

Argumente für Sachwertbeteiligungen

## „Konzentration aufs Kerngeschäft“

**Thomas Schmidt, Vertriebsleiter bei Neitzel & Cie., über das Potenzial von Sachwertbeteiligungen – und Argumente, die Berater und Anleger überzeugen**

**DAS INVESTMENT.com: Der Vertrieb von Sachwert-Beteiligungen wird von vielen Beratern und Vermittlern immer noch kritisch beäugt. Ist die Skepsis berechtigt?**

**Thomas Schmidt:** Die Skepsis hat mit Erfahrungswerten aus der Zeit vor der Regulierung zu tun. Es gab einfach in allen Asset-Klassen zu viele Beteiligungen, die sich zum Teil deutlich schlechter als prognostiziert entwickelt haben. Da ist die Begeisterung für das Marktsegment verloren gegangen. All das ist verständlicherweise prägend. Doch ähnlich, wie man aus Fehlern lernen kann, ist es auch möglich, wieder Vertrauen in das Beteiligungs-Geschäft zu fassen.

**Woran machen Sie das fest?**

**Schmidt:** Dank der Regulierung sind die Produkte deutlich transparenter geworden. Der Berater sollte sich Zeit nehmen, die verschiedenen Produkte ausführlich kennenzulernen. Das erfolgt am besten im persönlichen Gespräch. Hier können Fragen geklärt und ein erster Eindruck vom Anbieter gewonnen werden. Und klar ist auch: Es gibt heute viel weniger Produkte, die durch die gesetzlichen Vorgaben dazu noch leichter vergleichbar sind. Das macht es einfacher, die Besonderheiten zu erkennen.

Darüber hinaus fokussieren sich die Anbieter in aller Regel auf ein Kerngeschäft – auch das fördert das Vertrauen in die Fähigkeit des Anbieters. Wir kümmern uns um unsere Anlagen persönlich. Wir suchen sie aus, besichtigen die Objekte, sprechen mit den Bauverantwortlichen oder prüfen Bestandsanlagen, überwachen – gemeinsam mit unseren Partnern – alles bis ins Detail. Sobald sich die Anlagen in unserem Portfolio befinden, haben wir jederzeit die volle Kontrolle über deren Performance.

**Sollte es immer ein Alternativer Investmentfonds, kurz AIF, sein?**

**Schmidt:** Nein, es gibt verschiedene Arten von Beteiligungen am Markt, die sich vor allem durch

# DAS INVESTMENT

ihren formalen Charakter unterscheiden: AIF oder Vermögensanlage. Wobei sich operativ tätige Unternehmen immer der Vermögensanlage bedienen müssen, weil der Gesetzgeber das so vorgibt. Dadurch finden sich dann auch unter den Vermögensanlagen Produkte, die durchaus die Qualität eines AIF haben.

Darüber hinaus gibt es immer noch ein breites Spektrum an Assets, in die investiert werden kann. Es muss nicht immer die Immobilie sein. Wir konzentrieren wir uns auf Sachwert-Beteiligungen, deren Ertragsquellen regenerativ, nachhaltig und konstant sind.

## **Wie lässt sich das Erfolgspotenzial einer Beteiligung erkennen?**

**Schmidt:** Der Berater sollte darauf achten, dass es sich bei der Beteiligung um ein nachvollziehbares und verständliches Konzept handelt. Wer sich hier unsicher ist, kann auch auf das IDW-S4 beziehungsweise das Plausibilitäts-Gutachten vertrauen.

Zudem sollten klare Strukturen und erkennbare Erfahrungen durch handelnde Personen ersichtlich sein. Also: Wie ist die Beteiligung aufgebaut? Welche Objekte werden wie erworben? Was passiert mit dem Geld der Anleger? Hat der Anbieter Partner, mit denen er zusammenarbeitet und um wen handelt es sich dabei?

Schlussendlich verfügen Beteiligungen mit Investition in zukunftsfähige Marktsegmente über hohes Erfolgspotenzial. Dazu gehört Technologie, aber auch Nachhaltigkeit und Erneuerbare Energien.

## **Gibt es spezielle Voraussetzungen, die ein Berater erfüllen sollte, um Beteiligungen anbieten zu können?**

**Schmidt:** Die wichtigste Voraussetzung ist Sachkunde – und das nicht nur, weil sie vom Gesetzgeber gefordert wird. Für langfristigen Beratungserfolg und dauerhafte Kundenbindung ist es unerlässlich, ein Produkt zu durchdringen, um einschätzen zu können, in welcher Kundensituation eine Beteiligung als Problemlöser eingesetzt werden kann. Ob das im freien Vertrieb mit Gewerbezulassung nach § 34f GewO, unter einem Haftungsdach oder mit einer KWG-Lizenz erfolgt, ist dabei zweitrangig.

## **Geben Gütesiegel oder Prüfgutachten Aufschluss über relevante Anbieter?**

**Schmidt:** Die Bedeutung von Siegeln & Co. hat deutlich nachgelassen. Es gab in der Vergangenheit zu viele Produkte, die mit Sternen oder Bestnoten ausgezeichnet wurden – und die dennoch ohne Erfolg geblieben sind und Verluste eingefahren haben. Prospektgutachten und Plausibilitätsprüfung helfen allerdings, das Produkt besser zu verstehen und sich eine eigene sachkundige Meinung zu bilden.

# DASINVESTMENT

Für unsere Vermögensanlage Zukunftsenergie Deutschland 4 bieten wir das Plausibilitätsgutachten in einer versicherten Version an, sodass etwaige Fehler im Prüfprozess nicht auf den Vermittler durchschlagen. Bei Neitzel & Cie. haben wir für unsere insgesamt vier Energie-Sachwertbeteiligungen bislang 20 Ausschüttungen geleistet: elf davon über Prognose, die übrigen neun wie prognostiziert.

## **Und welche Argumente überzeugen auch zurückhaltende Kunden?**

**Schmidt:** Kunden folgen in ihren Abschlüssen wesentlich der Empfehlung des Beraters. Der wird in aller Regel nur präsentieren, wovon er selbst überzeugt ist. Das heißt: Der Schlüssel zur Rückkehr der Kunden in den Beteiligungsmarkt ist die Rückkehr der Berater in den Beteiligungsmarkt. Die Investition in Sachwerte bietet dem Kunden eine Chance, sein Geld in reale, bestehende Objekte zu investieren. Kann ein Berater dem Kunden zudem eine positive Leistungsbilanz des Anbieters vorlegen, ist das Vertrauen des Kunden leichter zu gewinnen.

## **Welche Unterstützung kann ein Berater vom Anbieter erwarten?**

**Schmidt:** Die Angebote auf dem Markt sind so vielfältig wie Anbieter und Berater. Nicht aufgrund der Menge, sondern aufgrund der Ausrichtung. Gleichzeitig handelt es sich im jeweiligen Bereich um hochspezialisierte Unternehmen, die sich in ihrem Segment ganz genau auskennen. Im Idealfall kann ein Berater bei sämtlichen Fragen immer auf den Anbieter zukommen und erhält eine genaue Einführung in das Produkt.

Das Vertrauen in die Beteiligung und den Anbieter wächst. Gemeinsam lassen sich Möglichkeiten für erfolgreiche Vertriebs-Strategien überlegen. Insbesondere kleinere Häuser agieren hier oft flexibel und unterstützen ihre Partner, wo sie nur können.