

# DER FREIE BERATER

UNABHÄNGIGE FINANZZEITSCHRIFT FÜR JEDERMANN

**WAHRHEIT!  
KLARHEIT!!  
EHRlichkeit!!!****NEUER SERVICE:**Freie Berater finden auf  
[www.derfreieberater.de](http://www.derfreieberater.de)**DATENHUNGER**

Wie die Behörden den gläsernen Steuerzahler ausspähen

**LETZTE HOFFNUNG:**

Retten die Rürup- und die Riesterrente die gestrandete Lebensversicherungsbranche?

**JAHRESWECHSEL:**

Alles Wichtige für die Jahre 2006/2007 in unserem Überblick

**FINANZSCHULE:**

Warum nur der Barwert den Anleger glücklich macht

**GELD VERDIENEN MIT DER INFLATION**  
**- wir zeigen Ihnen wie einfach das ist****LEBENS- / RENTEN-  
VERSICHERUNG:**DIE BESTEN WEGE AUS  
IHRER POLICE**AFFENFANG MIT  
BETEILIGUNGEN:**SO WIRD IHR GELD  
VERNICHTET**JETZT IMMOBILIEN  
ERWERBEN:**JETZT KANN SICH JEDER  
EINE IMMOBILIE LEISTEN



im Gespräch mit  
Michael Sielmon

## Interview mit Jens Meier, Geschäftsführer der Genotrade eK, Vertriebsgesellschaft der Genotec eG

Der Freie Berater berichtete in seiner letzten Ausgabe ausführlich über das einzigartige Produktangebot der Genotec eG. Hier können „Genossen“ ihren Eigenheimwunsch realisieren ohne jeden Kredit und ohne jeden Zwang. Dieser Bericht hat eine große Welle an Nachfragen verursacht, da offensichtlich viele Leser erstaunt waren, wie gut dieses Angebot tatsächlich zu sein scheint. Doch es entstanden auch spezielle Fragen, die nicht beantwortet wurden sowie einige kritische Gedanken. Aus diesem Grunde hat Der Freie Berater den Kopf des Vertriebes, Herrn Jens Meier, um ein Interview gebeten.

Das Produkt von Genotec hat in Deutschland eine unglaubliche Spaltung hervorgerufen, von "sensationell" bis zu "unseriöses Schneeballsystem". alles ist dabei. Wie gehen Sie mit diesen Attributen um?

Natürlich finde ich sensationell deutlich angenehmer, dennoch können wir nicht aufhören, unser Produkt im Inneren weiter zu entwickeln. Ich selbst bin noch nicht mit allen Produktmerkmalen zufrieden.

Geben Sie uns ein Beispiel?

Wir haben aktuell nur drei Bereitstellungsstichtage und bei einer Anlage der vermögenswirksamen Leistung in die Genotec ist die Abschlussgebühr für diejenigen zu hoch, der nicht im Sinn hat, das Genokonzept zu nutzen. Dies nur als Beispiele.

Wie sehen Sie den Vorwurf bezüglich Schneeballsystem?

Bei einem Schneeballsystem erhalten diejenigen, welche von Beginn an dabei sind, das Geld anderer, das heißt derer die nachkommen. Die Ersten kasieren kräftig und die letzten verlieren Ihren Einsatz. Bei Genotec zahlt derjenige, der eine Immobilie realisiert, 5% pro Jahr an die Gemeinschaft zurück und er zahlt beim Erwerb der Immobilie den ursprünglichen Kaufpreis. Somit bleibt er im Gegensatz zum obigen Beispiel der Genossenschaft kein Geld schuldig. Im Gegenteil: Er ermöglicht der Genotec dauerhafte Erträge. Immerhin auf die Dauer von 25 Jahren sichere 125%!

Dennoch kommt der Vorwurf immer wieder, dass nicht alle realisieren können und nur die Ersten ihre Immobilie erhalten und die Anderen zahlen die Zeche...

Es gibt in unserem Haus verschiedene Simulationsberechnungen, welche alle Szenarien durchleuchten. Sie haben Recht, wenn alle, also 100% der Genossen, bauen oder kaufen würden, müssten wir eine Refinanzierung anstreben oder die Bereitstellungsfaktoren ändern. Wir müssten das Verhältnis "Einlage zu Investitionssumme" anpassen. Sollten allerdings nur 50% aller Genossen realisieren, werden wir taggenau bereitstellen.

Glauben Sie, dass nur 50% realisieren werden?

Zwischen 1% und 100% liegt eine Menge Spielraum, da wir die Ersten sind, können wir nur von Annahmen sprechen. Wir gehen von der Quote 65-67% aus. Dies halten wir für sehr realistisch, da wir natürlich auch eine große Zielgruppe der Nichtrealisierer haben. Denken Sie an die tausende von Sparern, die Ihre Ziele, auch wenn von Beginn an nicht beabsichtigt, nicht erreichen. Teilzahler, Menschen, welche Genotec bei Ihrer Finanzierung als doppelten Boden sehen. Oder auch das Fangnetz nicht oder vielleicht erst viel später benötigen. Es gibt unzählige Kunden, die Genotec als Bauansparprogramm sehen aber noch kein konkretes Ziel vor Augen haben.

Nehmen wir mal an es würden 2/3 der Genossinnen oder Genossen bauen oder kaufen, dennoch bleibt doch für viele Menschen die Frage offen, wie das gehen soll? Bei Ihrem Tarifwerk werden nur ca. 9% und bis zu ca. 18% der Investitionssumme als Eigenkapital benötigt. Erst ein Kunde und nächstes Jahr zehn dann 100, dann 1000 usw...

Kein Eigenkapital, sondern die Einlage in die Genotec beträgt ca. 9-18% der späteren Investitionssumme. Diese Definition ist uns deshalb so wichtig, da Sie bei dem verlassen des Objektes Ihre, sofern

keine offenen Forderungen vorliegen, Einlage voll zurück erhalten. Ihr eingesetztes Eigenkapital bei einer Finanzierung erhalten Sie wohl schwerlich beim Auszug von Ihrer Bank zurück. Zu Ihrer Hochrechnung: Hier liegt für mich der Kardinalsfehler. Wir haben Einmalzahler, wir haben Teilzahler und wir haben Sparer; wir haben Menschen, welche nach ca. 12 Monaten, nach 39 Monaten, nach 54 und bis zu 100 Monaten oder noch länger ihr Ziel verwirklichen wollen. Menschen werden auch die Genotec wieder verlassen und kündigen, wir haben unter dem Strich eine sehr vielschichtige Menschengruppe, welche es bei einer Berechnung zu berücksichtigen gilt. Das alles haben wir getan und können mit Zuversicht in die Zukunft gehen.

Das Konzept der Genotec erinnert ein wenig an das der Bausparkassen. Bei einer Bausparkasse brauchen Sie in der Regel 40% oder 50% Guthaben, um die Zuteilung zu erhalten und dann müssen Sie in ca. 5 - 15 Jahren das Geld zurück bezahlen. Bei Genotec haben die Kunden 25 Jahre Zeit. Sie müssen zugeben, dass es für viele Experten schwer vorstellbar ist, dass Sie den Stein der Weisen gefunden haben.

Natürlich werden wir mit den mathematischen Grundlagen einer Bausparkasse verglichen. Doch wir haben ein eigenes Produkt geschaffen, bei dem Sie ganz andere Parameter antreffen als das beim Bausparen der Fall ist.

Mathematik ist Mathematik, das können doch auch Sie nicht verändern, oder?

Wir haben keine Blankodarlehen, wir haben keine Negativdarlehen, wir haben keine Kreditausfälle, wir haben keine feste Guthabensverzinsung, welche immer gezahlt werden muss. Manche Institute in Deutschland wären froh, Sie würden, wie die Genotec, eine Dividendenregelung haben. Wir haben einen deutlich höheren Ertrag mit 5% Mietzins ohne einen Guthabenszins dagegen rechnen zu müssen und dennoch sind diese 5% auf 25 Jahre fest, hervorragend für die Realisierer. Wir haben hier eine WIN - WIN - Situation geschaffen. Das wichtigste im GenoKonzept ist die hohe Flexibilität. Eine Kunde darf, wie Sie wissen, einfach ausziehen während der gesamten 25 Jahre. Können Sie aus einem mit Kredit finanzierten Haus einfach ausziehen? Nein. Aus diesem Grunde rechnen wir mit einem gesunden Maß an Menschen, welche diese Option nutzen wer-



den. Das Haus steht jetzt leer und kann, im Vergleich zu einer Zwangsmaßnahme, am freien Markt verkauft werden. Das bedeutet, 100% Rückfluss in die Bereitstellungsmasse.

Was, wenn die Immobilie am Markt deutlich verloren hat, wer trägt hier das Risiko?

Einmal höre ich von Menschen, die Immobilie sei die beste Kapitalanlage der nächsten 30 Jahre und dann höre ich wieder, was wenn die Immobilien fallen. Ein steigender Markt gefällt mir persönlich besser.

Sicherlich ist eine Immobilie eine hervorragende Anlage, dennoch könnte es Phasen geben, vor allem bei einer Dauer von 25 Jahren, in der Sie Schwankungen haben, hiervor kann sich auch die Genotec nicht schützen. Sie wissen ja nicht im Voraus, wann der Kunde auszieht.

Als erstes vergleiche ich dies ganz gerne mit einer Finanzierung. Wenn der Kunde nicht mehr zahlen kann - Zwangsmaßnahme. Verlust des Eigenkapitals ist hier noch das geringste Übel. Genotec hingegen verkauft die leer stehende und lastenfreie Immobilie am freien Markt. Nehmen wir mal an, die Immobilie ist 5 Jahre bewohnt gewesen, damit hat die Genotec schon ca. 25% von Ihrer Ursprungsinvestition durch den Mietzins realisiert. Dies wiederum bedeutet, dass die Genotec die Immobilie 25% unter dem Einstandswert verkaufen kann. Das ist kein Geschäft, aber es stützt die Bereitstellungsmasse! Dies gilt es bei der mathematischen Be-



rechnung zu berücksichtigen. Und ich darf Ihnen hier mitteilen, dies hat keiner bislang beachtet, wirklich keiner.

**Wir haben viele E-Mails erhalten, dass die Genotec eine enorme Steigerungsrate an Kunden benötigt, wie sehen Sie das?**

Zu Beginn benötigen wir sicherlich eine natürliche Steigerung der Kundenanzahl. Doch im Laufe der Zeit spielen Rückgänge und auch eine gleich bleibende Neukundenanzahl für die Bereitstellung keine große Rolle. Der Beginn, also die ersten 5-8 Jahre, sind hier genau zu beobachten. Übrigens, ein zu schnelles Wachstum, dies ist für viele überraschend, kann auch zu einer Bereitstellungsveränderung führen.

**Welche Wachstumsmöglichkeiten sehen Sie persönlich bei Genotec?**

Sie können davon ausgehen, dass die Genotec Ihre Neukundenanzahl in den ersten 3 Jahren von Jahr zu Jahr verdoppeln wird. Zum Beispiel von 1.000 auf 2.000 und dann auf 4.000 Kunden. Diese Steigerungsraten sind zu Beginn eines neuen Produktes leicht zu erreichen. In den folgenden Jahren rechnen wir mit einem starken Rückgang der Steigerungsraten. Sicherlich wird auch einmal ein Jahr des Rückganges oder der Stagnation dabei sein, aber wir glauben, dass wir es innerhalb von 20 Jahren auf eine Neukundenanzahl von 30.000 pro Jahr steigern können.

**Sie schreiben selbst, dass die Genotec eG vor einer Bereitstellung sich nicht verpflichtet, den Genossenschaftsvertrag zu einem bestimmten Zeitpunkt bereitzustellen. Dennoch sprechen Sie von 12-39 Monaten bei einem Einmalzahler. Kann sich der Kunde darauf verlassen?**

Ja natürlich schreiben wir das. Die Gründerbausparkasse (Wüstenrot) hat vor kurzem ihr 80 jähriges Bestehen gefeiert und keine Bausparkasse kann und darf eine Versprechung der Zuteilung (bei uns Bereitstellung) vornehmen. Auch die Genotec nicht. Sie können immer nur über Prognosen sprechen und hart und ehrlich an der Realisierung arbeiten. Daran wird man den Vorstand und die dazugehörigen beratenden und handelnden Personen in Zukunft messen. Die Genotec kann und das darf nicht vergessen werden, ebenso wie alle Gesellschaften am deutschen Markt auf entsprechende Veränderungen reagieren. Oder glauben Sie die Wüstenrot hat noch Ihren ersten Tarif im Verkauf? Bei manchen Bausparkassen hat man den einen Tarif gerade mal so verstanden und schon ist der nächste da. Die Bereitstellung bei einem Einmalzahler von ca. 12-39 Monaten können wir aus heutiger Sicht für die Kunden, welche in den nächsten 24 Monaten zeichnen, sicher halten.

**Und danach?**

Das kann ich Ihnen je näher wir an die nächsten 24 Monate heranrücken immer genauer beantworten. Vielleicht ist dann für die neuen Genossen eine neue Bereitstellungsformel zu berücksichtigen. Aber bitte: Nur für die Neuen. Vielleicht haben wir auch nur das Verhältnis zwischen Einlage und Investitionssumme verändert. Sie glauben gar nicht, was hier ein paar Prozente ausmachen können.

Wenn wir die heutige Quote von ca. 9-18% auf zum Beispiel ca. 13 und 24 % erhöhen würden, könnten wir deutlich über 80% aller Genossen realisieren. Ich möchte hiermit einfach noch einmal die Möglichkeiten des Handelns von Genotec aufzeigen. Übrigens wären die eben genannten Zahlen immer noch fantastisch. Sie könnten mit 20.000 EUR Einlage dann nach ca. 39 Monaten ca. 153.000 EUR und nach 12 Monaten immerhin noch ca. 83.000 EUR realisieren. Bei gleicher Bereitstellungsdauer.

Immer wieder wurden wir auf das Thema einer möglichen Insolvenz der Genotec angesprochen, was wäre mit den bereits von den Genossen realisierten Immobilien?

Das ist eine sehr oft gestellte Frage und bringt das GenoKonzept auf den Punkt. Durch die Eintragung (Kaufvertragsangebot) der Auflassungsvormerkung in Abt. II im Grundbuch ist die Immobilie bei einer Eröffnung des Gesamtvollstreckungsverfahrens geschützt. Der Bundesgerichtshof (BGH) schreibt im Urteil V ZR 231/00 vom 14. Sept. 2001 / BGB § 883 Abs.1 Satz 2; GesO §9 Abs. 1 Satz 3 wie folgt: "Ein künftiger Auflassungsanspruch, der durch eine vor Eröffnung des Gesamtvollstreckungsverfahrens eingetragene Vormerkung gesichert wird, ist insolvenzfest."

Zusätzlich möchte ich ausdrücklich auf unser GenoKonzept hinweisen. Die Immobilien werden aus 100% Einlagen, d.h. Eigenkapital der Genossen bezahlt. Keine Refinanzierungskosten, kein Belastungsdruck, keine feste Verzinsung, die auch dann gezahlt werden muss, wenn diese nicht erwirtschaftet wird. Die Genotec ist eine 100% Eigenkapitalgenossenschaft und wird in Zukunft immer mehr Immobilien besitzen, welche zu 100% bezahlt sind und somit ein lastenfreies Vermögen darstellen. Welche Risiken sollen jetzt zur Insolvenz führen?

Das Risiko der Instandhaltung könnte doch die Genotec überrollen.

Auch hier wurde an alles gedacht. Die Genotec bildet aus den Mieteinnahmen eine 18%ige Instandhaltungsrücklage. Das heißt bei 5% Mieteinnahmen werden 0,9% Rücklagen gebildet. Wir liegen hier, je nach Objekt und Lage, bei ca. 1,20 EUR bis zu 2,50 EUR pro Quadratmeter Instandhaltungsrücklage im Monat. Nach den aktuellen bekannten Werten liegen wir hier im obersten Bereich der Immobilienwirtschaft. Hinzu kommt, dass jeder Mietkäufer auch seine Instandhaltung selbst bezahlen kann.

Weshalb sollte dies jemand tun?

Ganz einfach, er hält hierdurch seine Zahlungsverpflichtungen auf einem gleich bleibenden Level. Ebenso bleibt das Kaufpreisangebot unverändert.

Das heißt doch, Sie werden bei einer Instandhaltung, die durch Genotec durchgeführt wird, die festgeschriebenen Parameter verändern.

Ich denke, das ist normal und auch sehr fair ge-



genüber den Kunden, wenn bei einer von der Genotec bezahlten Investition der Endkaufpreis um die nachgewiesene Investition erhöht wird und der Kunde dann eine Gebühr auf die zusätzliche Investitionssumme in Höhe von 5% bezahlt. Diese Gebühr (Optionsgebühr) wird dann wieder für die Restlaufzeit festgeschrieben.

Die Genotec wird im Laufe der Zeit doch ein erhebliches Kapital zur Verfügung haben. Wie wird das angelegt und wie ist dieses Kapital gesichert?

Das Grundkapital, d.h. die Bereitstellungsmasse, wird in festverzinsliche Wertpapiere, Tagesgeldkonten, Monats- und Quartalsgelder angelegt. Sicherheit und ein fester Zinssatz sind hier die Vorgaben. Die Einlagen unterliegen einem unternehmerischen Risiko, wie bei jeder Genossenschaft. Es besteht keine Nachschusspflicht, diese ist in der Satzung ausgeschlossen. Der Kunde wird zum Genossen der Genotec und ist somit die Genotec. Durch die zwei



Strategien, zum einen der lastenfreie Immobilienkauf und zum anderen die feste Geldanlage, ist das Geld des Genossen bei der Genotec sicher. Und es ist mit einer interessanten Dividendenausschüttung zu rechnen.

Lassen Sie uns zu einem anderen oft angesprochenen Thema kommen. Genotec sei im Vergleich zu einer Bankfinanzierung zu teuer und nur diejenigen, welche über ein gesundes Einkommen verfügen, könnten sich das leisten.

25 Jahre Sicherheit, 25 Jahre keinen Euro Schulden, über 25 Jahre einen festen Mietzins von 5% zu bezahlen kann ich nicht als teuer ansehen. Im Gegenteil: Es ist die günstigste Miete auf ein Zeitfenster von 25 Jahren bezogen auf die Ursprungsinvestition.

Dennoch zahle ich heute bei einer Bank z.B. 3,9% ,100% Auszahlung, 10 Jahre fest und 1% Tilgung, damit deutlich weniger als bei Genotec.

Wer in der heutigen Zeit eine 10-jährige Zinskondition mit einer schuldenfreien Alternative vergleicht, hat hier vordergründig sicherlich Recht. Allerdings wenn Sie bei einer Bank sich eine vergleichbare Laufzeit von 25 Jahren einkaufen und eine Gesamtabzahlungslaufzeit von 25 Jahren zu Grunde legen, lohnt sich der Vergleich kaum. Mal hat die Bank die Nase vorne, mal Genotec. Bitte be-

rücksichtigen Sie, dass Genotec kein Sofortrealisierungsmodell darstellt. Das heißt, wir müssen nach der Bereitstellung den dann aktuellen Marktzins der Banken über 25 Jahre mit dem 5% Mietzins der Genotec vergleichen. Das GenoKonzept ist ideal für Menschen, welche dem Begriff Sicherheit bei der Realisierung der eigenen Immobilie eine hohe Aufmerksamkeit schenken.

Weshalb glauben Sie, dass eine Realisierung mit Genotec sicherer ist, als eine herkömmliche Finanzierung?

Das ist ganz einfach, bei Genotec haben Sie keinen Kredit.

Aber ich muss doch auch bei Ihnen meine Zahlungen erbringen, Monat für Monat.

Natürlich müssen Sie Ihren Mietzins begleichen, dies sollte übrigens jeder gewöhnliche Mieter und auch Kreditnehmer tun. Pünktliches bezahlen schützt vor Verlust. Allerdings sieht die traurige Wahrheit etwas anders aus: Die Bezahlbarkeit der eigenen Immobilie ist für viele Menschen heute schon das größte familiäre Problem. Die neuen Bankrichtlinien tragen zusätzlich ihren Teil dazu bei, dass wir in Deutschland eine immer größere Zahl an Zwangsmaßnahmen und nicht verlängerten Krediten vorfinden. Wir wollten nicht länger zusehen, wir haben gehandelt.

Wer bezahlt das alles, entstehen hier nicht unkalkulierbare Risiken?

Nein, wir haben die GenoEinlage des Genossen (Mieter) in der Genotec als Sicherheit, welche er zu Beginn eingebracht oder angespart hat. Die Genotec kann offene Forderungen bei einer Kündigung aufrechnen. Somit haben wir genügend Sicherheiten von Anfang an. Ein Mietausfall wird somit mit einer 100% Sicherheit ausgeschlossen. Und denken Sie bitte daran, was würde bei einer finanzierten Immobilie passieren? Der Geldgeber könnte einen erheblichen Betrag verlieren (Zwangsmaßnahme) und der Kunde wäre gebrandmarkt und dies für eine sehr lange Zeit.

Vielen Dank für die offenen und klärenden Worte.

Das komplette Interview finden Sie im Forum unter [www.dfb-ev.de/forum](http://www.dfb-ev.de/forum)