



www.platow.de

## Aus: DER PLATOW Brief | Nr. 147 | Beilage PLATOW Investment Montag, 20. Dezember 2010

# Mit Kunst, Schmuck und Gold dem Zinstief entkommen

**LUKRATIVE ALTERNATIVE ZUM FESTGELD** — Was soll ein Unternehmer machen, wenn ihm kurzfristig ein lukratives Geschäft winkt, er aber nicht das nötige Kapital in kürzester Zeit besorgen kann? Vor allem bei internationalen Handelsgeschäften, im Restpostenmarkt oder bei Versteigerungen kann dieses Problem auftreten. Meist sind Banken dann keine Lösung, da diese zu lange brauchen, um entsprechende Kreditzusagen zu machen. Zudem hat die Finanzkrise ihre Spuren hinterlassen, die Institute sind

vorsichtiger geworden, zeitweise war die Kreditklemme in aller Munde. Eine Lösung für dieses Problem bietet seit 2008 **Lombardium** in Hamburg. Das Unternehmen hat sich auf die Ausgabe von Lombardkrediten spezialisiert. Privatpersonen können bei dem Haus Uhren, Schmuck, wertvolle Autos oder Kunstgegenstände zu Geld machen.



**Patrick Ebeling**  
Mitgründer Lombardium

Das Geschäftsmodell der Hanseaten entspricht dem eines klassischen Pfandhauses, allerdings auf höchstem Niveau. „Bei einem normalen Pfandhaus liegt die durchschnittliche Kreditsumme bei rund 300 Euro, bei uns dagegen im fünfstelligen Bereich“, erklärt Mitgründer und Partner **Patrick Ebeling**. Lombardium beleihet die hochwertigen Pfandgegenstände mit 20 bis 40%. Nur Gold wird auf Grund des vorhandenen Spotmarktes mit 70% beliehen. Bei einer teuren Uhr oder einem Gemälde hält sich dadurch das Risiko in Grenzen. Für die Prüfung und Wertermittlung ist ein Spezialisten-Team von rund 15 Mitarbeitern zuständig, wobei Lombardium zusätzlich eine Kunstexperte in London beschäftigt. Hier arbeitet das Unternehmen vor allem mit den traditionsreichen britischen

Auktionshäusern **Sotheby's** und **Christies** zusammen.

Bei Zinsen und Gebühren ist die Gesellschaft den strikten Vorgaben der Pfandleiheverordnung unterworfen. So ist der Pfandkredit mit 1% pro Monat zu verzinsen, dazu kommen Gebühren von 2,5 bis 3,5%. In der Regel läuft der Kredit drei Monate, wobei mehr als 99% der Pfandgegenstände wieder ausgelöst werden, so Ebeling. Die Kreditnehmer sind vorwiegend Unternehmer, Kaufleute und Kunsthändler, zur Stammkundschaft zählen gerade einmal rund 100 Personen. Insbesondere im Kunstmarkt will Ebeling das Geschäft forcieren.

### 7% jährliche Ausschüttung für Anleger

Von diesem Geschäftsmodell können auch private und institutionelle Anleger profitieren, denn Lombardium muss ständig liquide sein, um die Wünsche der Kundschaft zu befriedigen. Dazu hat sich das Unternehmen mit dem Fondshaus **Fidentum** zusammengetan und den „Lombard Classic“ entwickelt. Bei diesem Produkt beteiligt sich der Geldgeber als typischer stiller Gesellschafter (ohne Nachschusspflicht!) an einer KG, die Lombardium die Liquidität bereitstellt. Dazwischen ist ein Jurist geschaltet, der als Dritter die Auszahlungen überprüft. Für den Anleger springt dabei eine jährliche Ausschüttung von prognostizierten 7% heraus. Zudem ist ein Agio in Höhe von 3% zu entrichten. Ein weiterer Vorteil ist, dass die so genannten Weichkosten nicht vom Anleger zu tragen sind. Somit halten sich die Gesamtkosten in Höhe des Agio in Grenzen. Das Produkt hat eine Laufzeit von drei Jahren, die Mindestanlagesumme liegt bei 5 000 Euro. Das Risiko reduziert sich durch die Vielfalt der Pfandgeschäfte. Zudem droht nur dann ein Totalverlust, wenn eine Vielzahl von Pfandkreditnehmern gleichzeitig ausfällt und sich zudem die Pfandgegenstände alle als wertlos herausstellen. Wir halten den „Lombard Classic“ für eine gute Alternative in einer Zeit niedriger Zinsen. Mehr Infos erhalten Sie unter [www.fidentum.de](http://www.fidentum.de).