

Am 30.08.2014 um 15:53 schrieb DR. Heinz K

Sehr geehrter Herr Loreface,

seit 1975 ist meine Familie Nutzungsrechtsinhaber (NRI) in Euronat. Die langjährige Treue zu "unserem Euronat" - bereits in der 3. Generation - veranlasst mich, Sie mit meiner großen Sorge im Hinblick auf die Redevance-Verhandlungen direkt zu kontaktieren.

Die z.Z. laufenden Verhandlungen über die Redevance 2015 scheinen in eine Richtung zu laufen, die mittelfristig aus meiner Sicht in niemandes Interesse sein können. Zu guter Letzt wird es wahrscheinlich nur Verlierer geben:

- Euronat, das mittel- u längerfristig an Vertrauen und damit an Attraktivität verlieren wird.
- Alle NRI, die mit überproportional steigenden Kosten rechnen müssen.
- Die IFE/AIDE, die ihre Basis verlieren wird u von Auflösung, zumindest aber einer Spaltung bedroht ist.
- Der „Familienfrieden“ in Euronat.

Als NRI sind wir alle mit SAS Euronat einen langfristigen Mietvertrag eingegangen. Mit den jährlichen Gebühren, der Redevance, bezahlen wir - gemäß bestehender schriftlicher Vereinbarungen - an SAS Euronat „...das Nutzungsrecht (NR), das Aufenthaltsrecht, die Betriebskosten, die Wartung und die Animation“.

In den Verhandlungen über die ab 01. Januar 2015 neu zu geltende Redevance haben Sie einen zusätzlichen Fonds gefordert, der m.W. ursprünglich für **Neu-Investitionen** (Vergrößerungen, Erweiterungen, Verschönerungen, etc.), dann für **Instandsetzungs-Investitionen** und/oder **Instandhaltungs-Investitionen** verwendet werden sollte.

Da es sich um eine Vorauszahlung für in der Zukunft liegende, bislang nicht oder nur vage definierte Zwecke ist, kommt dies einer **nachträglichen Preiserhöhung für unsere** vor teils vielen Jahren erworbenen **NRe** gleich.

(Wie würden Sie, sehr geehrter Herr Loreface, reagieren, wenn der - fiktive - Bauunternehmer Ihrer - fiktiven - Privatvilla 20 Jahre nach Fertigstellung derselben zu Ihnen mit der Forderung einer nachträglichen, bei Vertragsabschluss nicht vereinbarten Preiserhöhung mit der Begründung kommen würde, er könne sein Unternehmen sonst nicht in erforderlicher Weise weiter führen???)

Diese Preiserhöhung auf bestehende NRe würde SAS Euronat als Finanzierungsmöglichkeit für Vergrößerungen, Erweiterungen, Verschönerungen, Ersatzinvestitionen, alles in allem also Werterhaltung und nicht zuletzt Wertsteigerungen „missbrauchen“. Solche Vorhaben muss - normalen wirtschaftlichen Gepflogenheiten folgend - ein jeder Privatmann, jeder Vermieter, jeder Gewerbetreibende und jedes kommerzielle Unternehmen aus

- angesparten Eigenmitteln,
- Gewinnen,
- dem Cash Flow (Gewinn plus Abschreibungen, etc.),
- Bankkrediten,
- Kapitalaufnahme am Kapitalmarkt,
- Ausgabe von Anteilscheinen am Unternehmen (z.B. Aktien, stillen Beteiligungen, etc.),
- etc., etc.

finanzieren, denn sie kommen ausschließlich den eigenen Interessen, hier der SAS Euronat, und nicht den NRI zugute. Diese zusätzlich in den - wie auch immer gearteten - Fonds einzuzahlenden Beträge sind aber nicht einfach nur eine **nachträgliche Preiserhöhung für unsere NRe**. Sie erhöhen auch - nicht zuletzt über erhöhte Abschreibungen - die laufenden Kosten für unsere NRe in der Zukunft, führen also zu einer dauerhaften Mehrbelastung für alle NRI.

Demgegenüber steigt der Wert der SAS Euronat, ohne dass irgendwelche Eigenmittel seitens der jetzigen Anteilseigner aufgebracht werden müssten.

Zugegeben: ein Traum für jeden Investor bzw. jetzigen Anteilseigner von SAS Euronat!!!

Früher oder später - eher früher - wird das jeder NRI verstanden haben. Spätestens dann, wenn uns diese Vorgehensweise in Form von erhöhten NRI-Kosten auf die Füße fällt. Wir als NRI können und werden gegen eine solche Vereinbarung - sollte sie jemals zustande kommen - vielleicht klagen und/oder schlussendlich unsere NRe verkaufen.
Dies wird den Ruf von Euronat schädigen und die Kosten weiter hochtreiben.

Der jetzige Redevance-Verhandlungsführer zeichnet sich wohl durch exzellente Französisch-Kenntnisse aus. Seine persönliche Integrität stelle ich nicht in Frage. Auch habe ich allergrößten Respekt für das ehrenamtliche Engagement, solange es im wirklichen Interesse der Gemeinschaft der NRI geschieht....

Als meine Interessenvertretung kann ich ihn (den Verhandlungsführer) - ebenso wie die IFE, deren Mitglied ich (noch) bin, - allerdings **nicht** anerkennen. Die erforderliche Fachkompetenz scheint mir dazu ebenso zu fehlen wie eine einschlägige berufliche Erfahrung, beides essentielle Voraussetzungen für eine **für beide Seiten** akzeptable und längerfristig tragfähige Lösung. Dies wirft für mich auch die Frage auf, ob Sie, sehr geehrter Herr Lorefice, mit den richtigen Verhandlungspartnern unterwegs sind.....

Schließlich sind große Zweifel an der Neutralität des Sachverständigen zu hören. Auch daran können Sie, sehr geehrter Herr Lorefice, m.E. mittel- und langfristig kein Interesse haben, da Sie damit das Vertrauensverhältnis zu allen NRI zur Disposition stellen.

Die wichtigste „Währung“ im Wirtschaftsleben aber ist Vertrauen. Es wäre schade, wenn Sie, sehr geehrter Herr Lorefice, sich zum Verbündeten einer nicht für solche Aufgaben geeigneten Verhandlungsführung der IFE/AIDE - kaschiert mit/von einem nur vordergründig neutralen Sachverständigen - machen und mit ihr eine kurzfristig - für SAS Euronat - das "schnelle Geld" versprechende Lösung anvisieren würden, anstatt das dauerhafte und langfristige Gesamtwohl der Anlage im Auge zu behalten.

Mein Appell in dieser schon ziemlich verfahrenen Situation an Sie, sehr geehrter Herr Lorefice, ist:

- Öffnen Sie sich für eine für beide Seiten akzeptable und tragfähige Lösung.
- Halten Sie sich an geschriebenes und ungeschriebenes Gesetz und an im Wirtschaftsleben anerkannte Gepflogenheiten.
- Geben Sie einer langfristig erfolgversprechenden Konzeption den Vorzug vor dem verführerischen "schnellen Geld".

Kein NRI wird Ihnen und SAS Euronat das Recht auf eine adäquate Gewinnmarge absprechen oder gar neiden!!!

Sie sollte aber in fairen und kompetenten Verhandlungen zwischen uns NRI und SAS Euronat möglich sein und zustande kommen.

In der Hoffnung, Sie und andere mit einigen der o.e. Gedanken erreicht zu haben, grüße ich Sie herzlich

Ihr Heinz K