

## Brainstorming-Feedback aus den MEBS-Erfolgs-Workshops vom 12. - 17. Juni 2014

Sehr geehrte Workshop-Teilnehmer,

vielen Dank, dass Sie uns mit Ihren Beiträgen zu den Brainstorming-Sessions so aktiv unterstützt haben. Auf diese Weise konnten wir **Ideen, Gedanken und Anregungen** zusammentragen, die uns hilfreiche Hinweise für die künftigen MEBS-Produkte nach KAGB liefern. Durch Ihre Spontaneität und der teilweisen Überwindung gewohnter Denkmuster wurden kreative Energien freigesetzt, die neue Ideen und Lösungsansätze zu Tage gefördert haben.

In Einhaltung unseres gegebenen Versprechens erhalten Sie hier eine bewertungsfreie Zusammenfassung Ihrer gesammelten Vorschläge (Mehrfachnennungen wurden zusammengefasst).

Wir werden Ihre Beiträge bei der künftigen Produktentwicklung einfließen lassen, so dass auf diese Weise gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern entwickelte MEBS-AIF's entstehen können.

Sollten Sie noch weitere Anregungen haben, zögern Sie bitte nicht, uns diese mitzuteilen!

Produktmerkmale - Laufzeit	Produktmerkmale - Kosten
Laufzeit max. 5 Jahre	Provisionsfreie AIF für Honorarberater <i>(es haben keine reinen Honorarberater an den MEBS-Workshops teilgenommen, nur insg. ca. 4% der Teilnehmer bieten zum Teil Honorarberatung an)</i>
Laufzeit über 5 Jahre mit vorzeitigen Kündigungsmöglichkeiten	Reduzierte Abschlussprovision, dafür attraktive Folgeprovisionen ... ggf. Gewinnbeteiligungen für Vertrieb
Laufzeit 5 Jahre mit Verlängerungsoption für die Geschäftsleitung des AIF (maximal 2 Jahre)	Agio auf 2% - 3% absenken,
Möglichst kurze Laufzeit	Agio-Rückerstattung anbieten Grundsätzliche Rückzahlung 105% (inkl. Agio) Keine Angst vor Investitions-Quote und hohen Weichkosten
Produktmerkmale - Rendite / Hurdle Rate	Produktmerkmale - Prospekte, Broschüren
Bei 12% Hurdle Rate bleiben, damit wird eine kontinuierliche Produktaussage gewahrt	Kurz-Prospekt, max. 8 Seiten
Rendite-Prognose auf 9% reduzieren Hurdle Rate bei 12% belassen	Kurz-Prospekt, max. 8-12 Seiten, zusätzliches Faktenblatt (1-2Seiten)
Statt 12% Rendite p.a., Gesamtrendite über die Laufzeit darstellen ... <i>eliminiert die Erwartungshaltung der Anleger, 12% p.a. Ausschüttung zu erwarten</i>	Kurz-Prospekt, max. 8 Seiten ... im oberen Teil jeder Seite eine kurze Zusammenfassung „Summary“ des Seiteninhalts <i>(erleichtert ein rasches Erfassen des Gesamtinhalts und erlaubt ein individuelles, selektives Lesen)</i>
Ausschüttungs-Garantien anbieten	Vereinfachte Darstellung der Anleger Informationen
Keine regelmäßigen Ausschüttungen anbieten	Grundsätzliche Rückzahlung 105% (inkl. Agio)
Ausschüttungen grundsätzlich unmissverständlich darstellen	
Kapitalsicherheit – Kapitalsicherung/ Vorrang statt Hurdle Rate	
Renditeaussage drastisch senken: ab 5% = Angschwelle bei Anlegern 3% - 4% = „Pudelwohlgefühl“	
Produktdarstellungen	
MEBS Leistungsbilanz / Track Record darstellen: Anzahl Projekte, Volumina, Rendite, ROI, Laufzeit	Klare Definition von Kapitalrückzahlung und Gewinn/Ertrag mit Hilfe von Diagrammen und Grafiken
Konkretere Beschreibung der Fonds-Investitionen	Darstellung des maximalen Risikos der Investments
Diversifikation beibehalten <i>(... wie ohnehin vom Gesetzgeber nach KAGB gefordert)</i>	Bessere Herausstellung der Netzwerke in ME
Organigramme der investierten Projekte/Objekte	Organigramm: Wertschöpfungskette

---

### Produktgestaltungen

Nur noch Sektor: „Green-Infrastructure-Funds“ anbieten aber nicht auf bestimmte Investments festlegen	Beschränkung auf reine Solar-/PV-MENA-AIF's
Anleger-/Fonds-Ebene und Projekt-/Investitions-Ebene klarer herausstellen	Den Unterschied zwischen den klassischen deutschen/europäischen PV-Fonds und den MEBS PV-Projektentwicklungsfonds deutlich herausstellen

---

### Vertriebsthemen

Keine Rabattplattformen mit MEBS-Produkten bedienen <i>(... wird ohnehin schon praktiziert, kann aber ‚ungesehen‘ durch Dritte konterkariert werden)</i>	MEBS Fonds exklusiver machen und nur noch über einen ausgewählten Beraterkreis anbieten ... ... Idee: „MEBS-Club“
Investitionshöhe auf 5.000 € absenken	Interessenten-Leads für Vertriebspartner generieren
Kommunikations-Optimierung mit Vertriebspartnern und Anlegern	Anleger-Infos auch per Post ... weil nicht alle die MEBS-Infos im Internet empfangen können
Bei Ausschüttungen besser deutlich machen, wie die ausschüttungsfähigen Gewinne entstanden sind	Mehr Transparenz und laufende Informationen bei MEBS-Fonds-Investments
Mehr Informationen zur MEBS-Investment-Region, um Grundinteresse bei Anlegern zu wecken	Neue Projektreisen nach Middle East anbieten.

---

Bad Aibling, den 02. Juli 2014