

neue energie

das magazin für erneuerbare energien

Genuss mit Reue



Rinnsal: Einer der Prokon-Geschäftsfelder, die Vermarktung von Pflanzenöl, leidet derzeit unter der Besteuerung für Biokraftstoffe in Deutschland.

Mit Zuckerbrot und Peitsche will Prokon die Kommanditisten seiner Windparks zum Verkauf bewegen. Eine Gruppe von Anlegern wehrt sich. Jetzt hoffen alle auf eine einvernehmliche Lösung.

Text: Hanne May, Foto: Jörg Böhling / agenda

Angst ist ein schlechter Ratgeber, lautet eine alte Weisheit. Das zeigt schon das biblische Gleichnis der beiden Brüder: Einer wirtschaftet umsichtig und erfolgreich mit dem anvertrauten Geld, der andere vergräbt es, einen Verlust fürchtend, und steht blamiert vor dem heimkehrenden Vater da. In der Rolle des Verzagten mag sich kaum jemand wiederfinden. Doch beherztes Investieren ist vielen in der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise vergrätzt – zu groß sind die real erlebten Verluste. Hoch willkommen sind da Angebote, die einen sturmgefeiten Hafen versprechen. „Ja, es gibt weitaus sicherere Möglichkeiten einer Kapitalanlage als bei einer Bank zu investieren (...). Erneuerbare Energien bieten (...) Stabilität und Sicherheit“, heißt es im Rundbrief der Prokon-Unternehmensgruppe vom Oktober dieses Jahres. Mit diesen Argumenten bewirbt der Projektentwickler und Betreiber von Windparks ein seit einigen Jahren angebotenes Produkt:

Genussrechte, die jährlich mit sechs Prozent verzinst werden.

Die nackten Zahlen sprechen für das Angebot: Seit der Auflage des ersten Verkaufsprospekts im März 2003 haben die Anleger jährlich sieben Prozent, in den Jahren 2006 und 2007 gar acht Prozent Zinsen auf ihre Einlage bekommen. Mehr als 160 Millionen Euro Kapital hat die Gesellschaft nach eigenen Angaben zum Jahresende 2008 zusammen. So viel Geld hat kein anderer Anbieter privater Regenerativinvestments in Deutschland für ein einziges Kapitalprodukt anvertraut bekommen.

Werbung in der breiten Bevölkerung

Dass das schleswig-holsteinische Unternehmen von Konkurrenten kritisch beäugt wird, hat sicher auch mit Neid auf diese Platzierungszahlen zu tun. Deutliches Missfallen erregt aber die Art und Weise, wie Prokon an sein Kapital kommt. Die meisten Anbieter arbeiten mit Banken und Finanzberatern, bedienen eine vermögende Stammklientel. Einige geben Genussscheine im unteren einstelligen Millionenbereich heraus. Prokon dagegen will über die zwei bisherigen Tranchen bis zu 220 Millionen Euro Genussrechtskapital einnehmen. Für diese Riesensumme setzen die Itzehoer ausschließlich auf Eigenvertrieb und sprechen ein breites Publikum an. Im Neugeschäft arbeitet man mit Massenwurfsendungen, abendlichen Werbeveranstaltungen – allein im kommenden Jahr sind bundesweit rund 60 geplant – und Bannerwerbung auf viel genutzten Webseiten wie „Spiegel Online“ oder „Handelsblatt“. Bei einer Kampagne kämen monatlich bis zu 200 ‚leads‘, zu Deutsch: Adressen, zusammen, berichtet Sassan Shirami von der Firma Ligatus. Prokon ist „ein langjähriger Kunde“ des Marketingspezialisten.

Preiswert sind diese Aktionen sicher nicht, aber auch nicht per se verwerflich. Internetwerbung ist bei vielen Anlageprodukten gängig – bei Lebensversicherungen, Schifffonds und manch anderer Regenerativbeteiligung. Problematisch wird es, wenn ein Unternehmen damit wirbt, seine Anlage sei sicherer als bei einer Bank: „Fragen Sie Ihre Bank doch mal, ob Ihr Geld vielleicht im Tresor eingeschlossen ist!“, heißt es im Prokon-Rundbrief vom März 2008. In den Ausgaben vom Mai und Juli 2006 wird gegen Produkte zur Altersvorsorge Stimmung gemacht. Die Schlussfolgerung damals: „Während bei Banken und Versicherungen die Gier nach dem schnellen Geld im Vordergrund steht und dabei Fehlspekulationen – teilweise bewusst auf Kosten der Anleger – in Kauf genommen werden, setzt Prokon bei seinen Projekten auf Werte wie Transparenz und Verantwortung.“

Prokon sieht sich selbst als von Idealen getriebenen Investor, als einen Verfechter des Mittelstands, als jemand, der die Energiewende für jedermann organisieren will. „Dass wir uns für die besten halten, dürfte Sie nicht wundern“, heißt es im Rundbrief vom Mai 2006. Diese Haltung muss wohl auch haben, wer über das Vehikel Genussschein viel Kapital einwerben will. Denn faktisch wird hier Geld rein auf Vertrauensbasis verliehen. Die Anleger sind abhängig von der Kompetenz und dem wirtschaftlichen Erfolg des Emittenten. Im Prokon-

Emissionsprospekt vom April 2006 heißt es dazu: „Genussrechte sind bezüglich Begriff und Inhalt gesetzlich nicht näher definiert. Im Allgemeinen handelt es sich um Gläubigerrechte, die auf einen Nominalwert lauten und einen Gewinnanspruch beinhalten. Gesellschaftliche Mitwirkungsrechte (...) werden durch die Genussrechte nicht gewährt.“ Das heißt im Klartext: Prokon kann vollkommen selbständig entscheiden, was mit den derzeit 160 Millionen Euro Genussrechtskapital geschieht. Und die Anleger müssen den Akteuren zutrauen, dass sie das Gewinn bringend tun. Bis dato hat Prokon die Genussschein-Anleger nicht enttäuscht. Andere Investoren dagegen schon.

Auflösung aller Kommanditgesellschaften

Seit Sommer vorigen Jahres hat Prokon massiv bei den rund 4.600 Kommanditisten von Windparks geworben, ihre Beteiligung aufzugeben: durch Verkauf an Prokon oder eine Wandlung in Genussrechtskapital ([neue energie 1/2008](#)). Künftig sollen alle Projekte ausschließlich über Genussrechtskapital finanziert sein, heißt es aus Itzehoe, – die neuen, wie zwei kleinere Windparks in diesem Jahr, aber auch die bestehenden mehr als zwei Dutzend Projekte. Die Crux: Kommanditisten sind zugleich Gesellschafter und damit faktisch Eigentümer der Projekte. Prokon ist, wie in solchen Konstellationen üblich, für die Geschäftsführung zuständig – also ein Dienstleister. Was Prokon als „Änderung des Geschäftsmodells“ bezeichnet, kommt in den Augen vieler Kommanditisten einer Enteignung gleich.

„Das sind Wölfe im Schafspelz“, schimpft ein wütender Anleger. „Wir werden kurzerhand rausgeschmissen.“ Erzürnt hat ihn nicht nur die Aktion an sich, sondern der Druck, mit dem das geschah. Im November 2007 wurde den Anlegern bereits „letztmalig“ zu „den bekannten Vorzugskonditionen“ ein „nach unserer Meinung überaus faires und attraktives Angebot“ gemacht: Hier wie in den späteren Schreiben war der Preis für eine Wandlung in Genussrechte stets höher als die Barauszahlung. Als Drohkulisse wurde gemalt, man habe bereits einen „großen Teil der Stimmen“ zur Auflösung der Gesellschaft zusammen. 75 Prozent der Gesellschafter müssen hierfür mit ‚Ja‘ stimmen. Im Fall einer Liquidation, das kann jeder Anleger im Gesellschaftsvertrag nachlesen, erhalten die Kommanditisten nur ihren Anteil aus dem „verbleibenden Liquidationsüberschuss“. Und diese Zahlung dürfte kleiner ausfallen als die von Prokon angebotenen Beträge.

In den Folgemonaten erhielten die Anleger weitere Schreiben mit ähnlichem Tenor. Manch einer war durch das widersprüchliche Vorgehen von Prokon irritiert: Es wurde intensiv geworben und ausführlich informiert, zugleich aber gegen kritische Anleger gestänkert. Zuerst wurden Auszahlung und Wandlung angeboten, dann nur die Wandlung, dann wieder beides, zurzeit ist wieder nur die Wandlung möglich. Die vermeintlich „letztmaligen“ Fristen wurden bis Ende März verlängert und so weiter.

Dennoch nahm ein Gutteil der Anleger die Rückkaufangebote an, nicht immer wohl überlegt. Welche

Konsequenzen das haben kann, zeigt eine im März verschickte Broschüre: Anleger müssen die Verkaufs- oder Wandlungssumme versteuern. Das führt bei hohen Steuersätzen zu hohen einmaligen Belastungen. Im Vergleich zum Weiterlaufen der Fondsbeteiligungen kommen Genussscheininhaber meist erst bei sehr langen Laufzeiten auf ähnliche Erträge. Ein Beispiel: Ein Prokon-Kommanditist besitzt nach eigenen Angaben 30 Windbeteiligungen. „Ich habe das als Teil meiner Rentenversicherung gesehen“, sagt er. Eingestiegen ist der Mediziner bei niedriger Steuerlast, in den meisten Projekten gab es in den vergangenen Jahren kaum Ausschüttungen. Jetzt, wo endlich Rückflüsse da sind, soll er Beteiligungen abgeben. Inzwischen ist der Vielfachinvestor aber in einer wesentlich höheren Steuerklasse angelangt und würde dementsprechend zur Kasse gebeten: „Das ist netto ganz klar ein Verlustgeschäft für mich“, sagt er.

Hartnäckige Anleger formieren sich

Auch Prokon weiß um diese Probleme. „Wir sind an einer einvernehmlichen und für alle Beteiligten tragfähigen Lösungen interessiert“, sagt Geschäftsführer Carsten Rodbertus. Wer die Angebote annehmen könnte, habe dies bis dato wohl überwiegend getan. Mit den verbleibenden „rund 1.580 Kommanditisten“ verhandelt Rodbertus seit Ende Oktober in einer „Arbeitsgruppe“ verschiedene Lösungen. Dort sitzen Vertreter Prokons zusammen mit acht ausgewählten Kommanditisten am Tisch. Zwei Mal hat die Runde bereits getagt. Bis Jahresende, hofft der Prokon-Inhaber, ein Konzept fertig zu haben, wie es weiter gehen kann.

Positiv: Gegenüber „neue energie“ steht der Geschäftsführer ausführlich Rede und Antwort, stellt umfassendes Hintergrundmaterial zur Verfügung. Man sei sicher nicht „immer sehr feinfühlig in der Kommunikation“ gewesen, gibt Carsten Rodbertus zu. Diese Offenheit markiert ein Umdenken in der Geschäftsetage. Ausgelöst hat es eine Gruppe von Anlegern. „Ich habe schon im Oktober vorigen Jahres versucht, einen runden Tisch zu organisieren“, sagt Jan Bonorden, Anleger eines Prokon-Windparks und einer der Initiatoren der „Interessengemeinschaft New Energy Fonds“ (IG Prokon). Damals stieß er auf taube Ohren. Bonorden, der im Anlegerbeirat des Bundesverbands WindEnergie aktiv ist, ließ sich nicht frustrieren. „Weil ein paar Leute nicht aufgegeben haben, ist es zur IG Prokon gekommen“, berichtet Mitstreiter Wilhelm Hollenhorst. Prokon-Fonds haben keine Beiräte, Anleger so also keine geordnete Vertretung und kaum Informationen zu ihren Mitgesellschaftern. „Totale Asymmetrie des Wissens“, nennt der Berliner Anlegerschutzanwalt Jochen Resch eine solche Lage.

In mühseliger Kleinarbeit recherchierten die Unverdrossenen Adressen aller Mitkommanditisten, schrieben sie an und öffneten einigen die Augen, welche Konsequenzen das Prokon-Angebot für sie hätte. Für manchen war es zu spät, der Verkaufsvertrag war schon unterschrieben. Viele andere schlossen sich der IG an. Sie vertritt, nach Einschätzung der Akteure, nun rund 90 Prozent der noch verbliebenen Kommanditisten; das sind knapp ein Drittel der ursprünglichen Eigner. Seitdem ist es für Prokon ziemlich schwierig geworden, weitere Anteile zu kaufen oder umzuwandeln. „Diejenigen, die noch drin sind, wollen dabei bleiben, aber als gleichberechtigte Gesellschafter oder in Eigenregie“, formuliert Hollenbach die Vorstellungen.

Mehrere Modelle werden jetzt diskutiert: Eine „Realteilung“ bei der Anlagen herausgelöst und weiter von den Kommanditgesellschaften betrieben werden. Ein Sammfonds, bei dem komplette Windparks in den Besitz der Kommanditisten aus mehreren bisherigen Gesellschaften übergeben. Bei Variante 3 wird eine atypisch stille Beteiligungsgesellschaft gegründet, die alle Einzelbeteiligungen verwaltet. Ähnlich sieht der vierte Vorschlag aus: Hier fließen die Kommanditanteile in eine unabhängige Treuhandgesellschaft; Anteile wie Rechte bleiben formal aber erhalten. Der Treuhänder wiederum schließt einen langfristigen Vertrag mit Prokon über jährliche Leasingraten ab, die zumindest den Genussrechtszinsen entsprechen sollen.

Wer zahlt die Zeche?

Für welche Lösung sich eine Mehrheit findet, bleibt abzuwarten. Viele Anleger plädieren für eine

Realteilung. Aber nicht so wie Prokon es vorschlägt, indem man einzelne Anlagen herauslöst, sondern nur mit kompletten Windparks, die in Eigenregie betrieben werden können. Angesichts all der Streitigkeiten mit der Geschäftsführung in Itzehoe wollen sie den klaren Schnitt (siehe unten).

Die Anleger sind nicht bereit, schnell klein bei zu geben. Wenn es Not tut, ziehen sie vor Gericht. „Sieben Fonds klagen beziehungsweise werden in den kommenden Wochen Klagen einreichen“, berichtet Rechtsanwalt Wolfgang Kühn aus Frankfurt am Main. Denn Prokon habe „vorschnell“ gehandelt. Ursprünglich hatte es geheißen, eine Umstellung der Kommanditgesellschaften auf Genussrechtskapital könne „drei bis vier Jahre“ dauern. Dann wurden bereits in diesem Sommer mit der Einladung zur Gesellschafterversammlung für mehrere Windparks die Anträge zur Liquidation der Gesellschaften zum „02.01.2010“, gestellt. In einigen Fällen kam die notwendige 75-Prozent-Mehrheit zustande. Nach Auffassung der unterlegenen Anleger war dies nicht korrekt: Gemäß den Gesellschaftsverträgen darf kein Kommanditist mehr als 25 Prozent der Anteile erwerben. Rein formal sind die Stimmen von mehreren Prokon-Gesellschaften abgegeben worden. „Da alle drei einer Person gehören, muss das aus unserer Sicht als wirtschaftliche Einheit gelten“, argumentiert Anwalt Kühn. Das Landgericht Itzehoe, wo derzeit fünf, teils ältere Verfahren gegen Prokon anhängig sind, wird hierzu bald entscheiden.

Spannend wird auch, wie die Gesellschafterversammlungen der New Energy Fonds IV und V – die beiden größten Beteiligungsfonds – ausgehen. Hier halten die bisherigen Kommanditisten anscheinend noch knapp die Mehrheit der Anteile und könnten sogar die Ablösung der Geschäftsführung erzwingen.

Angesichts der angespannten Lage, ist es kein Wunder, dass Carsten Rodbertus beruhigen will. „Es geht mir nicht darum, irgend jemand etwas wegzunehmen“, sagt er. „Wir machen uns sehr viel Arbeit mit den Gesellschaften. Die Anleger sind unser höchstes Gut.“ Er wolle nur den „Wahnsinn an Bürokratie eindämmen“. Die aufwändige Anlegerbetreuung binde die Kräfte seiner „besten Mitarbeiter“. „Das finde ich falsch orientiert“, sagt er. Rodbertus will das Kapital in der Genussrechtsgesellschaft lieber als eine Art „offener Erneuerbare Energien-Fonds“ verwalten. Und er will andere Finanzierungsstrukturen – wie etwa länger laufende Darlehen über 16 bis 17 oder gar 20 Jahre erreichen.

Gestreckte Finanzierungen würden die aktuelle Liquidität in den einzelnen Projekten erhöhen. Solche Effekte wird Prokon auch dringend brauchen, um die wachsenden Zinsansprüche der Genussrechtszeichner zu befriedigen. „90 bis 92 Prozent“ der Gelder sind nach Rodbertus' Angaben im Windenergiebereich investiert. Viele der Gesellschaften, wo jetzt Kommandit- durch Genusskapital ersetzt wird, haben die kalkulierten Winderträge bislang nicht eingespielt und sind so in Liquiditätsprobleme geraten. Deshalb werden in diesem Jahr in fast allen Gesellschaften Kapitalerhöhungen durchgeführt – mit Mitteln aus den Genussrechten. Deren Anleger erwarten eine regelmäßige Rendite. Dafür müssen die Windparks künftig optimal laufen.

Und die Genusszeichner können ihr Kapital nach fünf Jahren zurückverlangen. Nutzen alle diese Option, bräuchte Prokon in den Jahren 2012/2013 einen dreistelligen Millionenbetrag. Bislang ist die Quote „verdammt gering“, wie Rodbertus betont. Im laufenden Jahr musste „1,5 Prozent“ der Anlegersumme, zu Jahresbeginn etwa 100 Millionen Euro, ausgezahlt werden. Aber: Im Jahr 2003 hatte Prokon erst wenige Zeichner. Die Lawine rollt auf die Itzehoer noch zu, sofern sich nicht die Mehrheit für ein deutlich längerfristiges Engagement entscheidet.

Deshalb ist es so wichtig, dass Rodbertus und seine mehr als 200 Mitarbeiter das Vertrauen erhalten und neues gewinnen. Wird das mit den gleichen Methoden wie bisher gelingen? „Ich arbeite seit 23 Jahren im Anlegerschutz“, sagt Jochen Resch, geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen Kanzlei in Berlin. „Im Grunde hat sich nichts geändert: Es werden die Ängste und Hoffnungen der Menschen angesprochen.“

Prokon in Kürze

Die 1995 gegründete Unternehmensgruppe gliedert sich in mehrere Untergesellschaften: Prokon Energiesysteme GmbH, die größte, ist für Projektentwicklung und Service zuständig, bei der Prokon Capital GmbH wird das Finanzierungsgeschäft abgewickelt, die Prokon Regenerative Energien GmbH & Co. KG emittiert die Genussscheine, hinzu kommen die Kommanditgesellschaften der Windparks und die Biokraftstoff-Firmen.

Prokon betreibt nach eigenen Angaben in Deutschland 29 Windparks mit 336,4 Megawatt installierter Leistung. Über zwölf Beteiligungsfonds haben 4.644 Anleger seit Ende der Neunzigerjahre weit über 110 Millionen Euro Eigenkapital bereitgestellt; das letzte Projekt, der New Energy Fonds VII, wurde Anfang 2007 aufgelegt. Genussrechte werden seit Anfang 2003 angeboten. Im laufenden Jahr sind die ersten neuen Windparks mit diesem Kapital finanziert worden.

Im Geschäftsfeld biogene Kraftstoffe werden 20 Pflanzenöltankstellen in Deutschland und eine Ölmühle betrieben. Im afrikanischen Tansania soll großflächig Jatropha angebaut werden. Der Geschäftsbereich leidet derzeit unter der hiesigen Besteuerung für Biokraftstoffe.

Das dritte Geschäftsfeld, Entwicklung und Betrieb von Biogas- und Biomasseanlagen, wurde Mitte 2007 verkauft. Hier war zuvor ein Millionenbetrag aus dem ersten Genussschein investiert worden. Die Prokon-Gruppe hat derzeit 215 Mitarbeiter und erwirtschaftete in den ersten neun Monaten 2008 einen Umsatz von 55,1 Millionen Euro.

Worüber die Anleger noch mit Prokon streiten

Ausschüttungsgarantie: Erstmals im Jahr 2002 bot Prokon eine „Ausschüttungsgarantie“ an. Wörtlich hieß es: „Die Garantiegeber garantieren gegenüber dem Kommanditisten gesamtschuldnerisch die jährliche Auszahlung der prospektierten Ausschüttungen (...)“. Für einen Zeitraum von 15 Jahren wurde dies zugesagt; als Garanten fungierten Prokon Energiesysteme und Prokon Capital. Dieses erstmals für den New Energy Fonds (NEF) III angebotene Sicherheitspaket hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsabsicht (Bafin) später moniert. Begründung: Solche Garantien könnten nur Banken abgeben – was Prokon nachweislich nicht ist. Bafin verlangt die Rückabwicklung des NEF III, das heißt dessen Auflösung. Bei den Beteiligungsfonds NEF IV und NEF V hat die Behörde noch kein abschließendes Urteil gefällt. Prokon hat die Garantiezahlungen zwar nicht offiziell gekündigt, will sie künftig aber nicht mehr leisten. Mehrere Anleger haben für diesen Fall Klagen angedroht

Kapital-Kreuzung: Der NEF V hat derzeit eine 48,9 Prozent-Beteiligung an vier Projekten des NEF IV. Eine frühere Beteiligung am NEF VI ist 2006 verkauft worden; faktisch war dies ein zinsloses Darlehen über 8,8 Millionen Euro. NEF V erhält dagegen keine kostenlosen Kredite: Im Geschäftsbericht 2007 taucht ein Darlehen der Genussrechtsgesellschaft auf, zur Vorfinanzierung geplanter Windparks. „Daraus resultiert der im Vergleich zum prognostizierten Betrag um 8,0 Prozent höher ausgefallene Zinsaufwand“, heißt es. Weitere Zinsen fallen für einen Prokon- Darlehen an, das „zur Sicherung der Liquidität“ dienen soll. Zugleich heißt es in dem Geschäftsbericht, die Gesellschaft verfüge „über ausreichend Liquidität, um die prognostizierte Ausschüttung von 5 % in voller Höhe an die Kommanditisten auszuzahlen“. Wer gibt hier wem Geld und mit welchem Nutzen? Nach eigenen Angaben hat die Prokon-Gruppe den Kommanditgesellschaften Darlehen über neun Millionen Euro gewährt.

Genussrecht oder geschlossener Fonds

Direktbeteiligungen an Regenerativgesellschaften werden überwiegend in Form einer GmbH & Co. KG ausgegeben. Wer Kommanditanteile erwirbt, wird Gesellschafter und Mitunternehmer, ist also an Gewinn wie Verlusten der KG beteiligt. Kommanditisten haften in der Regel in der Höhe ihrer Einlage; sie haben volles Mitbestimmungsrecht.

Genussrechte sind eine Mischform von Eigenkapital und Darlehen. Die Ausgestaltung ist gesetzlich kaum geregelt und damit weitgehend dem Anbieter überlassen. Im Gegensatz zur Kommanditgesellschaft wird der Genussrechtsinhaber nicht Mitunternehmer; er hat kein Mitspracherecht. Die Auszahlung des jährlichen Zinses hängt von der Gewinnentwicklung der emittierenden Gesellschaft ab.