

Die Investment-AG

Verlorenes Terrain zurückgewinnen, zu alter Stärke finden

Schon 2017 hat der Infrastrukturspezialist ThomasLloyd mit seinem „ThomasLloyd Cleantech Infrastructure Fund SICAV“ branchenweit für Aufsehen gesorgt. Mit ihm wurde erstmals ein geschlossener alternativer Investmentfonds (AIF) in der Rechtsform einer Investmentaktiengesellschaft mit variablem Kapital initiiert und an den deutschen Markt gebracht. Im Interview zeigt sich Ralf Sutter, Head of Wholesale Distribution Germany bei ThomasLloyd, überzeugt, dass diese Rechtsform dem Sachwert-Beteiligungsmarkt zu alter Stärke verhelfen kann und zu einem neuen Standard für geschlossene Sachwertbeteiligungen werden wird.

finanzwelt: ThomasLloyd hat als erster Assetmanager die Zulassung für einen geschlossenen alternativen Investmentfonds in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft mit variablem Kapital erhalten und offeriert diesen auch an Privatanleger in Deutschland. Was versprechen Sie sich davon?

Sutter» Lassen Sie uns dazu gut 10 Jahre zurückblicken. Im Rekordjahr 2007 wurden rund 13 Mrd. Euro an Sachwertbeteiligungen in Deutschland bei Privatanlegern und professionellen Investoren platziert – ein gewaltiger Markt, den freie Berater auf der einen sowie Banken und Sparkassen auf der anderen Seite unter sich aufteilten. Deutschland beherbergte die weltweit größte Industrie für Sachwertinvestments und war in einigen Assetklassen – denken Sie beispielhaft an Container, Erneuerbare Energien oder Filmproduktionen – weltweit Spitze. Was dann kam, wissen Sie. Die Branche bekam ein Imageproblem, teils berechtigt, teils unberechtigt. Dem Sachwert gegenüber grundsätzlich positiv eingestellte Anleger wandten sich in großer Zahl ab, der „graue“ Kapitalmarkt verkam zunehmend zur grauen Maus. Das Ergebnis kennen wir: ein Branchenumsatz in 2016 von gerade einmal noch rund 10 % des Platzierungsvolumens von 2007.

finanzwelt: ... und das in einer Zeit, in der Sachwertinvestments mangels vergleichbarer Alternativen eigentlich so gefragt sein müssten wie nie zuvor.

Sutter» Richtig. Und das in einem Land, in dem es vermutlich mehr qualifizierte Sachwertberater gibt als in jedem anderen Land der Welt, in dem dieses Potenzial seit Jahren brach liegt und nicht oder zu wenig zum Einsatz kommt. Hier setzen wir mit unserer neuen Investment-AG an, in der die leider oft negativ assoziierte Sachwertwelt mit der oft positiv wahrgenommenen Investmentfondswelt verschmolzen wird. Wir wollen den Markt einladen, mit uns gemeinsam verlorenes Terrain zurückzugewinnen und an vergangene Erfolge anzuknüpfen – mit modernen zeitgemäßen Beteiligungsformen, die sich im Zuge der Regulierung durch moderne Attribute wie Transparenz und strukturelle Klarheit, bei unvermindert attraktiver Renditeperspektive, besonders auszeichnen und die imagemäßig unbelastet sind.

finanzwelt: Sehen Sie noch weitere konkrete Vorteile der AG gegenüber der KG?

Sutter» Selbstverständlich. Beide Rechtsformen unterscheiden sich doch erheblich. In betriebswirtschaftlicher, gesellschaftsrechtlicher, aber auch ad-

ministrativer Hinsicht. So weist die mögliche europäische Vermarktung unseres Luxemburger SICAV erhebliche Vorteile gegenüber der originären deutschen geschlossenen Investment-AG beziehungsweise der rein deutschen KG-Struktur auf. Ein unbeschränktes Fondsvolumen und der europaweite Marktzugang ermöglichen es uns, zusätzliches Vertriebspotenzial auszuschöpfen und damit signifikante Skaleneffekte und Investitionsoportunitäten im Sinne der Anleger zu erzielen. Außerdem fallen natürlich Rückabwicklungsrisiken oder limitierte Fondskontingente bei einer derartigen Struktur weg. Gesellschaftsrechtlich gewährt das Aktienrecht dem Anleger das vielleicht Allerwichtigste: eine zusätzliche Sicherheit. Denn für den Aktionär bestehen weder Haftungsrisiken noch kennt das Aktienrecht eine Rückzahlungsverpflichtung erhaltener Dividenden. Außerdem genießt der Anleger eine – nennen wir es – bislang ungekannte Basisdemokratie. Aktionäre üben ihr Stimmrecht auf der Hauptversammlung direkt und autonom aus, einen zwischengeschalteten Treuhänder gibt es nicht. Ein weiterer nicht zu unterschätzender Vorteil ist die absolut unproblematische Übertragungsmöglichkeit dieser Inhaberpapiere. Vorbei



sind damit die Zeiten, in denen die Zustimmung von Kommanditisten und Komplementären eingeholt, bestimmte Fristen eingehalten und Umschreibungen in Registern unterschiedlicher Art vorgenommen werden mussten.

finanzwelt: Und welche Vorteile ergeben sich bei der Administration?

Sutter» Es wird grundsätzlich einfacher, transparenter, unbürokratischer. Einfacher, weil für Kauf und Abwicklung unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung stehen – über den Berater und nun auch direkt über die Hausbank. Außerdem sind Aktien depotfähig. Will heißen: Diese können problemlos in das Depot bei der Hausbank bzw. Direktbank in Kooperation mit dem Vertriebspartner eingebucht werden und werden dort neben anderen Wertpapierpositionen aufgeführt. Anleger und Berater haben damit künftig das gesamte Wertpapierportfolio stets vollständig im Blick – ein großer Gewinn an Transparenz. Weitere Abwicklungsvorteile bieten sich auch bei der Identitätsprüfung sowie weiteren Prüfungen,

wie beispielsweise im Zuge des Geldwäschegesetzes.

finanzwelt: Wie ist Ihre Investment-AG vertriebsrechtlich einzuordnen?

Sutter» Zulassungsrechtlich ist unser CTI 6 (unter dieser Bezeichnung geht der SICAV in allen europäischen Märkten in den Vertrieb) ein geschlossenes EU-Investmentvermögen, das in Deutschland nach § 320 KAGB auch an Privatanleger vertrieben werden darf. Somit sind alle Berater mit der Vertriebslaubnis nach § 34 Abs. 1 Nr. 2 GewO bzw. § 32 Abs. 1 KWG berechtigt, den Fonds öffentlich in Deutschland anzubieten. Der CTI 6 ergänzt damit zulassungsrechtlich unser breit diversifiziertes Produktangebot, das eine größtmögliche Vielfalt hinsichtlich seiner Zielgruppen, Laufzeiten, Investmentstrategien und anderer Determinanten bietet und damit unsere Strukturierungsexpertise für nachhaltige Infrastrukturinvestments klar unterstreicht.

finanzwelt: Erläutern Sie uns noch zum Abschluss, warum der Fonds erst jetzt in den deutschen Publikumsvertrieb geht,

wo doch ThomasLloyd bereits im Mai letzten Jahres die Zulassung der Luxemburgischen Aufsichtsbehörde CSSF für den SICAV erhalten hat?

Sutter» Wie bereits erwähnt, wird der Fonds nicht nur in Deutschland, sondern in vielen weiteren europäischen Ländern semiprofessionellen und professionellen Anlegern angeboten. Bevor jedoch auch an Privatanleger vertrieben werden kann, müssen einige zusätzliche Voraussetzungen erfüllt werden. Beispiel Deutschland: Mittels des EU-Marketing-Passport-Verfahrens, das einen Vertrieb an semiprofessionelle und professionelle Anleger erlaubt, steht der Fonds seit Juni 2017 diesen hierzulande zur Verfügung. Das Vertriebsanzeigeverfahren nach § 320 KAGB, das nach erfolgreichem Prüfungsabschluss durch die BaFin einen Vertrieb an Privatanleger ermöglicht, wurde dann am 29. November 2017 abgeschlossen. Wir haben uns jedoch strategisch dafür entschieden, diese innovative Anlagelösung erst 2018 im Rahmen des ersten großen deutschen Branchenkongresses mit frischem Elan am deutschen Markt zu lancieren. (fw)