WILLKOMMEN AN BORD!

Der Vermögensverwalter Habbel, Pohlig & Partner ist seit über 20 Jahren in Wiesbaden tätig. Warum das Unternehmen derzeit keinen neuen Standort eröffnen möchte, welche Gemeinsamkeiten es zwischen dem Fliegen und der Vermögensverwaltung gibt und warum MiFID II die Branche sogar stärkt, erklären ANDREAS HAUSER und OLIVER VOIGT im Gespräch mit TIM HABICHT.

Auch nach hunderten Flügen ist es immer noch etwas Besonderes, sich in ein Flugzeug zu setzen; die Kontrolle – und damit sein Leben – vollständig in die Hände des Piloten zu geben. Spätestens beim Start wird uns das immer wieder aufs Neue bewusst, wenn das Flugzeug auf 250 Stundenkilometer beschleunigt und uns beim Abheben in den Sitz presst. Andreas Hauser kennt sich damit besser aus als die meisten. Er ist seit über zehn Jahren bei Habbel, Pohlig & Partner, seit vier Jahren für das Portfoliomanagement bei dem Wiesbadener Vermögensverwalter mitverantwortlich, verwaltet den Aktien Südeuropa UI-Fonds des Hauses und ist einer der Gesellschafter. Aber Hauser ist auch Pilot. Seit über zehn Jahren besitzt er einen Pilotenschein und ist aktiver Flieger.

„Das Fliegen war ein Kindheitstraum. Ich habe mich schon immer für Flugzeuge und das Fliegen interessiert“, blickt Hauser zurück. Einer der tollsten Momente sei dabei, wenn man ganz alleine im Cockpit sitzt und ohne Lehrer startet und landet. In dieser Umgebung schaltet Hauser ab: Märkte, Aktienkurse und Credit Spreads spielen dann keine Rolle mehr. Und dennoch: Die Fliegerei und die Vermögensverwaltung haben Gemeinsamkeiten. Hauser erklärt: „Sowohl Vermögensverwalter als auch Piloten tragen eine große Verantwortung. Der Fluggast vertraut bei der Fliegerei sein Leben dem Piloten an. Auf der anderen Seite vertraut der Kunde sein liquides Vermögen und damit auch in gewisser Weise seine Zukunft, seine Altersvorsorge seinem Vermögensverwalter an.“

Der sorgfältige Umgang mit dieser Verantwortung steht im Vordergrund der Arbeit bei Habbel, Pohlig & Partner. Täglich wird treuhänderisch im Namen und auf Rechnung der Mandanten Geld angelegt. Dafür ist Vertrauen elementar – und eine entsprechende Beständigkeit. „Diese zeigen wir beim Standort, in

„DER FLUGGAST VERTRAUT SEIN LEBEN DEM PILOTEN AN, UND DER KUNDE VERTRAUT SEINE ZUKUNFT DEM VERMÖGENSVERWALTER AN."

der Gebührenstruktur oder eben beim wichtigsten Punkt: dem Personal“, sagt Oliver Voigt, der kurz nach der Gründung des Vermögensverwalters im Jahr 1996 zum Unternehmen gestoßen und seit über 20 Jahren unter der gleichen Telefonnummer erreichbar ist.

EIN SÜDEUROPA-AKTIENFONDS

Zwei Dekaden nach seiner Gründung verwaltet der Vermögensverwalter an seinem Standort in Wiesbaden rund 600 Millionen Euro. Klar im Fokus steht die klassische Vermögensverwaltung. Aber Habbel, Pohlig & Partner hat sich auch mit seinen bisher vier eigenen Fonds einen Namen gemacht. Drei davon sind klassische vermögensverwaltende Fonds, der vierte ist ein Südeuropa-Aktienfonds. Dieser ist im Jahr 2013 gestartet worden. Hauser ist für das Management verantwortlich. Er sagt: „Es gab in Südeuropa interessante Unternehmen, die stark unterbewertet waren, weil sie wegen der Europa-Krise oder der Struktur der Länder in Sippenhaft genommen wurden und mit dem Allgemeintrend abgewertet worden sind. Weil wir damals kein vergleichbares Produkt am Markt finden konnten, haben wir kurzerhand ein eigenes aufgelegt.“

Der Fonds hat in den vergangenen fünf Jahren bis Ende Januar 2019 einen Wertzuwachs von 21,1 Prozent. Bei der Standardabweichung und dem maximalen Verlust liegt der Fonds zusätzlich im vorderen Drittel und belegt in diesen beiden Kategorien die Plätze 66 und 36 von insgesamt 316 Fonds im Citywire-Sektor für europäische Aktien.

„Auch heute noch sind wir einer von wenigen Anbietern, die sich an das aus unserer Sicht sehr interessante Thema wagen. Für unsere Mandanten ist es je nach Anlegermentalität ein bis heute sehr lohnendes Beimischungsinstrument“, sagt Hauser, der einen Fokus auf Qualitätstitel legt. Er verdeutlicht aber auch trotz des Boutique-Gedankens: „Das Kerngeschäft ist klar die bankenunabhängige Vermögensverwaltung.“

INVESTMENTS IN DIE IT

Wichtig sei dabei die Unabhängigkeit. Alle fünf Gesellschafter von Habbel, Pohlig & Partner haben ihre Karriere in der Bankenlandschaft begonnen und kennen die Welt der Großbanken. Das mag sicherlich Vorteile haben, es hat aber auch Nachteile. „Wir sehen einen stärkeren Trend, dass Kunden und Mitarbeiter von Großbanken oder Privatbanken in die Welt der unabhängigen Vermögensverwalter wechseln möchten“, sagt Voigt.

Auch wenn es insgesamt schwierig bleibe, gute Mitarbeiter zu gewinnen, würden sich sehr gut ausgebildete Vermögensverwalter und Portfoliomanager bei der Habbel, Pohlig & Partner Vermögensverwaltung vorstellen. „Dadurch war es auch möglich, dass Habbel, Pohlig & Partner neben dem organischen Wachstum auch anorganisch wachsen konnte. Es ist uns sogar gelungen, zwei gut ausgebildete Vermögensverwalterinnen mit an Bord zu nehmen, die das Team in der Betreuung unserer sehr anspruchsvollen Mandanten unterstützen“, sagt Voigt.

Konstantes und nachhaltiges Wachstum ist für den Vermögensverwalter aus Wiesbaden in einer Welt steigender Regulierung wichtig. „MiFID II hat den Anlegerschutz erhöht, die Transparenz verbessert und die Integrität der Finanzdienstleister erweitert. Auch wenn die Anwendung und Umsetzung zahlreicher neuer Richtlinien mit enormem Zeitaufwand und zusätzlichen Kosten verbunden

„WIR SEHEN IN MIFID II EINE STÄRKUNG DER VERMÖGENSVERWALTERBRANCHE."

Andreas Hauser ist Portfoliomanager bei Habbel, Pohlig & Partner.

Oliver Voigt sagt über die Bedeutung des Standorts Wiesbaden: „Wir haben eine extreme Bindung zur Region und zu unseren Kunden.“

war, sehen wir darin eine Stärkung der Vermögensverwalterbranche“, sagt Hauser.

Intern habe das Unternehmen die strengen Auflagen und die erhöhten EDV-Kosten zum Vorteil der Mandanten umgewidmet, indem beispielsweise das Portfoliomanagement-System PSPlus angeschafft wurde. „Ab sofort erhalten unsere Mandanten in einem überarbeiteten Design und mit vielen kleinen Informationserweiterungen eine Depotinformation und bleiben somit stets auf dem Laufenden, was sich bei dem eigenen Vermögen so tut.“

SPORTFLUGZEUG GEGEN JUMBO-JET

Ein Vermögensverwalter muss ebenso viel im Blick haben wie ein Pilot: Der muss beim Fliegen alle Instrumente im Cockpit im Auge behalten, um daraus Informationen über das Wetter, mögliche Routenänderungen und drohende Risiken abzuleiten. „Das ist im Portfoliomanagement ähnlich“, sagt Hauser: „Das Wetter ist hierbei dann die Politik, Wirtschaftsdaten und Unternehmensmeldungen, die uns als Vermögensverwalter vorgeben, welche Anlage-Vehikel zum Einsatz kommen sollten, in welcher Quotenaufteilung und in welchen Regionen.“

Aber nicht nur die Märkte spielen eine große Rolle. Die bereits erwähnte Regulierung und Digitalisierung sind derzeit das Tiefdruckgebiet, das das Flugzeug Habbel, Pohlig & Partner durchqueren muss. „Die steigende Regulierung wird zu mehr Zusammenschlüssen in der deutschen Vermögensverwaltungsbranche führen. Durch die Herausforderungen MiFID II, DSGVO und den weiter steigenden Verwaltungsapparat werden kleinere Vermögensverwalter sich verstärkt an große Einheiten hängen“, erklärt Voigt.

Habbel, Pohlig & Partner sieht sich mit seinen rund 600 Millionen Euro Assets under Management in diesem Tiefdruckgebiet aber gut aufgestellt. Zum einen habe man die nötigen Assets, um in seine Infrastruktur oder die IT zu investieren, zum anderen sei man dennoch flexibler – beispielsweise im Vergleich zu Großbanken. Wie ein Sportflugzeug im Vergleich mit einem Jumbo-Jet.

Das Team der Habbel, Pohlig & Partner Vermögensverwaltung.

FAMILIENGEFÜHL SEIT ÜBER 20 JAHREN

Einzig in einem Punkt bleibt der Vermögensverwalter zumindest aktuell noch starr: Beim derzeit einzigen Standort soll es vorerst bleiben. Aber warum plant der Vermögensverwalter keine weiteren Standorte? „Unser Standort ist Wiesbaden. Dank der heutigen digitalen Möglichkeiten brauchen wir trotz deutschlandweiter Kundschaft keinen weiteren Standort“, sagt Voigt. „Uns ist wichtig, das Know-how unserer Mitarbeiter an einem Standort zu vereinen. Zumal das Gros der Kunden im Rhein-Main-Gebiet beheimatet ist.“

Ein weiterer Grund ist die tiefe Verwurzelung des Unternehmens in Wiesbaden: „Wir haben eine extreme Bindung zur Region und zu unseren Kunden und sind ein inhabergeführtes Unternehmen. Das zeigt sich auch in unserem sozialen und kulturellen Engagement. Hier unterstützen wir überwiegend in der naheliegenden Heimatregion.“ Die Mitarbeiter der Habbel, Pohlig & Partner Vermögensverwaltung wollen trotz des digitalen Wandelns ein Umfeld sehr persönlicher Beratung bieten – und damit den Großbanken Kontra geben. Voigt und seine Kollegen sehen weiterhin einen enormen Bedarf an persönlicher, individueller und professioneller Beratung.

„Dazu gehören eine sehr angenehme Gesprächsatmosphäre und Berater, die sich für die Anliegen ihrer Kunden Zeit nehmen können – und ein Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Berater, das in unserem Hause seit Beginn vor über 20 Jahren groß geschrieben wird. Dieses Familiengefühl erleben auch unsere Kunden“, sagt Voigt. Ein Gefühl wie nach einer sanften Landung am Ziel eines langen Fluges in den Händen eines sicheren Piloten. ●