

COMPANY TALK

asuco Fonds GmbH
(„asuco“)

Juni 2010

TalkBackground

Die Geschäftsführung von asuco bringt Erfahrungen aus der Konzeption und dem Vertrieb sowie der Verwaltung von geschlossenen Fonds über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahrzehnten ein. Das Konzeptions-Know-how von asuco fundiert auf einem zuvor durch die Geschäftsführung verantworteten Investitionsvolumen von ca. EUR 5 Mrd. in den Assetklassen Immobilien- und Leasing-Fonds. Die spezifische Zweitmarkt-Kompetenz von asuco wird anhand von ca. 7.500 realisierten Transaktionen mit einem Umsatzvolumen von ca. EUR 340 Mio. deutlich, die das Team von asuco während der beruflichen Entwicklung im Markt geschlossener Fonds in die Tat umgesetzt hat. Mit Blick auf Zweitmarktfonds hat die Geschäftsführung in Ihrer beruflichen Laufbahn ein Investitionsvolumen von rd. EUR 210 Mio. verant-

wortet, an dem sich ca. 8.000 Anleger beteiligt haben. Die Zweitmarktfunderfahrung reflektiert rd. 4.000 abgewickelte Transaktionen an mehr als 100 verschiedenen Fondsgesellschaften. Die unternehmerischen Kernkompetenzen definiert asuco in der Konzeption von Zweitmarktfonds und Zweitmarktösungen, der Bewertung von geschlossenen Immobilienfonds, dem Ankauf von Anteilen an geschlossenen Immobilienfonds sowie dem Management von Zweitmarktfonds und Portfolien an geschlossenen Immobilienfonds. FondsMedia freut sich, Hintergründe zum Unternehmen, die aktuelle Marktsituation sowie die Zukunftsperspektiven mit den geschäftsführenden Gesellschaftern, Herrn Dipl.-Kfm. Hans-Georg Acker und Herrn Dipl.-Kfm. Dietmar Schloz besprechen zu dürfen.



Interviewgast:
Hans-Georg Acker
geschäftsführender Gesellschafter der asuco Fonds

- BWL-Studium in München, Abschluss: Dipl.-Kfm.
- 1990-1991: HYPO-Bank, Produktmanagement geschlossene Fonds
- 1992-1995: WürttHyp, Abteilungsleiter Unternehmensplanung
- 1996-2006: H.F.S. HYPO-Fondsbeteiligungen für Sachwerte GmbH, Leitung Vertrieb und Konzeption
- 2004-2009: Geschäftsführender Gesellschafter der AMMS Komplementär GmbH
- 2007-2009: Geschäftsführer der Management Capital Holding GmbH (WealthCap)
- Seit 2009: Geschäftsführender Gesellschafter der asuco-Fonds GmbH und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften



Interviewgast:
Dietmar Schloz
geschäftsführender Gesellschafter der asuco Fonds

- BWL-Studium in Nürnberg, Abschluss: Dipl.-Kfm.
- 1989-1992: HYPO-Bank, Produktmanagement geschlossene Fonds
- 1992-2009: Geschäftsführer der H.F.S. HYPO-Fondsbeteiligungen für Sachwerte GmbH für die Bereiche Vertrieb, Marketing, Fondskonzeption, Zweitmarkt, Fondscontrolling und Anlegerbetreuung.
- 2004-2009: Geschäftsführender Gesellschafter der AMMS Komplementär GmbH
- Seit 2009: Geschäftsführender Gesellschafter der asuco-Fonds GmbH und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften

FondsMedia:

Herr Acker, Herr Schloz, nach einem jahrzehntelangen beruflichen Engagement im Markt geschlossener Fonds für ein Unternehmen mit Bankenhintergrund haben Sie mit asuco den Weg in die Selbständigkeit gewählt. Wir gratulieren zur unternehmerischen Unabhängigkeit und bitten Sie, unseren Lesern die Motivation zur Gründung von asuco zu erläutern.

Hans-Georg Acker:

Spezialisierung vs. Generalisierung - vor dieser Entscheidung steht man im Berufsleben öfters. Für meine asuco-Kollegen und für mich steht fest – als Spezialisten sind wir um ein Vielfaches besser. Mit der Gründung der asuco bleiben wir diesem Grundsatz treu.

Ich beschäftige mich seit mehr als 20 Jahren mit geschlossenen Immobilienfonds. In diesem Metier liegen mein Know-how und meine Kontakte. Beides möchte ich weiter ausbauen und hiervon sollen die asuco, Vertriebspartner und Anleger in maximalem Maße profitieren.

Dietmar Schloz:

In meiner gesamten beruflichen Laufbahn war es für mich entscheidend, als Unternehmer zu denken, zu handeln und zu entscheiden. Mich hat stets das Bewusstsein geleitet, dass wir als Initiator geschlossener Fonds nur dann langfristig erfolgreich sein können, wenn wir uns als Dienstleister für die Anleger verstehen und daher nicht Konzerninteressen, sondern ausschließlich die Interessen der Anleger verfolgen. Da ich nie eine Karriere bei unserer damaligen Muttergesellschaft angestrebt habe, konnte ich diese Überzeugung lange Zeit erfolgreich umsetzen. Mit der Gründung der asuco möchte ich aber auch meinen langjährigen Mitarbeitern durch die Beteiligung an der asuco wieder eine aussichtsreiche Perspektive geben und für die Anleger bei der Konzeption, dem Fondsmanagement und dem Berichtswesen neue Standards setzen.

FondsMedia:

Die asuco zielt darauf ab, sich als spezialisierter Anbieter für Immobilien-Zweitmarktfonds zu etablieren. Wie sehen bislang die Reaktionen auf die Unternehmensstrategie von asuco seitens der Marktteilnehmer aus?

Hans-Georg Acker:

Bei der Festlegung der Unternehmensstrategie war uns bewusst, dass die Gründung eines Emissionshauses für geschlossene Fonds während einer weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise nur dann erfolgreich sein kann, wenn die Unternehmensstrategie mit den dahinter stehenden Personen glaubwürdig ist und das Produkt dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Anleger gerecht wird. Wir gehen daher, wie bereits erwähnt, ganz bewusst den Weg der Spezialisierung auf Immobilien-Zweitmarktfonds, da wir in diesem Bereich eine konkurrenzlose Expertise haben, die uns bei der Fondsauswahl zu Gute kommt. Mit der geplanten Risikostreuung auf Beteiligungen an mehr als 100 verschiedenen geschlossenen Immobilienfonds (Zielfonds) von mehr als 10 Initiatoren und somit der indirekten Beteiligung an voraussichtlich mehr als 200 Immobilien verschiedener Nutzungsarten, Standorten und Mietern bietet unser Produkt eine Sicherheitsorientierung, die sie bei Kapitalanlagen nur ganz selten finden. Daher waren wir sicher, den „Nerv der Zeit“ zu treffen. Und dass die die Fachpresse und Fondsanalysten uns durchgehend mit Lob und Anerkennung empfangen haben, freut uns und bestätigt unsere Einschätzung. Im Vertrieb haben sich bereits exklusive Privatbanken, Vermögensverwalter und Finanzdienstleister für den Mitvertrieb entschieden oder prüfen aktuell unsere Fonds.

FondsMedia:

Herr Acker, asuco hat derzeit zwei Zweitmarktfonds für deutsche Immobilien in der Platzierung, eine Privatplatzierung mit einer Mindestbeteiligung von EUR 250.000 und ein Publikumsfonds mit einer Mindestbeteiligung von EUR 5.000. Welche Überlegung liegt diesen sehr unterschiedlichen Zielgruppen zugrunde und worin unterscheiden sich die Fonds konzeptionell?

Hans-Georg Acker:

Wir wollen mit unserem asuco 1, der Privatplatzierung vor allem sehr vermögende Anleger und institutionelle Investoren ansprechen. Erfahrungsgemäß sind diese nicht bereit, die bei geschlossenen Fonds üblichen Kostenstrukturen zu akzeptieren und sie wollen auch nicht mit einer Vielzahl von Anlegern „in einem Boot sitzen“. Wir haben bei unserer Privatplatzierung mit weichen Kosten von 3,2 % bis maximal 8,2 % daher einmalig geringe weiche Kosten vorgesehen. Die

Privatplatzierung ist daher eine echte Alternative zur Direktinvestition. Der Publikumsfonds dagegen ermöglicht Anlegern bereits ab € 5.000 eine Kapitalanlage, die durch die geplante Risikostreuung ein hohes Maß an Sicherheitsorientierung aufweist und bei steigender Inflation einen teilweisen Inflationschutz bietet.

FondsMedia:

Herr Schloz, zu Zeiten der „Sonderabschreibung Ost“ haben deutsche geschlossene Immobilienfonds Milliarden in wirtschaftlich wenig aussichtsreiche Immobilien investiert. Wie dürfen sich unsere Leser die Investitionskriterien von asuco beim Ankauf einer Beteiligung an einem deutschen geschlossenen Immobilienfonds vorstellen?

Dietmar Schloz:

Ohne Zweifel, die wirtschaftlichen Ergebnisse vieler geschlossener Immobilienfonds sind ernüchternd und die Branche der geschlossenen Fonds sollte sich sehr selbstkritisch fragen, warum so viele Objekte nicht das einhalten, was sie ursprünglich den Anlegern versprochen haben. Auf der anderen Seite ist nicht alles schlecht, wo geschlossener Immobilienfonds draufsteht. Die Kunst liegt nun darin, von den rd. 1.600 an der Fondsbörse Deutschland gelisteten geschlossenen Immobilienfonds die Perlen zu finden. Und gerade hierauf ist die asuco spezialisiert. So kennen wir uns am Immobilienmarkt gut aus, wissen über die Stärken und Schwächen der Initiatoren sowie deren Fondskonzepte und kennen häufig nicht nur die Historie der Fonds, sondern auch wichtige bewertungsrelevante Informationen. Aktuell haben wir rd. 100 Fonds bewertet. Mittelfristig wollen wir 200 Fonds abbilden. Hierbei werden wir von einer eigenen Datenbanklösung unterstützt, die mittlerweile nicht nur eine einzigartige Fülle an Informationen beinhaltet, sondern uns auch bei der reibungslosen und effizienten Abwicklung der Ankäufe unterstützt. Nur die selektierten Fonds suchen wir gezielt über unser seit Jahren aufgebautes Netzwerk.

FondsMedia:

Beide Verkaufsprospekte zu den asuco-Immobilien-Zweitmarktfonds beinhalten wirtschaftliche Prognoserechnungen ab dem Jahr 2012 bis 2031. Nun ist positiv anzumerken, dass für beide Fondsgesellschaften Startup-Portfolios vorliegen, allerdings dominiert bei planmäßiger Eigenkapitalplatzierung eindeutig der

Blindpool-Anteil. Führen die detaillierten Prognoserechnungen in diesem Zusammenhang nicht zu einer gewissen Plan-Scheingenauigkeit?

Dietmar Schloz:

Zuerst einmal war es uns wichtig, nicht mit einem Blindpool zu starten. Die infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise verunsicherten Anleger und Vertriebe akzeptieren das mit Recht nicht mehr. Mit dem Startup-Portfolio können wir nachweisen, dass es uns gelingt, sehr attraktive Beteiligungen über den Zweitmarkt zu erwerben und die Anleger haben bereits die ersten Immobilien, mit denen sie sich identifizieren können. Wir halten es auch aus Anlegersicht für nicht akzeptabel, dass sich Initiatoren durch Verzicht auf eine detaillierte Prognoserechnung zunehmend davor drücken, sich später durch Vergleich der tatsächlich erzielten Ergebnisse mit den prognostizierten Ergebnisse beurteilen zu lassen. Eine Prognoserechnung mag zwar scheinbar genau sein. Sie liefert dem interessierten Anleger aber wichtige Informationen über den prognostizierten Verlauf der Beteiligung und sie ist für den Initiator die Messlatte für das, was die Anleger von ihm erwarten.

FondsMedia:

Herr Schloz, nach unserer Erfahrung bedarf es einer sehr arbeitsintensiven Recherche und einer professionellen Datenbank, um Zweitmarktanteile an deutschen Immobilienfonds zu bewerten. Hinzu kommt der Bedarf an Standort- und Lageinformationen, Marktprognosen usw. Nun kann sich jeder mal irren. Mit welchem Verfahren stellen Sie sicher, dass die Anteilsbewertungen zutreffend sind und ihren Investitionsstrategien entsprechen?

Dietmar Schloz:

Wer behauptet, dass er sich nicht irren kann, ist unglaubwürdig. Ich bin daher sicher, dass wir uns irren werden, und zwar sowohl im positiven Sinne (wir bezahlen für einen Fondsanteil zu wenig) als auch im negativen Sinne (wir bezahlen zu viel). Aber lieber irren wir uns bei 5 % der investierten Gelder als dass wir uns bei einem Ein-Objekt-Immobilienfonds bei diesem einen Objekt irren. Bei der Anteilsbewertung orientieren wir uns an dem sogenannten „inneren Wert“ des jeweiligen Fonds. Bei dessen Ermittlung wird fiktiv eine Auflösung des Fonds unterstellt, d.h. es wird der Wert ermittelt, den ein Anleger bekäme, wenn der

Fonds sofort liquidiert werden würde. Zu diesem Zweck wird für die Immobilien überschlägig der sogenannte Markt- oder Verkehrswert ermittelt und von diesem Wert die vertraglich vereinbarten Veräußerungskosten sowie das aktuelle Fremdkapital abgezogen und die Liquiditätsreserve hinzuaddiert. Der verbleibende Liquidationsnettoerlös wird zu dem Gesellschaftskapital ins Verhältnis gesetzt und als Prozentsatz ausgewiesen. Wir gehen bei der Fondsbewertung daher bewusst einen eigenen Weg, da wir die von Wettbewerbern praktizierten Methoden, nach denen der Kurs dem Barwert von u.E. als externem Betrachter nicht zuverlässig zu ermittelnden zukünftigen Zahlungsströmen entspricht oder sich einfach nur an der gemäß Prognoserechnung benötigten Ausschüttungsrendite orientiert, als falsch und sogar gefährlich beurteilen.

FondsMedia:

Eine gut bewirtschaftete deutsche Immobilie sollte wertbeständig sein und ungeachtet zwischenzeitlicher Marktschwächen einen relativ konstanten Cash Flow auf Anlegerebene sicherstellen. Warum sollte ein Kommanditist mit einem soliden Investment seinen Anteil zum Schnäppchenpreis an asuco abgeben?

Dietmar Schloz:

Erfahrungsgemäß sind nach wie vor persönliche Sondersituationen wie finanzielle Notlagen, Arbeitslosigkeit, Scheidungen, Erbfälle etc. die Hauptursachen für den Verkauf eines geschlossenen Immobilienfonds. Da der Verkäufer häufig dringend Liquidität benötigt, ist er folglich regelmäßig in einer schlechten Verhandlungsposition. Die Intransparenz des Zweitmarktes gepaart mit der Unprofessionalität zahlreicher Anleger bei der Bewertung des Fondsanteils verstärken den Vorteil für professionelle Käufer. Und diese müssen nicht um jeden Preis kaufen, denn verkaufswillige Anleger mit interessanten Fondsbeteiligungen gibt es genug.

FondsMedia:

Herr Acker ist der Zweitmarkt für Immobilien außerhalb Deutschlands generell für Sie uninteressant, oder warum setzen Sie ausschließlich auf die deutsche Immobilie?

Hans-Georg Acker:

Die Fokussierung auf deutsche Immobilien hat im Wesentlichen zwei Gründe. Einmal zählt der deut-

sche Immobilienmarkt nach einer Ende 2009 von Peri EuroRating Services bei institutionellen Anlegern durchgeführten Umfrage zu den attraktivsten Immobilienmärkten weltweit. Und zweitens sind dies steuerliche Gründe, denn bei Investitionen im Ausland müssten alle Anleger in dem jeweiligen Land eine eigene Steuererklärung abgeben.

FondsMedia:

Herr Schloz, Sie wollen neue Standards mit Ihren Produkten setzen. Nennen Sie uns doch zwei Beispiele wie Sie das erreichen wollen.

Dietmar Schloz:

Gerne! Wenn wir uns am Markt umschauen, machen wir folgende Beobachtung. Die Erstellung der Verkaufsprospekte wird zwischenzeitlich von Juristen beherrscht mit der Folge, dass die Prospekte immer dicker werden und kein Anleger sie mehr versteht. Die Verkaufsunterlagen dagegen entstehen in den Marketingabteilungen mit der Folge, dass nur noch Stories und Good News kommuniziert werden, die mit der Realität wenig gemein haben. Sie können sich sicher sein, dass wir diesen Weg nicht einschlagen werden. Alle Unterlagen der asuco sind in verständlicher Sprache geschrieben und die Kommunikation ist bei Bad News nicht anders als bei Good News. Erstmals brechen wir auch mit der weit verbreiteten Branchenusage, nach der Initiator am Anfang und ohne Nachweis der Vorteilhaftigkeit des Fondskonzepts hohe Vergütungen erhalten. So sind wir nach unserer Erkenntnis der einzige Initiator, der eine „echte“ erfolgsabhängige Vergütung akzeptiert. Wir haben vereinbart, dass die Vergütung aus einer überdurchschnittlichen Performance eines Zielfonds um eine „negative“ Vergütung aus einer unterdurchschnittlichen Performance eines anderen Zielfonds reduziert wird oder sogar ganz entfällt. Dies sorgt für gleichgerichtete Interessen von Anlegern und Initiator und ist beste Voraussetzung für eine vielversprechende Win-Win-Situation.

FondsMedia:

Herr Acker, nennen Sie uns abschließend kurz die Argumente, warum ein Anleger bei der asuco investieren soll.

Hans-Georg Acker:

Die hohe Sicherheitsorientierung unserer Zweitmarktfonds, der teilweise Inflationsschutz bei Anstieg

der Inflationsraten, die attraktiven Renditechancen aufgrund der günstigen Zweitmarktkurse sowie das erfahrene Management der asuco.

FondsMedia:

Herr Acker, Herr Schloz, wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und wünschen Ihnen und dem Team von asuco ein erfolgreiches Jahr 2010.

Hamburg, Juni 2010



FondsMedia GmbH
Wichmannstr. 4
Haus 1 West
22607 Hamburg
Fon: ++49 (0)40 854 076 - 0
Fax: ++49 (0)40 854 076 - 40
info@fondsmedia.com
www.fondsmedia.com