

Titelthema

# Familienunternehmen

Investitionen | Einkauf | Vertrieb

Special

# Unternehmer- nachfolge

Titelthema

**Optimale Lösungen**  
Fünf große Mittelständler

Extra

**Schwerpunkt Schweiz**  
Wirtschaft und Steuerrecht

Kapitalanlage & Vermögen

**Erstklassige Adressen**  
Die branchenbesten Anbieter

Überdurchschnittliche Erträge

## Zielkonformität und Kundentreue

**UMAG ▶ Herr Müller, Sie sind als unabhängiger Vermögensverwalter vom »Elite Report« und den »Fuchsbriefen« ausgezeichnet worden, was sonst meist nur Banken erleben. Wie unterscheiden Sie sich als kleinerer Anbieter von der großen Konkurrenz? ▶** Zunächst einmal bestehen natürlich enorme Unterschiede hinsichtlich der geographischen und der medialen Marktpräsenz. Damit verbinden sich enorme Marketingbudgets unserer Wettbewerber. Demgegenüber fokussieren wir uns als mittelständische Unternehmer konsequent auf unsere beiden Kernkompetenzen: Kundenberatung und Portfolio-Management. Wir streben nicht die banküblichen Umsatzmargen an, die uns zu einem provisionsträchtigen Produktverkauf zwingen würden. Unternehmerisch gesehen zahlen sich für uns daher nur wirklich langfristige Kundenbeziehungen aus, was unmittelbar zu einer Zielkonformität zwischen unseren Mandanten und uns führt. Sie erhalten die Beratung, die Sie brauchen, und die Qualität im Portfolio-Management, die Sie erwarten.

**UMAG ▶ Wie differenzieren Sie sich von anderen freien Wettbewerbern? Wie finden Sie neue Kunden? ▶** Wir unterscheiden uns unter mehreren Aspekten. Beispielsweise haben wir das Portfolio-Management schon vor einigen Jahren zentralisiert und technisch hervorragend ausgestattet. Das Portfolio-Management ist für uns die Werkbank, an der die Leistung für unsere Kunden erbracht wird. Deshalb sollte hier immer absolute Professionalität vorherrschen. Und da wir ebenfalls seit Jahren überdurchschnittliche Ergebnisse im Portfolio-Management erzielen, bauen wir neben unserem Hauptsitz in Mannheim weitere Standorte auf. Damit sind wir einer der wenigen unabhängigen Vermögensverwalter, die bundesweit Büros besitzen, unter anderem in München, Frankfurt und Bonn. Damit wird es natürlich leichter, Mandanten noch besser persönlich zu betreuen. Kunden zu gewinnen, ist für uns schwieriger als für große

Banken, aber unsere Erfolge und die daraus resultierenden Auszeichnungen helfen uns hier. Am wichtigsten aber sind die Kunden selbst. Sie sind der Grund unseres Erfolgs und Sie sind die wichtigsten Fürsprecher.




**Andreas Müller**  
Vorstand performance IMC  
Vermögensverwaltung AG, Mannheim

**UMAG ▶ Welche besondere Expertise dürfen Klienten von Ihnen erwarten? ▶** Unsere Expertise basiert zu allererst auf unserer Unabhängigkeit. Sie erlaubt uns, im Rahmen unserer Kundenstrategien in der Auswahl und Analyse von Anlageinstrumenten und Zielfonds ausschließlich objektive Kriterien zu verfolgen. Außerdem sind Portfolios und Mandate strikt nach dem Grundsatz der Diversifikation aufgebaut. Am Ende werden 90 % der zu erzielenden Rendite durch die strategische Zusammenstellung erreicht und

nur 10 % durch »Market-Timing«. Diese Vorgehensweise beruht auf einem fundierten Risikomanagement, verbunden mit Risikokennzahlen, die wir mit jedem Mandanten vereinbaren. Wir streben also für jeden Kunden eine prognostizierte Rendite an, die mit klar definierten Risiken einhergeht. Damit sind die Leistungen unserer Vermögensverwaltung jederzeit nachvollziehbar sowie eindeutig und klar belegbar.

**UMAG ▶ Wir haben absolute Niedrigzinsen. Wie legen Sie namhafte Beträge derzeit an? Welche Renditen sind realistisch? ▶** Die historisch niedrigen Leitzinsen in den wichtigsten Wirtschaftsregionen haben ein sehr kritisches Niveau erreicht. Da mit festverzinslichen Anlagen kaum Zinseinnahmen zu erzielen sind, fließt viel Geld in andere Anlageformen, wobei Geld oft auch schlicht und ergreifend auf dem Konto liegen bleibt, obwohl sich damit ein Realzinsverlust verbindet. Was ist Anlegern also zu raten? Lassen Sie mich drei Dinge sagen: Setzen Sie sich ernsthaft und offen mit Risiken auseinander, rechnen Sie mit ungewöhnlichen Entwicklungen und halten Sie stets Liquidität bereit, falls sich besondere Chancen ergeben.

**UMAG ▶ Der Ausblick zeigt politisch und wirtschaftlich eine unübersichtliche Gemengelage. Wie geht 2014 weiter? ▶** Wir behalten unseren bewährten Managementstil bei und sind insofern davon überzeugt, für unsere Mandanten erfolgreich zu bleiben. Im Aktienbereich favorisieren wir Europa und Japan. Japan kann sich voraussichtlich gegen alle Widerstände durchkämpfen und könnte dann in den entwickelten Aktienmärkten das größte Potential besitzen. Unseres Erachtens sind die Risikoprämien für die europäischen Papiere momentan noch zu hoch, sollten unter der Voraussetzung stabiler politischer Verhältnisse also weiter fallen können. An Aktien kommen Anleger im Kalenderjahr 2014 aber nicht vorbei! 

▶ Die Fragen stellte Dr. Benjamin Teutmeyer

Top 5   Österreich		
Rang	Bank	Punkte
1	Capital Bank - GRAWE Gruppe	85,3
2	Bankh. Carl Spängler & Co.	78,5
3	Walser Privatbank	77,4
4	Bank Gutmann	73,6
5	Semper Constantia Privatb.	67,8

Von insgesamt 20 österreichischen Vermögensmanagern im Testpool

Quelle: Fuchs-Report: »TOPs 2014«  
Vermögensmanagement im Fuchsbriefe-Test

