



Heli 1 Fonds

Helikopter als Zielinvestment – ein Novum im Bereich geschlossener Publikumsfonds. Das Zielvolumen fällt bei diesem Erstlingswerk sehr hoch aus. Der Anleger muß dem Anbieter einen sehr großen Vertrauensvorschuß gewähren für das laut Initiator hochwertige internationale Beziehungsnetzwerk. Als unglücklich gewählt empfinde ich die zum großen Teil fixen Weichkosten, sowie die für einen Spezialfonds zu niedrige Mindestzeichnungssumme.



Von Philip Nerb, MFC, Analyst, Mitglied bei Mensa in Deutschland e. V.

Der Initiator

Die Heli-Fonds-Gruppe, Berlin, steht seit 2009 als neugegründeter Auftritt im Wettbewerb geschlossener Fondsbeteiligungen. Der vorliegende Fonds ist das Erstlingswerk, zugleich handelt es sich um den ersten Fonds in Deutschland mit dem Investitionsfokus Helikopter. Die Konzeption stammt laut Internet von einem Dr. Horst Werner, der seinem eigenen Internet-Auftritt zufolge über große Erfahrung in der Konzeption alternativer Finanzierungsmodelle verfügen soll. Der Entscheidungsträger im Emissionshaus, Gerhard Heck, kann eine jahrzehntelange Tätigkeit im Bankensektor, speziell im Finanzierungsbereich, vorweisen. Am Vertrieb des sehr hohen Zielvolumens von €50 Mio. sollen laut Initiator auch Bankenvertriebe interessiert sein.

Auf Fragen im Rahmen der Analyse reagierte der Initiator nicht, ein - letztlich nicht zufriedenstellender - Diskurs entstand erst durch meine eigene Initiative.

Schwächen | Noch keine Leistungsbilanz möglich. Die Kompetenz der einzelnen Schlüsselpersonen ist nicht feststellbar.

Der Prospekt

Mit rund 104 Seiten ist der Prospekt vergleichsweise schlank. Optisch ist der Prospekt gut gestaltet. Inhaltlich vermissemich eine klar strukturierte Aufstellung der Ko-

sten, die gewählte Darstellung erschwert das Verstehen der Angebotsstruktur unnötig.

Der Markt

Weltweit ist der Hubschraubermarkt ein ausgeprägter Wachstumsmarkt. Dies läßt sich anhand einfacher Internetrecherche leicht feststellen. Da kleinere Krankenhäuser in den ländlichen Regionen Europas wegfallen, steigt die Nachfrage nach flexiblem Transportgerät. Die einzelnen Segmente sind teilweise sehr eng. So ist der Dienstleistungsmarkt für Hubschrauber in Italien durch (semi-)staatliche Stellen nach einem Regionalprinzip aufgeteilt. Jeder Dienstleister kann in einem Bietverfahren Lizenzen für einzelne Regionen erwerben, die dann für eine gewisse Zeit bedient werden dürfen. Diese Verträge haben in der Regel eine Laufzeit zwischen 6 und 9 Jahren. Als Dienstleistung kommen Flüge für medizinische Transporte, Polizeihilfseinsätze, Brandbekämpfung o. ä. in Frage. Da es sich bei den Vertragspartnern um staatliche (wenn auch italienische) Stellen han-

delt, ist die Planungssicherheit nach einem Zuschlag vergleichsweise hoch. Das Umsatzvolumen ist in den Zielmärkten relativ übersichtlich, der Vertragspartner, der immerhin seit 1964 im Markt agiert, soll im letzten Jahr lediglich €12 Mio. umgesetzt haben. Für Außenstehende ist der Markt naturgemäß sehr intransparent, da bei derartigen Vertragsverhältnissen vor allem gute Beziehungen wichtig sind. Kann ein Marktteilnehmer eine lange und erfolgreiche Geschichte vorweisen, so ist von einer guten Einbindung in den Markt auszugehen. Tatsächlich aber ist aus Fondssicht der Vertragspartner austauschbar. Erfüllt ein Leasingnehmer seine Verpflichtungen nicht, so kann innerhalb von 6 Tagen der Helikopter anderweitig eingesetzt werden. Da der Leasingnehmer in der Regel eine Sicherheit von bis zu 3 Leasingraten hinterlegt, ist ein möglicher Ausfall während der Umnutzung abgedeckt.

Schwächen | Intransparenter Markt mit hohen persönlichen Abhängigkeiten.

Stärken | Vergleichsweise gut planbares Arbeitsumfeld, wenn das Beziehungsnetzwerk steht.

Die Investitionskriterien

Der Fonds soll über mehrere Jahre mindestens 8 neue Helikopter einkaufen und an den Leasing-Partner vergeben. Im Prospekt sind mehrere mögliche Modelle genannt, in die investiert werden könnte. Die gelisteten Kaufpreise sind per Internet kaum überprüfbar, offizielle Preislisten sind nicht veröffentlicht. Offensichtlich sind hier, wie so oft, Preise sehr weit verhandelbar, abhängig von der Bestellmenge und der Kontaktqualität. Die laut Prospekt möglichen Zielobjekte würden sich in der Nutzung gut ergänzen und eine sehr homogene Flotte ergeben. Gerhard Heck, Entscheidungsträger in der Fonds-

„Im Prospekt sind mehrere mögliche Modelle genannt, in die investiert werden könnte. Die gelisteten Kaufpreise sind per Internet kaum überprüfbar, offizielle Preislisten sind nicht veröffentlicht.“

„Da angesichts des sehr hohen Zielvolumens eine Ausplazierung des Fonds fraglich ist, würde sich bei einer Minderplazierung der Weichkostenanteil durch die fixen Kosten weiter verschlechtern.“

gesellschaft, soll nach eigener Aussage über exzellente Kontakte zu den Herstellern verfügen, bis dato hat er selbst die Finanzierung von 60 Flugzeugen und 3 Helikoptern verantwortet.

Schwächen | Da die Einkaufspreise stark verhandelbar sind, ist eine Transparenz für den Anleger praktisch ausgeschlossen.

Stärken | Ein sich ergänzendes Portefeuille aus neuen Helikoptern stellt in jedem Fall ein langfristig attraktives Investment dar.

Die Partner

Für die Fondsgesellschaft sind aktuell zwei Unternehmen als Vertragspartner relevant: Leasing-Nehmer soll eine Point Ireland Helicopters Ltd. sein, die 2008 gegründet wurde. Die Helikopter sollen komplett an die Sub-Lease-Nehmerin Point Holding S. p. a., Italien, vergeben werden, die laut Prospekt bereits mehrere Helikopter im Bestand hält. Diese wird die Helikopter u. a. an die Konzerntochter Elitaliana vergeben. Laut Prospekt soll die Elitaliana seit 1964 im Hubschrauber-Dienstleistungsbetrieb tätig sein.

Tatsächlich sind bis heute noch keine Endverträge mit den genannten Parteien geschlossen, da noch keine Helikopter zur Disposition stehen.

Da aber die Leasingnehmer beliebig und sehr schnell austauschbar sind, sobald der Zielmarkt Süditalien verlassen wird, ist die Güte der einzelnen Vertragspartner am aktuellen Stand der Dinge vernachlässigbar.

Stärken | Mögliche Partner sind im Zielmarkt offensichtlich etabliert.

Das Konzept

Das Fondskapital soll über 3 Jahre in eine Flotte von mindestens 8 neuen Helikoptern unterschiedlicher Hersteller und Modellreihen investiert werden. Diese werden über einen Drei-Parteien-Leasingvertrag an ein italienisches Unternehmen vergeben. Die Helikopter sollen für (semi-)staatliche Flugaufträge im Bereich medizinische Luftrettung, Waldbrandbekämpfung, Polizeieinsätze und weitere (private) Transportflüge eingesetzt werden. Der Leasingnehmer kann nach eigener Aussage Verträge mit

dem italienischen Staat für den Bereich Luftrettung vorweisen.

Die geplante Fondslaufzeit liegt bei rund 11 Jahren, der Anleger soll kumuliert 111 % erhalten. Die geplanten jährlichen Ausschüttungen liegen bei 8 % p. a. und sollen unter anderem durch einen Finanzierungshebel von 18 % erreicht werden. Der Initiator ist nicht am Erfolg beteiligt, sondern verdient über sehr hohe fixe Gebühren, sowie Initialkosten, die bei 19,5 % (bez. auf EK incl. Agio) liegen. Auch wenn die laufenden Kosten mit rund 1 % p. a. marktüblich zu sein scheinen, fallen einzelne Kostenpunkte (z. B. für die Anlegerverwaltung) unverhältnismäßig hoch aus.

Die Mindestzeichnungssumme liegt bei € 5.000, damit ist die Wahrscheinlichkeit, eine ungeeignete Zeichnerschicht anzusprechen, außerordentlich hoch.

Da der Fonds in jedem Fall in einem engen und sehr speziellen Marktumfeld agieren soll, in dem persönliche Kontakte entscheidend sind über den Erfolg, ist

der Fonds meiner Meinung nach in erster Linie für erfahrene Anleger interessant. Diesen empfehle ich in jedem Fall, sich ein persönliches Bild von den Entscheidungsträgern zu machen. Für eine breite Öffentlichkeit halte ich diesen Spezialfonds für nicht geeignet.

Da angesichts des sehr hohen Zielvolumens eine Ausplazierung des Fonds fraglich ist, würde sich bei einer Minderplazierung der Weichkostenanteil durch die fixen Kosten weiter verschlechtern.

Schwächen | Volumen für Erstlingswerk sehr groß. Fixe Kostenstruktur zu teuer. Außerordentliche Abhängigkeit von einzelnen Schlüsselpersonen. Zu geringe Mindestzeichnungssumme.

Stärken | Risikodiversifikation über neuwertige Fondsobjekte. Interessanter Zielmarkt mit ausgeprägten Wachstumchancen. Anbieter ist offensichtlich gut vernetzt.

Summa summarum

halte ich das Angebot „Heli 1 Fonds“ der Heli-Fonds-Gruppe, Berlin, für nicht empfehlenswert. Das Konzept kann möglicherweise für erfahrene Investoren interessant sein – aber auch diese müssten sich auf jeden Fall einen persönlichen Eindruck von den Schlüsselpersonen verschaffen. Für Kleinanleger ist der Fonds meines Erachtens nicht geeignet. In meinen Augen hat das Angebot eine Bewertung mit „nicht empfehlenswert“ (3-) verdient. ■

Zahlen und Fakten

Objekte	rund 8 Helikopter, die langfristig im In- und Ausland vermietet werden
Steuerliche Einkünfte	gewerbliche Einkünfte
Mindestbeteiligung	€ 5.000 zzgl. 5 % Agio (Agio gestaffelt, ab € 100.000 kein Agio)
Fondslaufzeit	geplant 11 Jahre, früheste Kündigung durch Anleger zum 31. 12. 2021 möglich
Plazierungsende	spätestens 30. Juni 2011
Eigenkapital	bis zu € 50 Mio. zzgl. 5 % Agio
Gesamtinvestition	€ 75.371.189
Mindestkapital	€ 500.000 eingezahlt oder € 1 Mio. gezeichnet (bis 31. 12. 2010)
Fremdkapital	€ 13,68 Mio. (18,1 % auf GK), Zins 6 % p. a. kalkuliert, variable Laufzeit
Ausschüttung	geplant 8 % p. a., kumuliert 141,66 %
Verkaufsfaktor	75 % des Anschaffungspreises (Verkauf im Jahr 2022)
Weichkosten	19,5 % (bez. auf EK), 13,26 % (bez. auf GK), jeweils incl. Agio; laufende Kosten 1 % p. a.
Investitionsquote	75,89 % bez. auf GK incl. Agio
Liquiditätsreserve	€ 2.228.257
Fondsverwaltung	Tochtergesellschaft
Treuhänder	Konzerntochter
Mittelverwendung	Konzerntochter
Alleinstellungsmerkmale	Portefeuille aus neuen Helikoptern, die noch nicht vertraglich angebunden sind. Weichkosten sind zum großen Teil volumenunabhängig. Sehr hohes Zielvolumen, gepaart mit einer sehr kleinen Mindestzeichnungssumme.