



DNL Real Invest AG

Die Erfolgsstory des Spezialvertriebs DNL

Die DNL Real Invest AG wurde im Jahr 2001 von Frau Kathrinchen van der Biezen-Kunz und Herrn Wolfgang J. Kunz als e. K. gegründet. Zwischen 2002 und 2006 machte sich das damals noch kleine Unternehmen einen Namen als Krisenmanager für drei geschlossene US-Immobilienfonds eines Schweizer Initiators. Aus einem drohenden Totalverlust konnten Kapitalrückflüsse zwischen 152 % und 168 % erzielt werden.

Die damals gewonnenen Erfahrungen vor den US-Gerichten hat DNL seither im Sinne der deutschen Anleger erfolgreich in die Gesellschaftsverträge der TSO-DNL Fonds und aktuell der TSO-DNL Active Property, LP eingebracht.

Im Jahre 2005 lernten Frau van der Biezen und Herr Kunz Mr. Allan Boyd Simpson, President der TSO – The Simpson Organization, persönlich kennen. Die langjährige und erfolgreiche Markterfahrung der TSO war ein entscheidender Faktor bei der Rettung der deutschen Investoren aus den Fonds des Schweizer Initiators. Aufgrund dieser Erfolge wurde 2006 – auf vielfachen

Wunsch der geretteten Anleger – von TSO in Kooperation mit der neugegründeten DNL US Invest, LP die erste geschlossene Beteiligung für deutsche Investoren konzipiert und in Deutschland platziert.

DNL hatte sich für den Partner TSO entschieden, weil kein Anleger bei TSO seit Gründung der Firma im Jahr 1988 jemals Geld verloren hat und weil Mr. Simpson dem ausdrücklichen Wunsch der DNL nach Sicherheiten für die deutschen Anleger ohne Vorbehalte zustimmte. Ein weiteres wichtiges Entscheidungskriterium war die Firmenstruktur und -philosophie der TSO.

TSO verstand und versteht sich nicht als Money-Manager, sondern als aktiv tätiger Investor. Das bedeutet, dass nur Immobilien an Standorten im Südosten der USA erworben werden, bei denen TSO-eigene Mitarbeiter das Objektmanagement, die Verwaltung und Wertoptimierung durchführen können. Von den derzeit 80 Mitarbeitern sind 6 im direkten Management, ca. 12 im Controlling und der Rest „on the ground“, also direkt in den Immobilien tätig. Einmal wöchentlich besuchen TSO-Mitarbeiter jeden Mieter, über den sie dann in ihren Reports dem Management in Atlanta berichten. Einmal pro Monat wird für jede Immobilie ein eigener Report

erstellt. Auf ca. 60 Seiten wird die finanzielle Situation der Immobilie detailliert dargestellt und die laufenden Aktivitäten der Neuvermietungen und Wertentwicklungen werden beschrieben. Die liquiden Mittel jeder einzelnen Immobilie werden täglich dokumentiert.

Die Transparenz, die TSO bietet, ist außergewöhnlich.

Die Erfolge der Vergangenheit und die Transparenz wurden mittlerweile von verschiedenen deutschen Analysten bestätigt. Auch in Bezug auf das Verhalten gegenüber den Vertriebspartnern und Anlegern sind sich TSO und DNL einig: Die persönlichen Kontakte werden gerne gepflegt. So kommt Mr. Simpson zu den jährlichen Gesellschafterversammlungen nach Düsseldorf und stellt dort die aktuellen Ergebnisse der einzelnen Investitionen und das zusammengefasste betriebswirtschaftliche Ergebnis der Fondsgesellschaften vor. Außerdem bietet TSO größtmögliche Transparenz, indem die betriebswirtschaftlichen Gutachten aus den USA auch von deutschen Wirtschaftsprüfern testiert werden. Während TSO sich um das operative Geschäft an den Standorten im Südosten der USA kümmert, obliegt es der DNL Real Invest AG, die deutschen Vertriebspartner zu unterstützen und zu schulen und die Kundenbetreuung der deutschen Zeichner zu übernehmen.

Seit 2006 sind die dem deutschen Anleger angebotenen Fonds laufend gewachsen.

Der TSO-DNL-Fund IV wurde im März 2014 mit einem platzierten Eigenkapital von 125 Mio. US\$ vorzeitig geschlossen. Mit diesem Eigenkapital wurden 19 Gewerbeimmobilien an erstklassigen Standorten im Südosten der USA im Gesamtwert von ca. 300 Mio. US\$ erworben. Es wurde und wird auf eine breite Diversifikation bezüglich der Anlageobjekte und der Standorte Wert gelegt. Oberstes Ziel ist es, die Immobilien weit unter Wert aus sogenannten Notverkäufen zu erwerben, diese in ca. 2 bis 3 Jahren durch Mietverbes-

DNL Real Invest AG

Die DNL Real Invest AG wurde in 2012 als Nachfolger des e. K. gegründet und betreut aktuell ca. 450 Vermögensberater und über 4.000 Anleger von der Firmenzentrale in Düsseldorf. In den USA wird die DNL durch die DNL US Invest, LP vertreten. Die US-Firma übernimmt die Kontrollfunktionen vor Ort und die Betreuung von Besuchern (Vertriebspartner und Kunden). Die DNL Real Invest AG führt für ihre Vertriebspartner laufend Online-Schulungen und Seminare durch und bietet Kundenveranstaltungen für die Vertriebspartner an. Oberstes Ziel der Verwaltungsabteilung ist es, dass die Kunden der Vertriebspartner einen perfekten Service erhalten. Das bedeutet, dass Kunden ihre Beteiligung bei TSO so einfach wie möglich vornehmen können. Die Verwaltung sendet den Kunden mit der Annahmestätigung auch die Überweisungsformulare zu und kümmert sich um sämtliche steuerliche Belange. Einmal vierteljährlich werden den Investoren die Ausschüttungsschecks nebst aktuellen Kontoauszügen zugesandt. Vermittler und Kunden werden von der DNL Real Invest AG laufend über wichtige Entwicklungen der Fonds und Neuakquisitionen des TSO-DNL Active Property, LP informiert. Über die Neuakquisitionen erhalten die Limited Partner dann, nach BaFin-Gestattung, die entsprechenden Nachträge mit allen wichtigen Daten, Zahlen und Fakten zu den erworbenen Gewerbeimmobilien. Nach den Gesellschafterversammlungen in Düsseldorf fertigt die DNL Real Invest AG die Protokolle an, die dann an die Investoren verschickt werden. Den Protokollen werden die vorgestellten Wirtschaftsinformationen und das Testat der deutschen Wirtschaftsprüfer beigelegt.

serungen und Sanierungen im Wert zu entwickeln und nach einer gesamten Haltedauer von 3 bis 5 Jahren mit möglichen Gewinnen in zweistelligen Prozentbereichen p. a. wieder zu veräußern. Ein weiteres Ankaufskriterium sind die zu erzielenden Nettomieteinnahmen, die für die Anleger eine Vorzugsausschüttung von 8 % p. a. aus erwirtschafteten Erträgen gewährleisten sollen. Dass dies bisher von allen TSO-DNL Fonds erreicht wurde, haben namhafte deutsche Analysehäuser bestätigt.

Die aktuell in der Platzierung befindliche TSO-DNL Active Property, LP wurde als operativ tätige Gesellschaft unter dem Vermögensanlagegesetz genehmigt.

Die Beteiligungsgesellschaft hat kein Fremdkapital und unterhält je nach Immobilienart verschiedene Tochtergesellschaften, die dann die Immobilien erwerben und durch Ausbau und Neuvermietung im Wert entwickeln. Die geplante Haltedauer pro Immobilie soll zwischen 3 und 5 Jahren liegen. Die Investoren erhalten sämtliche

Überschüsse der Immobilien über die Tochtergesellschaften in der Beteiligungsgesellschaft als Ausschüttung. Den Anlegern stehen vorrangige Ausschüttungen von 8 % p. a. (ab Eingang der Beteiligungssumme auf dem Treuhandkonto) zu. Bei Objektverkäufen wird den Anlegern jeweils der Prozentsatz ihres investierten Eigenkapitals zurückgeführt, der in die Immobilien eingebracht wurde. Zusätzlich erhalten die Anleger 85 % der Verkaufsgewinne und dies innerhalb von 60 Tagen.

DNL
REAL INVEST



TSO THE SIMPSON ORGANIZATION

Kontakt

DNL Real Invest AG
Am Seestern 8
40547 Düsseldorf
Tel. 0211 / 522871-0
Fax 0211 / 522871-20
E-Mail: info@dnl-invest.de
www.dnl-invest.com