



Service-Provider

BaFin-Lizenz oder Haftungsdach? Alternativen für Fondsgründer

Fachartikel von Axel Rohr, FIDUS Finanz AG

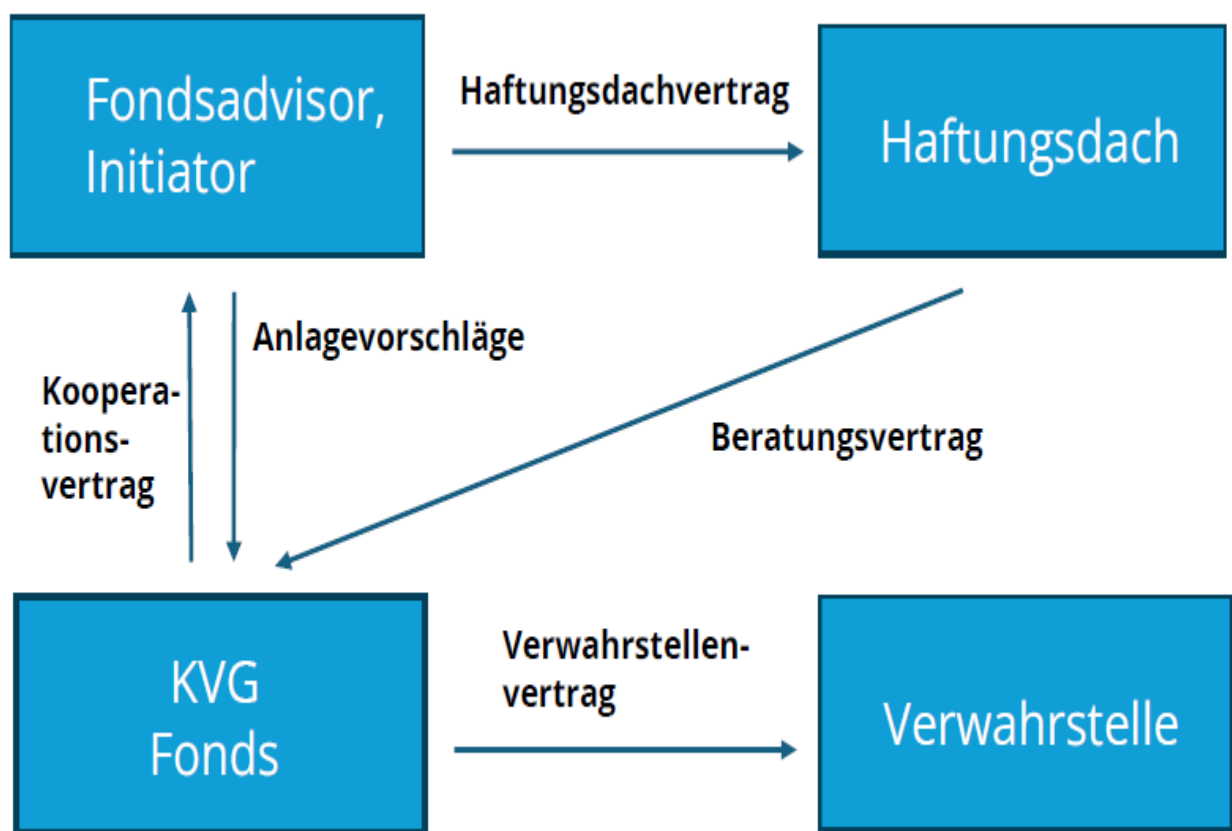
Wer sich über die Gründung eines eigenen Fonds Gedanken macht, hat viele Aspekte zu bedenken. So sind eine passende Anlagestrategie und geeignete Geschäftspartner auszuwählen. Ferner entscheidet insbesondere ein Erfolg versprechender Vertriebsansatz, ob der neue Fonds am Markt besteht.

Auf der regulatorischen Seite müssen Gründer frühzeitig eine Grundentscheidung treffen: Soll der Fonds mit einer eigenen BaFin-Lizenz oder -vielleicht als erster Schritt - mit einer Haftungsdachlösung aufgelegt werden? Schließlich bedarf die Fondsberatung bzw. -verwaltung einer entsprechenden Erlaubnis und die KVGen dürfen nur mit regulierten Partnern zusammenarbeiten.

Eine eigene Lizenz bietet den Vorteil, mit eigenem Namen aufzutreten und das Fondsportfolio eigenständig zu managen. Diese Lösung ist freilich überaus zeit- und kostenintensiv. Demgegenüber erlaubt die Wahl eines Haftungsdachs, den

Fonds schnell und günstig zu starten. In diesem Fall entfällt nämlich der erhebliche Aufwand, der mit einer eigenen Lizenz verbunden ist. Im Haftungsdach ist jedoch lediglich die *Beratung* der KVG bzw. eines Portfoliomanagers möglich. Der Fondsinitiator selbst macht somit „nur“ Anlagevorschläge.

Fondsadvisory mit Haftungsdach



Kriterien für die Auswahl eines Haftungsdachs

Geht es um die Auswahl eines Haftungsdachs, können Gründer ein marktgerechtes Pricing, ein breites Partnernetzwerk von KVGs und die Abdeckung der regulatorischen Anforderungen als Selbstverständlichkeit erwarten. Darüber hinaus empfiehlt es sich, auch sogenannte weiche Kriterien zu berücksichtigen. Start-up-Unternehmen im Fondsbereich hilft es sehr, wenn auch ihr Gegenüber auf der Entscheider Ebene angesiedelt ist, unternehmerisch denkt und sich in typische Start-up-Situationen hineinversetzen kann. Beide

Sparringspartner begegnen sich dann auf Augenhöhe und können kurzfristig gemeinsam verbindliche Entscheidungen treffen.

Besonderes Augenmerk sollten Fondsgründer dabei auf die Flexibilität und die Reaktionszeiten legen, um die eigenen Vorstellungen bestmöglich umsetzen zu können. Ein vollständiges Dienstleistungsangebot, Expertise sowie langjährige Erfahrung und Seriosität runden das Anforderungsprofil des Haftungsdach-Partners ab.

Ein wichtiger Hinweis noch: Wenn alle Geschäftspartner ausgewählt sind und die Vertragsverhandlungen zur Auflage mit der KVG beginnen, geht es auch um die Initiatorenrechte. Gründerinnen und Gründer müssen unbedingt darauf achten, dass diese Rechte eindeutig zu ihren Gunsten geregelt sind. Schließlich entscheiden ausschließlich die Inhaber der Initiatorenrechte, wer bei einem möglichen späteren Wechsel als KVG, Portfoliomanager, Anlageberater und Verwahrstelle fungieren soll.'

(Der Beitrag erschien im November 2024 im Fachjournal „Fundspotter“)