

## FAXANTWORT

Ja, das Thema »Geld & Steuern« interessiert mich.

**Bitte rufen Sie mich zu folgenden Themen an:**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> PartnerFonds »Kapital für den Mittelstand« | <input type="checkbox"/> Vermögensübertragung            |
| <input type="checkbox"/> Re-Investition von § 6b-EStG-Gewinnen      | <input type="checkbox"/> Immobilienbeteiligung           |
| <input type="checkbox"/> Geschäftsführerversorgung                  | <input type="checkbox"/> Optimierung von Pensionszusagen |
| <input type="checkbox"/> Betriebliche Altersversorgung              | <input type="checkbox"/> _____                           |

Name / Vorname \_\_\_\_\_  
Firma \_\_\_\_\_  
Straße, HsNr. \_\_\_\_\_  
PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
Telefon / mobil \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

### Fragen zum PartnerFonds »Kapital für den Mittelstand«

Gefällt Ihnen die Idee unseres Fonds »privates Geld für den deutschen Mittelstand«?

- sehr gut       gut       weniger gut       nicht gut

### Sind die folgenden Fragen für Sie ausreichend beantwortet?

- Woher kommt die Verlustzuweisung von 105 %?  ja  nein
- Weshalb können Ausschüttungen brutto für netto steuerstundend gezahlt werden?  ja  nein
- Wie sicher ist die Rückzahlung des eingesetzten Kapitals?  ja  nein
- Erklärt sich für Sie die 98 %-Sicherheit für die Ertragsausschüttung?  ja  nein
- Gibt es genügend Mittelständler, die das Eigenkapital des PartnerFonds einsetzen können?  ja  nein
- Würden Sie einen Mittelständler auf unseren Mittelstandsfonds aufmerksam machen?  ja  nein

Ihr Ansprechpartner

Ausgabe 5+6  
November 2004

# GELD & STEUERN

Das Anlegermagazin der LOGIM Unternehmensgruppe

## SONDERDRUCK

- 
- Von der Idee zum Erfolg  
**Der PartnerFonds**  
**»Kapital für den Mittelstand«**

### Von der Idee zum Erfolg

Wie bei allen Innovationen spielt die Geschichte von der Henne und dem Ei eine wichtige Rolle. Der eine wartet auf den anderen. Keiner will und kann ohne den anderen. Da es ein überzeugendes Konzept war und ist, wollten alle, die den Sinn einer solchen Investition erkannten, sehen, was daraus wird und viele haben mitgebrütet – und siehe da, inzwischen ist der PartnerFonds mehr als flügge, setzt Maßstäbe in der Branche, erntet Neid und die Nachahmer bemühen sich, den Vorsprung einzuholen.

gesellschaften. Private Anleger investieren nach den Standards, mit denen Versicherungsgesellschaften arbeiten müssen: Dem PartnerFonds wird die **Deckungsstockfähigkeit für Versicherer bescheinigt**, ein Qualitätsmerkmal, das für die üblichen Fondsangebote wohl kaum zu erhalten ist.

#### PREISVERDÄCHTIG

Eine Innovation, die den PartnerFonds zum heißen Anwärter auf den AfW-Mittelstandspreis machte, nur

**Noch im Dezember 2003** wurde in den PartnerFonds **insgesamt ca. € 8 Mio.** privates Anlegerkapital **investiert**. Das Geld wurde als Liquiditätsreserve für zukünftige Investitionen in mittelständische Unternehmen wie im Prospekt vorgesehen in Wertpapiere zwischeninvestiert. Steuerlich war dies Aufwand, aber im Gegensatz zu einem immateriellen Wirtschaftsgut stand dem Anlegerkapital ein tatsächlicher Wert, nämlich die Wertpapiere gegenüber.

#### NEU AUCH FÜR DIE FINANZVERWALTUNG

Alles war neu, musste sich einspielen. Wie prospektiert, wurde ein von uns als Initiator **unabhängiger Anlageausschuss etabliert**, der entscheidenden Einfluss auf die Verwendung der Fondsgelder hat. Dies alles nach der Jahresendhektik noch im Januar 2004.

Alles war neu, der PartnerFonds war auch für die Finanzverwaltung neu, obwohl die steuerliche Konzeption nur das geschickte Aneinanderfügen von lange bewährten Bausteinen war. Aber Neues muss eben auch von der Finanzverwaltung durchgearbeitet, bewertet und schließlich entschieden werden. Der vom Fonds gestellte Antrag auf Verlustglaubhaftmachung traf auf ein unvorbereitetes Betriebsstättenfinanzamt. In den Gesprächen, die auf unserer Seite von den steuerlichen Beratern des Fonds, einer der größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, begleitet und geführt wurden, kam es zu einem fairen Austausch der Standpunkte auch mit der Betriebsprüfungsstelle.

Nach einigen Schrecksekunden wurde dem **Glaubhaftmachungsantrag stattgegeben, auch dem für 2004**. Beim Betriebsstättenfinanzamt fanden nun die Wohnsitzfinanzämter und natürlich auch die Steuerberater der Anleger eine Anlaufstelle, die den zu erwartenden steuerlichen Verlust bestätigte. Inzwischen ist der Fonds



Mit dem PartnerFonds »Kapital für den Mittelstand« intelligent in erfolgreiche Unternehmen investieren.

#### ALTERNATIVEN GIBT ES

Eine Alternative für private Anleger, Kapital dort einsetzen, wo es am produktivsten ist: In erfolgreichen deutschen mittelständischen Unternehmen. Das war gegen Jahresende 2003 die Grundidee für ein sinnvolles Investment. Dazu sind im PartnerFonds »Kapital für den Mittelstand« Innovationen, die aufhorchen ließen: Eine Verlustzuweisung von 105 % im Jahr der Zeichnung, laufende halbjährliche Ausschüttungen von 6 % und mehr und nach einer Laufzeit von nur sechs Jahren mit einem Schlussgewinn das Geld zurück! Dies alles mit einer **statistischen Sicherheit von über 98 %** und geprüft durch ein namhaftes Quartett von führenden Wirtschaftsprüfungs- und Rechtsanwalt-

knapp an zweiter Stelle hinter einem bereits etablierten Produkt.

#### VON DER THEORIE ZUR PRAXIS

Was ist aus der Idee des PartnerFonds geworden? Ein komplexes und solide durchkonzipiertes Angebot braucht Zeit, mehr Zeit als wir dachten. Ein Angebot, das 3 namhafte und durchaus konkurrierende Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und eine Rechtsanwaltgesellschaft in die gutachterliche Mangel nahmen. Den Ansprüchen dieser Prüfer zu genügen war nicht einfach, umso sicherer ist aber der Anleger und dessen Berater. Ende November 2003 war es soweit, aus der Theorie wurde Praxis.

auch veranlagt worden: Für **2003** mit einem **steuerlichen Verlust von über 104 % der jeweiligen Beteiligung**.

## MÜNDELSICHERHEIT

Neu war der PartnerFonds auch für die Vormundschaftsgerichte. Ohne unser Wissen hatte ein Vormund für

ses genügte, ausbezahlt. Das Unternehmen konnte mit diesen Mitteln erfolgreich ein Projekt umsetzen: Die Gründung von weiteren Filialen mit einem überzeugenden und renditestarken Konzept. Für ein Zielunternehmen, das das geforderte Mindest-Rating bei weitem übertraf (AA-), wurde eigens eine Unternehmensan-

re eine Rückabwicklung des PartnerFonds möglich gewesen. Wieder ein Henne und Ei Problem. Die Anleger und Berater, die die Qualität der PartnerFonds-Idee richtig einschätzten, haben dieses vermeintliche Problem selbst gelöst und Mittel bereitgestellt, die diese Mindestsumme bei weitem überschreiten.

Pressestimmen zum PartnerFonds »Kapital für den Mittelstand«

**Mittelstandsfonds lässt Medienfonds verblassen**  
Neues Steuersparmodell für Anleger im Angebot

**Mit Kleinanlegern auf Expansionskurs gehen**  
Neuer Mittelstandsfonds lockt Investoren mit hoher Rendite und steuerlichen Vorteilen

**100 Prozent Verlust**  
Geld im Mittelstand anlegen und dabei kräftig Steuern sparen - ein kreatives Fondskonzept verspricht Profit.

**Gute Einstiegschancen für Risikokapitalgeber**

**Privilegierte Forschung**

## ERSTE AUSSCHÜTTUNGEN

Gegen Jahresende 2004 wird auch durch die Zusammenarbeit mit Banken ein Mehrfaches des Kapitals zur Verfügung stehen, das in der Testphase im Dezember 2003 von innovationsfreudigen Anlegern bereitgestellt wurde. Diese wurden bereits mit Ausschüttungen, die weit über der Verzinsung konventioneller Geldanlagen lagen und mit einem Steuervorteil, der durch das Absinken der Steuersätze von 2003 auf 2004 für Gutverdiener einer Ausschüttung von 6% für einen Monat (Dezember 2003 auf Januar 2004) entsprach, belohnt. Viele dieser Erstzeichner haben mit dieser Erfahrung im Jahre 2004 Ihre Zeichnungssumme kräftig erhöht. Die Henne hat für diese Anleger goldene Eier gelegt.

ein Mündel das Vormundschaftsgericht angerufen, um die Frage der Mündelsicherheit zu klären. Ein Sicherheitsmerkmal, an das wir gar nicht gedacht hatten. Das Urteil erging: **Der PartnerFonds ist mündelsicher** und der Vormund durfte für sein Mündel investieren!

leihe aufgelegt und übernommen. Zwei weitere Unternehmen haben bereits das Voll-Rating und mit ca. 25 Unternehmen, die grundsätzlich im Raster des PartnerFonds liegen, wird aussichtsreich verhandelt.

Und was passierte mit den Anlegergeldern und mit der ersten für den September 2004 prospektierten Ausschüttung? Die Zwischenanlage in Wertpapiere brachte nicht mehr die Verzinsung, die noch zum Zeitpunkt der Prospektierung im Herbst 2003 marktgerecht war. Um die erforderliche Rendite zu sichern, hat die Wunderlich & Partner auf ihre Kosten die Wertpapiere mit Sicherungsgeschäften unterlegt. Somit konnten pünktlich und in voller Höhe die prospektierten Ausschüttungen bedient werden.

## MARKTREAKTIONEN

Das Henne und Ei Problem hat sich erledigt. Die Unternehmen haben immer gefragt: »Habt Ihr überhaupt Geld, das Ihr uns geben könnt?« und die potentiellen Anleger: »Habt Ihr überhaupt Unternehmen, die Euer Geld wollen?«. Ganz klar: Zuerst kommt die solide Marktuntersuchung, ob für solche Finanzierungsformen, die Unternehmen Eigenkapital bereitstellen – ohne die historische Gesellschaftsstruktur verändern und ohne in das Management eingreifen zu wollen – überhaupt Bedarf besteht. Die Antwort ist ganz einfach: Ja! Mit dem Bekanntheitsgrad, den der PartnerFonds inzwischen hat, ist ein Beziehungsgeflecht auch mit Banken gewachsen, das uns den kontinuierlichen Zugang zu Zielunternehmen bringt. Es gab im Prospekt eine Notbremse, die viele Interessenten der ersten Stunde abschreckte: Bei einer Zeichnungssumme von unter € 10 Mio. wä-



## DIE POLITIK

Und die Politik? In den Wirtschaftsministerien wird erkannt: Der PartnerFonds als eine begrüßenswerte Privatinitiative hilft, private Gelder sinnvoll der heimischen Wirtschaft zuzuführen. Dem Ministerium der Finanzen wird auch klar sein: Statt in Hollywood deutsche Steuergelder zu verbrennen, sind deutsche Anlegergelder in der deutschen Wirtschaft besser eingesetzt – und legen auf Dauer auch dem deutschen Fiskus goldene Eier.

## ERSTE INVESTITIONEN IN ZIELUNTERNEHMEN

Im August wurden die ersten Gelder an ein Zielunternehmen, das den strengen Kriterien des Auswahlprozesses, dem geforderten Rating und den Ansprüchen des Anlageausschus-

Dipl.-Kfm. Hans-Dieter Wunderlich  
Gründer und Geschäftsführer Wunderlich & Partner –  
Wirtschaftsberatung für den Mittelstand GmbH  
E-Mail: wunderlich@wunderlich-partner.de