

15. April 2020, Interview Wolfgang J. Kunz mit einer großen deutschen Vertriebsgesellschaft

1. Die Finanzanlagenbranche leidet - wie wirkt sich die Corona Pandemie mit möglichen Einschränkungen auf Ihr Geschäftsmodell aus?

Da unser derzeitiges Geschäft hauptsächlich von Online Präsentationen lebt, fallen für uns derzeit nur Roadshows von Anbietern aus.

2. Welche Einflüsse sehen Sie derzeit auf die laufenden oder in der Platzierung befindlichen Angebote? Haben Sie ggf. besondere Maßnahmen ergriffen?

Aktuell sind die Umsätze pro Tag natürlich zurückgegangen, da ja unsere Vertriebspartner nicht zu ihren Kunden gehen können. Wir bieten aber unseren Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern die Möglichkeit, ihre Kunden mindestens 4x pro Woche an unseren Online Präsentationen teilnehmen zu lassen. Hier bieten wir die top - aktuellen Informationen über die Pandemie und ihre Auswirkungen auf Investitionen in Deutschland und den USA. Da viele dieser Kunden schon in den USA investiert sind, schätzen diese vor allem die Informationen, die sie beruhigen. Auf unseren AIF DNL Prime Invest I. GmbH & geschlossene Investment KG hat es keine weiteren Auswirkungen gegeben, da wir uns eine Class A Immobilie im Zentrum von Columbia, South Carolina gesichert haben, die wir dann zum tatsächlichen Wert kaufen werden.

3. Sollte der Vertrieb unter dem Einfluss der Corona Maßnahmen besondere Hinweise beim Kunden machen?

In unserem Fall sollte der Kunde darauf hingewiesen werden, dass aufgrund der aktuellen Situation Immobilienpreise weltweit, also auch in den USA, fallen können. In unserem Fall kann der Berater aber darauf verweisen, dass bei Ankauf der Immobilie dann der tatsächliche Wert ermittelt und anschließend auch bezahlt wird.

4. Welche Hilfsmittel kann der Vertrieb nutzen, wenn der Kunde ihn derzeit nicht persönlich empfängt?

Unsere Online Präsentation und seine Beratung am PC und Telefon. Zur Zeichnung bieten wir bereits PDF beschreibbare Beteiligungsunterlagen und arbeiten mit Hochdruck an digital aufbereitete elektronische Zeichnungsscheine.

5. Was ist bei Ihrem Angebot besonders positiv hervorzuheben, was andere Anbieter nicht für sich in Anspruch nehmen können?

Vor allem die Tatsache, dass unser Fonds keine Altlasten hat. Hiermit ist gemeint, dass wir noch keine Immobilien in den AIF eingekauft haben und der Investor somit nicht mit eventuellen Wertverlusten rechnen muss. Ein weiterer Vorteil ist die geringe Mindestbeteiligungssumme von \$ 10.000 und die Tatsache, dass der Kunde in eine deutsche Fondsgesellschaft investiert.

6. Welche 3 Argumente sprechen in diesen Zeiten für Ihr Angebot und warum sollte der Anleger gerade jetzt bei Ihnen investieren?

1. Sein Geld vor einer drohenden Rezession im Euroraum in den sicheren US - Dollar zu sichern

2. Sein Geld in Betongeld - Büroimmobilien - im Südosten der USA zu sichern.

3. Erstklassige Büroimmobilien können derzeit mit teilweise sehr interessanten Preisnachlässen von Eigentümern, die ihre Zinsen nicht mehr bezahlen können, erworben werden.