

"Gier frisst Hirn"

Uwe Johannhörster, Gesellschafter Concept Vermögensmanagement

VON WILFRIED MASSMANN

Bielefeld. Wer Geld hat, möchte mehr Geld haben. Wer viel Geld hat, möchte noch mehr haben. Doch oft ist es schwierig genug, das Erworbene zu erhalten. Um Sorgen und Probleme dieser Klientel kümmern sich neben Banken und Sparkassen auch freie Vermögensverwalter. Einer von ihnen ist Uwe Johannhörster.

"Es gibt nicht so ganz viele in Ostwestfalen, wie wir", sagt der geschäftsführende Gesellschafter der Firma Concept Vermögensmanagement. Seine Arbeit, die diskret und doch hocheffizient sein soll, charakterisiert er mit dem Satz: "Unsere Aufgabe ist es, große Vermögen zu erhalten und zu vermehren."

Der Beruf des Finanz-Portfolioverwalters ist erst seit 1998 ein anerkannter Beruf. Am liebsten sind Johannhörster und seinen drei Kollegen Mandante mit einem branchenüblichen Barvermögen in Höhe von rund 500.000 Euro. Es darf aber auch weniger sein, um bei den Bielefelder Vermögensmanagern Kunde werden zu können. Doch, alles soll sich rechnen – für beide Seiten: Für den Anleger ebenso wie für den Berater. Eine "Win-Win-Situation" ist Ziel und Wunsch der Geschäftspartner.

Uwe Johannhörster, geboren in Gütersloh, Vater von zwei Kindern, lebt seit gut 20 Jahren in Bielefeld. Er war Berater bei der Deutschen Bank, als er 1996 von sich aus kündigte. Sein Wunsch: Frei sein und den Kunden – unabhängig von einem Institut und dessen Produkten – beraten zu können. Das hat er 1997 mit der Gründung von Concept realisieren können.

Frei und unabhängig fühlt sich die inzwischen auf vier angewachsene Berater-Crew durchaus. Aber Kompromisse gehören zum Leben. Und die Deutsche Bank, neben der DABbank München und der Schweizerischen UBS, zählt heute zu den bevorzugten Häusern, mit denen die unabhängigen Vermögensverwalter zusammenarbeiten. Denn, eine gute Depot-Bank braucht jeder Anleger.

Die Vermögensmanager, die für Vermögensfragen auch regelmäßig Interviewpartner bei n-tv sind, betonen ausdrücklich, dass sie keine Verfügungsgewalt über Kundenvermögen haben. Concept tätigt auch keinen Eigenhandel und vergibt keine Kredite. Und niemand wird für das Verkaufen haus eigener Produkte entlohnt. Sie selbst kassieren für ihre Bemühungen – Beratung und Verwaltung – zweimal im Jahr üblicherweise ein halbes Prozent vom betreuten Vermögen. Nicht mehr. Keine Provision für künstliche Kontenbewegungen oder verschleierte Kostenanteile.

"Nur so", meint der Concept-Gesellschafter mit der Insider-Kenntnis, lasse sich sicherstellen, "dass Anlageentscheidungen frei von übergeordneten ‚Hausinteressen‘ getroffen werden können". Und er merkt er an: "Die bei einer Reihe von Mitbewerbern allgegenwärtigen Interessenkonflikte sind damit ausgeschlossen."

Sein Bemühen und das seiner Kollegen fasst er in dem Satz zusammen: "Wir haben die Geduld, für die andere erst gar keine Zeit haben." Wohl wissend, wie schnell ein Anleger in den spekulativen und risikoreichen Markt geraten kann, wenn Gewinne locken. Fünf Prozent nach konservativer Art, so der Banker, sind heute schon eine ganze Menge. Und er warnt vor Leichtfertigkeit in Sachen Geld: "Gier frisst Hirn."

Dafür verstehen sich die Vermögensmanager als Allroundberater, die auch steuerliche, erbspezifische oder firmentypische Belange eines Mandanten berücksichtigen. Und, für den Fall der Fälle, eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung abgeschlossen haben.

Zum Kundenkreis gehören Stiftungen, Unternehmen, Familie und Privatpersonen. Diskretion gilt dem Interesse der Anleger ebenso wie der eigenen Person und Firma. Darum keine Zahlen. Doch unter den 93 Kollegen, die im bundesweit organisierten Verband unabhängiger Vermögensverwalter vereinigt sind, sollen die Bielefelder mit ihrem verwalteten Depotvermögen unter dem ersten Dutzend rangieren.