

„Kein Geschäft ohne Vermittler“

INTERVIEW Wolfgang Dippold, Mit-Gründer der Project Investment Gruppe aus Bamberg, wechselt zum Jahreswechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat.

Cash sprach mit ihm über die Hintergründe und die Planungen des Unternehmens.

Sie werden – wie schon Ihr Kompagnon Jürgen Seeberger bei der Project Immobilien Gruppe – Aufsichtsratsvorsitzender. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

Dippold: Die nötigen Voraussetzungen für diesen Schritt beider Gründer haben wir seit zehn Jahren geplant. Schon damals war die operative Unabhängigkeit der Project Gruppe von uns als Schlüsselpersonen unserer erklärtes Ziel und wir haben begonnen, das Management so aufzubauen, dass die Unternehmen auch ohne unsere aktive Mitwirkung in unserem Sinne weitergeführt werden. Der Wechsel findet nur zwei Jahre früher statt als ursprünglich angedacht. Mit Ottmar Heinen als weiterem Vorstand der Project Beteiligungen AG neben Markus Schürmann haben wir die Leitung der Holding der Project Investment Gruppe zum 1. Dezember 2017 komplettiert.

Wie oft werden Sie sich künftig in Ihrem Unternehmen sehen lassen und wie intensiv noch in das Tagesgeschäft einmischen?

Dippold: Seit eineinhalb Jahren bin ich normalerweise nur montags in unserer Bamberger Zentrale präsent. Dies werde ich vorerst beibehalten. Unsere Geschäftsleiter und Vorstände machen einen sehr guten Job, weshalb ich schon seit Längerem kaum mehr mit dem Tagesgeschäft zu tun habe.

Eigentlich sind Sie zu jung fürs Altenteil. Was planen Sie stattdessen?

Dippold: Die zwei Project Gruppen werden nach wie vor Jürgen Seebergers und meine Priorität bleiben. Wir sind in verschiedenen Aufsichtsrats- und Beiratsgremien engagiert. Allein die Vor- und Nachbereitung der Sitzungen kostet Aufwand. Hierauf können wir uns künftig noch besser konzentrieren. Zudem haben wir beide vor, etwas mehr Zeit mit unseren Familien und unseren Hobbys zu verbringen.

Sie haben Project 1995 mit Jürgen Seeberger gegründet. Was waren in den seither 22 Jahren die wichtigsten Meilensteine?

Dippold: Der erste Meilenstein war das Kennenlernen von Jürgen Seeberger. Ich habe sehr schnell erkannt, dass mein Traum von einer dauerhaften geschäftlichen Partnerschaft in Erfüllung gehen kann. In un-

seren unterschiedlichen Stärken und dem offenen, fairen und respektvollen Zusammenwirken sehen wir beide eine der wesentlichen Voraussetzungen für unseren dauerhaften Erfolg. Ein weiterer Meilenstein war unsere Entscheidung im Jahr 2000, bei allen neuen Fonds auf jegliche Finanzierung zu verzichten, sowohl auf Fondsebene als auch bei den Objektgesellschaften. Und wir haben gleichzeitig festgelegt, Wachstum ausschließlich mit eigenem Kapital oder Gewinnen der Gesellschaften zu finanzieren. Unsere Öffnung für den bundesweiten freien Vertrieb in 2007 war sicher auch ein Meilenstein. Mit Alexander Schlichting und Matthias Hofmann haben wir in Bamberg seit dieser Zeit zwei Führungskräfte, die mit Begeisterung und Engagement unsere Idee nach vorn bringen – der eine im Vertrieb, der andere im Fondsmanagement. Beide sind über zehn Jahre für Project erfolgreich aktiv und mit den Jahren sind noch etliche weitere Topleute zu uns gestoßen. Auch die Einführung des KAGB sehe ich als Meilenstein. Gemeinsam mit anderen Branchenvertretern haben wir erreichen können, dass die ursprünglichen angedachten Vorschriften markt- und sachgerecht angepasst wurden und mittelständischen Unternehmen eine Perspektive innerhalb der Regulierung bieten. Dies hat uns viel Rückenwind gegeben. Und die jetzige Übergabe des Staffélstabs ist unser nächster Meilenstein.

Sie und Ihre Familie halten 51 Prozent, die Familie Seeberger 49 Prozent der von Ihnen geführten Project Investment Gruppe, die unter anderem die Fondskonzeption und den Vertrieb übernimmt. Bei der Project Immobilien Gruppe, der das Immobiliengeschäft obliegt, ist es umgekehrt. Wie sehr haben Sie beide sich bisher in den Geschäftsbereich des jeweils anderen eingemischt und wie ist die künftige Planung?

Dippold: Seit Längerem sitzen wir gegenseitig in den Aufsichtsgremien. Insofern kennen wir die wesentlichen Themen und Herausforderungen der jeweils anderen Gruppe, haben uns aber nicht in deren operatives Geschäft eingemischt. Das wol-

len wir auch zukünftig so beibehalten. Der jeweilige Gründer hält dann den Aufsichtsratsvorsitz in der Muttergesellschaft seiner Gruppe inne, der jeweils andere wird einfaches Mitglied des Aufsichtsrats. Wir werden also weiterhin eng kooperieren. In der Kapitalverwaltungsgesellschaft geben wir unsere Aufsichtsratsmandate an die Vorstände der Project Beteiligungen AG, ebenso den jeweiligen Vorsitz in den Beiratsgremien der anderen Bamberger Tochterunternehmen.

Zuletzt haben Sie sehr hohe Summen platziert, allein 2016 waren es 264 Millionen Euro. Wie läuft die Platzierung 2017 und wie können Sie sicherstellen, dass ausreichend viele Projekte in der erforderlichen Qualität zur Verfügung stehen?

Dippold: Der Markt ist seit einiger Zeit enger geworden. Darauf hat unser Asset Manager seit Beginn 2016 reagiert und seine Aktivitäten und Mitarbeiter im Bereich der Objektakquise massiv erweitert. Auch die gesamten Prozesse werden laufend optimiert, weshalb wir trotz höherem Wettbewerb weiterhin erfolgreich einkaufen: Bis Ende August hatten wir mehr Objekte mit mehr Volumen als im Vorjahr angekauft. Auch die eigenen Planungsteams, die eigenen Bauleiter, die Controlling-Abteilungen und die eigenen Verkaufsteams wurden in der Project Immobilien Gruppe ausgebaut. Dennoch begrenzen wir bewusst unser Wachstum durch die aktive Steuerung des Eigenkapitalzuflusses – aktuell zwar nicht im Publikumsbereich, aber bei semiprofessionellen und institutionellen Investoren. Unser neuer institutioneller Fonds hat seit Mitte des Jahres die BaFin-Gestattung. Dennoch werden wir erst zum Jahreswechsel in die Platzierung starten. Für 2017 werden wir einen Eigenkapitalzuwachs von etwa 120 bis 140 Millionen Euro zulassen.

Die Immobilienpreise sind stark gestiegen. Haben Sie keine Sorge, dass die Blase irgendwann platzt und Sie – bzw. Ihre Fonds – auf den Wohnungen sitzenbleiben?

Dippold: Der Immobilienmarkt in Deutschland ist sehr heterogen. In einigen Regionen

werden sich die aktuellen Preise künftig nicht mehr durchsetzen lassen. In den großen Metropolen gibt es aber nach wie vor einen hohen Bedarf an Wohnraum, der aktuell und nach unseren Erkenntnissen auch in der nächsten Zukunft nicht gedeckt werden kann. Insofern rechnen wir auch in den kommenden Jahren weiterhin mit einem stabilen Abverkauf unserer Wohnungen.

Welchen Zeitraum müssen Sie im Normalfall zwischen dem Kauf eines Grundstücks und dem Verkauf der letzten Wohnung überschauen?

Dippold: Der Zeitraum zwischen Start und Abschluss eines Projekts liegt in der Regel etwa zwischen drei Jahren bei kleineren Objekten und sechs Jahren bei großen Projekten mit mehreren Bauab-

schnitten. Zudem können wir während der Planungs- und teilweise auch noch während der Bauphase auf etwaige Marktveränderungen reagieren. Der Zyklus ist also eher überschaubar als bei Konzepten mit langfristiger Bestandshaltung. Dabei kommt uns auch zugute, dass wir hauptsächlich Eigennutzer ansprechen. Das ist zwar manchmal mühseliger als der Verkauf an Kapitalanleger. Aber Eigennutzer reagieren bei Marktveränderungen stabiler, Anleger sind stärker renditegetrieben.

Wo wird künftig der Schwerpunkt von Project liegen: bei institutionellen und semiprofessionellen Investoren oder bei Privat-anlegern?

Dippold: Wir hatten in den letzten Jahren im Durchschnitt ein ausgewogenes Ver-

hältnis beider Investorengruppen. Dies streben wir auch in Zukunft an.

Im Vertrieb setzen Sie stark auch auf freie Vermittler. Wie ist die künftige Ausrichtung der Vertriebsstruktur und wie beurteilen Sie generell die Zukunft Ihrer Vertriebspartner, auch in Hinblick auf die Herausforderungen durch die Umsetzung der EU-Richtlinie MiFID II ab 2018?

Dippold: Auch hier bleibt unsere Ausrichtung bestehen. Wir arbeiten sowohl mit dem freien Vertrieb zusammen als auch mit Banken, wobei der Schwerpunkt beim freien Vertrieb liegt. Die meisten unserer Vertriebspartner sind gut auf die neuen Anforderungen ausgerichtet und wir werden unsere Partner wie gewohnt aktiv bei der Umsetzung unterstützen. Die MiFID II ist sicherlich für einige Vertriebspartner eine Herausforderung, aber sie ist auch eine Chance, sich selbst und das Geschäft weiter zu professionalisieren und damit noch erfolgreicher zu werden.

Ein weiteres zentrales Thema der Branche ist die Digitalisierung. Viele Vermittler fürchten in diesem Zusammenhang, dass ihnen durch elektronische Direktzeichnung der Anleger Geschäft verloren geht. Wie wird Project es damit halten?

Dippold: Unsere Einstellung ist klar: Kein Geschäft ohne den Vermittler. Mit Einführung des digitalen Zeichnungsscheins können unsere Vertriebspartner die vielfältigen Vorteile nutzen, ohne das Risiko einzugehen, dass das Geschäft an ihnen vorbeiläuft.

Andere Anbieter akzeptieren durchaus auch Direkt-Zeichnungen von Anlegern.

Dippold: Sicherlich schwimmen wir damit gegen den Strom, aber wir werden auch künftig kein Direktgeschäft machen. Wir setzen weiter auf den Vertrieb, weil bei alternativen Investmentfonds eine qualifizierte Beratung der Anleger erforderlich bleibt. Das reduziert das Risiko, dass Anleger bei der Zeichnung von falschen Voraussetzungen ausgehen und später womöglich enttäuscht sind. Digitalisierung umfasst bei Project aber nicht nur den Zeichnungsprozess, sondern künftig werden sowohl die Kundenverwaltung als auch das Asset Management vollständig digitalisiert sein. Das betrifft nicht nur die internen Prozesse, sondern auch die Informationen an die Anleger und die Kommunikation mit dem Vertrieb. Auch insofern kommt die Digitalisierung dem Vertrieb zugute. ■

Das Gespräch führte **Stefan Löwer**, Cash.



Wolfgang Dippold: „Wir begrenzen bewusst unser Wachstum durch aktive Steuerung des Eigenkapitalzuflusses – aktuell bei semiprofessionellen und institutionellen Investoren.“

FOTO: MICHAEL SOMMER