

Auf ein Wort

„Wir betrachten die Zusammenarbeit mit der BaFin sportlich“

Behörde reguliert auch jenseits der AIF

asuco hat sich bereits seit Jahren auf Kapitalanlagen spezialisiert, die in gebrauchte geschlossene Immobilienfonds investieren, und einen guten Job dabei gemacht. Nach Einführung des KAGB bietet asuco seine Produkte als Namensschuldverschreibungen an. Der Fondsbrief sprach mit Geschäftsführer Dietmar Schloz.

Der Fondsbrief: Aus welchen Gründen haben Sie sich für dieses Konzept entschieden?

Dietmar Schloz. Mit Einführung des KAGB haben wir ergebnisoffen geprüft, wie wir das erfolgreiche Geschäftsmodell der asuco in die neue Welt retten und die Nachteile von Zweitmarktfonds wie unbekannte Laufzeit sowie Fähigkeit zur Rückzahlung des Zeichnungsbetrages beseitigen können. Eine Kapitalanlage nach dem KAGB ist danach aus mehreren Gründen ausgeschieden. So verhindert die Notwendigkeit der Einschaltung einer externen Verwahrstelle, die jeden Ankauf sowie den Kaufpreis genehmigen muss,

dass wir einem potentiellen Verkäufer eines Fondsanteils bereits bei der ersten Kontaktaufnahme ein verbindliches Kaufangebot unterbreiten können – eine der wesentlichen Erfolgsfaktoren am Zweitmarkt. Dies können wir derzeit für rund 500 Fonds. Auch verursacht die Verwahrstelle sowie die Regulierung nach dem KAGB unnötige Kosten, die letztendlich der Anleger bezahlen muss, ohne einen Mehrwert zu erhalten. Schließlich würde die Einschaltung der Verwahrstelle eine für uns inakzeptable Auslagerung der wesentlichen Kernkompetenz der asuco „Bewertung eines Fondsanteils“ und eine Qualitätsverlust bedeuten. Alles no go's, denn wo asuco drauf steht, muss auch asuco drin sein.

Der regulatorische Aufwand ist nicht zu unterschätzen. Worin bestehen die Unterschiede des KAGB zum Vermögensanlagengesetz?

Ganz kurz gesagt: Das KAGB reguliert in erster Linie den Manager eines Fonds, definiert Anforderungen an dessen Organisationsstruktur und regelt die Vertriebsfreigabe. Das Vermögensanlagengesetz regelt den Inhalt des Verkaufsprospektes in großer Detailtiefe, enthält eine Reihe von Vorgaben für die Produktgestaltung beispielsweise zur Mindestlaufzeit und gewährt der BaFin erhebliche Sanktionsmöglichkeiten etwa bei Werbung und Vertrieb.

Welche Erfahrungen haben Sie in diesem Zusammenhang mit der BaFin gemacht?

Alle Mitarbeiter der BaFin haben sich im Rahmen ihres gesetzlichen Auftrags bewegt und korrekt verhalten. Insofern haben wir sicher die gleichen Erfahrungen gemacht wie die gesamte Branche, unabhängig ob im Bereich des KAGB oder des Vermögensanlagegesetzes. Wir sehen die Zusammenarbeit mit der BaFin sportlich und haben die Erlebnisse in einem Würfelspiel auf dem asuco Adventskalender mit dem Namen „asuco ärgere Dich!“ verewigt.

Was genau zeichnet die Namensschuldverschreibungen aus?

Unsere Anleger partizipieren über variable Zinsen zu 100 Prozent an den Einnahmeüberschüssen des Emittenten und am Wertzuwachs der Zielinvestments, lediglich gedeckelt auf elf Prozent p.a. (Privatplatzierung) und zehn Prozent p.a. (Publikumstranche). Die weichen Kosten sowie die laufenden Verwaltungskosten sind nach unseren Recherchen gering. Die echte erfolgsabhängige Vergütung, die auch eine Malusregelung bei einer schlechten Performance umfasst, schafft eine identische Interessenslage von Anleger und Anbieter. Unsere Anleger erhalten, wie bei unseren Zweitmarktfonds üblich, einen detaillierten jährlichen Geschäftsbericht. Schließlich kann die Laufzeit gegen den Willen des Anlegers nicht länger als zwölf Jahre betragen. Wenn Sie so wollen, dann hat das KAGB uns angespornt, eine gegenüber unseren Zweitmarktfonds noch bessere Lösung für die Anleger zu entwickeln. Ganz im Gegensatz zu den innovationslosen aktuellen KAGB-Produkten.

Bei nachrangigen Namensschuldverschreibungen sollten bei Anlegern die Warnlampen blinken. Auch bei der asuco?

Vor nachrangigen Kapitalanlagen muss eindringlich gewarnt werden. Der Nachrang kann für Anleger immer dann einen Nachteil haben, wenn der Emittent vorrangiges Fremdkapital aufnimmt. Dies ist bei der asuco daher nicht geplant. Die Anleger stehen damit trotz Nachrang betreffend der Zinszahlungen und der Rückzahlung an 1. Rangstelle.

Wie gelingt es Ihnen, geeignete, rentable Zweitmarktanteile zu finden und zu kaufen?

Aufgrund der mehr als 20-jährigen Präsenz am Zweitmarkt haben wir ein konkurrenzloses Netzwerk bei Fondsinitiatoren, Treuhändern, Vertrieben und Anlegern. Auch kommen wir im Rahmen der Beteiligung an über 300 Fonds, zahlreichen Beiratstätigkeiten sowie einer aktiven Marktrecherche an attraktive Zweitmarktanteile. Wir sind daher nur in geringem Maße auf den Erwerb über die Zweitmarktbörse angewiesen, zumal dort bei vielen Fonds die Kaufpreise zwischenzeitlich überhöht sind. Einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil im Ankauf erzielen wir auch durch eine konkurrenzlos schnelle und zuverlässige Kaufabwicklung.

Wie kommt das Produkt im Vertrieb an?

Das Interesse ist überragend. Innerhalb weniger Monate haben wir 30 Millionen Euro platziert. Der größte Anleger hat vier Millionen Euro gezeichnet. Viel wichtiger für uns ist aber, dass wir den Anlegern für das per 30. September 2016 endende Wirtschaftsjahr zeitanteilig elf Prozent Zinsen und Zusatzzinsen auszahlen können.