



Bild: Fotolia

Verhandlungssache

An welche Bedingungen knüpfen Banken ihre Finanzzusagen für geschlossene Fonds? Welche Meilensteine müssen Initiatoren und Fonds erreichen, damit Banken die Darlehen auch auszahlen? Ist das Termsheet nur verhandelt oder unterschrieben? Hand aufs Herz: Würden Sie sich – unabhängig von der Qualität – an einem Fonds mit hohem Fremdkapitalhebel beteiligen, solange diese Fragen nicht geklärt sind?

Wir haben die Banken nach ihren Konditionen für Fondsfinanzierungen befragt. Ganz egal, ob Commerzbank, Deutsche Bank, Bremer Landesbank, HSH oder HVB – die Resonanz fiel durch die Bank weg ernüchternd aus: Bei diesem Thema verhalte man sich restriktiv, die Bilanzzahlen hätten Vorrang, dafür sei man nicht zuständig, die Pressestelle sei zu klein, lauteten einige Absagebegründungen. Transparenz Fehlanzeige.

Termsheets, die Auflistungen der wesentlichen Bedingungen von angefragten Kreditverträgen, haben eine relativ kurze Halbwertszeit. Bedeutet: Was zu Beginn als Absichtserklärung auf dem Tisch lag, findet manches Mal nur zum

Teil Eingang in den Vertrag, sofern der überhaupt zustande kommt. Schwierig kann es vor allem dann werden, wenn schon auf dem Termsheet die Unterschrift fehlt.

Erschwerend kommt die relativ kurze Laufzeit der Termsheets von nur wenigen Monaten hinzu. Das erhöht den Druck im Vertrieb, da die Banken Platzierungserfolge sehen wollen, bevor sie den endgültigen Zuschlag geben. So geraten die Fonds in eine Zwickmühle: Anleger halten sich im Neugeschäft zurück, und ohne sichergestelltes Eigenkapital gibt's auch keine Fremdmittel.

Vor den Marktverwerfungen gingen Banken mit Termsheets recht sorglos um. Auch für die Fondsanbieter spielte es kaum eine Rolle, ob die Vereinbarung auch tatsächlich von beiden Seiten unterschrieben war.

Zum Nulltarif sind Finanzierungszusagen nicht zu haben. Aus Sicht der Vertriebe und Anleger verlieren sie ihre Relevanz, denn sie sind an Bedingungen geknüpft, die den Investoren vorenthalten werden. Auch Platzierungsgarantien können keine Abhilfe schaffen, solange sie umgangen oder deren Fälligkeiten einfach verschoben werden. ■

Themen dieser Ausgabe:

**Fremdfinanzierung
Erschwerte Bedingungen**

Seite 2

**Interviewrunde
Anforderungen an den Vertrieb**

Seite 4

**HCI-Leistungsbilanz
291 Schiffe im Vergleich**

Seite 10