

GEHLEN BRÄUTIGAM CAPITAL

SMALL CAPS. GREAT VALUE.

Gehlen Bräutigam Capital GmbH
Bockenheimer Landstraße 2-4
OpernTurm
60306 Frankfurt am Main

+49 (0) 69 6677 48118
info@gbcvalue.com
www.gbcvalue.com

Letter to Partners #4

Q2 2019 (01.04.2019 – 30.06.2019)

02. August 2019

Sehr geehrte Partnerin, sehr geehrter Partner,

wir freuen uns, Sie zu unserem einjährigen Jubiläum mit der vierten Ausgabe unseres Letter to Partners für den Gehlen Braeutigam Value HI Fonds über kürzliche Entwicklungen zu informieren. Dieser beinhaltet Updates zur Wertentwicklung und zum aktuellen Portfolio sowie zu wesentlichen Veränderungen hinsichtlich unserer Investments im 2. Quartal 2019.

Aktuell sind die -R- und -I- Tranchen unseres Fonds geöffnet. In die -R- Tranche kann ohne Mindestanlagesumme investiert werden. Bei der -I- Tranche liegt die Mindestanlagesumme für neue Investoren bei EUR 200.000. Bestehende Investoren der -I- Tranche können ohne Mindestbetrag zusätzliche Fondsanteile ordern. Die -S- Tranche ist für neue Investoren geschlossen. Bestehende Investoren können ab einer Mindestanlagesumme von EUR 10.000 zusätzliche Fondsanteile ordern. Die jeweilige Tranche finden Sie über die folgenden Wertpapierkennnummern:

[-R- Tranche](#): A2JQHQ [-I- Tranche](#): A2N811 [-S- Tranche](#): A2JF8Z

Performance Update

Wie Sie wissen, agieren wir benchmark-unabhängig und suchen unsere Investments nicht nach einer Indexzugehörigkeit aus. Unser Ziel ist natürlich dennoch, über einen langen Zeitraum besser als der breite Markt abzuschneiden – darin sehen wir den wesentlichen Mehrwert unserer Arbeit für Sie, unsere Partner.

Um unsere Performance transparent und vergleichbar für Sie darzustellen, haben wir den MSCI Europe Small & Micro Cap als Vergleichsindex gewählt. Dieser enthält eine große Anzahl europäischer Nebenwerte (ca. 2.500) und spiegelt somit den breiten Markt ausreichend wider. Die durchschnittliche Marktkapitalisierung (ca. EUR 500 Mio.) der enthaltenen Aktien deckt sich außerdem mit unserer Definition von Small Caps. Zudem sind viele Micro Caps enthalten, was sich auch am Median der Marktkapitalisierung (ca. EUR 135 Mio.) zeigt.

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir Ihnen aus regulatorischen Gründen aktuell die Performance der -R- und -I- Tranche noch nicht zeigen können (erst nach je einem Jahr Laufzeit). Allerdings finden Sie die jeweilige Performance der beiden Tranchen seit Auflage und die Wertentwicklung im laufenden Kalenderjahr über die obenstehenden Links (in blauer Schrift hinterlegt).

Bitte beachten Sie, dass es aufgrund der ungleichen Startzeitpunkte sowie der unterschiedlichen Gebührenstruktur der drei Tranchen zu leichten Abweichungen in der Performance kommt. Das Portfolio und die darin enthaltenen Titel sind über alle drei Tranchen hinweg identisch.

	MSCI Europe S&M Cap*	-S-Tranche**	Vergleich
2018 (6 Monate)	-17,2%	-2,9%	+14,4%
2019 YTD	+15,3%	+5,0%	-10,3%
Seit Auflage	-4,5%	+2,0%	+6,6%

* MSCI Europe Small & Micro Cap Index; Netto-Rendite. ** Gehlen Braeutigam Value HI; Netto-Rendite, nach Abzug aller Kosten.

Seit Auflage des Fonds am 02. Juli 2018 konnte der Gehlen Braeutigam Value HI Fonds den Vergleichsindex deutlich übertreffen. Die Wertsteigerung der -S-Tranche beträgt +2,0% (zum 30. Juni 2019, nach Abzug aller Kosten). Der MSCI Europe Small & Micro Cap hat im gleichen Zeitraum -4,5% verloren. Unser Fonds konnte somit im ersten Jahr eine Outperformance von +6,6% (Rundung) erzielen.

Im zweiten Halbjahr 2018 ist der Aktienmarkt in Europa sehr stark unter Druck gekommen. Der MSCI Europe Small & Micro Cap verlor in diesen sechs Monaten -17,2%. Im Gegensatz dazu erzielte unser Fonds im ersten Halbjahr einen sehr moderaten Rückgang von -2,9%. Neben einer höheren Kassenposition lag die deutliche Outperformance ebenfalls am positiven Beitrag einiger größerer Fondspositionen (z.B. DO & CO und Telepizza).

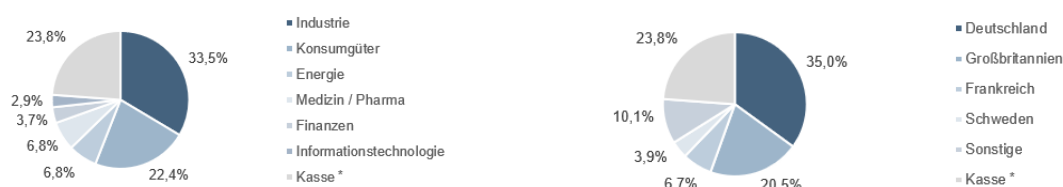
Im ersten Halbjahr 2019 kam es zu einer starken Erholung am Aktienmarkt. Der MSCI Europe Small & Micro Cap erzielte eine Performance von +15,3%. Trotz selektiver Nachkäufe bei bestehenden und dem Aufbau neuer Positionen konnte unser Fonds hiervon nur teilweise profitieren (+5,0%). Zu den Gründen zählen aus unserer Sicht zum einen die durchschnittliche Kassenposition von ca. 25%. Zum anderen haben sich viele Titel in unserem Portfolio, bis auf wenige Ausnahmen, während und nach dem Abschwung relativ stabil verhalten.

Die Wertentwicklung am Aktienmarkt in den ersten beiden Halbjahren nach Fondsaufgabe hätte somit unterschiedlicher kaum sein können. Unser Fokus liegt darauf, dass sich die Unternehmen operativ positiv weiterentwickeln und ihren intrinsischen **Wert** steigern. Unser Portfolio besteht aus außergewöhnlich attraktiven Investments und wir erwarten daher, dass sich die **Preise** der Aktien mittel- bis langfristig an den fairen Wert anpassen und sich die Anlageperformance somit langfristig um unsere Zielrendite verschmelzen wird.

Die Entwicklung des Fonds in diesen zwei (sehr kurzen) Perioden unterstreicht sehr gut, dass sich unser Portfolio aufgrund der hohen Konzentration in ausgewählte Titel und der benchmark-unabhängigen Auswahl in einigen Zeiten sehr verschieden vom Markt entwickeln kann. Im letzten Jahr waren die Schwankungen des Fonds dabei vergleichsweise gering. Wir erwarten jedoch nicht, dass das auch in Zukunft immer der Fall sein wird!

Portfolio Update – Allokation

Nachfolgend sehen Sie die Allokation nach Branchen und Auflageland zum 28. Juni 2019:

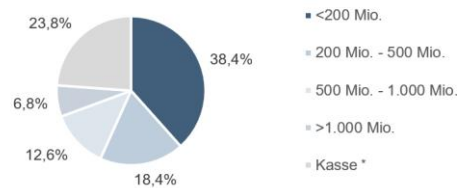


* Inkl. Liquiditätsfonds (aktuell 7,4%).

Das Portfolio besteht aus 21 Unternehmen. Wir sind überzeugt, dass wir mit diesen langfristig deutlich mehr gewinnen als verlieren werden. Nachfolgend finden Sie die Top 10 Positionen zum 28. Juni 2019 mit Gewichtung:

1	Character Group	8,2%	6	Koenig & Bauer	5,2%
2	Francotyp-Postalia	7,5%	7	McKesson Europe	4,5%
3	7C Solarparken	6,8%	8	Ferronordic Machines	3,9%
4	JPJ Group	5,9%	9	Fjord1	2,9%
5	Akwel	5,3%	10	Ctac	2,9%

Wir sind fest davon überzeugt, dass wir mit unserem Fokus auf unterbewertete Small und Micro Cap Unternehmen in Europa unser Ziel einer überdurchschnittlich hohen Performance erreichen werden. Nachfolgend finden Sie die Allokation nach Marktkapitalisierung (EUR) zum 28. Juni 2019:



* Inkl. Liquiditätsfonds (aktuell 7,4%).
 Notiz: Micro Caps <200 Mio., Small Caps 200 – 1 Mrd.

Portfolio Update – Investments

Wie bisher auch halten wir uns mit einer Meinung zum Markt zurück. Natürlich gehen die aktuellen Herausforderungen wie der Handelskrieg zwischen den USA und China oder teilweise rückgängige wirtschaftliche Konjunkturdaten nicht ungesehen an uns vorbei. Viele Marktteilnehmer sind der Meinung, dass wir uns in Europa eher am Ende des wirtschaftlichen Zyklus befinden als am Anfang.

Wir sind der Ansicht, dass sowohl unser aktuelles Portfolio als auch unsere Pipeline aus Unternehmen, die wir fortlaufend eng beobachten, sehr interessante Anlageideen enthält. Ein stärkerer Rückgang am Aktienmarkt würde zusätzliche spannende Chancen für uns eröffnen. Wir sind überzeugt, dass wir mittel- bis langfristig aufgrund unserer gegenwärtigen Investment Pipeline von einem Rückgang profitieren würden.

*„The world is full of foolish gamblers and they will not do as well as the patient investors.“
 – Charlie Munger*

Bei zwei Unternehmen aus unserer Beobachtungsliste, Fjord1 und FinTech Group, war es soweit. Aufgrund starker, aus unserer Sicht ungerechtfertigt hoher, Kursrückgänge sind wir im zweiten Quartal 2019 aktiv geworden. Da wir bereits im Vorfeld die Unternehmen gründlich analysiert hatten, konnten wir relativ schnell zuschlagen.



Die bisherige Kurssteigerung seit Einstieg liegt bei +8% für Fjord1 bzw. +40% für FinTech (Stand: 01. August 2019). Aufgrund der schnellen Wiederanstiege der Kurse - wir wollen uns nicht beschweren - konnten wir jedoch unsere Wunschpositionen nicht vollständig aufbauen und begeben uns daher wieder in Lauerstellung.

Nachfolgend finden Sie Kommentare zu Volvere und Telepizza, die wir im zweiten Quartal 2019 komplett verkauft haben. Zudem möchten wir Ihnen ein neues Investment vorstellen, welches wir im ersten Quartal 2019 getätigt haben.

Volvere

Volvere, die Turnaround-Investmentgesellschaft aus England, hatten wir Ihnen im vergangenen Letter to Partners in einer Case Study („*Nur schlagen, wenn man sich sicher ist, dass man auch trifft*“) vorgestellt. Volvere ist mit einer Marktkapitalisierung von ca. GBP 22 Mio. (Stand: 02. August 2019) ein Micro Cap. Das Unternehmen ist ein Beispiel, wie sich die Lücke zwischen der aktuellen Bewertung und dem fairen Wert eines Investments schließen kann.

Zunächst möchten wir Ihnen aber ein kurzes Update zu den Entwicklungen seit der Veröffentlichung unserer Case Study geben. Kurz vor Veröffentlichung hatte Volvere ihre größte Beteiligung (Impetus Automotive) verkauft, für einen Gesamtpreis von GBP 31 Mio., was nach Abzug der Transaktionskosten einem Wert von GBP 23,1 Mio. für Volveres Anteil von ~83% entspricht. Letztendlich konnte Volvere hier eine Rendite von **~19x** (kein Tipp-Fehler!) in 3,5 Jahren erzielen.

Ende Mai wurde dann der Verkauf von Sira Defence & Security Limited für ca. GBP 3 Mio. bekannt gegeben. Aufgrund des initialen Investments von GBP 5.000 entspricht dies einer Vervielfachung des eingesetzten Kapitals von **~500x** (ebenfalls kein Tipp-Fehler!). Nach dem Verkauf von Impetus und Sira blieben somit nur Shire Foods und viele Millionen britische Pfund in der Kasse. Zu viele Millionen!

Um den (zu) hohen Kassenbestand zu reduzieren, kündigte das Management im Juni ein Aktienrückkaufprogramm an. Zu einem Preis von GBP 1.290,00 je Aktie konnten wir unseren Aktienbestand gegen eine Vergütung in Cash andienen. Wie wir im letzten Letter to Partners geschrieben haben, fühlen wir uns sehr wohl an der Seite der Landers zu investieren. Der vorgeschlagene Preis deckte aus unserer Sicht jedoch einen großen Teil der Lücke zwischen aktuellem Kurs und fairem Wert der Aktie. Das Rückkaufprogramm gab uns die Möglichkeit, den Kursgewinn zu realisieren.



* Andienung aller Stücke im öffentlichen Rückkaufangebot zu einem Preis von GBP 1.290,00 pro Aktie.

** Entwicklung der Position im Fonds im Vergleich zum durchschn. Einstiegspreis.

Wir sind im Juli letzten Jahres zu einem Durchschnittspreis von GBP 920,00 eingestiegen. Unsere Aktien haben wir im Zuge dieses Angebots zu einer Prämie zum aktuellen Marktpreis verkauft. Über eine Halteperiode von knapp einem Jahr haben wir so eine **Rendite von +40% erzielt**, und das aus unserer Sicht mit einem äußerst geringerem Risiko. Wir behalten Volvere weiter im Auge und hoffen, dass sich zu einem späteren Zeitpunkt wieder eine attraktive Einstiegsmöglichkeit ergibt.

Telepizza

Telepizza, die größte nicht-US Pizzalieferdienstkette weltweit mit Sitz in Madrid, ist Ihnen noch aus unserer Case Study aus dem vierten Quartal 2018 bekannt („*Wenn der Pizza-Bote zweimal klingelt*“). Damals hatten wir vom Übernahmeangebot durch KKR berichtet. Im Angebotsprospekt wurde eine Mindestannahmeschwelle von 90% der ausstehenden Aktien festgelegt. Ansonsten würde die Übernahme nicht stattfinden.

Wie Sie aus unserer Case Study entnehmen können, haben wir den angebotenen Preis von EUR 6,00 als zu niedrig erachtet. In der Hoffnung auf ein erhöhtes Angebot durch KKR haben wir unseren Bestand zunächst gehalten. In der Folge kamen Gerüchte auf, dass sich bereits einige Investoren zusammengeschlossen haben, die mehr als 10% der ausstehenden Aktien halten.

Damit hätte eine komplette Übernahme blockiert und gegebenenfalls ein höherer Kaufpreis herausgehandelt werden können. Auf Basis dieser Gerüchte stieg der Aktienkurs über EUR 6,00. In der Folge sah es jedoch

zunehmend so aus, als würde KKR keine Zugeständnisse beim Preis machen. Wir haben uns daher entschieden unseren gesamten Bestand von 51.500 Aktien zu verkaufen.

Nach unserem Verkauf zu einem Durchschnittskurs von EUR 6,21 wurde bekannt, dass KKR die Mindestannahmeschwelle von 90% auf 75% senken konnte. Damit war es unwahrscheinlich, dass es noch zu einer Erhöhung des Übernahmeangebots kommen wird. Insgesamt konnten wir mit unserem Investment in Telepizza eine Rendite von +16% (inkl. eine Dividende von EUR 0,06) innerhalb von ca. 9 Monaten erwirtschaften (durchschnittlicher Einstiegskurs von EUR 5,39; erstmalig investiert am 03.07.2018), was einer **annualisierten Rendite von +22%** entspricht.

Akwel

„The family has a 30 years view on the business“

Diese Aussage hat der CFO des Unternehmens, Monsieur Thomasset, getätigt, als wir ihn kürzlich im Rahmen einer Small Cap Aktienkonferenz in Paris persönlich kennenlernen durften. Gemeint ist die Familie Coutier, die 70% der Anteile am französischen Tier-1 Automobilzulieferer Akwel hält. Die Coutiers halten im Unternehmen alle Zügel in der Hand. Sie leiten den Aufsichtsrat und das Executive Board.

Wie sich bereits an der Aussage von Monsieur Thomasset erkennen lässt, wird das Unternehmen sehr weitsichtig geführt. In den vergangenen Jahren wurde zum Beispiel viel Geld in den Aufbau neuer Fertigungskapazitäten sowie in langfristige Effizienzsteigerungsprogramme investiert. Beispielsweise verfügt Akwel zum Ende des Jahres 2018 über 307 Fertigungsroboter, im Vergleich zu 177 im Vorjahr. Dies sollte in Zukunft die hohe Profitabilität der Vorjahre auch in einem schwierigeren Umfeld stützen.

Akwel ist im Vergleich zu seinen Wettbewerbern außergewöhnlich profitabel. Die durchschnittliche EBIT Marge der letzten 5 Jahre liegt bei 9,4%. Der ROIC steht aktuell bei >20%. Im historischen Durchschnitt liegt diese, aus unserer Sicht sehr viel aussagekräftigere, Kennzahl für die Profitabilität seit 2009 bei knapp 20%. Aus unserer detaillierten Analyse und mehreren Gesprächen mit Monsieur Thomasset haben wir ein gutes Bild für die Gründe bekommen.

Ein gutes Beispiel für die Kostendisziplin, die im Unternehmen vorherrscht, ist die Kommunikationsstrategie mit dem Kapitalmarkt. Auf eine interne Investor Relations Abteilung und die dazu gehörigen Kosten wird verzichtet. Nach einer Nachfrage wurden wir zur Einstellung des Unternehmens gegenüber der externen IR Abteilung folgendermaßen aufgeklärt:

„[...] is an external company. They can easily answer basic questions which is not the case for your list. They could look for the answers but we don't want to pay additional fees for this.“

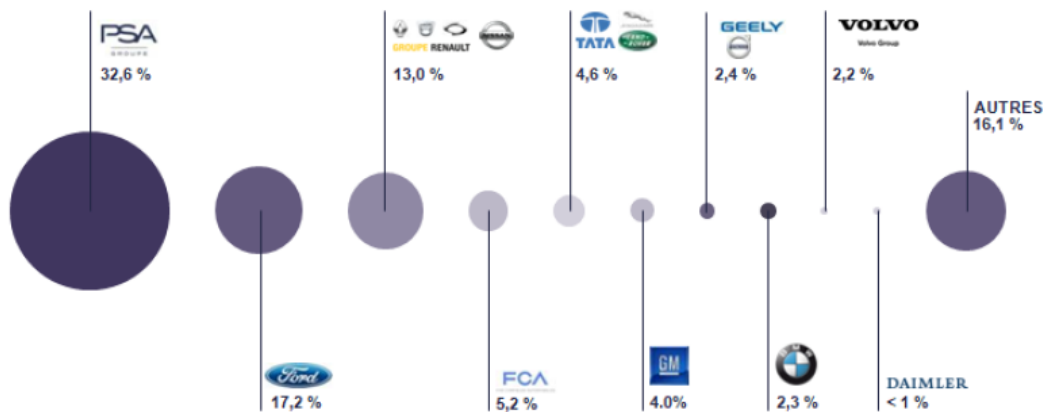
Die Kommunikation übernimmt der CFO also persönlich. Allerdings darf jeder ausländische Investor nur zweimal im Jahr für eine halbe Stunde mit ihm telefonieren und Fragen stellen. Lokale Investoren haben sogar nur eine halbe Stunde pro Jahr zur Verfügung. Monsieur Thomasset persönlich zu sprechen ist ebenfalls ein Privileg, da er nur einmal im Jahr auf einer Konferenz für Investoren anzutreffen ist. Besuche von Investoren vor Ort sind grundsätzlich ausgeschlossen, die Zeit soll lieber ins operative Geschäft investiert werden.

Zudem ist die interne finanzielle Vergleichbarkeit im Unternehmen sehr wichtig. Die Transparenz soll so hoch wie möglich sein. Für das interne Bonussystem gibt es nur eine Kennziffer: EBIT / Capital Employed. Liegt diese über 15%, erhalten die jeweiligen Manager der Produktionsstädten einen Bonus. U.a. um die Performance der einzelnen Produktionsstädten vergleichbar und für alle Manager transparent zu machen, hat Akwel bspw. die meisten Produktionsstätten gekauft und nur einen sehr kleinen Teil angemietet. Das kostet kurzfristig Geld, führt aber langfristig dazu, dass Akwel eine geringere Miete zahlen muss und sichert die Kontrolle.

„The principle is to have the business as basic as possible for non-finance people. We would have to make restatements in case of leases which would in turn increase complexity and cause doubt internally.“

Von Seiten des Wettbewerbs haben wir gehört, dass Akwel immer wieder in der Lage ist, Projekte zu realisieren, die für sie selbst unrentabel sind. Monsieur Thomasset erklärt dies u.a. damit, dass er seinen Teams von Anfang an ein möglichst kleines Budget einräumt. Dies zwingt die Teams kreativ zu werden und andere, oftmals günstigere bzw. effizientere, Lösungen zu finden.

In den folgenden Absätzen möchten wir Ihnen einige weitere spannende Punkte erläutern, die uns während unseres Due Diligence Prozesses aufgefallen sind. Untenstehend finden Sie die Kundenstruktur von Akwel zum 31.12.2018:

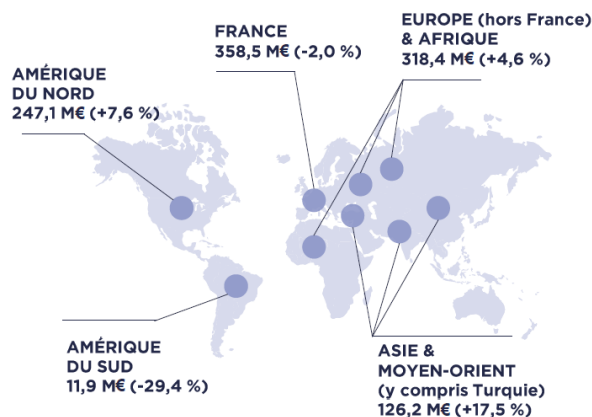


Als Tier-1 Supplier beliefert Akwel die großen Automobilzulieferer (OEMs) direkt. Mit dem Blick auf die prozentuale Verteilung des Umsatzes fällt zunächst die hohe Konzentration hinsichtlich der französischen OEMs (PSA – Peugeot, Citroen, Opel und Renault) auf. Aktuell ist diese Konstellation aus mehreren Gesichtspunkten attraktiv.

Keiner der beiden großen französischen OEMs exportiert nennenswert Autos in die USA und sie verkaufen dort auch sonst kaum Autos. Sollten also Zölle auf Autos aus Europa von Seiten der USA eingeführt werden, wird Akwel weniger stark betroffen sein. Laut Monsieur Thomasset wären hiervon lediglich die Kunden Nissan (in geringerem Ausmaß) und Jaguar Land Rover sowie BMW direkt betroffen.

Wie im letzten Quartalsbrief erwähnt, steht die Automobilbranche aktuell vor zahlreichen Herausforderungen (bspw. WLTP oder rückläufige Absatzzahlen in China). Die Umstellung auf den neuen Teststandard WLTP macht insbesondere den deutschen Premium Herstellern wie VW (Audi, Bentley), BMW oder Mercedes-Benz zu schaffen. Die französischen Hersteller sind hiervon weniger stark betroffen.

Betrachtet man den Umsatz von Akwel nach Regionen in 2018, fällt auf, dass ein nicht unwesentlicher Teil in Asien & Mittleren Osten (siehe Grafik unten, *Asie & Moyen-Orient*) erwirtschaftet wird. Der Autoabsatz in China ist in H1 2019 gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgegangen und bisher sind kaum Zeichen der Besserung in Sicht ist.



China stellt aktuell jedoch einen verschwindend kleinen Anteil der Umsätze von Akwel dar. Der Großteil dieses Segments (ca. EUR 110 Mio. von EUR 126,2 Mio. (>85%)) wird in der Türkei erwirtschaftet. Zudem wächst Akwel in dieser Region trotz der lokalen Herausforderungen und leidet lediglich unter der schwächelnden Währung.

Aus den Geschäftsberichten konnten wir entnehmen, dass Akwel 12 strategische Kunden identifiziert hat. Diese bieten laut dem Management ein Umsatzpotenzial von EUR 2 Mrd. Wenn man bedenkt, dass das Unternehmen in 2018 einen Umsatz von ca. EUR 1,1 Mrd. erwirtschaftet hat, bietet dies eine Menge Raum für weiteres Wachstum in den kommenden Jahren.

Das Produktportfolio bietet außerdem Chancen hinsichtlich e-Mobilität. Das größte Segment Cooling wächst weiterhin stark (+14,1% in H1 2019; +17,5% in 2018). Die Kühlsysteme für den jeweiligen Antriebstrang, bestehend

aus Schläuchen, Ventilen und Sensoren, bieten nach Experten-Schätzungen die Möglichkeit, bei HEVs (Hybrids) den durchschnittlichen Umsatz pro Auto von aktuell EUR 300 auf EUR 350 zu steigern.

Wir sehen die einleitend erwähnte eingeschränkte Kommunikationspolitik als Chance. Zum einen führt diese zu einer geringen Bekanntheit des Unternehmens am Kapitalmarkt. Zum anderen werden viele institutionelle Investoren davon abgehalten, sich das Unternehmen einmal genauer anzuschauen. Wir haben den Namen mittlerweile bei mehreren Fondsmanagern angesprochen und immer wieder die gleiche Reaktion bekommen – bisher kannte Akwel fast keiner.

Im Zuge der zunehmenden Skepsis gegenüber der Branche ist die Aktie von Akwel von ihrem Höchststand von über EUR 39 vor ca. zwei Jahren zwischenzeitlich um über 60% gefallen. Auf diesem Niveau halten wir viele schlechte Nachrichten aus dem Sektor für mehr als eingepreist. Wir sind überzeugt, dass die aktuelle Bewertung mittel- bis langfristig deutlich mehr Chancen als Risiken bietet.

Seitdem wir im ersten Quartal 2019 eine Position eröffnet haben, hat Akwel bekräftigende Zahlen für das erste und zweite Quartal dieses Jahres berichtet. Im Gegensatz zu den meisten anderen Automobilzulieferern hat Akwel es geschafft, sogar leicht zu wachsen. Für das Gesamtjahr geht das Unternehmen weiterhin davon aus profitabel wachsen zu können.

An dieser Stelle möchten wir uns bei Ihnen für die Zusammenarbeit bedanken. Wir sind uns bewusst, dass aufstrebenden Fonds häufig kaum Kapital zur Verfügung steht, und wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung. Wir möchten unsere Beziehung zu Ihnen weiter vertiefen und sind der Ansicht, dass der beste Weg ein offener und aktiver Dialog ist.

Wir freuen uns über Ihre Fragen zu allen Aspekten unseres Fonds und insbesondere zu unseren Investments und unserer Pipeline. Bitte wenden Sie sich gerne direkt telefonisch unter +49 (0) 69 6677 48118 oder per E-Mail (daniel.gehlen@gbcvalue.com / marc.braeutigam@gbcvalue.com) an uns.

Mit herzlichen Grüßen,



Daniel Gehlen



Marc-Lennart Bräutigam

P.S.: Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#) / [XING](#).

Disclaimer:

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation („KI“) im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes, die „KI“ richtet sich an natürliche und juristische Personen mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland und wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt.

Diese „KI“ kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen und begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Auch wurde Sie nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Die individuellen Verhältnisse des Empfängers (u.a. die wirtschaftliche und finanzielle Situation) wurden im Rahmen der Erstellung der „KI“ nicht berücksichtigt.

Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente/Anlagestrategie/Finanzdienstleistung beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken – z.B. Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko – und ist nicht für alle Anleger geeignet. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Zur weiteren Information finden Sie hier die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ und das Wertpapierprospekt: <https://www.hansainvest.com/deutsch/fondswelt/fondsuebersicht/>

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser „KI“, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden.

Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die vorliegende „KI“ ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Datum: 02. August 2019

Herausgeber: Gehlen Bräutigam Capital GmbH, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 2 Abs. 10 KWG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erftstadt. Die BN & Partners Capital AG besitzt für die die Erbringung der Anlageberatung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1a KWG und der Anlagevermittlung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1 KWG eine entsprechende Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 32 KWG.