

18. November 2014 - 15:28

*Hannover Leasing*

## **Geschlossene Fonds für Vermögende unverzichtbar**

von Richard Haimann

**Hannover-Leasing-Geschäftsführer Andreas Ahlmann sieht Chancen für Neugeschäft der Sparkassen im Private Banking.**



*Airbus A 380 – Hannover Leasing investiert in eines der Passagierflugzeuge, das an die Fluggesellschaft Emirates vermietet ist. (dpa)*

Geschlossene Fonds seien im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld als stabilisierende Beimischung in den Depots vermögender Anleger unverzichtbar, sagt Andreas Ahlmann, verantwortlicher Geschäftsführer für Einkauf und Produktstrukturierung beim Emissionshaus Hannover Leasing.

„Sachwerte wie Flugzeuge und Immobilien waren noch nie so wichtig wie heute.“ Das zur Landesbank Hessen-Thüringen und zur Hessisch-Thüringischen Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft gehörende Unternehmen zählt mit zu den ersten Anbietern, die nach der Reform der Anlageprodukte jetzt mit neuen Beteiligungsmodellen wieder durchstarten.

Mit der Verabschiedung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) im vergangenen Jahr mussten sich die Emissionshäuser in Kapitalverwaltungsgesellschaften wandeln und unterstehen nun der Bafin-Aufsicht. Neue Beteiligungsmodelle haben jetzt den rechtlichen

Status eines alternativen Investmentfonds (AIF). Sie dürfen nur noch maximal 60 Prozent ihrer Investments mit Krediten finanzieren. Bei Fonds, die in nur ein Objekt investieren, beträgt die Mindestanlagesumme 20 000 Euro.

### **Regulierung sorgt für mehr Sicherheit**



*Hannover-Leasing-Geschäftsführer Andreas Ahlmann. (Hannover Leasing)*

Mit der Reform reagierte die Bundesregierung auf die Welle von Fondsplaten in der jüngeren Vergangenheit. Zahlreiche Schiffsbeteiligungen waren unter Wasser geraten, als 2009 die Charrerraten einbrachen. Weil die Fonds ihre Investments zu bis zu 90 Prozent mit Fremdkapital gehebelt hatten, konnten sie nach dem Verfall der Frachtraten ihre Kredite nicht mehr bedienen. Darüber hinaus hatte der unregulierte Markt kriminelle Anbieter angelockt. Vergangenes Jahr erschütterten noch einmal Polizeirazzien und Verhaftungen wegen mutmaßlichen Betrugs bei der früher angesehenen Hamburger Fondsgruppe Wölbern und der Immobiliengruppe S&K das Image.

Geschlossene Fonds seien nun voll regulierte Anlageprodukte, und der graue Kapitalmarkt sei Vergangenheit, sagt [Ahlmann im Interview mit der SparkassenZeitung](#). Auch die Deckelung der Kredite auf 60 Prozent der Investmentsumme mache die Beteiligungsmodelle sicherer. „Exzessive Fremdkapitalhebel sind nun verboten“, sagt der Geschäftsführer. Für die Sparkassen biete der Neustart der verbliebenen Anbieter die Chance auf Neugeschäft. Neben dem Agio von fünf Prozent erhalten vermittelnde Institute zusätzliche Zahlungen von den Emissionshäusern. Dass die neuen Produkte von den Anlegern angenommen werden, steht für Ahlmann außer Frage. „Zehnjährige Bundesanleihen werfen weniger als 0,8 Prozent ab, die Aktien fahren Achterbahn.“

Hannover Leasing geht mit zwei neuen Produkten an den Start, einem Flugzeugfonds und einem geschlossenen Immobilienfonds. Im kommenden Jahr will das Emissionshaus bis zu fünf neue Beteiligungsmodelle mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 300 Millionen Euro in den Vertrieb bringen.

## "Sachwerte stabilisieren das Depot"

**Ein Gespräch mit Andreas Ahlmann, verantwortlicher Geschäftsführer für Einkauf und Produktstrukturierung bei Hannover Leasing, über die Chancen und Risiken, die die neuen Geschlossenen Fonds für Sparkassen und ihre Kunden bereithalten.**

Knapp eineinhalb Jahre nach der umfassenden Regulierung geschlossener Fonds durch das im Sommer 2013 in Kraft getretene Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) bringen Emissionshäuser erste Beteiligungsmodelle als Alternative Investmentfonds (AIF) nach der neuen Rechtsgrundlage an den Markt. Dazu zählt auch Hannover Leasing. Das zur Landesbank Hessen-Thüringen und zur Hessisch-Thüringischen Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft gehörende Unternehmen startet gerade mit einem Flugzeugfonds wieder durch. In wenigen Wochen soll eine Immobilien-Beteiligung folgen.

*Andreas Ahlmann (47) ist seit 2005 in der Geschäftsführung der Hannover Leasing tätig. Der Bank- und Diplom-Kaufmann verantwortet dort den Einkauf und die Produktstrukturierung in den Bereichen Immobilien und Alternative Investitionen. Ahlmann wechselte 1995 von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY zur Hannover Leasing, wo er den Bereich Großmobilenfinanzierung aufbaute.*

**DSZ: Herr Ahlmann, Sie stellen bei Ihrem neuen Flugzeugfonds Auszahlungen von zunächst 5,1 Prozent im ersten Jahr bis zu 18 Prozent ab dem 13. Jahr der Fondslaufzeit in Aussicht. Üben Sie gleich mit Ihrem ersten neuen Beteiligungsangebot den Rückfall in alte, schlechte Zeiten?**

**Ahlmann:** Einspruch! Erstens gab es in den alten Zeiten keineswegs nur schlechte Produkte. Seriöse Initiatoren wie wir haben ihre Fonds immer so konzipiert, dass für die Anleger immer ein ausgewogenes Chancen/Risiko-Verhältnis bestand. In den meisten Fällen haben wir unsere Prognosen dabei erfüllt. Sonst wären wir nicht seit 1981 erfolgreich am Markt.

**DSZ: Und zweitens?**

**Ahlmann:** Zweitens ist auch unser neuer Flugzeugfonds, der "Flight Invest 51", wieder sehr konservativ konzipiert. Wir investieren insgesamt 250 Millionen US-Dollar in einen A 380, der langfristig an die Fluggesellschaft Emirates vermietet ist. Rund 114 Millionen US-Dollar wird das Eigenkapital der Anleger inklusive Agio umfassen. Die restlichen 136 Millionen US-Dollar nehmen wir als Fremdkapital auf. Dieser Kreditbetrag wird in rund zehn Jahren komplett getilgt sein. Deshalb können auch die Auszahlungen vom elften Jahr an deutlich zulegen, bis hin zu den von Ihnen genannten 18 Prozent ab dem Jahr 2027.

**DSZ: Sie prognostizieren Gesamtrückflüsse von 217 Prozent. Emirates zahlt also eine ziemlich hohe Pacht. Warum kauft die Fluggesellschaft die Maschine nicht gleich?**

**Ahlmann:** In diesem Fall ist es so, dass Emirates einen Teil ihrer Maschinen selbst besitzt, einige Maschinen aber anmietet. Das wirkt sich nicht zuletzt positiv auf die Bilanz der Fluggesellschaft aus. Die mit uns ausgehandelte Leasingrate ist marktüblich. Wir haben das Geschäft mit Flugzeugfinanzierungen seit 1994 aufgebaut und gehören zu den angesehensten Adressen in diesem Segment. Deshalb arbeiten auch international höchst angesehene Fluggesellschaften gerne mit uns zusammen, und das ermöglicht uns, solche Fonds aufzulegen.

**DSZ: Sie haben das Flugzeug, Sie haben die Airline. Aber werden Sie auch das Vertrauen der Anleger gewinnen?**

**Ahlmann:** Davon bin ich überzeugt. Blicken Sie nur auf den Kapitalmarkt. Zehnjährige Bundesanleihen werfen weniger als 0,8 Prozent ab. Die Aktien fahren Achterbahn. Sachwerte wie Flugzeuge und Immobilien waren für vermögende Anleger als stabilisierende Beimischung für das Depot noch nie so wichtig wie heute.

**DSZ: Was ist mit dem Image geschlossener Fonds?**

**Ahlmann:** Keine Frage, es hat in den vergangenen Jahren eine Reihe von Pleiten gegeben. Betroffen waren davon jedoch vor allem Schiffsbeteiligungen. Was ihnen zum Verhängnis wurde, war nicht allein der drastische Einbruch der Charterraten nach Ausbruch der Finanzkrise. Hinzu kam, dass sie in hohem Umfang Fremdkapital aufgenommen hatten. Bei einigen Fonds lag der Anteil bei fast 90 Prozent. Als die Charterraten zurückgingen, konnten die Bankkredite nicht mehr gestemmt werden.

**DSZ: So etwas wird künftig durch die Regulierung verhindert?**

**Ahlmann:** Das KAGB sieht vor, dass geschlossene Fonds ihre Investments nur noch zu maximal 60 Prozent mit Krediten finanzieren dürfen. Exzessive Fremdkapitalhebel sind nun verboten. Grundsätzlich sind geschlossene Fonds nun voll regulierte Anlageprodukte, und der graue Kapitalmarkt ist Vergangenheit. Entscheidend für den Erfolg eines Fonds waren und sind jedoch ein wirtschaftlich erstklassiges Asset sowie eine saubere Strukturierung. Darüber hinaus mussten sich die Initiatoren in aufwendigen Prozessen zu Kapitalverwaltungsgesellschaften wandeln, die nun direkt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen, der Bafin, unterstehen.

**DSZ: Sie haben also die vergangenen 16 Monate nicht däumchendrehend verbracht?**

**Ahlmann:** Oh nein. Wir hatten reichlich zu tun. Der Genehmigungsprozess war höchst fordernd. Schließlich haben sowohl wir als auch die Bafin juristisches Neuland betreten. Das gilt übrigens auch für die neuen Prospektpflichten. Es hat einfach Zeit gebraucht, bis sich alles einspielt.

**DSZ: Apropos Prospektpflichten. Sie haben einen neuen geschlossenen Immobilienfonds fertig konzipiert, der Prospekt aber ist noch nicht von der Bafin genehmigt?**

**Ahlmann:** Wesentliche Teile sind bereits genehmigt. Wir warten täglich auf die Vertriebs Erlaubnis. Über den Fonds werden Anleger in ein langfristig an bonitätsstarke Nutzer vermietetes Büroobjekt in Münster investieren können.

**DSZ: Münster? Nicht Berlin, Frankfurt oder München? Sind nicht Bürotürme in den Zentren der Großstädte derzeit bei Anlegern besonders en vogue?**

**Ahlmann:** Solche Objekte sind derzeit einfach sehr teuer. Die Märkte in den Metropolen sind überhitzt. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wir haben 2013 für einen Fonds den Bürokomplex Stadttor Düsseldorf in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt zum 17,4-fachen der Jahresmiete erworben. Heute, 17 Monate später, werden uns für diese Immobilie Preise geboten, die deutlich höher liegen. Bei dem aktuellen Preisniveau an den deutschen Top-Standorten muss man jetzt sehr genau hinschauen, um nicht die Abwertungen von morgen zu erwerben.

**DSZ: In den Mittelstädten sehen Sie diese Gefahr nicht?**

**Ahlmann:** Dort ist das Preisniveau moderater. Das liegt schlicht daran, dass sich internationale Investoren bislang bei ihren Akquisitionen auf die Metropolmärkte fokussieren. Nicht zuletzt ist der Marktzugang für ausländische Investoren zu deutschen B-Standorten einfach schwerer.

**DSZ: Ausländische Investoren misstrauen den Mittelstädten, weil sie diese Märkte für illiquide halten...**

**Ahlmann:** Eine Immobilie lässt sich dann jederzeit gut verkaufen, wenn sie sich in einer sehr guten Lage befindet, bonitätsstarke Mieter aufweist und kein Instandhaltungsstau besteht. Das gilt sowohl für A- als auch für B-Städte. Wenn wir in Mittelstädte investieren, dann immer in Immobilien, die diese Kriterien erfüllen. Und was die Instandhaltung betrifft, so achten wir bei der Konzeption der Fonds darauf, dass wir das Objekt weiterhin in Schuss halten.

**DSZ: Das heißt, Sie planen weitere Akquisitionen in Mittelstädte für künftige Fonds?**

**Ahlmann:** Klares Ja. Wir wollen 2015 zwei bis drei neue geschlossene Immobilienfonds und zwei Flugzeugfonds initiieren und dafür rund 300 Millionen Euro Eigenkapital über unsere Vertriebspartner einwerben.

**DSZ: Aus Maklerkreisen verlautet, Sie stünden kurz vor der Unterzeichnung eines Kaufvertrags für ein Objekt in einer mittelgroßen Stadt in Baden-Württemberg?**

**Ahlmann:** Wir haben in einer solchen B-Stadt ein interessantes Objekt gefunden. Wenn alles passt, wollen wir die Immobilie als Spezialfonds für vermögende Anleger anbieten. Wir denken dabei an einen Fonds, der sich auch als Depot-A-Produkt für Direktanlagen von Sparkassen eignet.