

Geschlossene Immobilienfonds

„Der Käufer muss weiterhin Anlegerinteressen wahren“

Bis 2012 war die Westfonds Immobiliengesellschaft mbH eine Tochter der West-LB. Nach deren Zerschlagung wurden die Verwalter geschlossener Immobilienfonds der Bad Bank Erste Abwicklungsanstalt zugeteilt. Und die hat sich zum Ziel gesetzt, das Traditionsunternehmen noch im dritten Quartal des laufenden Jahres zu verkaufen. Derzeit managt Westfonds noch 17 geschlossene Fonds – darunter zwölf im Immobilienbereich. Das Filetstückchen im Portfolio ist das 54 Meter hohe Bürohaus RWI4 in Düsseldorf, in dem auch der Immobilienverwalter selbst residiert. Mit dem Verkaufsplan folgt die EAA ihrem Auftrag, für eine vermögensschonende Abwicklung der West-LB zu sorgen. Seit mittlerweile zweieinhalb Jahren stehen die beiden Geschäftsführer Dr. Moritz Dimde und Thomas Scheitza an der Spitze der Westfonds und haben die Verluste des Unternehmens signifikant gesenkt. Für das laufende Jahr peilen sie eine schwarze Null an. Im Interview mit Immobilien & Finanzierung sprechen sie unter anderem über ihren Strategiewechsel und den allgemein komplizierter gewordenen Markt für geschlossene Immobilienfonds. Red.

I&F Herr Dr. Dimde, Herr Scheitza, zuerst möchten wir nach der Westfonds-Internetseite fragen. Diese ist seit Tagen nicht mehr erreichbar. Gerade in der Verkaufsphase müsste doch der Auftritt aber besonders attraktiv gestaltet sein? Ist Westfonds bereits verkauft?

Dimde: Die Westfonds GmbH ist noch nicht verkauft, der Prozess hat ja erst vor wenigen Wochen begonnen. Wir sind dabei, unsere Internetpräsenz umzugestalten. Die Website wird demnächst wieder aufgeschaltet. Mit dem

laufenden Verkaufsprozess hat die Neugestaltung übrigens nichts zu tun. Verkäufer sind nicht wir selbst, sondern die Erste Abwicklungsanstalt (EAA), die als Anstalt öffentlichen Rechts die Vermögenswerte der früheren Westdeutschen Landesbank (West-LB) wertschonend veräußern soll. Wir selbst sind der Verkaufsgegenstand und werden in die Prozesse eingebunden.

I&F Sie verwalten derzeit noch 17 geschlossene Immobilienfonds im Volumen von 540 Millionen Euro. Zum Zeitpunkt der Zerschlagung der West-LB waren es 108 Fonds. Wodurch zeichnen sich die derzeitigen Fonds aus? Was sind ihre spezifischen Merkmale? Was macht diese für die möglichen Westfonds-Käufer besonders attraktiv?

Dimde: Wir verwalten ausschließlich geschlossene Fonds. Das heißt, es gibt derzeit keine Möglichkeit, sich originär an diesen Fonds zu beteiligen.

Scheitza: Die meisten der Kaufinteressenten für die Westfonds verfügen in gewissem Umfang selbst über ein ähnliches Geschäft und kennen dieses daher gut. Teils soll das Geschäftsvolumen auch durch einen möglichen Erwerb der Westfonds vergrößert werden. Und: sie kaufen sich ein erfahrenes Team. Die Voraussetzungen für eine Veräußerung haben wir in den vergangenen zwei Jahren geschaffen. So haben wir zum Beispiel das zwischenzeitlich an Bilfinger Real Estate ausgegliederte Fonds- und Assetmanagement wieder selbst übernommen, um auf diese Weise die

Qualitätssteuerung besser in der Hand zu halten. Wir haben zudem Verbesserungen bei der Corporate Governance und bei Compliance in die Wege geleitet und eine Registrierung als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) vorbereitet. Es geht bei uns also nicht ausschließlich darum, die Fonds zu managen und abzuwickeln, sondern auch darum, Optionen zu schaffen, dass in der Zukunft Neugeschäftsaufbau möglich ist. Wir haben beispielsweise ein immobilienwirtschaftliches Asset Management aufgebaut. So kümmern wir uns beispielsweise um die Vermietung, um etwaige Instandsetzungen oder um die mögliche Fremdfinanzierung. Wir haben hierzu einige wenige Mitarbeiter eingestellt – und kümmern uns intensiv um den Werterhalt und die Wertsteigerung der bestehenden Immobilien.

I&F Das sind logischerweise die Gründe, warum Sie im Vergleich zu Ihren Vorgängern Achim Quambusch und Axel PiBarrek wieder mehr Mitarbeiter beschäftigen. Derzeit sind es – Sie beide eingerechnet zwölf, vorher waren es vier – ebenfalls inklusive der Geschäftsführer.

Scheitza: Als wir hier mit der Arbeit begonnen haben, hat es sich um eine reine Geschäftsführungsgesellschaft gehandelt. Wir haben im Rahmen des Corporate-Governance-Projekts unsere gesamten Prozesse kritisch überprüft und sind nach einer Marktanalyse zu dem Ergebnis gekommen, dass es für uns sehr sinnvoll ist, das Fonds- und Asset Management in der eigenen Hand zu haben. Wir konnten damit Schnittstellenproblematiken abbauen und die Effizienz steigern. Externe Managementverträge wurden gekündigt und die Dienstleistungen wieder ins Haus zurückgeholt.

I&F Ihre Vorgänger hatten im Jahr 2010 einen Dienstleistungsvertrag mit Bilfinger abgeschlossen. Liegt der Grund für die Kündigung des Vertrages darin, dass Sie mit den Erfolgen oder der Strategie der Mannheimer nicht zufrieden waren?

Scheitza: Es ist aus unserer Sicht schlichtweg günstiger, wenn die Leute

Zur Person	
<p>Dr. Moritz Dimde</p> <p>Geschäftsführer, Westfonds-Immobilien-gesellschaft mbH, Düsseldorf</p>	
<p>Thomas Scheitza</p> <p>Geschäftsführer, Westfonds-Immobilien-gesellschaft mbH, Düsseldorf</p>	

direkt vor Ort sitzen und sie direkten Zugriff auf das Geschehen haben. Anders, als wenn sie Angelegenheiten erst mit einem externen Dienstleister besprechen und verhandeln müssen, der sich in größerer Entfernung befindet. Das ist eine andere Strategie und Herangehensweise.

„Es ist besser, wenn man die Arbeit selbst macht.“

Dimde: Um es klar zu sagen: Es ist besser, wenn man die Arbeit selbst macht. Man kann einfach über den Flur gehen, um eine Frage zu stellen und eine Problematik damit schnell und effizient klären.

I&F Wie sehen Ihre Vorbereitungen für die Ermöglichung von Neugeschäft konkret aus? Wie wollen Sie das gewährleisten?

Dimde: Es müssen dazu die aufsichtsrechtlichen Bedingungen – wie beispielsweise die genannte KVG-Registrierung – erfüllt werden. Ferner müssen wir, fußend auf unseren Erfahrungen und unseren Netzwerken, gute und in der aktuellen Marktumgebung sinnvolle Kapitalanlageprodukte für unsere Anleger anbieten.

„Das Kommunikationsraster ist deutlich enger geworden.“

I&F Aus welchen Bereichen stammen die derzeitigen Anleger?

Dimde: Bislang sind dies fast ausschließlich Privatanleger.

I&F Die Geschäftspraktiken Ihrer Vorgänger waren durchaus umstritten. Was konkret haben Sie seit 2013 anders gemacht?

Dimde: Wir legen großen Wert auf eine transparente Kommunikation mit Anlegern. Wir setzen dies auf verschiedene Weise um: Zum einen institutionalisiert dadurch, dass wir die Gesellschafterversammlungen der Fondsgesellschaften als Präsenzveranstaltungen durchführen. Das heißt, wir laden die Anleger tatsächlich ein – entweder in die Fondsobjekte selbst oder hier zu uns nach Düsseldorf. Dort diskutieren wir die Ereignisse und Entwicklungen des vergangenen Jahres. Wir stellen uns offen den Fragen und erörtern unsere Vorgehensweise. Zum anderen haben wir für einige Fondsgesellschaften bewusst Beiräte gebildet, die sich aus dem Kreis der Anleger zusammensetzen, um eine Interessenvertretung

zu schaffen, mit der wir uns über Ad-hoc-Fragen und andere akute Fragen austauschen können.

I&F Sind die Treffen bewusst dialogisch gestaltet? Kann dort jeder mitreden?

Dimde: Ja, darum geht es. Überdies informieren wir auch schriftlich über aktuelle Themen, etwa mit Hilfe von Newslettern oder persönlichen Schreiben an die Anleger. Darin berichten wir detailliert über aktuelle Entwicklungen bei Westfonds – was wir planen und über interessante Aspekte der Fonds selbst.

I&F Das ist die Umsetzung des Auftrages der EAA, ausdrücklich die Interessen der Anleger zu vertreten ...

Dimde: In der Tat. Das ist unsere Interpretation des Auftrages.

Scheitza: Aus unserer Sicht ist die Zufriedenheit der Anleger damit gestiegen. Das Kommunikationsraster ist deutlich enger geworden. Wir haben uns für die Anleger und Beiräte auf die Fahnen geschrieben, möglichst immer und unverzüglich erreichbar zu sein ...

I&F Aber unter ihren Vorgängern hat dieser Dialog doch auf dieser Ebene nicht stattgefunden, oder?

Scheitza: Das ist unter unseren Vorgängern sicherlich nicht so engmaschig gewesen. Das ist richtig.

I&F Offensichtlich konnten Sie mit der neuen Strategie die Westfonds-Verluste in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückfahren. Für das vergangene Jahr liegen diese nur noch bei etwa einer Million Euro. Halten sie für das laufende Jahr einen Gewinn für möglich?

Scheitza: Wir wollen das Ergebnis weiter verbessern. Das hängt natürlich auch mit dem veränderten Geschäftsmodell zusammen, da sich die Gebührenstruktur sich aufgrund des Zurückholens von Dienstleistungen ins eigene Haus wieder gebessert hat.

I&F Mit welchem Ergebnis rechnen Sie für das laufende Jahr?

Scheitza: Wir rechnen für 2016 mit einer schwarzen Null.

I&F Haben sich in den vergangenen Monaten bereits viele Interessenten für einen Kauf der Westfonds gemeldet? Mit wie vielen Anfragen rechnen Sie noch in den kommenden Monaten?

Dimde: Wir haben zunächst auf einer Longlist knapp zwei Dutzend Interessenten gehabt. Die EAA hatte einen streng formalisierten Prozess gestartet, den ein Transaktionsberater, welchen die EAA mandatiert hat, aufgesetzt

hat. Die Ansprachen erfolgten einerseits auf der Grundlage unserer Marktkenntnisse und Kontakte. Andererseits haben sich Geschäftspartner gemeldet. Darüber hinaus wurde eine offizielle Verkaufsanzeige in der Börsen-Zeitung – angelehnt an das Vergaberecht – geschaltet. Auch darauf haben sich Interessenten gemeldet. Namen können wir allerdings in der derzeitigen Phase nicht nennen. Außerdem ist die EAA als Inhaber der Geschäftsanteile federführend. Insofern ist noch alles offen.

I&F Sind in der Zukunft weitere Verkaufsanzeigen geplant?

Dimde: Das war ein formaler öffentlicher Akt. Weitere Anzeigen sind nicht erforderlich.

I&F Haben Sie unter den in der Auswahl befindlichen Interessenten bereits einen Favoriten? Sind Ihnen bestimmte Investoren lieber?

Scheitza: Wir haben große Fondshäuser dabei und Häuser mit Asset- und Propertymanagement, die auch Fondsgeschäft betreiben. Hierbei ist es die Aufgabe des Transaktionsberaters, dass ein diskriminierungsfreies Verfahren und ein fairer Wettbewerb gewährleistet sind.

Dimde: Was der EAA wichtig ist, wie sie uns gegenüber artikuliert, ist, dass derjenige, der die Westfonds-Anteile übernimmt, weiterhin Anlegerinteressen wahrt. Der Kaufpreis ist natürlich ein bedeutsamer Faktor, aber es gibt durch-

„Unsere Fonds haben fast ausschließlich Privatanleger.“

„Die Reputation des Käufers spielt eine große Rolle.“

aus einen Kriterienkatalog, dessen Inhalt signifikant über den reinen Kaufpreis hinausgeht. Darin spielt die Reputation des Käufers für die EAA eine große Rolle.

I&F Wie ist eigentlich das Prozedere nach einem Westfonds-Verkauf bei den eigenen geschlossenen Immobilienfonds? Jeder neue Fonds muss heutzutage von der BaFin in einem immer komplizierter werdenden Prozedere zugelassen werden. Muss sich in der Folge nicht jeder Fonds aus Ihrem Portfolio unter dem neuen Dach diesem Prozedere stellen?

Dimde: Neue Fonds müssen von der BaFin zugelassen werden. Da unsere Fonds aber vor dem Inkrafttreten des Gesetzes schon ausinvestiert waren, sind das sogenannte Altfonds, die im Rahmen der Übergangsregelungen des Kapitalanlagegesetzbuches nicht unter diese Regelungen fallen.

I&F Durchaus ein positiver Aspekt für die möglichen Firmenkäufer ...

Dimde: Das ist richtig.

I&F Wie sehr hat die Regulierung den Markt für geschlossene Fonds verändert? Hat sie ihn auf diese Weise unattraktiver gemacht?

Dimde: Unattraktiver würde ich nicht sagen. Es ist aber eine Marktkonsolidierung und -verkleinerung zu beobachten. Die Anzahl der Anbieter geschlossener Fonds hat sich dramatisch verringert. Das

„Es ist eine Marktkonsolidierung und -verkleinerung zu beobachten.“

ist einerseits das Ziel einer solchen aufsichtsratsrechtlichen Regulierung, um auch unseriöse oder bestimmte andere Anbieter vom Markt auszuschließen – zum Schutz und zum Wohl der Anleger. Das begrüßen wir. Wir müssen aber andererseits genau schauen, wie diese Vorgaben umzusetzen sind. Es ist heutzutage teurer und schlicht aufwendiger, geschlossene Fonds anzubieten. Ob diejenigen, die diese Aufgaben letztlich erfüllen und diesen Aufwand betreiben, bessere Anbieter sind, werden der Markt und die zukünftige Entwicklung zeigen.

I&F Wie würden Sie den Markt für geschlossene Fonds heute ge-

nerell umschreiben? Wie ist die Wettbewerbssituation? Welche Volumina sind da vorhanden? Hat er überhaupt eine Zukunft?

Dimde: Zu Hochzeiten des geschlossenen Fondmarktes in den Jahren 2006 und 2007 hatte dieser Markt ein Volumen von etwa 12 bis 13 Milliarden Euro. Im Vergleich dazu ist der Markt heute atomisiert. Wir reden hier von maximal einer Milliarde Euro – eine dramatische Verringerung also.

Viele Anbieter fragen sich derzeit, ob sie sich auf diesem hochregulierten Markt überhaupt noch entwickeln können. Der Markt hat auf diese Frage eigentlich noch keine richtige Antwort gefunden.

Scheitza: Was allerdings weiterhin nachgefragt wird, sind Produkte für institutionelle und semiprofessionelle Anbieter. Der

„Viele Anbieter zweifeln, ob sie sich auf diesem hochregulierten Markt noch entwickeln können.“

klassische Retailbereich für Privatanbieter ist signifikant zurückgegangen, wird aber unserer Meinung nach den-

noch eine gewisse Zukunft haben – vor allem, so lange die Zinslandschaft noch so ist, wie sie ist.

I&F Hat es eigentlich Druck auf die Westfonds gegeben, Immobilien im Zuge der Abwicklung zu verkaufen?

Scheitza: Wir haben absolut keinen Druck, irgendeine Immobilie zu verkaufen. Es würde auch insofern nicht viel nützen, da der Verkauf eine Gesellschafterangelegenheit der Fondsgesellschaft ist. Das heißt, wenn wir eine Immobilie veräußern wollen, benötigen wir gesellschaftsrechtlich die Zustimmung von 75 Prozent der Anleger aus diesem Fonds zu dem ganz konkreten Verkaufsangebot. Wir müssen in diesem Zusammenhang klarstellen, dass wir selbst nicht abgewickelt werden, sondern nur die Tochter einer Abwicklungsanstalt sind. Wir werden in einem ganz normalen Prozess verkauft.

I&F Hat die EAA eigentlich eine Deadline für den Verkauf der Westfonds? Wann muss der Deal spätestens über die Bühne gehen?

Scheitza: Nein, es existiert kein verpflichtendes Datum. Die EAA hat sich jedoch selbst das Ziel gesetzt, den gesamten Prozess im dritten Quartal dieses Jahres abzuschließen.