

Aufpasser mit Erfahrung

Neuer Einzelhandelsfonds setzt auf bewährte Marktakteure

FAZ
26. 11. 2010

sfu. FRANKFURT, 25. November. Um Gerhard Kemper und Bernhard Schoofs war es zuletzt ruhiger geworden. Kemper hatte 2008 sein Unternehmen, das nach ihm benannte größte auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Maklerhaus im Lande, an Jones Lang LaSalle verkauft. Danach widmete er sich vor allem seiner Lehrtätigkeit an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Künste (HAWK) in Holzminden. Schoofs arbeitete 17 Jahre lang für den Fachmarktspezialisten Hahn, zuletzt als Vorstandsvorsitzender. Anfang dieses Jahres verließ er nach einem Eigentümerwechsel das Unternehmen. Die Abstinenz vom Markt, den beide so gut kennen, war allerdings nur von kurzer Dauer. Jetzt



Gerhard Kemper

werden der 59 Jahre alte Kemper und der 48 Jahre alte Schoofs wieder auf ihrem Spezialgebiet aktiv. Als externe Berater sollen sie im Anlageausschuss des neuen europäischen Einzelhandelsfonds von Cordea Savills dafür sorgen, dass nur Qualitätsobjekte Zugang in das Portfolio finden.

Die Idee, den Anlageausschuss für Außenstehende zu öffnen, ist hierzulande neu und hat durchaus ihren Charme. „Durch die Finanzkrise ist es schwerer geworden, neue Produkte an die Anleger zu bringen“, beschreibt Thomas Gütle, Geschäftsführer von Cordea Savills Deutschland, die Entstehungsgeschichte. „Es ist deshalb ein wichtiges Thema, Vertrauen zu schaffen und den Investoren ein gutes Gefühl zu geben.“ Das neue Modell gehe deshalb über das schon bestehende interne Risikomanagement hinaus. Die beiden Berater sollen Empfehlungen geben, was sie überzeugt und was nicht. „Sie beraten dabei nicht uns als Fondsmanager, sondern die Anleger“, betont Gütle. Von ihnen werden sie letztlich auch dafür bezahlt. Aus dem Fonds bekommen Kemper und Schoofs eine fixe Vergütung, deren

genaue Höhe noch mit den zukünftigen Investoren abgestimmt wird – zuzüglich einer erfolgsabhängigen variablen Beteiligung an der jährlichen Ausschüttung, die über 5 Prozent hinausgeht.

Für Cordea Savills kam bei dem nun gefundenen Modell die glückliche Fügung zu Hilfe, dass Kemper und Schoofs zur Verfügung standen. Beide sind Persönlichkeiten, die in der Branche nicht vorge stellt werden müssen. Ihre Fachkenntnis ist unbestritten: Sie kommen zusammen



Bernhard Schoofs

auf rund 50 Jahre Einzelhandelserfahrung. Dem Initiator mit britischen Wurzeln ist aber auch bewusst, dass er sich damit einen potentiellen Konflikt her ins Haus holt. Schließlich haben die beiden Berater durch aus einen Ruf zu

verlieren und sind wirtschaftlich unabhängig – was ein Veto in Einzelfällen erleichtert. „Das macht das Leben für uns nicht leichter, aber es stellt die Qualität sicher und hilft den Anlegern“, sagt Gütle.

Kemper bezeichnet die neue Rolle als schöne Aufgabe: „Das ist mein Metier.“ Die Rückkehr in sein angestammtes Geschäft war auch möglich, weil die Konkurrenzschutzklausel mit Jones Lang LaSalle im Mai auslief. Seither kann er mit seiner Beratungsgesellschaft Geka Kemper aktiv auftreten. Schoofs hat ebenfalls eine eigene Beratungsgesellschaft gegründet. „Wir können von Anfang an positiv wirken und werden nicht erst geholt, wenn es eigentlich schon zu spät ist“, sagt er zu dem ersten größeren Projekt. Der neue „European Retail Fund“ strebt ein Investitionsvolumen von 600 Millionen Euro an, die Hälfte davon Eigenkapital. Das Zielpublikum sind institutionelle Großanleger mit einer Mindestanlage von 20 Millionen Euro. Im Höchstfall sollen 30 Objekte erworben werden. Die ersten Reaktionen von angesprochenen Großinvestoren seien positiv ausgefallen, erzählt Kemper. „Mein Gefühl ist, dass sie die Konstruktion als angenehm empfinden.“