



ATTENTIUM^{AG}
IHRE VERTRAUTEN

ATTENTIUM aktiv

1 | 2021



**JEDES VERMÖGEN
IST EINZIGARTIG.
JEDE LEBENS-
PHASE SPEZIELL.**



Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Freundinnen und Freunde von Attentium,

das Jahr 2020 hat einmal mehr gezeigt, mit welchen Unwägbarkeiten wir alle zu rechnen haben. Oder anders: Mit einem solchen Jahresverlauf konnte niemand rechnen. Da ist es wichtig, in den emotionalen wie materiellen Dingen des Lebens einen Vertrauten an seiner Seite zu haben. Und zumindest um die materielle Seite kümmern wir uns bei Attentium.

Vertraut sein heißt, auch mit Ihnen, mit Ihren Gegebenheiten vertraut zu sein. Zu wissen, was Sie bewegt, was Sie sich wünschen, welche Sicherheit Sie brauchen. Zu wissen, wie Ihre materiellen Güter verteilt sind – und wie Sie sie vielleicht auch einmal an Nachfolger und Nachkommen verteilen wollen. Dies zu wissen, hier klar zu sehen, ist für Sie die Grundlage für Entscheidungen.

Allzu oft sind die materiellen Dinge aber nicht einfach. Manches ist bereits dagewesen, bevor Sie die Verantwortung dafür übernommen haben. An mancher Anlage halten Sie aus Tradition fest, manches wurde vielleicht aus einer Laune heraus gekauft, manches doppelt sich und an anderen Ecken fehlt das Bindeglied. Der Blick von außen kann hier Ordnung schaffen.

Einen solchen Blick von außen erhalten Sie in einem intensiven Gespräch mit uns, das wir als strategisches Basisgespräch bezeichnen. Ohne direkt eine Geschäftsbeziehung zu starten, bieten wir Ihnen den Schulterblick auf Ihre Finanzen an. Wir schaffen einen Überblick, zeigen Verbindungen auf, erkennen Lücken oder Dopplungen. Wir zeigen dann, wie sich die materiellen Dinge in eine klarere Ordnung bringen lassen. Nicht nur, um zu sparen oder mehr Rendite zu erwirtschaften. Sondern auch, um klarere Strukturen mit einfacheren Abläufen und somit weniger Arbeit zu erreichen. Und natürlich, um Ihre Ideen für die Zukunft im Materiellen sichtbar zu machen. Das strategische Basisgespräch ist die grundlegende Analyse des Status Quo, zeigt Verbesserungsmöglichkeiten, ist kostengünstig und kann allein stehen oder der Start in eine vertraute Geschäftsbeziehung sein. Dann übrigens wird der Preis angerechnet auf unsere weiteren Leistungen.

Wir freuen uns, wenn wir strategisch über materielle Dinge oder auch einfach so persönlich ins Gespräch kommen. Selbst wenn niemand die Unwägbarkeiten der kommenden Jahre voraussehen kann: Wer gut aufgestellt ist, geht optimistisch in die Zukunft.

Und das wünschen wir Ihnen und uns allen.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. Schuhmann'. The signature is fluid and cursive, written over a light blue horizontal line.

Jörg Schuhmann, Vorstand

NEUER STANDORT ERÖFFNET

Im August 2020 haben zwei Gütersloher Urgesteine wieder in der alten Heimat Fuß gefasst: Stephan Lohmann und Guido Sickmann haben für die Attentium AG den neuen Standort Gütersloh aus der Taufe gehoben. Für beide eine klare kaufmännische Entscheidung.

„Wir kennen die Stadt, wir freuen uns, dass wir wieder hier arbeiten können“, sagt Guido Sickmann. Und dazu noch im Herzen von Gütersloh, der Alten Schmiede in der Moltkestraße 2b. „Was Gütersloh die ganzen Jahre fehlte, war ein unabhängiger Vermögensverwalter“, sagt Sickmann. „Diese Lücke wollen wir füllen.“ Gütersloh könne nicht von Standorten in Bielefeld oder Osnabrück aus betreut werden, wie andere das versuchten.

„Wir kennen unsere Kunden und wir kennen die Portfolios“, so Sickmann. „Wir beide kommen aus der direkten Kundenbetreuung und wissen deshalb um die wichtigen Themen, die anstehenden Entscheidungen oder auch um die persönlichen Wünsche. Vor allem der Bereich Impact Investing hat hier in den vergangenen Jahren mehr und mehr an Bedeutung gewonnen. „Immer mehr unserer Kunden wollen, dass ihr Geld zwar arbeitet, aber sinnvoll und nachhaltig“, so Sickmann. Das lasse sich mit neuen Lösungen am Markt genau wie mit eigenen Ideen umsetzen. Dabei ist die Vermögensverwaltung für Sickmann und seinen Kollegen Lohmann ein Schwerpunkt, aber einer unter mehreren. „Das Gute ist, dass wir das gesamte Dienstleistungsangebot von Attentium hier einbringen können – das macht es für die Kunden einfacher, schneller und effizienter“, sagt Lohmann.



Guido Sickmann



Stephan Lohmann

„Die beiden Kollegen sind mit dem klaren Ansatz nach Gütersloh gegangen, ihre bestehenden Kunden noch intensiver betreuen zu können und zudem neue Mandanten zu gewinnen“, erläutert Thorsten Göbel, Vorstand der Attentium AG. „Wir sind sicher, dass sich diese Nähe zu den Kunden für unser Haus auszahlen wird.“ Gütersloh ist für die Attentium AG ein wichtiger Baustein in der Wachstumsstrategie. „Zumal wir als unabhängiger Vermögensverwalter auch ein echtes Alleinstellungsmerkmal aufweisen“, sagt Göbel.

„Der Vorteil ist ja, dass wir seit mehr als 25 Jahren im Portfoliomanagement tätig sind, aber immer auch Family-Office-Leistungen mitgedacht haben“, sagt Sickmann. „Wir leben die Verwaltung von Stiftungsvermögen und bringen uns dort ehrenamtlich aktiv ein. Heute betreuen wir bereits zahlreiche Stiftungen in der Region von Gütersloh und sind in Vorständen oder im Kuratorium vertreten. Das

ist für uns eine Herzensentscheidung.“ Anders als bei einem reinen Vermögensverwalter können Mandanten bei Attentium umfassend betreut werden. „Wenn unsere Kunden neben den liquiden Anlagen, die wir gern managen, eben auch Wohnungen oder Häuser zu verwalten haben, eventuell unternehmerische Beteiligungen eingehen oder auch eine Nachfolgeplanung in Angriff nehmen wollen, können wir alle diese Leistungen und noch mehr entweder direkt in Gütersloh anbieten oder bei Kollegen innerhalb des Hauses abrufen“, sagt Lohmann.

BÖRSEN: 2020 GING GUT AUS, WIRD 2021 NOCH BESSER?

Nach dem Einbruch im März eilten die Aktienbörsen im Jahr 2020 von Rekord zu Rekord. Kaum zu bremsen waren die Käufer – und ließen sich noch nicht einmal von einer Pandemie die Kauflaune verderben. So haben die großen Indizes das Jahr 2020 gut überstanden. Bei einzelnen Unternehmen, Regionen und Branchen sah das anders aus. 2021 könnte Favoritenwechsel sehen – und das wiederum dürfte gute Chancen bieten.

Zwei Parameter bestimmen die Weltkonjunktur: Das Wachstum der Volkswirtschaften und die Geldpolitik der Staaten und Notenbanken. So signalisiert der zweite Lockdown in vielen Industriestaaten zwar eine erneute Wachstumsschwäche für das abgelaufene Jahr. 2021 sollte dies aber zumindest in den meisten Industrieländern kompensiert werden. China steht schon wieder voll unter Dampf und zieht die Weltkonjunktur nach oben. Trotzdem wird das wirtschaftliche Niveau von Ende 2019 wohl erst gegen Ende 2021 wieder erreicht werden können.

Dies alles unter der Voraussetzung, dass die Staaten und ihre Notenbanken die Geldversorgung weiterhin haben – danach aus. Die Euro-

setzung, dass die Banken die Geldso großzügig handelt es allerdings paäische Union startet

gerade erst mit ihren Corona-Hilfsmaßnahmen, die USA unter dem neuen Präsidenten Biden dürften die Konjunktur ebenfalls mit großen Ausgabepaketen fördern. Es ist also nicht zu erkennen, dass die künstliche Beatmung weiter Teile der Wirtschaft zurückgefahren wird. Das sollte auch die Nachzügler in der Erholung stützen. Inflation wird dabei zunächst ebenfalls kein nennenswertes Thema sein. Trotz der schier unendlichen Geldmengenausweitung werden die Notenbankziele von um die zwei Prozent Inflationsrate voraussichtlich weder in den USA noch in Europa erreicht werden.

Vor allem die großen Technologieunternehmen zählen seit Jahren zu den Gewinnern. Angesichts niedriger Zinsen und entsprechend mangelnder Alternativen flossen horrende Summen in die Aktien von Apple, Amazon, Facebook und Google. Oder auch Tesla, denn neue, digitale Geschäftsmodelle waren die Favoriten. Das werden sie wahrscheinlich auch weiterhin bleiben, aber nicht mehr so unangefochten wie bisher. Waren es 2020 vor allem die Megatech-Unternehmen, die die Indizes nach oben zogen, wird diese Bewegung 2021 möglicherweise auf eine breitere Basis gestellt.

Nachzügler, auch solche aus den am stärksten von den Lockdowns betroffenen Branchen, werden besser performen als zuletzt. Nach den Growth-Aktien, den Techies dieser Welt, könnten jetzt die Value-Werte nachziehen. Bereits Ende 2020 konnte eine echte Renaissance der langweiligen, aber solide wirtschaftenden Firmen beobachtet werden. Eine breite Streuung über Regionen und Sektoren zahlt sich daher erst recht aus.

An den Rentenmärkten droht nach 2020 auch für 2021 im Wesentlichen eine Nullrunde. In Summe lassen Kursveränderungen und Kuponzahlungen dabei wohl nur leicht positive Ergebnisse zu.



NACHHALTIGKEIT WIRD ZUR NEUEN NORMALITÄT

Die Europäische Union gibt Gas bei der Nachhaltigkeit. Green Deal, strengere Klimaziele und die erweiterte Regulierung im Finanzbereich sind sichtbare Zeichen dafür. Auch wenn noch nicht alles in die endgültige Form gegossen ist: Klar ist, dass an Nachhaltigkeit kein Weg mehr vorbeiführt.

„Als ein Haus mit vielen Stiftungen als Kunden sind wir es seit Jahren gewohnt, mit Nachhaltigkeitskriterien umzugehen und die Wünsche unserer Kunden entsprechend umzusetzen“, sagt Guido Sickmann, Portfoliomanager bei Attentium Capital Management. „Ausschlusskriterien sind dabei lange das Mittel der Wahl gewesen.“ Mit anderen Worten: Als unethisch, umwelt- oder klimaschädlich gewertete Anlagen durften nicht in die Portfolios wandern.



„Uns hat das früh die Augen geöffnet, weil eben trotz des Verzichts auf einen ganzen Teil der Anlagemöglichkeiten die Performance sehr gut blieb“, sagt Sickmann. „Nachhaltigkeit kostet keine Performance – das haben wir beobachtet und das wurde seither in vielen Studien belegt.“ Dabei ist das Vorgehen bei Attentium keinesfalls dogmatisch. „Wir haben uns entschieden, wo immer möglich nur nachhaltige Anlagen zu nutzen, in Portfolios oder auch im eigenen Fonds“, sagt Sickmann.

Allerdings gebe es immer wieder einmal Zweifelsfälle. „Schauen Sie sich die großen Energieversorger oder selbst Ölfirmen an“, so Sickmann. „Manche davon sind die größten und wichtigsten Investoren in erneuerbare Energien, ohne diese gäbe es keinen Green Deal und keinen grünen Strom für die vielen ambitionierten Projekte zur Klimaneutralität.“ Sind diese Firmen also positiv zu bewerten oder negativ, da sie ja noch einen großen Teil ihres Umsatzes mit nicht-grüner Energie machen? „Hier gehen wir mit gesundem Menschenverstand vor und tauschen eine gut laufende Position nicht gegen eine schlechtere Alternative aus“, so Sickmann.

Ähnlich pragmatisch ist das Vorgehen auch bei den Kundendepots. „Wir zwingen niemanden in nachhaltige Anlagen“, so Sickmann. „Trotzdem sind bereits mehr als 50 Prozent der gesamten verwalteten Gelder in nachhaltigen Investments angelegt.“ Wann immer Umschichtungen wegen einer Sektor- oder Regionenrotation anstehen, werden, wenn es geht, Nachhaltigkeitskriterien eingeführt. Auf diese Weise ersetzen die nachhaltigen Anlagen langsam, aber sicher die konventionellen.

„Das ist allerdings ein Prozess, der in nicht allzu ferner Zukunft an sein Ende kommen wird“, sagt Sickmann. Dann sind alle Anlagen nur noch konform mit den von der EU vorgelegten ESG-Kriterien. „Denn wer nicht nachhaltig wirtschaftet, wird kein Geld mehr von Investoren bekommen, keine Aufträge von Staaten und Institutionen oder von Firmen, die Nachhaltigkeit auch in ihren Lieferketten fordern“, so Sickmann. „Sei nachhaltig“, das ist dann das neue Normal – und das ist gut so.

DIENSTLEISTER FÜR BEIDE SEITEN

Das „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ ist Ende Dezember 2020 in Kraft getreten. Ziel ist, private Käufer von Wohnimmobilien zu entlasten. „Und das ist ein guter Ansatz“, sagt Imke Meyer von der Attention Immobilienkontor GmbH.

Das Gesetz regelt die Verteilung der Maklercourtage beim Immobilienkauf. „Wird der Makler vom Verkäufer eines Hauses oder einer Wohnung beauftragt, muss dieser mindestens die Hälfte der Courtage übernehmen. Das ist jetzt anders als in der Vergangenheit“, erklärt Imke Meyer. Doch diese Regelung gilt nur, wenn der Käufer der Immobilie sie als Verbraucher erwirbt. „Werden dagegen gewerbliche Immobilien, Mehrfamilienhäuser oder Grundstücke vermittelt oder handelt es sich um einen gewerblichen Käufer, bleibt alles beim Alten“, betont Mechthild Drees, auch im Team des Attention Immobilienkontors.

Das Gesetz soll in erster Linie die Kaufnebenkosten für private Käufer von Wohnimmobilien senken. Beauftragt der Verkäufer den Makler – oder beauftragt er ihn mit – ist es seit Dezember nicht mehr erlaubt, dass der Käufer die komplette Maklercourtage bezahlen muss. Wird der Makler allerdings nur von einer Seite beauftragt, muss diese auch die Courtage übernehmen.

„Die Teilung der Maklercourtage wurde bisher durchaus mit gemischten Gefühlen aufgenommen“, sagt Hilke Krausewitz, Kollegin beim Attention Immobilienkontor. „Bei näherer Betrachtung kann man aber anerkennen, dass das Gesetz durchaus positiv zu werten ist.“ So hat der Käufer einer Wohnimmobilie einen mindestens ebenso großen Bedarf an Beratung wie der Verkäufer. Für viele Käufer ist es darüber hinaus häufig das erste Mal, dass sie eine



Die Maklerinnen vom Immobilienkontor:
von links Imke Meyer, Mechthild Drees und Hilke Krausewitz

Immobilie erwerben. „So eine große und langfristige Investition will wohlüberlegt sein und bedarf daher einer umso sorgfältigeren Beratung“, sagt Imke Meyer. „Daher unterstützen wir auch inhaltlich, wenn es beispielsweise darum geht, eine passende Immobilie für die Altersvorsorge zu finden.“

Der Verkauf eines Hauses bedeute ein Maß an Arbeit, das Laien häufig nicht bewusst sei, so Mechthild Drees. Ein sorgfältig arbeitender, kompetenter Makler ist in der Lage, den bestmöglichen Preis für eine Immobilie zu erzielen. „Wird dagegen versucht, den Verkauf selbst in die Hand zu nehmen, kann das Ergebnis unter dem liegen, was ein Makler trotz Abzug der Provision erzielen würde.“ Darüber hinaus sind Makler in allen rechtlichen und vertraglichen Fragen geschult und kennen sich aus bei Bewertung, Energieausweis, Notarterminen und Erbpacht.

Makler, die sorgfältig arbeiten, haben auch bisher beide Seiten gründlich und bestmöglich beraten. Daher sollte es selbstverständlich sein, dass diese Leistung entsprechend honoriert wird. „So gesehen ist die Teilung der Courtage nur fair“, erläutert Hilke Krausewitz.

PFLEGEIMMOBILIEN: SOZIALES INVESTMENT MIT RENDITE

Nachhaltigkeit und gute Rendite schließen sich schon lange nicht mehr aus. Bei Pflegeimmobilien kommt optimalerweise eines zum anderen: Aufgrund des demographischen Wandels und der immer älter werdenden Menschen werden Pflegeplätze knapp. Somit lohnt sich ein Investment in Pflegeimmobilien und mindert den Mangel an Pflegewohnraum. „Als Attentium-Gruppe sehen wir hier Möglichkeiten, mit denen sich neben den Wohn- und Gewerbeimmobilien auch in sehr attraktive Pflegeimmobilien investieren lässt“, wissen Hilke Krausewitz und Imke Meyer vom Attentium Immobilienkontor.

Nachhaltiges Investieren wird in den ESG-Kriterien gefasst. E steht für Ökologie, S für Sozial und G für Governance, gute Unternehmens- und Staatsführung also. „Der ökologische Part ist bereits recht gut erschlossen, unter anderem auch durch Investitionen in erneuerbare Energien“, erklärt Imke Meyer. „Der soziale Aspekt bleibt da etwas zurück.“ Hier sind Pflegeimmobilien eine gute Möglichkeit, Rendite und Engagement zu verknüpfen.

So zeigen Prognosen, dass bis 2040 etwa 380.000 neue, stationäre Pflegeplätze notwendig sein werden. „Das folgt fast unausweichlich aus der zunehmenden Alterung der deutschen Gesellschaft“, so Hilke Krausewitz. Wurden 2020 rund 2,9 Millionen Menschen pflegerisch betreut, werden es 2030 bereits 3,3 Millionen sein, 2040 dann schon 3,7 Millionen. Diese Entwicklung kann allein durch staatliche Anstrengungen nicht aufgefangen werden, private Investitionen in den Markt sind notwendig. „Ganz grundsätzlich sehen wir hier einen konjunkturunabhängigen Wachstumsmarkt, der Renditen auch bei weniger stark laufender Wirtschaft erlaubt“, so die Immobilienexpertinnen.

Aus Rendite- und Risikosicht sprechen gute Gründe dafür, wenn in die Pflegeimmobilie einer Betreiber-gesellschaft investiert wird: „Das fängt bei langfristigen Mietverträgen an, die Miete wird also auch bei

Leerstand bezahlt“, erklärt Hilke Krausewitz. Die Vermietung ist ebenfalls Betreibersache, Mieterkontakt findet nicht statt. „Zudem sollte darauf geachtet werden, dass die Mietverträge indexiert sind, also automatisch angepasst werden.“

Für Investoren wird das Risiko minimiert etwa durch eine Absicherung im Grundbuch und steuerliche Vorteile, da die Gebäudeabschreibungen bei der Einkommensteuer geltend gemacht werden können. „Dazu kommt ein bevorzugtes Belegungsrecht“, erklärt Imke Meyer. Sofern das erworbene



Eigentum frei ist, kann der Eigentümer vom Investor zum Bewohner werden, was eine anderweitige Suche überflüssig machen kann. „Angesichts niedriger Finanzierungszinsen bietet sich ein Investment in Pflegeimmobilien für viele Mandanten tatsächlich an“, sagt Hilke Krausewitz. „Gerne unterbreiten wir Ihnen ein konkretes Angebot ebenso wie Finanzierungsmöglichkeiten. Sprechen Sie uns dazu einfach kurz an“, so die Expertinnen vom Attentium Immobilienkontor.

ENDLICH DYNAMIK BEI DER NACHHALTIGKEIT

Seit mehr als 50 Jahren ist Nachhaltigkeit in der Geldanlage ein Thema – jetzt hat es eine Dynamik erreicht, die die gesamte Branche erfasst. Ein Gespräch mit Michael Dittrich, stellvertretender Generalsekretär und Abteilungsleiter Finanzen und Verwaltung bei der Deutschen Bundesstiftung Umwelt und Mitglied im Nachhaltigkeitsbeirat der Attentium AG.



Herr Dittrich, freuen Sie sich über die Aufbruchstimmung bei der nachhaltigen Geldanlage?

Ja natürlich. Hier ist in den vergangenen fünf Jahren mehr passiert als in den 15 Jahren zuvor. Nachhaltigkeit ist in der Breite angekommen, ist von einer exklusiven Nische zu einem Thema für alle geworden.

Fast zu einem beherrschenden Thema.

Ein wichtiges, ja. Das magische Dreieck aus Rendite, Risiko und Liquidität ist zu einem Viereck gewachsen, das die Nachhaltigkeit als Dimension einschließt. Wichtig ist aber, dass niemand zu nachhaltigem Anlegen gezwungen wird. Die verstärkten, auch durch die Regulierung angestoßenen Informationspflichten sorgen aber dafür, dass sich heute nicht mehr nur vielleicht fünf Prozent der Anleger mit dem Thema beschäftigen, sondern 50 oder 60 Prozent.

Sind denn alle als nachhaltig vermarkteten Produkte zu begrüßen?

Natürlich weisen manche nur einen eher geringen Nachhaltigkeitsanteil auf. Aber andererseits sehen

wir mehr Impact, wenn 50 oder 60 Prozent des Anlegergeldes in auch nur schwächere nachhaltige Anlagen fließen, als wenn nur fünf Prozent in die optimalen Produkte gehen.

Wie handhaben Sie das in der Deutschen Bundesstiftung Umwelt?

Im deutschen Maßstab sind wir eine recht große Stiftung mit einem Kapital von rund 2,3 Milliarden Euro. Wir legen nachhaltig an, arbeiten aber nur mit wenigen harten Ausschlüssen, etwa bei Kohle, bei geächteten Waffen oder Tabak.

Wie gehen Sie stattdessen vor?

Wir wählen den Best-in-Class-Ansatz und suchen zum Beispiel in einzelnen Branchen die jeweils nachhaltigsten Unternehmen heraus, in die wir dann investieren. Und mehr und mehr gehen wir auch in Investments, die direkten positiven Einfluss haben, etwa Investitionen in erneuerbare Energien im ökologischen oder etwa Pflegeheime im sozialen Bereich.

Was müssen Vermögensverwalter oder Family Offices beachten?

Sie sind diejenigen, die das Thema zu den Kunden tragen. Die Deutschen verfügten im zweiten Quartal 2020 über ein Geldvermögen von 6,6 Billionen Euro, das ist mehr als das Zehnfache des Bundeshaushalts. Wenn ein Teil dieses Geldes in nachhaltige Anlagen geht, ist damit sehr viel zu bewegen. Da sind die Vermögensverwalter, die Berater gefragt. Das ganze Haus muss sich mit diesem Thema identifizieren. Und es besteht ja auch eine große Nachfrage, die Menschen fragen immer mehr nach dem Sinn ihrer Geldanlage. Auf mittlere Sicht schon wird Nachhaltigkeit nicht mehr aus dem Umgang mit Geld wegzu-denken sein.

IMPRESSUM Herausgeber: ATTENTIUM AG, V. i. S. d. P.: Prof. Dr. Felix Osterheider (Vorstandssprecher)

Winkelhausenstraße 13
49090 Osnabrück
Tel.: 0541 508 502-0

Zollhof 8
40221 Düsseldorf
Tel.: 0173 66 27 571

Bismarckstraße 15
32756 Detmold
Tel.: 05231 944 01-0

Moltkestraße 2b
33330 Gütersloh
Tel.: 05241 305 40 36

info@attentium.de

www.attentium.de

Fotonachweis: Wenn nicht anders angegeben, Copyright Attentium AG.
Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung. Dieses gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM.
Handelsregister: 211583, Registergericht: Amtsgericht Osnabrück