

SÜDWESTFALEN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.



TITELPORTRÄT

**Weber FinanzPartner AG:
unabhängig und objektiv**

TITELSTORY

**Traditionsunternehmen
im Märkischen Kreis**

VOLKSBANK BIGGE-LENNE

**Die Vorstände Peter Kaufmann
und Martin Grosche im Interview**

GEWERBE-STÄNDE

**Wie und wo Unternehmer
geeignete Standorte finden**

PERSPEKTIVEN 2010

**Was südwestfälische Unternehmer
vom kommenden Jahr erwarten**

Ausgabe 01/2010 · 4. Jahrgang
Januar 2010 · 2,80 €



**Das Unternehmer-Magazin für Südwestfalen.
Gratis ab € 500.000 Jahresumsatz.
www.suedwestfalen-manager.de**



Das Team von Weber FinanzPartner: Assistentin Dorothee Weber, Vorstand Alexander Weber, Prokurist Heiko Vitt, Auszubildende Janina Kasper und Prokurist Peter Engel.

Idealer Partner für Unternehmer

Weber FinanzPartner AG besticht mit Unabhängigkeit und Objektivität bei Vermögensverwaltung und Finanzplanung

Als der Deutsche Aktienindex unter die Marke von 4.000 Punkten stürzte, zog Alexander Weber die Reißleine: Im März 2009 benannte der bankenunabhängige Vermögensverwalter seine Firma um – und machte aus den afw Finanzdienstleistungen die Weber FinanzPartner AG mit Sitz in Siegen-Weidenau. Mit diesem Schritt setzte

der 63-Jährige sein Unternehmen auch nach außen hin deutlich von jenen Akteuren im Finanzgeschäft ab, die sich selbst in der Krise auf den provisionsgetriebenen Verkauf von Produkten konzentrierten. Denn schon seit 1995 gehen Weber und seine inzwischen vier Mitarbeiter einen besseren, weil für die Kunden nützlicheren Weg: „Wir beraten an-

spruchsvolle Privatpersonen und Unternehmen unabhängig und objektiv bei der Gestaltung ihrer Finanzen und suchen gemeinsam mit ihnen nach Lösungen“ - statt sie als Provisions-Generator zu betrachten, könnte man anfügen.

Fast konkurrenzlos

Viel Konkurrenz hat die Weber FinanzPartner AG mit ihrem Geschäftsmodell nicht: Nach wie vor ist das Unternehmen die einzige in Südwestfalen ansässige bankenunabhängige Vermögensverwaltung. Das mag daran liegen, dass die Ansprüche an die unabhängigen Finanzprofis mit der Novellierung des Kreditwesengesetzes im Jahr 1998 erheblich gestiegen sind. Konnte sich bis dahin quasi jeder „Vermögensverwalter“ nennen, veränderte das Gesetz die Vermögensverwaltung in ein zulassungs- und aufsichtspflichtiges Geschäft, kontrolliert von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie der Bundesbank (siehe Kasten „Hohe Anforderungen...“). Weber sicherte sich die Befugnis zur Finanzportfolioverwaltung, zur Anlageberatung sowie zur Abschlussvermittlung gleich zum Start des Gesetzes 1998.



Zudem dokumentiert das Unternehmen durch seine Mitgliedschaft im Verband unabhängiger Vermögensverwalter, dass es sich per Ehrenkodex zur Einhaltung verschärfter Grundsätze verpflichtet.

Mehr als 150 Mandate

Inzwischen betreuen der begeisterte Bergurlauber und Hochtourengeher und sein Team mehr als 150 Mandate mit einem Gesamtvolumen im hohen zweistelligen Millionen-Bereich. Die Kunden, darunter viele Unternehmer, leitende Angestellte und Freiberufler, haben die Wahl zwischen mehreren Dienstleistungen. „Bei der klassischen Vermögensverwaltung entwickeln wir gemeinsam mit dem Kunden die langfristigen Anlageziele und klären zudem sein Risikoprofil. Auf dieser Basis werden Anlagerichtlinien vereinbart, an die wir uns bei der Vermögensverwaltung zu halten haben“, sagt Alexander Weber. Die Anleger werden regelmäßig detailliert über die Entwicklung ihres Vermögens informiert. Unterstützt wird Weber von den beiden Prokuristen, dem 44-jährigen Peter Engel und dem 29-jährigen Heiko Vitt, die Beide ebenso wie Weber das Bankgeschäft von der Pike auf gelernt haben.

Das Vergütungsmodell ist grundlegend anders, als in der Finanzwirtschaft üblich. Webers Mannschaft arbeitet ausschließlich auf Honorarbasis und bekommt, je nach Größe des verwalteten Vermögens, einen prozentualen Anteil zwischen 0,75 und 0,90 Prozent im Jahr. „Für den Kunden ist dieses Modell absolut transparent. Zudem verhandeln wir mit der jeweiligen Depotbank, bei der die Wertpapiere aufbewahrt werden, die bestmöglichen Konditionen und bekommen keinerlei Provisionszahlung“, versichert Wertpapierspezialist Engel. Die Finanzprofis greifen auf die Deutsche Bank, die auf ihren Berufsstand spezialisierte V-Bank sowie auf Hauck & Aufhäuser als Depotbanken zurück. In allen Fällen stellt der vollständige Ausschluss versteckter Vergütungen sicher, dass die Vermögensverwalter und der Kunde tatsächlich dieselben Interessen haben.

Das Prinzip der Interessensgleichheit greift auch beim Konzept der langfristigen Finanzplanung. Weber wie auch Vitt sind zwei von gut 1.200 zertifizierten Finanzplanern (Certified Financial Planner) in Deutschland, die mit dem weltweit höchsten Qualitätssiegel für Finanzplaner nachweisen, dass sie schlüssige Langzeitkonzepte für Vermögensaufbau, -mehrung und -sicherung entwickeln können, wozu auch die Vermögensnachfolge gehört. ▶

„Wir kennen die Probleme unserer Zielgruppe genau“ SÜDWESTFALEN MANAGER im Gespräch mit Alexander Weber



Alexander Weber, Vorstand der Weber FinanzPartner AG in Siegen.

SWM: Herr Weber, nur drei Prozent der Deutschen arbeiten mit einem bankenunabhängigen Vermögensverwalter zusammen. In den USA und der Schweiz ist der Anteil bei weitem höher. Woran liegt das?

Alexander Weber: Wenn deutsche Anleger das Wort „Finanzberatung“ hören, denken Sie traditionell vor allem an ihre Hausbank. Doch die Finanzkrise und die teils zweifelhafte Rolle mancher Banken haben das Vertrauen erschüttert – auch bei Unternehmern. Anleger erkennen zunehmend, dass die provisi-

INTERVIEW

ongesteuerte Beratung nicht immer in ihrem Sinne ist – von den offenen und versteckten Kosten ganz zu schweigen. Ich bin daher zuversichtlich, dass die bankenunabhängige Vermögensverwaltung an Bedeutung gewinnen wird.

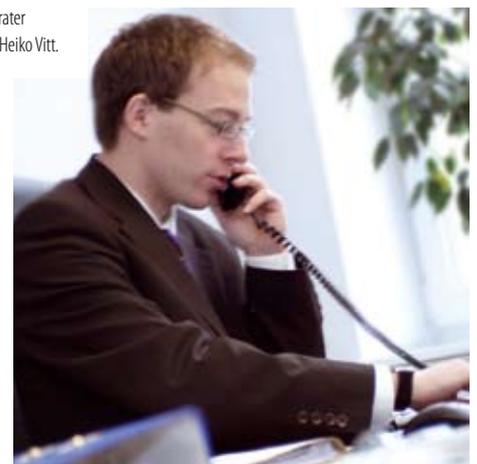
SWM: Was machen Sie als unabhängiger Vermögensverwalter anders als Banken?

Alexander Weber: Wir sind ausschließlich den Interessen und Zielen unserer Kunden verpflichtet und nicht irgendwelchen Vertriebsvorgaben. Dazu analysieren wir die komplette finanzielle Situation des Kunden. Danach werden gemeinsam die finanziellen Ziele geklärt. Innerhalb der Vorgaben können wir dann eigenverantwortlich Entscheidungen treffen. Das alles läuft sehr transparent ab. Der Kunde erfährt genau, welche Kosten und Gebühren entstehen. Mit unserer Arbeit können wir auch ganze Unternehmen bei deren Liquiditätsmanagement sowie bei Eigenanlagen unterstützen.

SWM: Was macht Vermögensverwalter nach Ihrer Ansicht zum idealen Partner für mittelständische Unternehmen?

Alexander Weber: Ganz einfach: Wir sind selbst Mittelständler. Daher kennen wir unsere Zielgruppe genau und wissen, dass die kompetente und objektive Betreuung ihrer privaten und betrieblichen Finanzen für sie besonders wichtig ist. Diesem Anspruch genügen wir durch unsere Expertise, aber auch dadurch, dass wir bei Bedarf Experten aus unseren Netzwerken hinzuziehen. Gerade Mittelständler wissen: Entscheidend für den Erfolg ist nicht die Größe eines Unternehmens, sondern die Fähigkeit, innovative und überzeugende Antworten für den Bedarf seiner Zielgruppe zu finden. Dazu sind Verlässlichkeit und Vertrauen, basierend auf einer langfristig angelegten Betreuung unerlässlich. Dieser Devise haben wir uns verpflichtet.

Die Kundenberater
Peter Engel (l.) und Heiko Vitt.





Hohe Anforderungen sichern Qualität

In Deutschland arbeiten rund 500 unabhängige Vermögensverwalter, die auch als Finanzportfolioverwalter bezeichnet werden. Seit 1998 darf in dieser Funktion nur arbeiten, wer die strengen Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de) erfüllt.

Um die Zulassung als Finanzportfolioverwalter zu bekommen, muss der Interessent belegen, dass er über eigenes Kapital verfügt, persönlich zuverlässig ist und die fachliche Eignung besitzt. So erwartet die BaFin eine mindestens dreijährige Erfahrung als leitender Angestellter in der Anlageberatung oder Vermögensverwaltung. Darüber hinaus unterliegen Vermögensverwalter einer regelmäßigen Anzeige- und Prüfungspflicht gegenüber der BaFin und der Bundesbank.

INFO

Etwa 200 dieser Finanzportfolioverwalter sind Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland (www.vuv.de). Dessen Mitglieder verpflichten sich per Ehrenkodex zur Einhaltung verschärfter Grundsätze. Dazu gehört, bei der Beratung ausschließlich die Interessen der Mandanten zu wahren und absolut kostentransparent zu sein.

„Eine gut durchdachte Finanzplanung kostet weniger, als man häufig annimmt – und steht in keinem Verhältnis zu dem, was ein vor-schneller Kauf bestimmter Produkte kostet“, sagt Vitt. Wichtig ist dabei, dass neben den Vermögens-, Liquiditäts- und Absicherungsaspekten auch die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen ausreichend beachtet werden. Wie bei den Mandaten für die Vermögensverwaltung wird für jeden Kunden individuell eine ganzheitliche Strategie entwickelt.



Assistentin Dorothee Weber.



Auszubildende Janina Kasper.

Nicht nur für Privatpersonen

Was viele Unternehmer nicht wissen: Die Dienstleistungen unabhängiger Vermögensverwalter eignen sich nicht nur für Privatpersonen, sondern auch für mittelständische Firmen. Dies aus zwei Gründen – zum einen sind Vermögensverwalter wie Weber selbst mit ganzem Herzen Mittelständler, für die Engagement, Verantwortung, Innovation auf den vorderen Plätzen ihrer Werteskala stehen.

Entsprechend begegnen sie ihren Unternehmer-Kunden auf Augenhöhe und haben ein ausgeprägtes Verständnis für deren finanziellen Belange.

Zum anderen können solche Experten die Unternehmen ganz konkret unterstützen. Am 25. März 2010 bietet die Weber FinanzPartner AG ein Fachseminar für die Leiter Finanzen in mittelständische Unternehmen sowie Steuerberater an. Thema: Finanzanlagen im Betriebsvermögen – von der Buchführung zur Bilanzierung und Steuerbilanz. Referent ist

der bekannte Universitätsprofessor Dr. Norbert Krawitz, von der Uni Siegen. Alexander Weber weiß, dass viele Firmen aus den noch guten Zeiten vor der Krise auf viel Liquidität sitzen, die sie derzeit weder investieren noch einigermaßen rentabel anlegen können: „Hier kommt es auf ein vernünftiges Liquiditätsmanagement an. Durch unsere Netzwerke, etwa zu Banken und Versicherern, bekommen wir für Termingeld oft bessere Konditionen als der einzelne Unternehmer.“ Ein Gespräch mit der Weber FinanzPartner AG könnte sich also lohnen. ■

Firmensitz
in Siegen.



Kontakt



WEBER FINANZPARTNER
Finanzplanung - Vermögensverwaltung

Weber FinanzPartner AG

Bismarckstr. 22 · 57076 Siegen

Telefon: 0271-317972-0 · Telefax: 0271-317972-13

www.weber-finanzpartner.de

info@weber-finanzpartner.de