

Swiss Life AM setzt auf Quartiere und Innovation

von Monika Leykam

Schlagkräftiger und agiler will das künftige Führungsquartett von Swiss Life Asset Managers Deutschland auftreten, kündigt der ab 1. Juli offiziell amtierende CEO Holger Matheis an. Neue Produktideen hat er auch im Gepäck.

Die vormals achtköpfige Geschäftsleitung von Swiss Life Asset Managers (AM) wird ab Juli zu einem vierköpfigen Team unter dem bisherigen Beos-Chef Holger Matheis verdichtet. Ebenfalls ab Juli steigt Matheis' Beos-Kollege Jan Plückhahn zum Head of Real Estate auf, Verena Pickhardt kümmert sich als Head of Sales um die Investorenansprache und die Finanzen regelt wie bisher Christian Schmid. „Großflächiger über Ressortgrenzen hinaus denken und schneller entscheiden“, wünscht sich Matheis von dem Team, „damit wir da hinkommen, wo das Unternehmen hinwill.“ Grob umschreiben lässt sich dieses Ziel so: Herausfinden, was die Investoren wollen und was davon Swiss Life AM liefern kann.

Die Zeiten für Investmentmanager waren schon mal leichter. Viele Anleger geben kein Kapital, die Nachfrage für Standardprodukte wie Büroimmobilien lässt nach. Neue Ideen müssen her. Die aktuelle Produktfamilie von Swiss Life AM mit Fonds für Unternehmensimmobilien, Healthcare, Wohn- und Gewerbeimmobilien soll Zuwachs bekommen. „Wir möchten in die Richtung Technologiefonds gehen“, sagt Plückhahn und meint damit eine Kombination aus Life-Science- und Forschungsimmobilien.

Einen ersten Schritt in diese Richtung machte die Konzerntochter Beos schon 2021 mit dem Start des geschlossenen Fonds Berlin Prime Industrial, der in hochwertige Unternehmensimmobilien in der Hauptstadt investiert und Gesamterträgen von 7 % bis 8% p.a. liefert. 2024 könnte ein deutschlandweit investierender Technologiefonds folgen, der Einrichtungen zur Forschung und Entwicklung sowie Labore samt angeschlossenen Büroflächen an mittelständische Firmen und auch an größere Konzerne vermietet. „Wir haben schon einige Projekte in der Pipeline, die wir in den kommenden Jahren den Investoren anbieten werden“, sagt Plückhahn.

Als ein weiteres mögliches Thema sieht er Quartiere. „Ein Quartier als Fondsprodukt ist nicht ganz anspruchlos, aber wir glauben sehr stark daran“, sagt er. Für einen Club-Deal mit Investoren infrage käme etwa der Industriepark Frankfurt Westside im Stadtteil Griesheim und das gemischte Stadtquartier D.Strict, das Swiss Life AM auf dem ehemaligen Metro-Areal in Düsseldorf entwickelt. Das Unternehmen sieht sich dabei als Entwickler und zugleich auch als langfristiger Manager der Quartiere.

Für neue Fonds braucht es bekanntlich nicht nur Ideen, sondern auch willige Kapitalgeber, die in Deutschland gerade rar gesät sind. Zur Untätigkeit sieht Matheis sein Unternehmen deshalb nicht verdammt. Für die Ankaufsfinanzierung von Projekten stehen Gelder des Mutterkonzerns aus der Schweiz bereit – „ohne festes Limit, aber abhängig vom Risikoappetit“, sagt Matheis. „Langsam, aber sicher kommen mehr Angebote auf den Tisch als zu Jahresanfang. Wir werden mehr einkaufen können, auch große Projekte“, erwartet der CEO, der künftig die Bereiche Projektentwicklung und Steuerung der hauseigenen Fonds-KVG verantworten wird. Anleger aus Asien und Nordamerika seien interessiert daran, ihre Allokation in Kerneuropa und besonders Deutschland zu erweitern. „Sie suchen nach Best-in-Class-Partnerschaften mit lokal gut etablierten Spezialisten“, weiß Matheis. „Die Gespräche drehen sich meist um unsere Kompetenzen in den Assetklassen Logistik/Industrie und Healthcare.“

Sein Kollege Plückhahn kümmert sich als Head of Real Estate Germany um Transaktionen, Asset-, Portfolio- und Property-Management. Trotz der Flaute am Investmentmarkt sei sein Team gut ausgelastet, sagt er. Der Immobilienbestand müsse energetisch entwickelt werden, um dafür Kapital zu mobilisieren werden Teile dieses Bestands verkauft. „Als Asset-Manager müssen wir das Thema ESG-Investitionen mit den Investoren offen besprechen, denn man kommt da sowieso nicht herum“, sagt Matheis.