

Wundersame Gewinnvermehrung

Infinus und Future Business eilen von Erfolg zu Erfolg. Ohne einen ungewöhnlichen Gold-Deal hätten die Zahlen zuletzt aber deutlich schlechter ausgesehen.

Gut dreieinhalb Jahre ist es her, dass Kurt Biedenkopf den Finanzkonzern Future Business (Fubus) mit einem Grußwort ehrte. Prominent auf der Website zu finden sind seine Worte zum zehnjährigen Fubus-Jubiläum immer noch. „Mit ihrer Ausrichtung auf den persönlichen Unternehmer und seine Verantwortung kann die Future Business KGaA ... einen Beitrag dazu leisten, das Vertrauen der Menschen in diesen Wirtschaftsbereich wieder zu stärken, das durch das Fehlverhalten vieler mächtiger Finanzinstitute so schwer beschädigt wurde“, so der frühere Ministerpräsident Sachsens.

Spricht man mit Vertretern der Finanzszene, gibt es viele, die anderer Meinung sind und fürchten, das Vertrauen der Anleger könnte eines Tages enttäuscht werden – mit Konsequenzen für die gesamte Branche. Die wenigsten wissen etwas Handfestes zu berichten über Infinus und Future Business, eher beschleicht sie ein dumpfes Gefühl: Ein rasant wachsender Finanzvertrieb aus Dresden, der mit üppigen Provisionen Festzinsanlagen aus konzernerneigener Emission verkauft? Das kann doch nicht gutgehen, so die Vermutung.

Zwei Geschichten

Pauschale Verdächtigungen helfen freilich nicht weiter. Um das Phänomen Future Business zu verstehen, hat FONDS professionell mehr als 20 Jahresabschlüsse verschiedener Konzerngesellschaften analysiert, drei Emissions- und Verkaufsprospekte durchgearbeitet und mit Bilanzexperten gesprochen. Ergänzt wurden diese Recherchen durch einen Besuch in Dresden – drei Topmanager des Konzerns standen unserer Redaktion fast fünf Stunden lang Rede und Antwort. Auf jede Frage kam eine offene Antwort, auch wenn manchmal beharrliches Nachbohren nötig war. Rückblickend lassen sich zwei Geschichten erzählen. Die erste handelt von einem erfolgreichen Unternehmer, der mit einem kleinen, eingeschworenen Team vieles erreicht hat: Anleger freuen sich über pünktliche Zinsen, Angestellte über einen Job in angenehmer Atmosphäre, Vermittler über eine professionelle Abwicklung ihrer Geschäfte und das Gefühl einer zweiten Familie. Die zweite handelt von einem Konzern, der Jahr für Jahr ein größeres Rad dreht, langfristige Geschäfte kurzfristig refinanziert – und schließlich ein System erfindet, mit dem aus einem Euro Einsatz 119 Euro Gewinn werden. Ohne diese wundersame Gewinnvermehrung hätten dem Konzern 2011 und 2012 rote Zahlen gedroht.

Doch von vorn: Future Business ist nicht zu verstehen ohne Jörg Biehls Geschichte. Er steigt 1989 in die Finanzbranche ein, seine Firma vermittelt Versicherungen zunächst in und um Frankfurt, seit 1991 dann auch in Dresden – in den neuen Ländern boomt das Geschäft. Er übernimmt zunächst Bestände einzelner Kollegen, später sprechen ihn auch Versicherer und Fondsanbieter an, ob er mit seiner Agentur Moritzburger Versicherungsmakler nicht das Geschäft ausscheidender Partner weiterführen möchte. 1996 beginnt Biehls Agentur, nicht mehr nur Kundenbestände zu kaufen, sondern auch gebrauchte Lebensversicherungen. „Die Garantieverzinsung lag damals bei vier Prozent, die Überschussanteile waren hoch. Es war sehr lukrativ, Policen fortzuführen, bei denen die Abschlusskosten schon bezahlt waren“, sagt Biehl. Weil seine Firma die Verträge auch als Makler betreut, fließen ihm zudem die Bestandsprovisionen zu. Immer mehr Kollegen, Freunde und Partner fragen ihn, ob es möglich sei, sich an dieser Idee zu beteiligen.

Festzinspapiere kommen an

Das Geschäft läuft bald so gut, dass es nötig wird, es auf eigene Beine zu stellen. „Also gründeten wir im Februar 2000 Future Business als Emissionshaus, um die Geschäfte zu finanzieren“, sagt Biehl. Als Rechtsform wählt er die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA). Für seine Partner hat das zwei Vorteile: Anders als ein Gläubiger haben sie viele Mitspracherechte, außerdem steht Biehl als persönlich haftender Gesellschafter mit seinem gesamten Vermögen hinter der Firma – so wie einst die Privatbankiers. Schon im ersten Jahr kommen 500.000 D-Mark Stammkapital zusammen, das bis auf den letzten Pfennig einbezahlt ist. Weitere Anleger beteiligen sich über die ausgegebenen Orderschuldverschreibungen und Genussrechte, die zunächst Biehls Makleragentur vermittelt.

1,8 Milliarden emittiert

Besonders die Orderschuldverschreibungen kommen gut an, die Papiere werden laufend emittiert und bieten bei einer Laufzeit von 30 Tagen bis zehn Jahren Zinsen von fünf bis acht Prozent per annum. Seit Unternehmensgründung bis Ende Juni 2013 zeichneten Anleger solche Anleihen für sage und schreibe 1,8 Milliarden Euro. 1,1 Milliarden Euro davon wurden über die Jahre schon wieder zurückgezahlt – stets pünktlich und vollständig. Die Genussrechte mit 5 bis 15 Jahren Laufzeit zahlen eine gewinnabhängige Verzinsung, die je nach Anlagehorizont erst bei 12 bis 15 Prozent gedeckelt ist. Mit Ausnahme des bislang einzigen Verlustjahres 2005 floss immer der Maximalkupon. Bis dato hat also kein Anleger einen Grund zu meckern.

Im September 2002 ist es eine Gesetzesänderung, die in der Konzernhistorie für den nächsten Meilenstein sorgt: Weil die Fubus-Zinsprodukte als Finanzinstrumente gelten, die nur noch über ein Finanzinstitut verkauft werden dürfen, gründen Vertraute von Biehl kurzerhand selbst ein Haftungsdach: die Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut, wegen der Firmenfarbe intern „blaue Infinus“ genannt. Die Entscheidung hat sich ausgezahlt, gemessen an Provisionserlös und Zahl der Vermittler ist das Institut heute das größte Haftungsdach der Republik.

Wachsender Konzern

Vor der Frage, eine Dienstleistung auszulagern oder selbst anzubieten, steht die Gruppe häufiger. In vielen Fällen fällt die Entscheidung, ein neues Tochterunternehmen zu gründen. Darum hat der Fubus-Konzern seit 2006 eine eigene Immobilienverwaltung mit inzwischen neun Hausmeistern und seit 2008 eine eigene PR- und Marketingagentur.

Wichtig ist Biehl zu betonen, dass das Haftungsdach keine Tochter der Fubus ist, sondern eine eigenständige Gesellschaft. So schreibt es auch die Finanzaufsicht vor. Dass viele Branchenkenner das Institut trotzdem für eine Firma des Konzerns halten, hat einen einfachen Grund. Neben der „blauen“ gibt es nämlich eine „rote Infinus“: die 2003 gegründete Fubus-Tochter Infinus AG Ihr Kompetenz-Partner. In diesem Maklerpool arbeiten die gewerblichen Vermittler, sie dürfen etwa Versicherungen, Fonds oder Immobilien verkaufen, nicht aber die Festzinspapiere des Mutterkonzerns. Manche Berater wollen sich keinem Haftungsdach anschließen, weil sie damit viele Freiheiten einbüßen. Um auch solchen Vermittlern attraktiv verzinste Produkte anbieten zu können, entsteht 2006 der nächste Emittent: die Prosavus AG, an der Fubus 20 Prozent der Aktien hält. Auch Prosavus investiert in großem Stil am Lebensversicherungszweitmarkt, emittiert aber Namens-Genussrechte, die so strukturiert sind, dass sie als Vermögensanlage gelten und daher auch von gewerblichen Beratern vermittelt werden dürfen. „Wir wollten unseren Vermittlern in der roten Infinus ein ähnliches Produkt bieten wie jenen der blauen Infinus“, sagt Biehl.

850 Haftungsdach-Partner

Inzwischen arbeiten etwa 850 Vermittler für das Haftungsdach, an den Pool gibt es rund 2.500 Anbindungen. Die Schnittmenge ist recht groß: Etwa 500 Berater haben sich sowohl der blauen als auch der roten Infinus angeschlossen. Den Vermittlern will die Gruppe ein Rundum-sorglos-Paket bieten. „Unsere Aufgabe ist es, dem Partner so viel Papierwust wie möglich abzunehmen, damit er sich voll auf seine eigentliche Arbeit konzentrieren kann: die Beratung seiner Kunden“, sagt Kewan Kadkhodai, Vorstand der roten Infinus. Dazu passen die jüngsten Unternehmenskäufe: Ende 2012 übernimmt der Konzern Brenneisen Capital, einen Spezialisten für Beteiligungsmodelle, und Hans John Versicherungsmakler, den Marktführer in Sachen Vermögensschadenhaftpflicht. „Mit diesen Akquisitionen haben wir uns einzigartiges Know-how eingekauft“, sagt Rudolf Ott, Kadkhodais Kollege im Infinus-Vorstand. „Denn wenn man Partner für sich gewinnen will, reicht es nicht mehr, gute Produkte zu offerieren. Man braucht ein schlüssiges Gesamtkonzept. Dank Hans John können wir unseren Vermittlern jetzt zum Beispiel genau die Haftpflicht bieten, die ideal zu ihnen passt.“ Ott, Kadkhodai und Haftungsdachvorstand Jens Pardeike tun alles, damit sich die Berater ernst genommen fühlen: Sie laden sie zu Schulungen nach Dresden, hören sich im „Kompetenzclub“ ihre Sorgen an – und reisen mit den erfolgreichsten Geschäftspartnern sogar nach Island. Im Juni waren sie mit 18 Infinus-Beratern vier Tage lang auf der Vulkaninsel unterwegs – per Helikopter, Superjeep und Schneemobil. „Für viele langjährige Geschäftspartner sind wir eine zweite Familie geworden, sie reisen hunderte Kilometer für Workshops an und freuen sich auf den Austausch mit anderen Vermittlern“, sagt Kadkhodai. Er und seine Kollegen verstehen es, eine trockene Angelegenheit – den Verkauf von Finanzprodukten – emotional aufzuladen.

Nicht nur die Zahl der Vermittler steigt stetig, mit den Jahren ist aus Biehls kleiner Agentur auch ein großer Arbeitgeber geworden: Bei Fubus und Prosavus arbeiten zusammen 87 Angestellte, mit Hans John und Brenneisen sind es sogar rund 120. Dazu kommen 23 Mitarbeiter im Haftungsdach. Sie müssen sich keine sterilen Großraumbüros in verglasten Banktürmen teilen, sondern arbeiten größtenteils in liebevoll sanierten Stadtvillen in Dresden-Blasewitz, einige mit Blick auf die drei berühmten Elbschlösser. Die Fluktuation ist gering, gerade im Topmanagement. „Seit der Gründung haben wir noch nie eine Führungskraft an die Konkurrenz verloren“, so Biehl. „Das macht uns keiner nach.“

Ein Grund dafür dürfte sein, dass alle wichtigen Manager an der Gruppe beteiligt sind: Das Grundkapital der Future Business KGaA beträgt inzwischen 25,4 Millionen Euro, das meiste davon in Stammaktien, einbezahlt von 117 Führungskräften, Geschäftspartnern und weiteren Aktionären. Allein Biehl hat fast zehn Millionen Euro in Fubus-Stammaktien gesteckt, Ott und Kadkhodai kommen zusammen auf weitere 2,6 Millionen Euro. „Wenn man mit fremdem Geld agiert, muss man die Verantwortlichen mit ins Boot nehmen“, sagt Biehl. Uneigennützig ist das Engagement natürlich nicht, die Stammaktionäre bekommen rund sieben Prozent Dividende im Jahr. Außerdem bezieht Biehl laut Verkaufsprospekt allein für seinen Job als Prosavus-Vorstand 360.000 Euro Jahresgehalt. Wie die anderen Vorstandsposten im Konzern vergütet werden, wird nicht detailliert offengelegt.

Bis hierhin hört sich die Geschichte von Infinus und Future Business nach einer Erfolgsstory an – für Anleger, Vermittler und Mitarbeiter. Doch die Erzählung geht noch weiter.

Sehr kurzfristig finanziert

Gerade für Anleihengläubiger ist es entscheidend zu wissen, wie wahrscheinlich es ist, dass sie am Ende der Laufzeit ihr Geld zurückerhalten. Ein tiefer Blick in die Bilanzen zeigt, dass bei Future Business einige Risiken lauern, insbesondere wegen der sehr kurzfristigen Refinanzierung.

Ende 2012 hatte die Future Business KGaA Anleihen für 589,2 Millionen Euro ausstehen, davon 424,9

Millionen Euro mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr. Der Anteil dieser kurzfristig fälligen Papiere ist in den vergangenen fünf Jahren sukzessive gestiegen – von 53 auf inzwischen 72 Prozent. Den Absatzerfolg der Kurzläufer erklärt sich Biehl wie folgt: „Wertpapiere, die bei langer Laufzeit attraktive Renditen abwerfen, gibt es viele. Die kurzfristigen Festzinsprodukte dagegen sind unser Alleinstellungsmerkmal.“

Insgesamt beläuft sich die Bilanzsumme Ende 2012 auf 810 Millionen Euro. Das Unternehmen muss also binnen eines Jahres mehr als die Hälfte der Bilanz refinanzieren. Bislang gelingt das problemlos. Sollte der Zufluss an frischem Geld eines Tages jedoch ins Stocken geraten, stünde das Unternehmen vor einer großen Herausforderung.

Eigentlich sind alle Fubus-Investments langfristiger Natur: Die Lebensversicherungen werfen den erhofften Ertrag in der Regel erst dann ab, wenn sie bis zum Laufzeitende fortgeführt werden. Immobilien sind per se kein kurzfristiges Geschäft, Unternehmensbeteiligungen auch nicht. Die Goldposition, die seit einigen Jahren aufgebaut wird, ist noch recht klein, außerdem zielt auch sie auf einen langfristigen Wertzuwachs ab.

Sollte das Unternehmen schnell Geld benötigen, ließe sich trotzdem einiges versilbern. Der wichtigste Posten hierbei ist das Portfolio an Lebensversicherungen, das sich Ende 2012 auf 309,8 Millionen Euro beläuft. Diese Policen könnte die KGaA jederzeit kündigen, was Liquidität in die Kasse spült. Gefahr gebannt? Keineswegs, denn das Unternehmen bekäme nur den Rückkaufwert ausbezahlt und nicht den bilanzierten Buchwert, der auch Anschaffungsnebenkosten enthält. Wie hoch der Rückkaufwert tatsächlich ist, legt Fubus nicht offen. Genannt wird in den Erläuterungen zur Bilanz nur ein „beizulegender Zeitwert“: Dieser Wert ergibt sich, wenn auf den Rückkaufwert je nach Art der Police fünf bis 15 Prozent aufgeschlagen werden. Mit dieser Quote operiere Future Business, weil der Konzern von seinen Beratern erfahren habe, dass der am Policenzweitmarkt übliche Aufschlag in dieser Größenordnung liege, so Biehl.

Dieser Zeitwert des Portfolios liegt Ende 2012 trotz des deutlichen Aufschlags zum Rückkaufwert gut 13 Prozent unter dem Buchwert. Doch nicht nur das schmälert die möglichen Erlöse aus einem kurzfristigen - Verkauf der Policen, auch der Anteil der beliebten Verträge steigt seit Jahren. Ende 2012 hatte Fubus bei den Versicherern Darlehen für 99,4 Millionen Euro aufgenommen, die mit Policen besichert sind. Diese Versicherungen lassen sich daher nicht mehr kurzfristig zu Geld machen – sie wurden schon zu Geld gemacht. Biehl erläutert den Hintergrund dafür: „Die Regulierung sorgt für Umbrüche am Markt für Finanzdienstleister. Daraus ergeben sich für uns Chancen, die wir mit Zukäufen nutzen wollen. Die Möglichkeit, Policen zu beleihen, versetzt uns in die Lage, schnell reagieren zu können, sobald sich eine solche Chance auftut.“

Risiko der Anleger steigt

Aus Sicht des Konzerns mag das vernünftig klingen, aus Sicht der Anleihegläubiger nicht unbedingt: Ihr Risiko steigt, wenn die Schulden des Unternehmens weiter wachsen. Zieht man die beliebten Policen ab, sind nicht einmal 40 Prozent der kurzfristig fälligen Anleihen durch den Zeitwert der Lebensversicherungen gedeckt. Würden alle diese Anleger binnen eines Jahres ihr Geld zurückverlangen, müsste sich das Unternehmen also etwas anderes einfallen lassen.

Möglichkeiten dazu habe man genug, beruhigt Kadkhodai. Er verweist etwa auf die Darlehen des Mutterkonzerns an die Tochtergesellschaften, die sich zum größten Teil schnell eintreiben ließen. „Außerdem stecken in den Beteiligungen hohe stille Reserven, die sich – wenn es denn wirklich nötig sein sollte – auch mit einem kurzfristigen Verkauf heben ließen. Doch so weit muss es gar nicht kommen: Die rote Infinus zum Beispiel nimmt Jahr für Jahr rund 50 Millionen Euro laufende Provisionen und 15 Millionen Euro Bestandspflege- und Dynamikprovisionen ein. Solche Forderungen lassen sich im Fall der Fälle problemlos an eine Bank abtreten.“ Wichtig sei zudem, dass die kurzfristigen Schulden nicht auf einen Schlag fällig würden. „Wir hätten viele Monate Zeit, um das Geld zu besorgen“, sagt Kadkhodai. Biehl ergänzt: „Klar ist, dass unser Geschäft Vertrauen benötigt. Wir tun alles dafür, es nicht zu enttäuschen.“

Anleger benötigen Vertrauen

Vertrauen benötigen auch die Anleger, die ihr Geld der Prosavus-Tochter Ecoconsort AG leihen. Zu den wichtigsten Projekten der Gesellschaft, die innerhalb des Konzerns für die nachhaltigen Geldanlagen zuständig ist, gehört ein ökologisches Studentenwohnheim nahe der Dresdener Universität mit 145 Appartements. Beim Ortsbesuch Anfang September sind die Handwerker noch zugange, doch im Oktober dürfte das Gebäude fertig werden. Dann übernimmt eine Ecoconsort-Tochter das Wohnheim für 10,7 Millionen Euro vom Bauträger. Drei Millionen davon finanziert die Gesellschaft selbst, der Rest kommt von der Bank. „Das Objekt ist bereits vollständig und langfristig vermietet“, sagt Ott. Die Renditeerwartung liegt bei 14 Prozent pro Jahr – ein lukratives Geschäft mit grünem Gewissen.

Die Refinanzierung wirft allerdings Fragen auf: Wie Fubus emittiert auch Ecoconsort - Orderschuldverschreibungen verschiedener Laufzeiten. Zum Geschäftsjahresende am 31. März dieses Jahres standen 27,9 Millionen Euro dieser Anleihen aus, zwei Drittel davon mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr. Das Unternehmen finanziert also langfristige Projekte mit kurzfristigem Geld – nicht nur Immobilien, sondern auch Beteiligungen an Kiribaum-Plantagen und schwedischen Holzheizwerken. Dass das funktionieren kann, aber nicht funktionieren muss, zeigt die Schiefelage zahlreicher offener Immobilienfonds, die nach den Problemen infolge der Finanzkrise nun abgewickelt werden müssen. Biehl sieht darin kein großes Problem: „Hinter der Ecoconsort steht schließlich die Prosavus, die auch dank der Genussrechte über eine langfristige Eigenkapitalausstattung verfügt.“ Für vorsichtige Anleger eignen sich die Papiere trotzdem nicht. Auf die Risiken wird im Basisprospekt selbstverständlich auch hingewiesen.

Seltsamer Sparplan-Deal

Hoher Hebel, kurzfristig refinanziert – solange das operative Geschäft läuft, ist das allein kein Grund zur Sorge. Die Frage ist aber, ob es wirklich so viel Gewinn abwirft, wie ein Blick auf die Geschäftszahlen suggeriert.

Im vergangenen Jahr nahm der Konzern 192,9 Millionen Euro Provisionen ein. 154,6 Millionen Euro davon entfallen auf Edelmetallvermittlungen, das neueste Boomsegment des Finanzvertriebs. Die Versicherungsvermittlung, die bis 2010 die alles dominierende Provisionsquelle war, spielte mit 33,1 Millionen Euro nur noch eine Nebenrolle. Besonders gut kommen bei den Infinus-Kunden die flexiblen Goldsparpläne eines österreichischen Unternehmens an: Sparer können hier problemlos einige Monate aussetzen oder auch mal Zusatzzahlungen leisten. Die Kosten summieren sich auf zwölf Prozent der vereinbarten Sparplansumme, die auf einen Schlag vorab oder zusätzlich zu den ersten Raten zu zahlen sind. Sieben Prozent sind Agio, fünf Prozent Kleinmengenzuschlag. Infinus bekommt Sonderkonditionen, die Dresdner erhalten neben dem Agio auch große Teile des Kleinmengenzuschlags, in Summe 11,9 Prozent.

Dieser Satz bedeutet, dass Infinus 2012 ein Volumen von fast 1,3 Milliarden Euro vermittelt hat. Gezeichnet haben die Sparpläne allerdings nicht nur Anleger, sondern auch Fubus selbst. Ende 2012 beläuft sich der Edelmetallbestand des Konzerns auf 207,3 Millionen Euro. 187 Millionen Euro davon entfallen auf „vorperiodische Anschaffungsnebenkosten“. Direkt in Gold und andere Barren waren also nur gut 20 Millionen Euro investiert.

Kein vernünftig denkender Vorstand würde binnen zwei Jahren 187 Millionen Euro vorab bezahlen, nur damit er in Zukunft in Gold investieren kann – auch die Führungsriege von Fubus nicht. Für den Dresdner Konzern hat das Geschäft allerdings einen netten Nebeneffekt: Der Großteil der bezahlten Kosten landet nämlich wieder in den eigenen Büchern. Und zwar als Gewinn.

Schematisch läuft das Geschäft so: Pro 100 Millionen Euro Sparplanvolumen, die der Konzern über Infinus abschließt, überweist er die Kosten von zwölf Millionen Euro an den österreichischen Anbieter. Dieser behält 100.000 Euro ein und leitet den Rest als Provision an Infinus weiter. Dort werden sie als Umsatz verbucht und polstern die Kasse auf. Da Infinus quasi keine Kosten entstehen, steigt der Gewinn in gleicher Höhe. Dank der Gewinnabführung landen die 11,9 Millionen Euro schließlich in der Kasse der Mutter.

Das Ergebnis des Geschäfts? In der Konzernbilanz erhöhen die zwölf Millionen als Anschaffungsnebenkosten die Sachanlagen, weiten also die Bilanz aus. Die Kasse schrumpft unterm Strich nur um 100.000 Euro, der Gewinn steigt um 11,9 Millionen. Auch in der Kapitalflussrechnung wirkt sich das Geschäft positiv aus: Unterm Strich verändert sich die Kasse zwar kaum – im Beispiel nur um 100.000 Euro. Doch die 11,9 Millionen Euro Provisionsumsatz heben den Cashflow aus laufender Tätigkeit. Diese Kennzahl ist insbesondere für Anleihengläubiger relevant: Solange der operative Cashflow die Zinslast übersteigt, droht ihnen kein Ungemach. Die beispielhaften zwölf Millionen Euro Kosten wiederum werden nicht im operativen Cashflow verbucht, sondern im Cashflow aus Investitionstätigkeit. Im Ergebnis sieht der operative Cashflow deutlich besser aus als ohne das Goldgeschäft.

Bei Future Business ging es nun nicht um zwölf Millionen Euro, sondern um deutlich mehr: Die Nebenkosten für die Edelmetallsparpläne beliefen sich allein 2012 konzernweit auf 81,7 Millionen Euro, teilt das Unternehmen auf Anfrage mit.

Verlust statt Gewinn

Was wäre nun passiert, wenn Future Business das Sparplankarussell im vergangenen Jahr nicht gedreht hätte, alle anderen Zahlen und Wertansätze aber gleich geblieben wären? Der Umsatz hätte konzernweit nicht fast 196 Millionen Euro betragen, sondern nur rund 114 Millionen. Der Konzern hätte – andere Maßnahmen außen vor gelassen – keinen Gewinn ausgewiesen, sondern einen hohen Verlust. Und auch der operative Cashflow wäre mit einem zweistelligen Millionenbetrag ins Minus gerutscht. Aus dem laufenden Geschäft hätte der Konzern seine Zinsen also nicht bedienen können, stattdessen hätte er hierzu auf frisch eingeworbenes Geld zurückgreifen müssen. Ähnliche Auswirkungen wären 2011 zu beobachten gewesen.

Statt eine Wachstumsgeschichte bejubeln zu können, hätten Biehl, Kadkhodai und ihre Kollegen eine Schrumpfkur beichten müssen.

Hätte, wäre, könnte. Alles hypothetisch, denn der goldene Sparplan-Deal hat stattgefunden, darum sehen die Zahlen gut aus, zumindest auf dem Papier: Umsatz und Gewinn gestiegen, operativer Cashflow positiv – da kann kein Anleger meckern.

„Cleverer Schachzug“

Kadkhodai räumte gegenüber FONDS professionell am Telefon ein, dass der Sparplan-Deal in Grundzügen tatsächlich die vermuteten Auswirkungen auf die Geschäftszahlen hatte. Später widerruft das Unternehmen dies: „Herr Kadkhodai hat das so nicht bestätigt.“ Die Redaktion bleibt bei ihrer Darstellung. Future Business betont, die Aussage, der Konzern hätte ohne das Geschäft 2012 einen Verlust ausweisen müssen, sei falsch: „Das ist so nicht richtig, da wir dann andere Maßnahmen zur Gewinnerzielung ergriffen hätten.“

Außerdem verteidigt Kadkhodai das Geschäft als sinnvolle Anlage: „Wir haben uns für Gesamtkosten von nur 0,1 Prozent der geplanten Investitionssumme das Recht gesichert, ohne weitere Kosten flexibel Gold

und andere Edelmetalle zu handeln. Das war ein cleverer Schachzug, der ganz im Sinne des Unternehmens und unserer Anleger war.“ Im Übrigen habe Fubus die Goldposition im Frühjahr rechtzeitig verkauft, der jüngste Preiseinbruch habe daher keine negativen Konsequenzen auf die Investition gehabt.

Aus dem Fubus-Jahresfinanzbericht für 2012 gehen zwar grob die Kosten des Sparplangeschäfts hervor. Es steht jedoch kein Wort davon zu lesen, dass große Teile des Umsatzes und des abgeführten Gewinns der Tochter Infinus auf diesen Deal zurückzuführen sind. Dies soll sich nach den FONDS professionell Recherchen nun ändern: „Dass die Anschaffungsnebenkosten über den Gewinnabführungsvertrag mit der Infinus AG Ihr Kompetenz-Partner größtenteils wieder dem Konzern zufließen, wird im kommenden Emissionsprospekt ausführlich erklärt und mit Zahlen dokumentiert“, teilt Fubus mit.

„Fundament ist gelegt“

Bleibt die Frage, wie die Zahlen für 2013 aussehen werden. Theoretisch könnte Fubus das Geschäft einfach wiederholen. Doch das habe man nicht vor, versichert Kadkhodai: „Das Fundament für die Edelmetallanlagen ist jetzt gelegt, weitere Vorabinvestitionen sind nicht nötig.“ Insgesamt würden die Geschäfte auch in diesem Jahr gut laufen; insbesondere der Immobilienverkauf, die Erträge aus neuen Beteiligungen und der Versicherungsbereich hätten angezogen. Future Business teilt mit, für das Gesamtjahr 2013 eine Umsatzsteigerung, einen Gewinn und einen positiven operativen Cashflow zu erwarten.

Die durchschnittlichen Zinsen, die Future Business zu zahlen hat, belaufen sich auf sechs bis sieben Prozent per annum. Rechnet man die Vertriebskosten dazu, kostet das Anlegergeld Fubus gut zehn Prozent im Jahr. „Dieses Geld muss aus dem operativen Geschäft erwirtschaftet werden“, sagt Biehl. - Eigentlich ist die Rechnung ganz einfach: Sparer, die Fubus ihr Geld anvertrauen, sollten sich sicher sein, dass der Konzern langfristig mehr als zehn Prozent im Jahr verdienen wird – 2011 und 2012 stand der Gewinn in erster Linie auf dem Papier.

Wer lange genug zu Future Business recherchiert, stößt irgendwann übrigens auf die Internetseite www.infinus-aussteiger.de. Die Seite wurde erst registriert, sie ist noch nicht mit Leben gefüllt. Inhaber der Domain ist Andreas Kison, er hält Fubus-Stammaktien für 2,3 Millionen Euro und ist der dritte Infinus-Vorstand neben Kadkhodai und Ott. Nein, der Herr plant keineswegs seinen Abgang. Vielmehr hat er sich die Domain im Namen des Unternehmens gesichert, bevor ein anderer es tut. Man kann ja nie wissen.

Anhang:

Future Business und Infinus
Großes Rad
Wertvolles Pfand
Neue Strategie

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de