# Middle East **Best Select**

Der vorliegende Fonds erschließt den hochattraktiven Zielmarkt der Golfregion. Das Investmentportefeuille soll breit diversifiziert werden. Das Gesamtanlagerisiko fällt damit niedrig aus, die zu erwartende Rendite ist hoch. Die Konzeption ist gelungen.



Von Philip Nerb, MFC, Analyst

#### **Der Initiator**

Als Anbieterin tritt die best select Vertriebsgesellschaft, Bad Aibling, auf. Hinter dieser stehen Hans-Jürgen Döhle und Heinz-G. Wülfrath. Beide können eine große Beratungserfahrung in verschiedenen Bereichen der Finanzdienstleistung vorweisen und genießen nachweislich einen guten Ruf in der Branche. Der vorliegende Fonds ist ein Erstlingswerk.

Der Außenauftritt ist professionell und sehr ansprechend.

Schwächen | Noch keine aussagekräftige Leistungsbilanz möglich.

Stärken | Erfahrene Entscheidungsträger.

Note für Außenauftritt | A.

### **Der Prospekt**

Mit rund 120 Seiten fällt der Prospekt angenehm schlank aus. Die Aufmachung und die Textführung sind gelungen. Sämtliche Besonderheiten des Konzepts werden dem Leser leicht verständlich und ansprechend aufbereitet.

# Der Markt

Der mittlere Osten stellt einen hochattraktiven Zielmarkt für jegliche Art von Investition dar. Die Erfolgsgeschichte Dubais ist heute jedem Leser ein Begriff. Die Anrainerstaaten beginnen derzeit, den Entwicklungsvorsprung Dubais aufzuholen – ohne jedoch dessen Fehler zu wiederholen. Die wirtschaftliche

Ausgangsbasis ist unvergleichlich: Die Länder des Golf-Kooperationsrates (der Fonds fokussiert vor allem auf Bahrain, Katar, Oman und Abu Dhabi) weisen eine Nullverschuldung auf, finanzieren im Gegenteil Staatsschulden Europas und der USA. Möglich wurde dies durch die hohen Ölpreise der letzten Jahre und die daraus resultierenden Geldreserven. Tatsächlich budgetieren die Golfstaaten mit einem Ölpreis von USD 28 bis USD 35. Die hohe Abhängigkeit von den lokalen Ölreserven wird in sämtlichen Staaten der Golfregion sukzessiv vermindert. Die Wachstumspläne der kommenden Jahre haben weitreichende Konsequenzen für die Weltwirtschaft und -politik. Neben dem größten Flughafen der Welt soll einer der weltgrößten Börsenplätze entstehen. Die Entkoppelung auf politischer und wirtschaft-

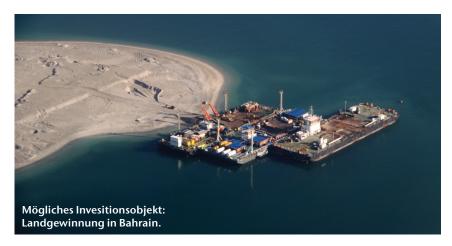
licher Ebene von den USA (beispielsweise der Währungen) gibt der Region zusätzliche Wachstumsimpulse.

Die Region ist dank erheblicher Steuervorteile für Unternehmen und Privatpersonen hochinteressant. Auch als Reiseziel stellt die Region gegenüber traditionellen Destinationen in Europa und in Übersee eine ernstzunehmende Konkurrenz dar.

Die arabische Welt konzentriert sich auf sich selbst. Geld wird im eigenen Land investiert. Dazu kommen Geldströme aus dem Ausland, da in der Region außerordentliche Renditen erzielbar sind. Für Investoren spannend ist die Tatsache, daß der wirtschaftliche Aufschwung ganz offensichtlich langfristig ist. Das Wachstum ist exorbitant, aber gesund. Schattenseiten aus dem Wirtschaftswachstum, wie die rechtelosen Wanderarbeiter, die als Billiglohnkräfte dienen, können den Renditen eines Investors keinen Abbruch tun. Voraussetzung für einen langfristigen und überdurchschnittlichen Erfolg in der Region ist ein Zugang zum lokalen Markt. Ein ausländischer Investor muß ein tiefes Verständnis für die Kultur und die Mentalität der lokalen Entscheidungsträger mitbringen. Dazu muß vor Ort ein Partner existieren, der den Zugang zu den lokalen Netzwerken ebnet. Sämtliche politischen und wirtschaftlichen Entscheidungen von Rang werden ausschließlich von lokalen Familienverbünden getroffen.







Schwächen | Zugang zu lokalen Entscheidungsträgern ist unerläßlich und schwierig. Stärken | Hochattraktiver Zielmarkt mit einem langfristig exzellenten Renditepotential.

## Die Partner/ Die Investitionsauswahl

Als Investmentmanager fungiert die Terra Nex Financial Engineering AG, Zug. Sie ist beauftragt mit der Allokation. Bewertung und Auswahl der Zielinvestments sowie der laufenden Berichterstattung und der laufenden Begleitung in der Deinvestitionsphase. Der Direktor von Terra Nex ist David F. Heimhofer. Dieser kann 28 Jahre internationale Erfahrung im Investmentgeschäft unter anderem für Schweizer Banken vorweisen. Seit 2005 lebt und arbeitet er in der Golfregion. Die bestehenden Netzwerke in der Zielregion wurden seit 1992 aufgebaut. Neben Terra Nex besteht ein weitreichendes Firmengeflecht von Dienstleistungspartnern, das in den Investmentprozeß eingebunden ist. Diese Dienstleistungspartner erschließen sämtliche relevanten Entscheiderebenen in der Zielregion und den Zielsektoren. Insgesamt wurde durch die Kooperationspartner seit 2001 ein Investitionsvolumen von rund €1 Mrd. mitverantwortet.

Das Zielportefeuille soll ausgesprochen vielschichtig sein: Die Diversifikation erfolgt über mindestens 6 Länder und 6 Sektoren. Grundsätzlich darf die Allokation jederzeit geändert werden, damit kann das Management vor Ort möglichst flexibel agieren. Die Prüfmechanismen sind klar definiert: Neben der vorgegebenen Diversifikation erfolgt eine Einzelprüfung von möglichen Zielinvestments in 4 Stufen, die zunehmend tiefergehend wird. Von anfänglich rund 100 Firmen verbleiben am Ende rund 10 bis 20 Firmen, die dem Anlagekomitee vorgelegt werden. Dieses entscheidet dann über rund 5 bis 10 Transaktionen pro Jahr. Die erstrebte Anlagerendite liegt bei 20 bis 30 % p.a., was

auf Grund des exzellenten Marktzugangs umsetzbar sein sollte.

Stärken | Sehr erfahrene und etablierte Partner mit Zugang zu den höchsten politischen Ebenen. Klar definierter Auswahlprozeß.

# Das Konzept

Für den Fonds soll über Partner vor Ort in die Zielregion Golfstaaten investiert werden. Dabei wird das Zielportefeuille breit aufgestellt: Neben Immobilienentwicklungen können ebenso Infrastrukturprojekte und Unternehmensbeteiligungen erworben werden. Die Zielregion ist äußerst attraktiv und besticht durch eine voraussichtlich langfristig sehr positive Entwicklung. Beim Fonds handelt es sich um einen Blind-Pool. Der Auswahlprozeß ist nachvollziehbar. Der Partner ist nachweislich sehr etabliert und eröffnet durch Kooperationspartner den Zugang zu den höchsten politischen Ebenen in den einzelnen Golfstaaten. Über eine geplante

Fondslaufzeit bis Ende 2013 soll ein Anleger eine Rendite von über 12% p.a. erwarten können. Diese stellen die Gewinnschwelle dar, ab welcher die Initiatoren an den Rückflüssen beteiligt werden. Zusätzlich erhält dieser eine vertretbare jährliche Geschäftsbesorgungsgebühr. Die Investitionsquote fällt mit nahezu 85% (incl. Agio) vergleichsweise hoch aus, die Weichkosten sind im Umkehrschluß mit rund 15,4% (incl. Agio) niedrig. Durch die Diversifikation über eine komplette Region und unterschiedliche Zielsektoren und die Expertise der nachrangig und erfolgsabhängig entlohnten Initiatoren fällt das Gesamtanlagerisiko sehr moderat aus. Dazu kommen noch der hochattraktive Markt und die hohe Geschäftsethik, die in der Zielregion üblich ist. Das Chancen-Risiko-Profil des vorliegenden Fonds ist sehr gut.

Schwächen | Blind-Pool-Risiko.

Stärken | Risikodiversifikation über eine Zielregion und verschiedene Sektoren, enges Einbinden des Investmentpartners. Hohe Gesamtanlagesicherheit. Vorzugsstellung des Anlegers. Hohe Zielrendite. Hochattraktiver Zielmarkt.

#### Summa summarum

halte ich das Angebot "Middle East Best Select" der best select Vertriebsgesellschaft mbH, Bad Aibling, für ausgezeichnet. Der erlebte Außenauftritt verdient ein A. Der hochattraktive Zielmarkt wird durch ein etabliertes Netzwerk auf höchster politischer Ebene erschlossen. Dank der breiten Diversifikation fällt das Anlagerisiko überschaubar aus. Die Konzeption halte ich für vorbildlich. In meinen Augen hat das Angebot eine Bewertung mit "ausgezeichnet" (1) verdient.

Zahlen und Fakten	
Investitionsobjekt	Immobilienprojekte, Infrastruktur und Private Equity in den Golf-
	Kooperationsstaaten
Steuerliche Struktur	Einnahmen aus Gewerbebetrieb
Mindestzeichnungssumme	€20.000 zzgl. 5 % Agio
Fondslaufzeit	bis 31.12.2013
Emissionskapital	€12 Mio., max. €25 Mio., zzgl. Agio
Mindestkapital	€4 Mio.
Fremdkapital	nein, nicht auf Fondsebene
Rendite	geplant über 14 % p. a.
Ergebnisverteilung	12 % Vorzugsausschüttung an Anleger, 18 % der ausgeschütteten
	Vorzugsrendite an Initiator, Rest wird 60:40 verteilt auf Anleger
	und Initiator
Weichkosten	15,42% incl. Agio
Investitionsquote	84,67 % incl. Agio
Liquiditätsreserve	€ 490.000
Investmentmanager	Terra Nex Financial Engineering AG, Zug
Plazierungsgarant	ja, über €4 Mio.
Treuhandkommanditistin	Fremdunternehmen
Alleinstellungsmerkmale	Diversifizierte Investition in verschiedene Sektoren in Ländern der
	Golfregion. Hohe Gewinnschwelle für Investmentmanager. Hoher
	Frühzeichnerbonus.