehrere Unternehmen erfolgreich gegründet und geführt, darunter mit der Deutschen Bildung AG den heute größten deutschen Anbieter privater Studienfinanzierungen. Er war drei Jahre bei Egon Zehnder International und hiervor fünf Jahre bei McKinsey & Company, Inc. tätig. Als CEO ist er verantwortlich für die unternehmerische Führung von Curaluna sowie für die Bereiche Strategie, Marketing, Vertrieb, Public Relations und Presse.

www.curaluna.de

Ebase Stiftungsstudie 2021: Mischfonds nach wie vor am beliebtesten

Um die Struktur der Investmentfondsportfolios von Stiftungen zu analysieren, hat die **European Bank for Financial Services (Ebase)** die **Depots ihrer Stiftungskunden anonymisiert untersucht. Das Ergebnis: Aktuell haben die Stiftungskunden der Ebase mehrere hundert Millionen Euro breit gestreut in überwiegend aktiv gemanagte Investmentfonds angelegt.**

Laut der Analyse haben Mischfonds in den Stiftungsportfolios mit 32 Prozent den größten Anteil, gefolgt von Rentenfonds mit 22 Prozent. Aktienfonds, die 2019 noch den zweiten Rang belegten, haben an Bedeutung verloren und stellen nur das fünftgrößte Segment mit einem Anteil von 14 Prozent. Der Anteil passiver Anlagen und speziell ETF ist nach wie vor gering und liegt aktuell bei

rund zwei Prozent. „Das spricht dafür, dass Stiftungsverantwortliche offensichtlich nach wie vor vielfach der Meinung sind, dass es gute Gründe gibt auf aktive Fonds zu setzen“, erklärt **Kai Friedrich**, CEO von Ebase.

„Die detaillierte Betrachtung der Portfolios zeigt zudem, dass Stiftungen bei ihren Investments eine globale Ausrichtung bevorzugen“, führt Friedrich weiter aus. „Rund 68 Prozent der von Stiftungen investierten Mittel sind in Fonds mit einem weltweiten Anlagefokus angelegt.“ Fonds mit Schwerpunkt Europa oder Euro-land sind mit 24 Prozent beziehungsweise mit sechs Prozent gewichtet. Fonds mit Anlagefokus auf Deutschland haben dagegen nur einen sehr geringen Anteil. (DFPA/JF) ♦ www.ebase.com

Brasilien's Investmentstrategie nach der Pandemie: Schlüsselrolle für digitale Investoren-Engagements

Erstmals in seiner Geschichte war das diesjährige Brasil Investment Forum (BIF) als reine Online-Veranstaltung organisiert. Die Attraktivität des BIF, das traditionellen Austausch mit der internationalen Investorengemeinschaft fördert und Direktinvestitionen nach Brasilien bringt, war davon nicht beeinträchtigt. Im Gegenteil: Mit 6.300 Teilnehmern waren es mehr als viermal so viele wie im vergangenen Jahr – darunter CEOs, Regierungsmitglieder und zahlreiche Investmentexperten internationaler Unternehmen und Organisationen. Die Tatsache, dass es Apex-Brasil in Zusammenarbeit mit der Interamerikanischen Entwicklungsbank und der brasilianischen Bundesregierung gelungen ist, ein großes Investoren-Event in kurzer Zeit als attraktives Digitalformat zu organisieren, beweist einmal mehr, wie wichtig es heutzutage ist, sich dynamisch an die Umstände anpassen zu können. Der Erfolg des diesjährigen BIF bestätigt uns in unserer Digitalisierungsstrategie. Denn wir sind überzeugt davon, dass der Erfolg von Brasilien als Investitionsmarkt nicht zuletzt von der kontinuierlichen Weiterentwicklung digitaler Angebote abhängt. Das gilt auch unabhängig von der Pandemie. Doch um es klar zu sagen: Die Pandemie hat die Ströme ausländischer Direktinvestitionen (Foreign Direct




Roberto Escoto

Investments, FDI) massiv beeinflusst. Im vergangenen Jahr beliefen sich die FDI in Brasilien auf 859 Milliarden US-Dollar, ein Rückgang von 42 Prozent gegenüber den 1,5 Milliarden US-Dollar aus 2019 – und weitaus schlimmer als die Folgen der Finanzkrise 2008. Die Pandemie hat zudem die Risikobereitschaft globaler Investoren gemindert, die nach sicheren Investitionen mit langfristiger Rendite suchen. Multinationale Unternehmen reallokieren aktuell finanzielle, personelle und technologische Ressourcen mit dem Ziel kürzerer Produktionsketten und Lieferwege zu realisieren. Mit digitalen Veranstaltungen können FDI-Agenturen die Zugänglichkeit für potenzielle Investoren zu ihren Angeboten und anderen wichtigen Informationen deutlich erweitern. Webseiten und Social-Media-

Kanäle werden dafür mit relevanten Inhalten stetig aktualisiert. Bei Apex-Brasil haben wir darüber hinaus eine Reihe von Webinaren gestartet. Dort liefern wir Details und Hintergründe zu Investitionsmöglichkeiten in Sektoren wie Infrastruktur, Öl und Gas, der Agrarindustrie, erneuerbare Energien oder im Bereich Forschung, Entwicklung und Innovation. Dieses Angebot wurde von gut 2.000 Teilnehmern genutzt. Im Zuge der Pandemie haben wir zudem eine englischsprachige „Hotsite“ mit Informationen für ausländische Investoren erstellt. Diese wurde im Bericht der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD)¹ über innovative und proaktive Maßnahmen von weltweiten Investitionsförderungsagenturen positiv hervorgehoben.

Unseren Digitalisierungsprozess werden wir demnächst mit dem Launch einer interaktiven Online-Plattform fortsetzen, auf der potenzielle Investoren verlässliche Informationen über Investitionen, Geschäftsmöglichkeiten, Projekte und potenzielle Partner finden und direkten Zugang zu unseren Investitionsanalysten und weltweiten Büros erhalten.

Brasilien's Erfolg ist jedoch nicht nur auf seine digitale Reaktionsstärke zurückzuführen. Wir bieten eine für die FDI-Gemeinschaft sehr attraktive Investitionslandschaft. Gerade Investoren, die sich auf FDI-Gelegenheiten mit einem Fokus auf Nachhaltigkeitsziele (SDGs) konzentrieren, können wir derzeit vielfältige Möglichkeiten bieten. Dazu zählt insbesondere der Infrastruktursektor, für den derzeit ein ehrgeiziges Konzessionsprogramm mit entsprechenden Auktionen ausgerollt wird. Auch im Bereich erneuerbarer Energien haben wir interessante Optionen mit laufenden Projekten in den Bereichen grüner Wasserstoff, Offshore-Wind und Gas. 

Unseren Digitalisierungsprozess werden wir demnächst mit dem Launch einer interaktiven Online-Plattform fortsetzen, auf der potenzielle Investoren verlässliche Informationen über Investitionen, Geschäftsmöglichkeiten, Projekte und potenzielle Partner finden und direkten Zugang zu unseren Investitionsanalysten und weltweiten Büros erhalten.

¹ *Investment Promotion and Facilitation Monitor: Post-Covid-19: Investment Promotion Agencies and the "New Normal"*

Unser Autor:

Roberto Escoto ist Managing Director (COO) der brasilianischen Agentur für Handels- und Investitionsförderung (Apex-Brasil) und Generalmajor der brasilianischen Armee (im Ruhestand). Er hat einen Master-Abschluss in Internationalen Beziehungen der Universität Brasília sowie einen Dokortitel in Militärwissenschaften der Hochschule für Heeresführung und Generalstab (ECEME). Von Mai 2019 bis Mai 2021 koordinierte er als Head of Investment Department die Aktivitäten zur Förderung und Vermittlung von 60 Projekten, die ausländische Investitionen in Höhe von 7,16 Milliarden US-Dollar einbrachten.

www.apexbrasil.com.br


NEWS

Dr. Andreas Rickert zum Vorstand von Nixdorf Kapital berufen

Die Nixdorf Kapital AG hat mit Dr. Andreas Rickert einen Experten für Nachhaltigkeits-Investments und Berater zahlreicher NGOs zum Co-CEO berufen. Neben Co-CEO Volker Weber und CFO Markus Bodenmeier verantwortet Rickert die strategische Ausrichtung des Unternehmens, das sich auf Investments auf Basis von sozialen und ökologischen Standards spezialisiert hat. Nixdorf Kapital strebt eine neue Verantwortungspartnerschaft von Kapital und Gesellschaft an.

Der promovierte Molekularbiologe Rickert (47) wird die Funktion zusätzlich zu seiner Tätigkeit als CEO des auf Philanthropie und Impact Investing spezialisierten gemeinnützigen Analyse- und Beratungshauses Phineo gAG ausüben. Phineo und Nixdorf Kapital teilen die Mission, Menschen und Institutionen für gesellschaftliches Engagement zu begeistern und finanzielle Ressourcen wirkungsvoll und erfolgreich für Veränderung einzusetzen. Rickert war zuvor unter anderem für McKinsey, die Bertelsmann Stiftung und die Weltbank tätig. Rickert kommentiert seine Berufung

in einem Social-Media-Beitrag wie folgt: „Es ist mir eine große Ehre, mit Nixdorf Kapital AG dazu beizutragen, dass Impact Investing Mainstream wird. Ausgehend von der Gründerin und heutigen Aufsichtsratsvorsitzenden Dagmar Nixdorf hat sich Nixdorf Kapital das Ziel gesetzt, eine der führenden Plattformen für nachhaltiges Investieren in Europa zu werden.“

Ich freue mich, als Co-CEO neben Volker Weber und Markus Bodenmeier in das Vorstandsteam berufen worden zu sein. Nixdorf Kapital ist den Werten des deutschen Mittelstandes verpflichtet: Denken über Generationen hinweg, Verantwortung für Mensch und Gesellschaft, Verlässlichkeit und Authentizität. Kapital kann nur dann eine bessere Zukunft schaffen, wenn es sein kreatives und skalierendes Potenzial nutzt, um sozial, ökonomisch und ökologisch sinnvolle Projekte zu fördern. Auf diese Weise schaffen wir eine neue Verantwortungspartnerschaft zwischen der Real- und der Finanzwirtschaft. Hierbei setzen wir gezielt auf Kooperationen und freuen uns auf gemeinsames Wirken mit unseren vielen Partner und Partnerinnen.“ (DFPA/JPW) 


www.nixdorf-kapital.de

EB-SIM macht nachhaltige Wirkung der Investments transparent

Der nachhaltige Asset Manager EB - Sustainable Investment Management (EB-SIM) legt ab sofort auch in seinen Reporting für Publikums- und Spezialfonds sowie Vermögensverwaltungen den Fokus konsequent auf die Wirkung seiner Investments. Es zeigt, inwieweit sich die Investments um die Aspekte Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung (sogenannte ESG-Kriterien) kümmern. Dadurch sollen die Anleger umfassende Transparenz über die Nachhaltigkeit ihrer Portfolios erhalten.

Inhaltlich konzentriert sich das neue ESG-Reporting der Tochtergesellschaft der Evangelischen Bank (EB) vor allem auf den Einfluss des Portfolios auf die Klimaerwärmung sowie die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDGs). Es zeigt, inwieweit die Geschäftsaktivitäten von Unternehmen an den SDGs ausgerichtet sind und ob das Portfolio kompatibel mit dem Pariser Klimaabkommen ist. Für Publikumsfonds erstellt EB-SIM ein tagesaktuelles Nachhaltigkeitsreporting. Es ist in die Factsheets integriert und kann

auf der EB-SIM-Webseite abgerufen werden. Darüber hinaus stellt EB-SIM institutionellen Investoren und Wholesale-Vertriebspartnern quartalsmäßig noch einen detaillierteren Bericht zur Verfügung. Der etwa 30-seitige Report ermögliche einen transparenten Einblick in die wichtigsten nachhaltigkeitsbezogenen Themenkomplexe. Durch die Kooperation mit Anevis Solutions sorgt die EB-SIM dafür, dass das automatisiert erstellte ESG-Reporting hohe Anforderungen in Bezug auf Datenqualität und -verarbeitung erfüllt.

„Ein aussagekräftiges und wirkungsorientiertes ESG-Reporting gehört für uns zu einer umfassenden Beratung und Information unserer Kunden dazu“, sagt Dr. Oliver Pfeil, Geschäftsführer und Chief Investment Officer der EB-SIM. „Unsere Investoren möchten nicht nur die finanziellen Ergebnisse ihrer Anlagen verstehen, sondern auch die ökologischen, sozialen und unternehmensethischen Auswirkungen begreifen. Unser ESG-Reporting erfüllt dieses Bedürfnis und bietet hohe Transparenz hinsichtlich CO2-Emissionen und SDG-Zielerreichung.“ (DFPA/JF) 

www.eb-sim.de

Private-Equity-Investoren: Anlageprioritäten werden sich verändern


Laut des „Global Private Equity Barometers“ des Sekundärmarktinvestors Collier Capital unter 111 institutionellen Private-Equity-Anlegern weltweit werden in den nächsten Jahren zwei wichtige Themen die Private-Equity-Portfolios der Limited Partners (LPs) verändern. **Drei Viertel aller LPs werden im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit und Klimawandel anders investieren und ein ähnlicher Anteil wird sich auf neue Chancen im Gesundheitswesen und in der Biotechnologie konzentrieren.** „Die Tatsache, dass die wichtigsten ESG-Themen - Klima, Nachhaltigkeit und Gesundheit - ganz oben auf der Agenda der Investoren stehen, sollte niemanden überraschen“, sagt **Jeremy Collier**,

Chief Investment Officer von Collier Capital. „Die Tatsache jedoch, dass die Hälfte aller Private-Equity-Investoren glaubt, dass ESG-Investitionen an sich ihre Portfoliorenditen steigern werden, sollte ein Weckruf für alle sein, die ESG immer noch für ein ‚nice to have‘ oder ein PR-Tool halten.“

Collier Capital

Die Risiken für Private-Equity-Renditen sind nach Ansicht der LPs in den letzten 18 Monaten deutlich gestiegen. Drei Viertel der Investoren befürchten eine Verschärfung der geopolitischen Auseinandersetzungen und Handelskriege, und über zwei Drittel sind besorgt über Veränderungen im regulatorischen und steuerlichen Umfeld. Interessanterweise glaubt zwar ein Drittel der

nordamerikanischen LPs, dass sich die Biden-Harris-Administration negativ auf ihre Renditen auswirken wird, aber weitere 14 Prozent der Investoren sind der Meinung, dass die neue Administration einen positiven Einfluss haben wird. Trotz ihrer Sorgen ist eine deutliche Mehrheit der Limited Partners in Nordamerika und Europa der Meinung, dass momentan ein guter Zeitpunkt ist, um neue Private-Equity-Engagements einzugehen, was jedoch nicht unbedingt einfach sei: Insbesondere mehr als die Hälfte der LPs in Nordamerika denken, dass es in letzter Zeit schwieriger geworden ist, die richtigen General Partners und Fonds auszuwählen.

Die Renditen der Limited Partners aus Private Equity über die Gesamtlaufzeit ihrer Portfolios befinden sich laut dem Barometer auf Rekordniveau. Zwei Drittel der LPs haben nun Netto-Gesamterrenditen zwischen elf und 15 Prozent erzielt – ein weiteres Fünftel der LPs berichtet von Netto-Renditen über 16 Prozent seit Beginn ihrer Investments in diese Anlageklasse. Es überrascht nicht, dass die Allokation dieser Investoren in Private Equity - und in alternative Anlagen im Allgemeinen – weiter steigt: Ein größerer Anteil der Investoren als je zuvor seit der globalen Finanzkrise plant, seine Allokation in alternative Anlagen zu erhöhen. (DFPA/MB)  www.colliercapital.com

Corporate Excellence Awards 2021

Der Schweizer Asset Manager **Hérens Quality Asset Management** prämiiert seit 2008 die besten Qualitätsunternehmen national und seit 2011 international. Die mediale Berichterstattung zu Unternehmen wird auch jetzt wieder von Skandalen dominiert. Dies war auch schon bei der Lancierung des Corporate Excellence Awards während und nach der Finanzkrise 2008 der Fall. Mit dem Corporate Excellence Award will Hérens Quality AM aus einem weltweiten Universum von über 3.000 börsennotierten Unternehmen diejenigen ins Rampenlicht rücken, die es schaffen, trotz teilweise widrigem Marktumfeld ein nachhaltig exzellentes Geschäftsgebaren an den Tag zu legen. Dabei stehen allgemein gültige ökonomische und betriebswirtschaftliche Grundsätze bei der Unternehmensführung im Zentrum – ohne die Börsenbewertung zu beachten. Das Research für die Corporate Excellence Gewinner wird durch das Research Center von Hérens Quality AM

in Riga (Lettland) exklusiv zur Verfügung gestellt. Die Gewinnerentscheidung wird durch eine internationale und sowohl akademisch als auch praxisbezogen breit aufgestellte Jury getroffen. **Über die Jahre haben sich einige Gemeinsamkeiten bei den Gewinnern herauskristallisiert: Meist liegt dem Geschäft ein klar fokussiertes, oftmals familiengeführtes Geschäftsmodell zugrunde und das Wachstum erfolgt weitestgehend organisch, ohne größere Zukäufe.** Interessant ist aus Sicht der Analysten von Hérens Quality AM, dass die Gewinner oft frühzeitig Corporate-Responsibility-Faktoren adressieren und im Vergleich zu ihrer Peergroup auch diesbezüglich deutlich besser dastehen. Insbesondere in diesem Jahr war es interessant zu sehen, dass die diesjährigen Corporate Excellence Award Gewinner trotz des Pandemie-bedingt herausfordernden Marktumfelds eine äußerst hohe Resilienz bewiesen haben.

<https://hqam.ch/>

Hérens Quality Corporate Excellence Award Gewinner 2021

TOP EUROPEAN	Bio Gaia AB
Austria	Mayr-Melnhof Karton AG
Belgium	Melexis NV
Britain	Games Workshop Plc
Denmark	Chemometec A/S
Finland	eQ Oyj
France	Hermes International SA
Germany	Rational AG
Italy	Diasorin Spa
Netherlands	ASM International NV
Norway	Medistim ASA
Spain	Zardoya Otis SA
Sweden	BioGaia AB
Switzerland	Ems-Chemie Holdings AG
TOP WORLD	Marketaxess Holding Inc
TOP US	Marketaxess Holding Inc
TOP AUSTRALIA & NEW ZEALAND	Fisher & Paykel Healthcare
TOP JAPAN	Shionogi & Co Ltd
TOP SOUTH KOREA	NCSOFT Corp
TOP CHINA & TAIWAN	TSMC Ltd.

Quelle: Hérens Quality Asset Management

KARRIERE



Thomas Leicher

Thomas Leicher wird spätestens zum 1. Januar 2022 die Leitung des Bereichs Vertrieb Institutionelle Kunden bei der Deka-Gruppe übernehmen. Er folgt auf Lorne Campbell. Leicher kommt von der Landesbank Hessen-Thüringen, wo er seit dem Jahr 2012 den Bereich Capital Markets leitet. In dieser Rolle ist er bislang verantwortlich für alle Kapitalmarktaktivitäten der Helaba im Handel, Vertrieb und im Primärmarktgeschäft und hat Kunden- und Kreditverantwortung für alle institutionellen Kunden der Helaba-Gruppe inklusive der Helaba Invest.

Julia Reher übernimmt zum ersten Juli 2021 die Position des Head of Institutional Client Relationship Management/Client Service beim Vermögensverwalter MEAG. Diese Funktion wurde im Rahmen der strategischen Neuausrichtung von MEAG und Stärkung der vertrieb-



Julia Reher

Foto: Unternehmen

lichen Aktivitäten in Richtung institutionelle Kunden und Wholesale neu geschaffen. Reher kommt von Natixis Investment Managers, wo sie als Senior Director Institutional Clients für die Beziehungen zu institutionellen Kunden zuständig war. Davor stand sie bei Amundi als Head of Institutional Clients & Marketing und Pioneer Investments als Co-Head of Institutional Sales in der Verantwortung.

Seit 1. Juni 2021 verstärkt **Daniel Younis** als Head of Real Estate Debt Germany das Private Assets Team des britischen Vermögensverwalter Schroders in Frankfurt am Main. In dieser neugeschaffenen Funktion wird er die Einführung des neuen Produktsegments Real Estate Debt für Kunden in Europa koordinieren. Younis verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Immobilieninvestments und berichtet an Natalie Howard, Head of Real Estate Debt in der Londoner Schroders-Zentrale.



Daniel Younis

Foto: Unternehmen

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

ENI-EXXECNEWS INSTITUTIONAL Presse-Verlagsgesellschaft mbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: institutional@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ) und Hans-Jürgen Dannheisig (HJD)

Redaktionsleitung: Jan Peter Wolkenhauer (JPW) und Juliane Fiedler (JF)

Verantwortlich für diese Ausgabe: Jan Peter Wolkenhauer

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann (AZ)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB)

Autoren: Burkhard Balz, Michael S. Duesberg, Roberto Escoto, Dr. Ulrich Schürenkrämer und Dr. Frank Steinmetz

Anzeigen: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reizeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Preis: 4,50 €. **Nächste Ausgabe:** 27. Juli 2021

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© ENI-EXXECNEWS INSTITUTIONAL sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2021