

„Renditeversprechen halten“

JUBILÄUM In 2010 ist die Bamberger Immobilien- und Fonds-Gruppe Project 15 Jahre alt geworden. Darüber, wie sich Konstellation und Konzeption bis hin zur heutigen Philosophie verändert haben, sprach Cash. mit Geschäftsführer Wolfgang Dippold.

Glückwunsch zum Jubiläum. Wie sehen Sie sich nach Jahren der Entwicklung mit dem heutigem Konzept positioniert?

Dippold: Mit den Real-Equity-Immobilienentwicklungsfonds haben wir eine Nische gefunden, in der wir unsere Stärken ausspielen können. Wir unterscheiden uns grundsätzlich von Immobilienhandelsfonds. Ähnlich wie wir stellen diese zwar kurze Investitionsphasen und hohes Renditepotenzial in Aussicht, bilden aber mit Kauf und Verkauf nur einen kleinen Teil der Wertschöpfungskette im Immobilienbereich ab. Wir hingegen erbringen von der Entwicklung über Bau und Vermietung bis zum Einzelverkauf alle Leistungen aus einer Hand. Unsere Fonds verfügen zudem über ein spezielles Sicherheitskonzept: Es sind reine Eigenkapitalfonds, wir verdienen nicht schon vorab an der Immobilie, der Fokus liegt auf Metropolregionen, die wir kennen und der Exit muss bereits vor der Investitionsentscheidung klar sein.

Wie kann das sichergestellt werden?

Dippold: Unsere spezialisierten Verkaufsmannschaften erhalten Teile ihrer Salärs erst, wenn auch die letzte Einheit verkauft ist – ob Bestand mit Denkmalabschreibung, Neubau oder auch Gewerbebeeinheit.

Wann in der Unternehmenshistorie war Ihr jetziges Konzept reif für den breiten Markt?

Dippold: Wir haben uns erst in 2007 dem Markt geöffnet. Vorher haben wir unsere Fonds exklusiv über meine frühere Vertriebsgesellschaft VMS vermittelt. Wir waren in den Anfangsjahren in der öffentlichen Wahrnehmung wenig präsent – was auch an dem bewusst zurückhaltenden Auftritt meines Partners lag.

Was war damals die Idee hinter Project?

Dippold: Im Kern ging es darum, dass sich mit Jürgen Seeberger ein Architekt und Immobilienentwickler mit regionaler Bedeutung und mit VMS ein ohnehin immobilienlastiger Vertrieb zusammengetan haben, um einerseits das Geschäftsfeld auszuweiten und andererseits ein Produkt zu kreieren, das im Immobilienbereich nicht nur attraktive Renditen verspricht, sondern das Versprechen auch hält. Zwischengewinne auf Initiatorseite durften also



Wolfgang Dippold, Project-Gruppe: „Ohne Zwischengewinne sind hohe Renditen machbar.“

Fakten zur Project-Gruppe

Immobilienfonds: 17 (inklusive Real Equity 9 und 10)

Fondsvolumen: ca. 130 Millionen Euro Eigenkapital

Projektentwicklungsvolumen: ca. 210 Millionen Euro

nicht enthalten sein. Keimzelle war die Gründung der Project Bauträgergesellschaft: Begonnen haben wir 1995 mit konventionellem Aufteilergeschäft. 1998 kam über die neu gegründete Project GFU dann der erste geschlossene Fonds auf den Markt. Und 2006 wurden die gesellschaftsrechtlichen Verbindungen zwischen VMS und Project-Gruppe wieder aufgelöst.

Wie sieht die Gruppenstruktur heute aus?

Dippold: In 2009 und 2010 haben wir daran gearbeitet, die gewachsenen Strukturen und Verantwortlichkeiten transparent zu entflechten. Heute ist die Project aufgeteilt in die Fonds-Gruppe mit Sitz in Bamberg als Initiator mit den Geschäftsführern Matthias Hofmann, Ralf Cont, Alexander Schlichting und mir sowie Immobilien-Gruppe mit Sitz in Nürnberg als Projektentwickler unter Jürgen Seeberger. Dort bin ich als Aufsichtsrat tätig. Die Anteile an der Muttergesellschaft der Fonds-Gruppe

liegen bei mir, die der Immobilien-Gruppe bei Jürgen Seeberger.

Haben Sie schon 1998 das Real-Equity-Konzept heutiger Prägung verfolgt?

Dippold: Nein – auch wenn wir damals schon auf Zwischengewinne verzichtet hatten. Die ersten sechs Fonds haben in eine Mischung aus Bestandsobjekten, Unternehmensbeteiligungen und Vermögensverwaltung investiert. Zudem sah das Konzept anfangs eine Innenfinanzierung vor. Zum Strategiewechsel in die heutige Richtung kam es dann in 2003.

Wie entwickelt sich das Geschäft in 2010?

Dippold: Das Marktumfeld kommt unseren Themen Immobilie und Sicherheit entgegen. Inklusive Private Placements rechnen wir mit einem Platzierungsvolumen von gut 40 bis 45 Millionen Euro. Das ist ein deutlicher Zuwachs im Vorjahresvergleich.

Wie sehen Ihre aktuellen Planungen aus?

Dippold: Die Project Real Equity Fonds 9 und 10 gehen Ende November in den Vertrieb. Konzeptionell werden wir Anlegern als Alternative zu gewinnunabhängigen Entnahmen erstmals die Option bieten, im fünften Beteiligungsjahr 50 Prozent der Einlage zurückzuerhalten. Außerdem werden in den nächsten Monaten erstmals auch die Metropolregionen Hamburg und München Ziel unserer Aktivitäten sein.

Ansparkonzepte werden häufig als ungeeignet kritisiert, da sie die falschen Zielgruppen anlocken und die Sparbeträge anfangs mit hohen Fondskosten belastet sind.

Dippold: Teils ist die Kritik berechtigt. Wir allerdings mischen Einmalanleger und Ratensparer nicht, sondern haben separate Fonds aufgelegt, damit die Ausschüttung an die eine Gruppe nicht von der anderen finanziert wird. Bei den Ratensparern fällt auch die Ergebnisprognose finanzmathematisch etwas geringer aus. Und wir haben noch einmal intensiv an der Weichkostenschraube gedreht. Unsere Ratensparer kommen bei den Projektentwicklungen erst ins Spiel, wenn die Erstfinanzierung durch die Einmalzahler geleistet ist – ein für sie schlüssiges Konzept. ■

Das Gespräch führte **Thomas Eilrich**, Cash.