



Unternehmer nutzen gerne auch die Dienste von Vermögensverwaltern für ihr strategisches Kassenmanagement. FOTO: THINKSTOCK/PAUL

## SEMI-INSTITUTIONELLE KUNDEN

# Mehrwerte in der Vermögensverwaltung für Unternehmer

Der erfahrene Asset Manager Norbert Schulze Bornefeld ist bei der Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehlert als Geschäftsführer eingestiegen. Er wird vor allem das Geschäft mit Firmenkunden und Verbänden ausbauen.

VON PATRICK PETERS

Unabhängige Vermögensverwalter sollten gute Asset Manager sein. Natürlich, denn ihre Kernaufgabe besteht darin, das Vermögen ihrer Kunden zu sichern und zu mehren. Aber zugleich sollten sie auch gute Unternehmer sein, um neue Perspektiven zu erkennen und wirtschaftliche Chancen in gezielten Wachstumsschritten zu erkennen. Die von Kathrin Eichler geführte Düsseldorfer Vermögensverwaltung Eichler & Mehlert ist diesen Schritt jetzt gegangen und hat die Bandbreite der Angebote erheblich erweitert. Im Zuge seines Eintritts in die Geschäftsführung der Gesellschaft bringt Norbert Schulze Bornefeld etablierte Kompetenzen im Bereich der Betreuung von gehobenen Firmenkunden mit. Seine Expertise verdankt Schulze Bornefeld seiner langjährigen Tätigkeit in der Führung des institutionellen Asset Managements einer unternehmerisch geprägten Privatbank. Jetzt will er mit Kathrin Eichler gemeinsam Eichler & Mehlert auf die Vermögensverwaltung für den Mittelstand und weitere semi-institutionelle Kunden fokussieren.

„Viele Firmenkunden suchen gezielt nach freien Ver-

mögensverwaltern, um die strategische Kasse managen zu lassen. Unternehmer haben besonders seit der Finanzkrise erhebliche eigene Mittel für Investitionen und anderes aufgebaut, die aber durch die Nullzinspolitik der EZB und der gleichzeitigen Erhebung von Minuszinsen durch viele Banken gefährdet sind. Unsere Aufgabe ist es, diesen Kunden Mehrwert in der Vermögensverwaltung zu bieten, um aufgebaute strategische Liquiditätsreserven zu schützen und zu entwickeln“, sagt Norbert Schulze Bornefeld. Eine Aufgabe, die gerade in Zeiten der vorsichtig beginnenden Normalisierung der Zinspolitik der Notenbanken sehr viel Aufmerksamkeit erfordert. Kunden schätzen die unabhängige Expertise und die Flexibilität in der Umsetzung von Anlagekonzepten.

Die Trennung in freie Vermögensverwalter auf der einen Seite und Privat- und Geschäftsbanken auf der anderen Seite beim Management von Anlagevermögen sei längst aufgehoben. „Es ist doch mittlerweile üblich, dass etablierte Vermögensverwalter auch großvolumige Depots betreiben und die Banken nicht mehr allein auf diesem Feld unterwegs sind, sondern oftmals

eher rein administrative Aufgaben übernehmen. Das ist das, was der Markt uns widerspiegelt und wie wir selbst erfolgreich unterwegs sind.“

„Unsere Aufgabe ist es, Lösungen für jeden Kunden zu schaffen und seine individuellen Anliegen ernst zu nehmen. Ob es der Privatkunde ist, der geerbt hat, der Unternehmer mit voller Kriegskasse oder die Pensionskasse, die aus einem Grundstockvermögen Renditen erwirtschaften muss: Jeder Mandant erhält bei uns die Betreuung, die er benötigt, mit dem Vermögensverwaltungskonzept, das zu ihm passt“, betont Kathrin Eichler. Sie weist darauf hin, dass semi-institutionelle Kunden schon lange mit Eichler & Mehlert zusammenarbeiteten, das Wachstum in diesem Bereich aber nicht abgeschlossen sei. „Gerade Stiftungen, Verbände und andere Organisationen gehen treuhänderisch mit Vermögen um und benötigen stabile Ausschüttungen, um ihrem Zweck nachzukommen. Zugleich bestehen erhebliche Haftungsrisiken für deren Vorstände und Geschäftsführer, wenn die Vermögensverwaltung nicht gut arbeitet. Wir bieten deshalb echte, etablierte Lösungen – eine Standardabfertigung gibt es bei uns nicht.“

Dass Eichler & Mehlert sich in dem Bereich von der Konkurrenz abhebt, zeigt die Tatsache, dass im Bedarfsfall eigene Spezialfonds-Lösungen aufgelegt werden. Manche Mandanten benötigen besondere Vehikel, um gehobene Vermögen sauber strukturiert und mit geringstmöglichem Aufwand nach eigenen Vorgaben anzulegen. Dafür bieten sich Spezialfonds an. „Diese erleichtern den buchhalterisch-bilanziellen Umgang mit den Vermögenswerten erheblich“, erläutert Norbert Schulze Bornefeld. Am Markt sei oft zu beobachten, dass Spezialfonds erst ab einem Volumen von mindestens 50 Millionen Euro aufgelegt würden. Eichler & Mehlert wolle dies anders machen. „Natürlich ist eine gewisse Größenordnung wichtig, damit das Konzept Sinn ergibt. Aber wir werden keine starren Schwellen einziehen, sondern wollen das Angebot so offen wie möglich halten, wann immer es sich anbietet“, betont Kathrin Eichler.



Asset Manager Norbert Schulze Bornefeld und Kathrin Eichler, Geschäftsführende Gesellschafterin FOTO: EICHLER & MEHLERT