

LEITARTIKEL

► Prof. Dr. Lars P. Feld:
Aktuelle Lage der
Immobilienwirtschaft

Seiten 4 – 5

WOHNUNGSWIRTSCHAFT

► Blase oder rationales
Investment?
► Demografie und
Energiewende

Seite 6 – 7 | 14 – 15

INVESTMENT &
FINANZIERUNG

► Renditen unter Druck
► Fondsanlagen
► Financial Advisory

Seiten 10 – 11 | 13 | 15 | 18 – 19

LAGE & MANAGEMENT

► Wertsteigerung
► Alles außer A

Seiten 8 | 9 | 13

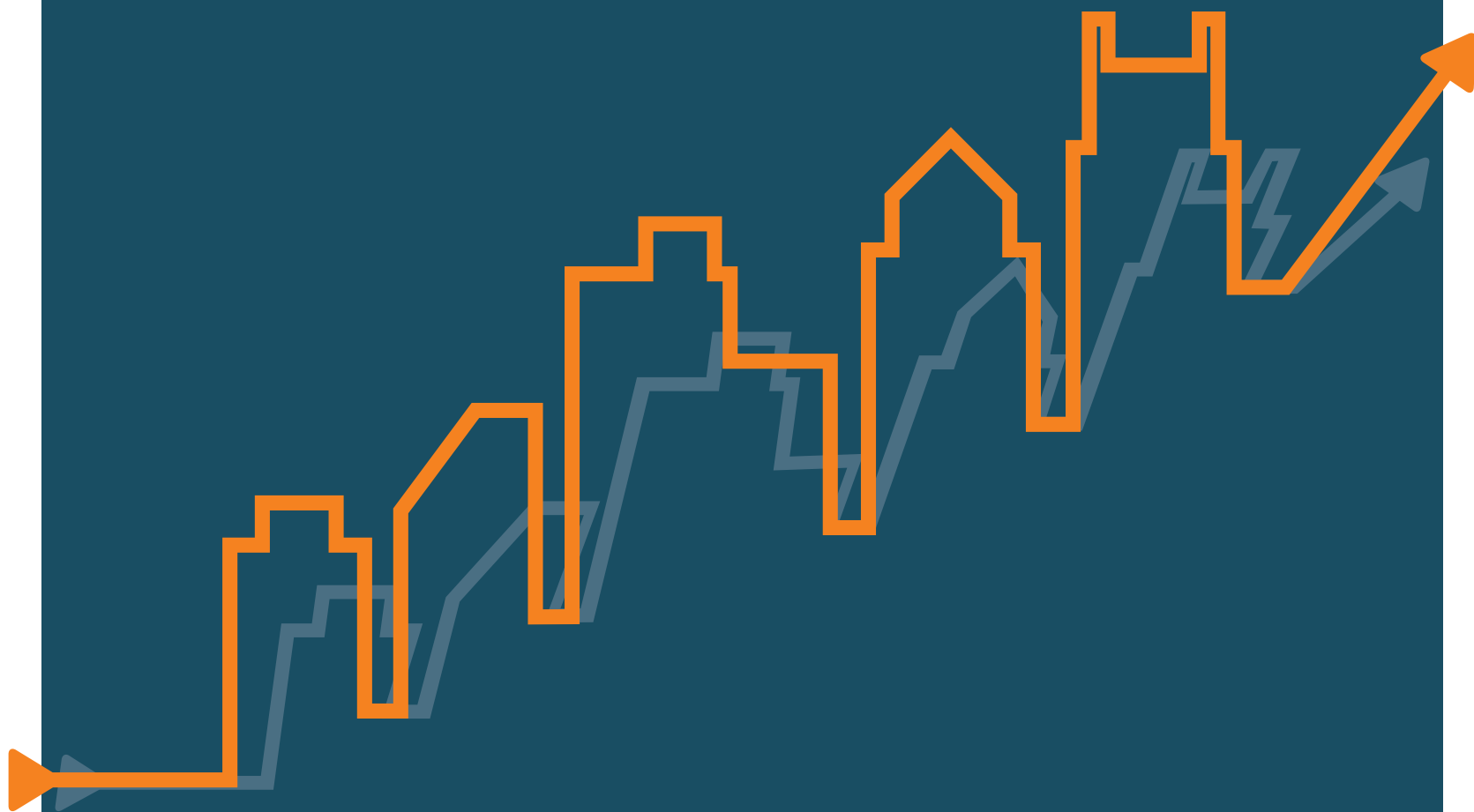
HandelsblattJournal

Sonderveröffentlichung von Handelsblatt und Euroforum

April 2015
www.handelsblatt-journal.de

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

INVESTMENTS – FINANZIERUNG – KAPITALANLAGE



Mit einem Grußwort von Dr. Barbara Hendricks, MdB, BMUB

Das Ladengeschäft der Zukunft. Lokal und vernetzt.

Der Vorstoß von Online-Händlern in den stationären Raum wird auch Veränderungen in der Gestaltung und Funktion von Läden mit sich bringen. Zunächst einmal stoßen zwei Welten aufeinander. Der stationäre Handel war bisher eher nicht technisch und auch immer in erster Linie lokal orientiert. Durch das Internet und die Erwartungshaltung der Kunden wird der Handel nun mit dem technologischen Fortschritt konfrontiert. „Online-goes-Offline“ bedeutet vor allem auch eine adäquate Entsprechung des digitalen Fortschritts in der Filiale. Von Online-Händlern werden Kunden auch im stationären Raum ein gewisses Maß an technologischer Unterstützung erwarten. Technologien also, die das Ladengeschäft nicht ersetzen oder von ihm ablenken, sondern solche, die den Einkauf erleichtern und spannend gestalten.

Prognose: Läden werden sich in ihrer Form und Funktion durch die Präsenz von Online-Händlern im stationären Raum merklich verändern. Kunden erwarten, dass technologische Entwicklungen auch im Laden Einzug halten.

„Der Vorstoß von Online-Händlern in den stationären Raum wird auch Veränderungen in der Gestaltung und Funktion von Läden mit sich bringen.“

Der Laden erlebt ein „Comeback“

Hat das klassische Ladengeschäft in Zeiten unendlicher Online-Angebote und 24h-Zustellmöglichkeiten noch eine Chance? Ja, durchaus. Zwar werden Kunden über Produkte und Preise immer besser informiert sein, doch entwickelt sich hierzu parallel auch eine „Sehnsucht“, das unendliche Angebot spannend, erlebbar und dann doch wieder überschaubar zu machen. Läden spielen hierbei eine entscheidende Rolle. Es ist davon auszugehen, dass in den kommenden Jahren zahlreiche Online-Händler den stationären Handel für sich entdecken werden und dem Ladengeschäft in neuer Form und Funktion zu einem „Comeback“ verhelfen.

Financial Advisor als Lotse im Finanzierungsmarkt



V.l.n.r.: Matthias Krah, Alexander Servais, Rüdiger von Maltzahn, Konstantin Volk, Dr. Hans-Peter Mentges, Matthias Drescher, Partner, DUKAP Deutsche Unternehmenskapital GmbH

Der Financial Advisor als Lotse - wie ist das zu verstehen, Herr von Maltzahn?

Der Financial Advisor ist Mittler zwischen Investor und Kapitalgeber. Er entwickelt intelligente Finanzierungslösungen im komplexen und oft konfliktären Umfeld zwischen den beiden Parteien. Als unabhängiger Dritter kann er die kritischen Aspekte einer Finanzierung und Kreditbeziehung objektiv analysieren und die bei komplexen Finanzierungen oft konträren Positionen von Investoren und Kapitalgebern gleichermaßen berücksichtigen. Er entwickelt eine Finanzierungsstrategie und organisiert darauf aufbauend die geordnete Ablösung des bestehenden Engagements durch neue Kapitalgeber bzw. ein dann zu bildendes Finanzierungskonsortium.

Welchen Mehrwert bringt im jetzigen günstigen Marktumfeld ein Financial Advisor, Herr Krah?

Er sorgt für eine gut durchdachte, unabhängig erstellte Finanzierungsstruktur, die auch die verhandelten Covenants sowie sonstige relevante Finanzierungsparameter berücksichtigt und einem realistischen Stress-Szenario standhält. Das ist eine solide zukunftsfähige Basis - auch für schwierigere Zeiten. Hierzu sind allerdings ein hohes Maß an Analyse- und Strukturierungskompetenz, eine kreative und effiziente Transaktionsführung mit diplomatischem Verhandlungsgeschick sowie profunde Kenntnisse der Kreditprozesse und Vorgehensweisen der Kapitalgeber notwendig. Mit einer professionellen Transaktionsführung inkl.

des Aufbaus einer Fall Back-Position für eine alternative Finanzierungsvariante, sowie einer zielgerichteten Moderation zwischen den Parteien sichert er den erfolgreichen Abschluss der Finanzierung.

Wie wird sich der Finanzierungsmarkt Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren entwickeln, Herr Dr. Mentges?

Weitere neue regulatorische sowie aufsichtsrechtliche Anforderungen kommen auf die Kreditinstitute zu und werden in erheblichem Maße personelle Ressourcen binden und zu einem noch restriktiveren Management der Risiko-Aktiva sowie des bestehenden und künftigen Kredit-Portfolios führen. In diesem Umfeld entstehen sowohl eine Beratungs- als auch eine funktionale Bearbeitungslücke seitens der Kreditinstitute, die durch den Financial Advisor sinnvoll gefüllt werden kann. Somit übernimmt der Financial Advisor neben der Erstellung der kreditrelevanten Dokumentationen, die in einem abgestuften Informationsprozess den Kapitalgebern zur Verfügung gestellt werden, auch analytische Strukturierungsarbeiten, die vormalig von den Banken übernommen wurden.

DUKAP 
Deutsche Unternehmenskapital

www.dukap.de