



**MPC Capital**

**MPC Capital AG**

**Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung  
am 11. Juni 2013 in Hamburg**

**Redner:**

Dr. Roman Rocke

**ES GILT DAS GESPROCHENE WORT**



*Lieber Herr Dr. Schroeder, vielen Dank für Ihre Worte.*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionäre, verehrte Gäste,

ich freue mich heute – gut eine Woche nach meinem offiziellen Amtsantritt - bereits die Gelegenheit zu bekommen, mich Ihnen vorstellen zu dürfen. Gern erläutere ich Ihnen kurz, warum ich die Berufung in den Vorstand der MPC Capital AG mit großer Begeisterung angenommen habe und wo ich in den kommenden Monaten die Schwerpunkte meiner Arbeit sehe.

Mein Name ist Roman Rocke und ich verantworte seit dem 1. Juni 2013 das Vorstandsressort Produktstrategie und Marketing der MPC Capital AG. Bis zu meiner Berufung in den Vorstand der MPC Capital war ich als Vorstandsvorsitzender bei der KBR Corporate Finance in Frankfurt tätig, einer international präsenten Finanzberatungsgesellschaft für große und mittelständische Unternehmen, die ich seinerzeit gemeinsam mit weiteren Geschäftspartnern gegründet habe. In den vergangenen Jahren lag der Schwerpunkt meiner Tätigkeit vor allem in der Produktentwicklung für institutionelle Investoren sowie in der Beratung vornehmlich großer Unternehmen in den Bereichen M&A und Finanzierung.

Im Rahmen meiner bisherigen Arbeit war mir natürlich auch die MPC Capital seit längerem ein Begriff und seitdem ich zu Beginn diesen Jahres die Gelegenheit bekommen hatte, das Unternehmen sowie einige der handelnden Personen besser kennenzulernen, bin ich überzeugt davon, gemeinsam mit MPC die Marktchancen, die sich zur Zeit und nach den fundamentalen Veränderungen auf den Finanzmärkten ergeben, erfolgreich nutzen zu können.

Das Unternehmen hat sich – und das wissen Sie als Aktionäre natürlich - in der Vergangenheit besonders auf den Retailmarkt, also das Geschäft mit Privatkunden, konzentriert und seine Produkte und Fondsmanagementstrukturen vor allem nach deren Bedürfnissen ausgerichtet.

Der Bedarf und das Interesse an sachwertbasierten Investitionen sind heute aber auch insbesondere bei institutionellen und professionellen Investoren besonders groß. Gerade vor dem Hintergrund historisch niedriger Zinsen bei den bisherigen Standardprodukten für diese



Zielgruppe, wie bspw. Staatsanleihen, suchen Versicherungen, Pensionskassen, Fondsgesellschaften und Family Offices nach langfristigen Anlagemöglichkeiten, die bei möglichst geringem Risiko ihre Mindestrenditeerwartungen erfüllen. Axel Schroeder hat dies gerade eben noch einmal eindrucksvoll verdeutlicht. So ist der Anteil dieser Investorengruppe am Gesamtmarkt für geschlossene Fonds in den vergangenen Jahren bereits auf fast ein Drittel gestiegen.

Für die Zukunft gilt es, für diese Zielgruppe adäquate Produkte zu entwickeln. Es gilt, den exzellenten Track Record und das Know-how von MPC Capital zu nutzen, um sachwertbasierte Beteiligungen und Investitionsprojekte zu entwickeln, die speziell auf die Anforderungen dieser Anlegerklasse zugeschnitten sind. Hier – und davon bin ich überzeugt – besteht für die MPC Capital mit ihrer existierenden Infrastruktur und auf der Basis ihrer bisherigen Erfolge eine echte Chance, in den kommenden Jahren ein zweites zukunftsgerichtetes Geschäftsfeld für das Unternehmen aufzubauen und sich als ein führender Anbieter für sachwertbasierte Investments bei institutionellen Investoren zu etablieren. Dies wird maßgeblich dazu beitragen MPC Capital wieder auf einen stabilen Kurs zurück zu führen und die Zukunftsfähigkeit der Gesellschaft sicherzustellen.

Aus dieser Überzeugung heraus, habe ich, als sich die Gelegenheit bot, diesen Weg aktiv aus dem Unternehmen heraus mit zu gestalten, mit großem Enthusiasmus zugesagt. Für mich ist dies ein Seitenwechsel, vom Berater für institutionelle Kunden zu einem Anbieter von Kapitalanlageprodukten für institutionelle und professionelle Investoren. Das Reizvolle in diesem Wechsel liegt ganz klar darin, beide Seiten zusammenzuführen. Auf der einen Seite das Strukturierungs- und Management-Know-how der MPC Capital und auf der anderen Seite mein Wissen um die Bedürfnisse institutioneller Investoren. Dazu kommt, dass ich, aufgrund meiner bisherigen Tätigkeit, über ein recht breites Netzwerk verfüge und MPC Capital Zugang zu eben diesen Investorengruppen ermöglichen kann.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle aber auch kurz festhalten: Das Retailgeschäft wird damit nicht abgeschafft. MPC Capital wird auch weiterhin sachwertbasierte Kapitalanlagen für Privatkunden entwickeln und anbieten. Angesichts eines derzeit schwachen Retailmarktes gilt es aber, das Unternehmen breiter aufzustellen, die Abhängigkeit von



einzelnen Absatzkanälen zu verringern und die Chancen am Markt für zukünftiges Geschäft zu ergreifen.

Dass MPC Capital dies gelingt, dafür werde ich mich mit meiner Erfahrung, meinem Wissen und meiner Energie einsetzen. Zwar ist der Aufbau eines neuen Geschäftsfelds, in dem wir auch nicht alleine agieren werden, eine Herausforderung, ich bin allerdings ausgesprochen zuversichtlich und freue mich, diese Aufgabe gemeinsam mit meinen Kollegen im Vorstand und im Unternehmen anzugehen.

Das erste positive Feedback von institutionellen Anlegern zu unseren Ideen nehme ich als weiteren Ansporn auf. Mein Ziel ist es, dass wir Ihnen bereits in einem Jahr, auf der ordentlichen Hauptversammlung 2014, erste konkrete Erfolge aufzeigen können.

Bis dahin bedanke ich mich bei Ihnen für Ihren Vertrauensvorschuss und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit. Vielen Dank.

Ich darf nun das Wort an den Finanzvorstand Ulf Holländer übergeben, der Ihnen das Ergebnis des abgeschlossenen Geschäftsjahres 2012 vorstellen wird.