

Produktwahrheit schlägt Steuerspartrieb

Geschlossene Filmfonds im Umbruch – Initiatoren reagieren unterschiedlich auf Medienerlass

Von Sascha Magsamen, Frankfurt Börsen-Zeitung, 27.8.2003
Arnold Schwarzenegger räumt auf. Als „Terminator 3“ fegt der steirische Sonnyboy über die Kinoleinwände rund um den Globus. Bei den Filmfans kommt der etwa 215 Mill. Dollar teure Streifen gut an. Das Hollywood-Spektakel hat bis dato rund 340 Mill. Dollar an den Kinokassen eingespielt. Beachtlich. Im Vergleich zu „Spiderman“, der allein in den USA rund 400 Mill. Dollar einbrachte, sieht Schwarzenegger doch ein wenig alt aus. Ob der Film für die Finanziere am Ende des Tages ein Erfolg war, interessiert derweil auch tausende von deutschen Anlegern. Sie sitzen via Einlage im geschlossenen Medienfonds „IMF 3“ der Deutschen Capital Management (DCM) mit im Boot. Der 117 Mill. Euro umfassende DCM-Fonds hat Branchenschätzungen zufolge etwa 55 Mill. Euro beim „T3“ im Feuer.

Steuergelagte lieben Arnold

Ob trotz der undurchsichtigen Erlösströme sowie der komplizierten Verträge zwischen Fonds, Produzent, Vertrieben, Banken und Schauspielern unter dem Strich ein kleiner Gewinn übrig bleibt, wird sich in den kommenden Jahren zeigen, nämlich dann, wenn der „IMF 3“ Rückflüsse erhält und in Form von Ausschüttungen an die Kommanditisten zeigt. Wie nebenstehende Grafik zeigt, ist Filmfinanzierung ein komplexes Gebilde, bei dem die Investoren anfangs Geld einschießen und am Ende nur hoffen können, dass mit ihrem Einsatz wirtschaftlich gearbeitet wird. Stellschrauben für unseriose und gewinnsüchtige Anbieter gibt es viele.

Derzeit buhlen 18 Fonds um die Gunst der Anleger, das prospektierte Volumen beträgt rund 900 Mill. Euro. Die Produkte fallen unter die steuerliche Übergangsregelung für Fonds, die seit 1. September 2002 im Vertrieb sind. Die für die Zeichner wichtige 100% Verlustzuweisung ist

gesichert. Vor dem Kauf sollten Investoren diesen Punkt beim Initiator abprüfen, um böse Überraschungen zu vermeiden. Zudem ist ein Steuergutachten oder eine verbindliche Aussage des Betriebsstättenfinanzamts zum jeweiligen Fondskonstrukt einzufordern, um auch hier die Anlagerisiken zu minimieren.

Ausleseprozess im Gange

Auf der Initiatoreseite wird der neue Medienerlass zu einschneidenden Veränderungen führen. Bestätigt fühlen dürfen sich Anbieter, die sowohl Produktions- als auch Finanz-Know-how vereinen. Selbstbewusst sieht etwa Josef Lautenschlager, Finanzvorstand von Equity Pictures, „den unternehmerischen Aspekt eines geschlossenen Medienfonds in den Mittelpunkt gerückt“.

Die Münchener Gesellschaft hat derzeit einen Fonds, den „Equity Pictures KG II“ im Vertrieb und plant, 10 Mill. Euro einzusammeln, wobei zwischen 75 und 100 Mill. Euro angestrebt werden. Die Mindestanlage beträgt 15 000 Euro (zuzüglich 3% Agio, 18% Weichkosten). Der stark kaufmännisch und weniger cineastisch geprägte junge Anbieter wirbt mit mehreren eingebauten Fonds-Sicherungsstrukturen um Anlegergelder. So sollen nur Projekte finanziert werden, bei denen Garantiezahlungen von Dritten wie Vertrieben oder TV-Sendern vorliegen. Diese Zusage muss mindestens 80% des eingesetzten Produktionskapitals umfassen, womit letztendlich 20% eigenes Geld im Feuer stehen.

Das Analysehaus Rinke Medien Consult (RMC) attestierte dem Produkt mit Laufzeitende 2009 eine „erfolgsversprechende Konzeption und ein realistisches Erlöspotenzial“.

Nachdem die Rahmenbedingungen für Produzentenfonds nun abgesteckt und Leasingfonds ein Auslaufmodell geworden sind, steht die Branche vor einer Innovationswelle. Einige Anbieter haben bereits rea-

giert und neuartige Konzepte umgesetzt.

Der aus dem Hause Chorus stammende „Arcus Entertainment“ (Zielvolumen 15 Mill. Euro, 20 000 Euro Mindestanlage, 5% Agio, 16,6% weiche Kosten) umgeht die Medienerlass-Problematik elegant. Das Produkt investiert in Marketing und Vertrieb von Veranstaltungen, ohne ein unternehmerisches Risiko bei den einzelnen Projekten wie etwa bei der Aufführung des Musicals „Der Mann im Salz“, einzugehen. Der Ansatz führt zu sofort absetzbaren Betriebsausgaben. Auf der Einnahmeseite erhält er als einer der ersten in der langen Verwertungskette Rückflüsse.

Neuartiger Musikfonds

Abseits der herkömmlichen Filmfonds scheinen Musikfonds einen Blick wert zu sein. Bis dato gab es nur den „Music Media Fund“ von In-Motion sowie den „Paoli Records“ des Produzenten Leslie Mandoki. Beide Produkte vereinen ein eher mäßiger Platzierungserfolg und ungünstige Kostenstrukturen. Doch es scheint Abhilfe zu geben. Ein neuer Anbieter, Entertainment Capital Partners (ECP) aus Frankfurt, wird im September den „Music Entertainment Fund“ anbieten (Mindestzeichnung 15 000 Euro, 5% Agio). Lars Kuhnke, Geschäftsführer von ECP, wirbt mit „einem konzernunabhängigen und fairen Beteiligungsangebot“. Die Zahlen unterfüttern die Aussage: Moderate 12,5% Weichkosten. Die Zielrendite von 14,4% nach Steuern per anno will der Initiator durch Rock- und Pop-Produktionen mit bekannten Künstlern einfahren. Der Neuling will 10 Mill. Euro einwerben. Schwarzenegger dürfte für die ECP kein Liedchen trällern. „Die Vorab-Gage ist zu hoch, da hätten wir keine Chance auf eine zweistellige Rendite im Fonds“, sagt Kuhnke. Musik in den Ohren der Anleger.

- Blickfeld Seite 8