

Grauer Kapitalmarkt

Schön verpackt

Politiker werben für ein unvorteilhaftes Angebot – mit dem Konzept der Göttinger Gruppe und einem umstrittenen Vertrieb. Erste Anleger wollen aussteigen.

Ans-Dietrich Genscher zeigte sich gleich skeptisch. Der Außenminister a. D. war ein Wunschkandidat für den Aufsichtsrat der neuen Deutschen Anlagen AG, die geschlossene Fonds vertreibt. In dem internen Konzept zur Konzernstruktur, das Capital vorliegt, werden auch der ehemalige sächsische Ministerpräsident Kurt Biedenkopf und Unternehmensberater Roland Berger genannt. Doch keiner machte mit.

Für die Werbebroschüre des ersten Produkts, den Master Star Fund Deutsche Vermögensfonds I, ließ sich dann Ex-Verteidigungsminister Rupert Scholz unter

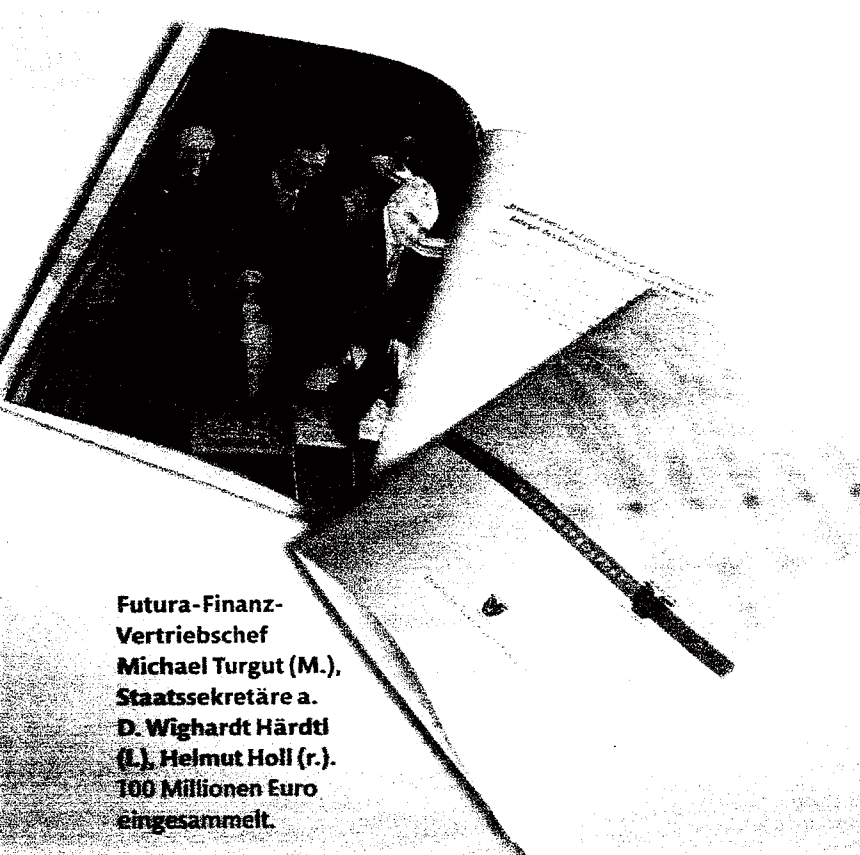
einem Kristallkronleuchter ablichten. Die ehemaligen Staatssekretäre Michael-Andreas Butz, Wighard Härdtl und Helmut Holl posierten auf ledernen Ohrensesseln oder einem Villenaufgang. Sie alle sitzen im Aufsichtsrat der Deutschen Anlagen AG oder deren Tochter, der Deutschen Portfolio Management AG.

Die glänzende Verpackung verstellt vielen Anlegern den Blick auf zahlreiche Nachteile des Angebots. „Ich habe selten ein Produkt gesehen, das Anleger so im Unklaren darüber lässt, in was sie investieren“, urteilt Stefan Loipfinger, Analyst und Herausgeber des Branchendienstes

„Fondstelegramm“. Die Annahmen seien zu optimistisch, die Kosten hoch und die steuerliche Situation nachteilig.

Forsche Verkäufer. „Wir haben 100 Millionen Euro innerhalb von nur sechs Monaten eingesammelt“, verkündet der Vorstand der Vertriebsgesellschaft Futura Finanz, Michael Turgut. Ein Name, der Kenner des grauen Kapitalmarkts aufhorchen lässt. Turgut ist für offensive Vertriebsmethoden bekannt. Ende März schwärmten 4800 Vermittler aus, um die Beteiligungen unters Volk zu bringen.

Nach dem guten Start rechnet Turgut mit der vollständigen Platzierung des ▶



Futura-Finanz-Vertriebschef Michael Turgut (M.), Staatssekretäre a. D. Wighard Härdtl (L.), Helmut Holl (r.). 100 Millionen Euro eingesammelt.

Undurchsichtige Kostenstruktur

Die Verkaufsbroschüre wirbt mit einer überdurchschnittlich niedrigen Emissionskostenquote von 8,86 Prozent. Sie enthält aber nur die Provisionen für Vertrieb und Fondskonzept. Experte Stefan Loipfinger hält dagegen: Mit den zusätzlich zu bezahlenden fünf Prozent Agio (Aufgeld) liegt die Kostenquote bei 13,86 Prozent, inklusive weiterer anfänglicher Kosten sogar bei 18,06 Prozent.

Kosten in Prozent der Zeichnungssumme	
Vertrieb	5,00
Fondskonzept	+ 10,19
Provisionen (Mittel)	+ 1,39
Provisionen (Kauf)	+ 0,07
Umsatzkommissionen	+ 0,10
Agio	+ 0,11
Anlegerverwaltung	+ 0,87
Verwaltungskosten	+ 0,30
Vermögensverwalter	+ 0,03
Kosten gesamt	= 18,06
Angegebene Kostenquote	8,86

Quelle: Stefan Loipfinger

200-Millionen-Euro-Fonds im November. Ebenso umstritten ist der Urheber des Fonds, Jürgen Rinnewitz, der im Verborgenen agiert. Er ist der Kopf der Göttinger Gruppe. „Bei der haben weit über 100 000 Anleger Sparpläne von insgesamt mehr als zwei Milliarden Euro gezeichnet. Ob die Sparer davon viel wiedersehen, ist extrem fraglich“, sagt Uwe Kremer, Chefredakteur von „Kapitalmarkt Intern“.

schaft vertreibe ausschließlich Versicherungen, Investmentfonds und Bankprodukte. Darunter sind auch Policen der Gutingia, eines Tochterunternehmens der Göttinger Gruppe. „Angesichts der Marktsituation ist das höchst risikoreich“, sagt Loipfinger. „Zumal anfänglich nur auf ein Unternehmen gesetzt wird – und das ist auch noch Wettbewerber des eigenen Vertriebs.“ Dieses spekulative Kon-

„Das Angebot lässt die Anleger völlig im Unklaren darüber, in was sie überhaupt investieren.“

Stefan Loipfinger, Fondsanalyst und Herausgeber des „Fondstelegramm“



Vollmundig sind die Versprechungen in der Werbebroschüre. Der Deutsche Vermögensfonds I „öffnet Privatanlegern mit vergleichsweise kleinen Beträgen das Tor zu einem Anlageuniversum, das ansonsten nur großen Investoren vorbehalten ist“. Ab 600 Euro oder einer Kombination aus Einmaleinlage und monatlich 25 Euro können sich Kleinanleger unternehmerisch an dem spekulativen Angebot beteiligen. Vorausgesetzt, sie binden sich mindestens zehn Jahre.

Die Einlagen fließen zunächst fast komplett in den Aufbau einer Vertriebsgesellschaft. „Sie soll stolze 16 Prozent Rendite bringen“, sagt Loipfinger. Fondsgeschäftsführer Walter Rasch betont, die Gesell-

zept passt überhaupt nicht zur niedrigen Einlage und dem Zitat von Ex-Minister Rupert Scholz in der Werbebroschüre: „Wir wissen, wie wichtig es heute für jeden Menschen ist, frühzeitig eine private Vorsorge anzustreben.“ Matthias Ginsberg, als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender einer der Hauptvertreter des Fonds, rudert in dieser Frage bereits zurück: Der Fonds könne eine bestehende Altersvorsorge nur ergänzen.

Erst 2005 wird in drei weitere Bereiche investiert: 46 Prozent in Wertpapiere, 13 Prozent in Immobilienaktien und 25 Prozent in andere Investments wie Hedgefonds. Zwischen sieben und zwölf Prozent Rendite sollen da drin sein.

Solche Renditen hält Heinz Gerlach, der den Dienst „Direkter Anlegerschutz“ herausgibt, zwar grundsätzlich für realistisch, insbesondere wenn der Sparplananleger mindestens 25 Jahre durchhält. Gerlach hat nach eigenen Angaben den Machern des Fonds gegen Honorar einen Portfoliomanager vermittelt. Damals, so Gerlach, habe er allerdings noch nicht die endgültige Struktur des Fonds gekannt.

Der gedankliche Urheber des Fonds, Jürgen Rinnewitz, wird im Prospekt nicht genannt. Erst auf Nachfrage bestätigte Fondsgeschäftsführer Walter Rasch, dass die Lizenzgebühr für die Fondskonzeption in Höhe von 2,874 Millionen Euro an die Interpart GmbH, ein Unternehmen der Göttinger Gruppe, geflossen ist. Außerdem „sind die Anlegerverwaltung und weitere Backoffice-Funktionen an Dienstleistungsfirmen der Göttinger Gruppe wie zum Beispiel die C. S. Customer Service GmbH vergeben“, so Rasch.

In der Zusammenarbeit mit der Göttinger Gruppe sieht der Geschäftsführer aber „keine problematische Verquickung und schon gar nicht eine gesellschaftsrechtliche Verflechtung“. Es handele sich um eine schlichte Dienstleistungsbeziehung zwischen der Göttinger Gruppe und einer 100-prozentigen Tochter der Deutschen Anlagen AG.

Genscher sah das anders. Der FDP-Ehrenvorsitzende lehnte den Aufsichtsratsposten ab, weil relevante Fragen ungeklärt blieben. „Dies galt insbesondere für das Verhältnis der Deutschen Anlagen AG zur

ANALYSE: Angebot mit Schwächen

Fondsanalyst Stefan Loipfinger hat Kosten ermittelt, die für einen geschlossenen Fonds extrem hoch liegen und kaum nachzuvollziehen sind. Auch die steuerliche Situation ist nachteilig.

→ **Kosten.** Zu den anfänglichen Kosten von 18,06 Prozent der Zeichnungssumme kommen hohe laufende Kosten. Für die Portfoliomanager, die das Anlegergeld in den verschiedenen Bereichen verwalten, werden laut Loipfinger durchschnittlich Honorare von bis zu 15 Prozent der kalkulierten Erträge fällig. Verwaltungsgebühren schlagen mit etwa 7,5 Prozent zu Buche. Dazu kommen nach Ansicht des Analysten nicht nachvollziehbare Kos-

ten für Komplementär, Treuhänder und andere Dienstleister.

→ **Steuern.** Durch die Kommanditbeteiligung hat der Anleger ab 2005 Einkünfte aus Gewerbebetrieb; die Gewinne müssen versteuert werden. Würden Anleger direkt in Wertpapiere investieren, wären Kursgewinne nach Ablauf der zwölfmonatigen Spekulationsfrist steuerfrei. Immerhin fließt knapp die Hälfte des investierten Kapitals in Wertpapiere.


Göttinger Gruppe“, teilte Genscher Capital mit. Auch Kajo Neukirchen, Ex-Vorstandsvorsitzender von MG Technologies, ließ sich von Rinnewitz im persönlichen Gespräch nicht überzeugen.

Kaschierte Neuauflage. Bis Ende 2000 vertrieben Turguts Vermittler für die Göttinger Gruppe eine vermeintlich sichere Altersvorsorge namens Securente. Tatsächlich beteiligten sich die Sparer an Unternehmen. „Diese rüden Vertriebsmethoden kritisieren wir seit Jahren“, sagt der Berliner Anwalt Thomas Schulte, der mit seinem Kollegen Christian Röhlke 250 Futura-Geschädigte vertritt.

„Nach der anlegerfreundlichen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist damit kein Geschäft mehr zu machen“, sagt Rechtsanwalt Röhlke. „Rinnewitz hat einfach das Modell der Göttinger Gruppe von der stillen Gesellschaft zum KG-Fonds weiterentwickelt“, urteilt der Münchner Anwalt Wilhelm Lachmair.

Der Fonds hat gravierende Schwachpunkte (siehe S. 128: „Analyse“). Die anfänglichen Kosten sind mehr als doppelt so hoch wie offiziell genannt. „Fast schon kleinlich klingt es, wenn angesichts eines so großen Kostenblocks einzelne Ausgaben für Porto, Kuverts und Papier zusätzlich von den Anlegern zu tragen sind“, bemängelt Loipfinger.

Alle Nachteile sind in dem schwer verständlichen Emissionsprospekt versteckt. „Wie ein durchschnittlich gebildeter Anleger das durchschauen soll, ist mir ein Rätsel“, sagt Loipfinger. „Der Prospekt entspricht damit nicht den höchststrichterlichen Anforderungen.“

Doch offenbar händigen Turguts Vermittler den Emissionsprospekt oft gar nicht aus. Erste getäuschte Anleger haben sich schon bei Anwalt Röhlke gemeldet. In einem Fall hat er die Rückabwicklung des Vertrags bereits durchgesetzt und Turguts Futura auf Schadenersatz verklagt. „Mein Mandant wusste nicht, dass er sein ganzes Geld hätte verlieren können. Der Vermittler hat ihn auch nicht über die steuerlichen und unternehmerischen Risiken aufgeklärt“, sagt Röhlke. 

Melanie Agne



DASSELBE LEBEN.
UNTERSCHIEDLICHE FOLGEN.

Dokumente sind auf verteilten Arbeitsplätzen selten konsistent. Weder auf dem PC zu Hause, noch am Arbeitsplatz, noch auf dem Laptop. Die neue Desktop und Laptop Option von VERITAS synchronisiert nahtlos Ihre Microsoft Office Dokumente. Synchronisieren Sie Ihren Umsatz noch heute mit VERITAS. Ganz einfach unter veritas.com

