



„Der frühe Vogel fängt den Wurm.“

Als Erster auf den Markt zu kommen, ist der Traum eines jeden Unternehmers.

Das gilt aber nur, wenn der Markt auch hält, was er verspricht und der Unternehmer entsprechend Ahnung und Erfahrung hat. Emittenten geschlossener Fonds sind mit ihren Anlagekonzepten meist schneller auf den Märkten als die institutionellen Marktpartner. Deshalb macht es Sinn, sich frühzeitig mit den Anlagevorschlägen neuer Macher und neuer Märkte zu beschäftigen.



WANGHA“ Schiffahrtsgesellschaft mbH & Co. KG investiert in einen Doppelhüllen-Handysize-Bulkcarrier mit eigenem Ladeschirr, der Ende Januar 2010 in China übernommen wurde. Bei einem Fondsvolumen von 30,4 Mio. Euro erfolgt die Finanzierung aus ca. 58 % Fremdkapital und 42 % Kommanditkapital/Agio. Die Ausschüttungen in diesem Zeitraum sollen zwischen 7 und 12 % p. a. betragen. Inkl. des Veräußerungserlöses sind Gesamttrückflüsse von knapp 235 % der Nominaleinlage (vor Steuern) bis Ende 2028 geplant. Das MS „UNITED TAKAWANGHA“ ist für 4 Jahre verchartert und fährt gemeinsam mit 4 baugleichen Schiffen in einem Einnahmepool, dem planmäßig bis Ende des Jahres drei weitere baugleiche Schwesterschiffe beitreten sollen. Der Fonds konnte das Schiff zu einem Preis erwerben, der um 3 Mio. US-Dollar unter dem ursprünglichen Kaufpreis liegt. Unabhängig von der zu erwartenden Erholung des Gesamt-Schiffmarktes erscheint es für die künftigen Beschäftigungsperspektiven vorteilhaft, dass mehr als 50 % der internationalen Bulkerflotte im Bereich der (relativ kleinen) „Handysize“-Klasse ein Alter von mindestens 20 Jahren haben und mittelfristig zur Verschrottung anstehen. Insofern erscheint die Schiffsklasse günstig gewählt.

Claudia Humme, geschäftsführende Gesellschafterin von Orange Ocean: „Alle Welt

Unbemerkt und erfolgreich

Zum Umfeld

„So geht es auch. Ein ungewöhnliches Beispiel für den Markteintritt eines Fondsinitiators lieferte das junge Hamburger Emissionshaus „Orange Ocean“. Presse, Wettbewerber und Geschäftsfreunde wurden zu einer Fonds- und Unternehmenspräsentation gebeten. Zünftig und stilgerecht der Ort: ein Traditions-Segelclub an der Hamburger Außenalster. Der neue Fonds ist ein Schnäppchenfonds, oder, wie die Branche formuliert – ein Opportunity Schiff. Keine Reden, keine aufgeblasenen Präsentationen. Lediglich eine kurze Diskussionsrunde mit Pressevertretern im kleinen Kreis. Umso bemerkenswerter waren die Informationen, über die dann an

den Tischen diskutiert wurde: Orange Ocean ist bereits mit sechs Vorläuferfonds aktiv. 2007 ging der neue Emittent an den Markt. Durch einen Exklusivvertrieb wurden die sechs Fonds, die den Charakter privater Platzierungen haben, nahezu unbemerkt von den Profis der Medien und Wettbewerber in der Hansestadt platziert. Die Art und Weise, wie die Gründer von Orange Ocean **Claudia Humme** und **Dr. Olav Killinger** diese neuen Fonds ankündigen und in Fahrt setzen, steckt voller Selbstbewusstsein und Know-how. Während die anderen zwei Dutzend Schiff-Schnäppchenfonds viel ankündigen, handelt das Orange Ocean Duo einfach:

Zum Fonds

Der aktuelle Fonds **MS “UNITED TAKA-**

spricht über den steigenden Rohstoffbedarf. Benötigt werden Transportmittel, die große Mengen aufnehmen können und diese unter ökonomischen Gesichtspunkten zuverlässig aus aller Welt in alle Welt liefern. Massengutschiffe, so genannte Bulker, erfüllen diese Anforderung in ausgezeichnete Weise.“ *DJ*



Mezzanine-Beteiligungen am deutschen Mittelstand

Zum Umfeld

Der italienische Begriff „Mezzanine“ wird in der Architektur als Bezeichnung für ein Zwischengeschoss verwendet. Im Finanzierungsbereich steht Mezzanine-Kapital für Instrumente, die aufgrund ihrer rechtlichen und wirtschaftlichen Charakteristika bilanziell eine Zwischenform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen. Hierzu zählen beispielsweise stille Beteiligungen, Genussrechte, nachrangige partiari-sche Darlehen etc. Mezzanine-Finanzierungen sind in Deutschland bislang weit aus weniger stark verbreitet als im angelsächsischen Raum. Aufgrund der Zurückhaltung der Banken bei der Versorgung mittelständischer Unternehmen mit klassischen Darlehen stellen Mezzanine-Finanzierungen eine sinnvolle Alternative dar, die auch in Deutschland zunehmend an Bedeutung gewinnen dürfte.

Zum Fonds

Anleger können sich ab 10.000 Euro plus 5 % Agio an der **vact PRIVATE MEZZANINE INVESTMENTS I GmbH & Co. KG**, München, beteiligen. Der Fonds finanziert sich aus Eigenkapital und hat ein geplantes Volumen von 10 Mio. Euro. Das zu platzierende Mindestkapital beträgt 1 Mio. Euro. Initiator des Fonds ist die **VACT AG**. Diese ist nach umfassenden Restrukturierungsmaßnahmen aus der früheren „VACT AG – Faszination Mittelstand“ hervorge-

gangen. In den Jahren 2008 und 2009 erfolgte u. a. ein Austausch von Vorstand und Aufsichtsrat sowie eine komplette Neustrukturierung des Geschäftsmodells, das nunmehr die Emission geschlossener Fondsfonds vorsieht. Beim vorliegenden Premierenfonds ist geplant, typisch stille Beteiligungen an 10 bis 20 mittelständischen deutschen Unternehmen einzugehen. Bislang wurden noch keine Investitionen getätigt (Blind Pool). Nach Aussage der Geschäftsführung der VACT AG befinden sich jedoch bereits 8 potenzielle Zielunternehmen in der fortgeschrittenen Prüfung und könnten zeitnah eingebunden werden. Die Auswahl der Zielunternehmen erfolgt in einem mehrstufigen Selektions- und Prüfungsprozess. Der Investitionsausschuss erscheint kompetent besetzt. Auch im Management und Gesellschafterkreis der VACT AG kann auf projektkonformes Know-how und ein geeignetes Kontaktnetzwerk zurückgegriffen werden. Der Fonds hat eine vorgesehene Laufzeit bis Ende 2017. Die Gesamtausschüttungen an die Anleger sollen sich – inkl. der Rückführung der Einlage – auf rund 150 % (nach Abgeltungssteuer) belaufen. Die Höhe der Rückflüsse erscheint zwar nicht unrealistisch, Anleger müssen aber beachten, dass es sich um den ersten geschlossenen Fonds des Initiators handelt. Insofern ist entsprechendes Vertrauen in die Fähigkeit zur Umsetzung des Konzepts (inkl. der erfolgreichen Platzierung des Fonds und der Identifizierung und Einbindung geeigneter Zielunternehmen) notwendig.

Jens Uwe Richter, Vertriebsleiter der VACT AG: „Wir bieten privaten Investoren mit unserem Konzept die Möglichkeit, in einem derzeit hochattraktiven Umfeld am lukrativen Geschäft der Mezzanine-Finanzierungen teilzunehmen. Die positiven Reaktionen der vergangenen Wochen von Seiten der Finanzvertriebe bestätigen uns, den Nerv der Zeit getroffen zu haben.“ ■

Karsten Ewert

KONTAKT
info@invest-report.de
www.invest-report.de



Karsten Ewert

Geschäftsführer der Analysegesellschaft Invest-Report

Gedanken zum Finanzvertrieb der Zukunft



Mandantenverwaltung als Umsatz-Turbo

Sehr geehrte Finanzberater,
sehr geehrte Finanzberaterinnen,

den einfachsten Umsatz schreiben wir,
wenn wir zur richtigen Zeit beim richtigen Mandanten sind.

Diese goldene Regel können wir am effizientesten bei unseren bestehenden Mandanten einsetzen. Voraussetzung: ein leistungsstarkes Mandantenverwaltungs-System. Wir haben dafür ein eigenes System entwickelt (BIS), das ideal die Anforderungen des Vertriebs erfüllt:

- flexible Selektionsmöglichkeiten
- Wiedervorlagensystem
- strukturierte Datenaufbereitung und -hoheit
- automatischer Import von Antrags-/ Vertragsdaten
- Mailing-Baukasten

Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag, um die Profitabilität unserer Berater deutlich zu erhöhen. Weitere Infos im persönlichen Gespräch oder unter: www.asg24.de

Mit freundlichen Grüßen

Mass

Thorsten Hass
Geschäftsführender Gesellschafter

ASG AssecuranzService
GmbH & Co. KG
Hochheimer Weg 5
65719 Hofheim

Telefon 06192 9323-0
Telefax 06192 9323-350
E-Mail info@asg24.de
Internet www.asg24.de

