

Cappuccino mit dem Fondsmanager ... quasi in Armlänge zu Bocholt

Dialog der Geschäftsführer Andre Koppers – Oberbanscheidt & Cie (Kleve), Olaf Däcke – EVB Vertriebs KG (Bocholt) und vom PAN

Prolog

45 Kilometer liegen vor uns, laut dem Navi des Gefährts von Olaf Däcke, der uns auf dem Innenhof unseres Verlages aufge-gabelt hat. Bei strahlendem Sonnenschein gehts mit dem stets gut gelaunten Olaf Richtung Kleve ... zu Oberbanscheidt & Cie. Was für Olaf ein abermaliges Treffen mit einem neuen Partner im Netzwerk seiner EVB Vertriebs KG darstellt, hat für Kirsten und mich den Charme einer Begegnung mit dem „Wolf of Wallstreet“ ;-). Wir sind gespannt, inwiefern unsere Kinogeprägte Denkschublade mit der Realität in Einklang zu bringen ist.

Während Olaf von seiner neuen Partnerschaft mit dem lizenzierten, unabhängigen Vermögensverwalter in unserer Nachbarschaft berichtet, puzzeln sich bei mir die Fragen für die bevorstehende Interview-Session zusammen. Allen voran ... wie es sein kann, dass wir für ein solches Gespräch nicht nach Frankfurt, London oder New York reisen müssen – wobei ich letzteres Unterfangen aufgrund meiner T-Allergie ausschließen würde ;-).

Das Ding mit den drei Ks

Während wir den Rhein überqueren, klären wir das an sich offene Geheimnis, um wen es sich bei Mister T. handelt. Plötzlich steht statt der T-Frage die K-Frage im Raum. Während Olaf zuvor die konservative Ausrichtung von Oberbanscheidt & Cie als Erfolgskriterium herausgestellt hatte, ereilten mich Wortfindungsstörungen bei der Suche nach einem Synonym für „unter dem Radar fliegen“. Wie könne es sein,

dass diese mehrfach ausgezeichnete Vermögensverwaltung quasi ein paar Steinwürfe von uns entfernt ihr Hauptquartier hat (neben Dependancen in Düsseldorf und Krefeld) – bis vor Kurzem noch unentdeckt vom Finanzfuchs Olaf?

Das waren meine Gedanken. „Wie heißt noch mal der Begriff mit dem K am Anfang ... der mir gerade nicht einfällt?“ – so meine Frage in den Innenraum. Während Kirsten und Olaf sich auf kommunikativ einigten, löst sich das von mir gesuchte konspirativ aus meinen Synapsen und verwandelt sich in Sprache. Konservativ – kommunikativ – konspirativ ... für mich der interne Arbeitstitel für den bevorstehenden Moneten-Talk ;-).

Montag | 28. April 2025 | 12.50 Uhr
47533 Kleve | Hoffmannallee 55 | Meetingraum
Oberbanscheidt & Cie

Bei der Fahrt mit dem Aufzug in die Räumlichkeiten im zweiten Obergeschoss rufen wir uns mit Olaf die Bedeutung des Anhangs „Cie“ im Business-Kontext ins Gedächtnis. Im Zusammenhang mit einer Winestory für den PAN war uns im letzten Jahr das Weingut Hammel & Cie aus der Pfalz untergekommen, mit ihrem legendären „In the mood for Müller“ – einem fulminanten Müller-Thurgau. Ich erinnere mich, dass der Zusatz Cie für das französische Wort „Compagnie“ steht, was auf Deutsch „Gesellschaft“ bedeutet. Im deutschsprachigen Raum wird Cie häufig in Firmennamen verwendet, um eine gewisse Tradition oder einen klassischen Stil zu vermitteln. Uns vermittelt der Begriff erst einmal schöne Erinnerungen an einen tollen Tropfen und sympathische Wine-People. Bei diesen



Gedanken treffen wir auf unseren Interviewpartner Andre Koppers, der uns empfängt und in den Meetingraum lotst. Hell, freundlich, modern ... das Setting hier, so der erste Eindruck. Gleiches gilt für Andre – bis auf den Anzug: Zweifellos modern ... aber seriös dunkel gehalten ;-)

Während er und Olaf ihre schönsten Ostererlebnisse austauschen, passe ich den Eingangspiegel des Zoom-Recorders an. Meine einleitende Frage: Ist ein Mitschnitt des Gesprächs okay – quasi als Notizband? Kein Problem laut Andre. Ein Podcast wäre auch in Ordnung gewesen ... für den Vater einer Pfadfinderin, dem Shoppen in Großstädten wenig behagt – an gesehen von einem Besuch beim Outdoor-Spezialisten Glob trotter in Köln mit der Sprösslingin (mal wieder ein Verzwe felungs-Gendern ;-). Außerdem wurde noch der Geburtstag des Sohnes gefeiert ... und so ließe sich Ostern als Quality Time mit der Family resümieren.

Warm-up

Apropos Geburtstag, welches Baujahr sind Sie?

Andre Koppers: 1977. Das wäre jetzt die Stelle, wo Sie sagen müssten: „Sie sehen aber deutlich jünger aus.“ ;-)

Solche Elfmeter überlasse ich gerne meiner Frau ;-)

Andre Koppers: Okay. Ich habe ihr den Ball schon mal zurechtgelegt ;-)

Die Gattin zur Linken scheint gerade abgelenkt ... Kirsten rastert den Raum nach Details fürs Interview-begleitende Shooting.

Humorlevel stimmt auf jeden Fall, Cappuccino schmeckt toll ... fehlt eigentlich nur noch eins, für ein lesegeschmeidiges Unplugged-Interview – aber ich hadere. Warum nur? Mein spontan gewähltes formelles „Sie“ fühlt sich total ungewohnt für mich an. Es ist schon eine Weile her, dass ich vom unkomplizierten Business-Du in einer Interview-Session abgewichen bin. Circa zwei Jahre dürfte es her sein, dass wir den honorigen Richter a. D. Rudolf Esders vor Mikro und Kamera hatten. Der Mensch, der nach 102 Verhandlungstagen das Urteil im legendären „Gladbeck-Prozess“ gesprochen hat.

Mein Motiv zum heutigen Formalismus liegt weniger im Anzug meines Gegenübers begründet noch in dessen Verhalten, das auf mich so gar nicht Cie ... sprich traditionell-förmlich wirkt. Es ist auch nicht der Respekt vor dem Berufsbild eines Fondsmanagers, das mir bis dato vollkommen fremd war. Es ist der junge Herr zu meiner Rechten (Olaf), der seinen neuen Geschäftspartner freundlich anlächelt, während er ihm von Mallorca und seiner Passion für diese Insel vorschwärmt. Beide sind sich einig, welch tolle Restaurants es dort gibt – während sie sich gegenseitig siezen. Diese vertraute Harmonie will ich nicht stören mit der Frage nach einem unkomplizierten Business-Du – zumindest fürs Interview. Ich entschlöße mich für maximale Authentizität im Setting und bei der Reproduktion unseres Gesprächs – auch wenn es ein wenig hölzern für euch zu lesen ist ;-)



Herr Koppers ... ist ein gewisser Hang zur Kulinarik Basisvoraussetzung für Menschen, die im Bereich Vermögensverwaltung agieren?

Andre Koppers: Ich würde mal sagen, dass es nicht hinderlich ist, einen Sinn für schönes Essen und guten Wein zu haben ;-). Wobei ich in Sterne-Tempeln genauso ungern gastiere wie in Shopping-Zentren – das ist überhaupt nicht meine Wellenlänge. Für ein gutes Stück Fleisch oder einen tollen Fisch hingegen bin ich schon sehr empfänglich.

Wie sind Sie eigentlich von Herrn Däcke für dieses Interview gebrieft worden ... wissen Sie, was auf Sie zukommt?

Andre Koppers: Eigentlich weiß ich nur, dass Sie vom besten Stadtmagazin aus Deutschland kommen sollen, laut Herrn Däcke ;-)

... wenn wir den Passus „das kostenlos an die Leserinnen und Leser herausgegeben wird“ hinzufügen, könnte die subjektive Wertung von Olaf möglicherweise stimmen – was Format, Umfang, Haptik etc. angeht ;-)

Ich möchte Sie darauf vorbereiten, dass Kirsten und ich extrem gut darin sind, unbedarfte Fragen zu stellen. Das ist das Schicksal derjenigen, die von vielen Dingen ein

wenig Ahnung haben, darüber schreiben wollen oder sollen – ohne ein Thema gänzlich durchdringen zu können. Es steht zu befürchten, dass dies auch heute der Fall sein wird. Zu Börse fällt mir als Erstes „Geldbörse“ ein und Fonds verorte ich vornehmlich im Bereich der Küche ... bei der Zubereitung von Soßen ;-)

Andre Koppers: Wobei wir wieder bei der Kulinarik wären ...

... die wir jetzt aber beiseitestellen, um ins Thema einzutauchen. Zuvor noch eine Frage: Wie gehen wir souverän mit unserer Zeit um? Wann drängen Ihre nächsten Termine?

Andre Koppers: Ich habe mir den Nachmittag für Sie freigehalten ... mich drängt nichts.

Das ist schon mal das erste Klischee, das sich angenehm pulverisiert. Meiner Erwartungshaltung „ständig busy“ in diesem Business begegnet unser Gegenüber mit souveräner Entspannungtheit.

Der Ritterschlag

Olaf hat uns auf der Hinfahrt erzählt, dass Ihr Unternehmen durch das Magazin Wirtschaftswoche unlängst als „Nummer 3 der Vermögensverwalter in Deutschland“ gekürt wurdet. Was trinkt man an dem Abend, wenn man von einem solchen Ritterschlag erfährt?

Andre Koppers: Einen Rioja – ich mag gerne die kräftigen Weine ;-). Wobei ich nicht so weit gehen würde, um von einem Ritterschlag zu sprechen. Es ist übrigens das zweite Mal, dass uns eine solche Auszeichnung verliehen wurde.

... spricht unser Gegenüber ... steht auf ... um uns ein Exemplar der Ausgabe No 12/2025 der Wirtschaftswoche vom 14. März 2025 zu holen und zu überreichen.

Die Headline auf dem Cover: „Ihr GELD in stürmischen Zeiten.“ Wie bei so vielem ... bei schönem Wetter lässt sich entspannt segeln, aber wie verhalten sich Kapitän, Mannschaft und Passagiere, wenn echter Sturm aufzieht?

Ich bin sicher, dass wir angesichts der jüngsten Ereignisse rund um Mister T. noch auf die Stürme zu sprechen kommen, die er angeblasen hat.



Nummer 3 der Vermögensverwalter in Deutschland



Die Fonds der besten

Dynamisch, Ausgewogen, Del

konkurrieren 1760 Portfolios

Rang	Name der Vermögensverwaltung	ISIN
1	Quantex, Zürich	LI058051
2	Tanus Trust, Bad Homburg	LU23724
3	Oberbanscheidt & Cie. Vermögensverwaltungsges., Kleve	DE000A17
4	Sparkasse Offenburg/Ortenau	LU072250
5	Value Experts Vermögensverwaltung, Beckum	DE000A2P
6	Oldenburgische Landesbank	DE000A2D
	Apo Asset Management, Düsseldorf	DE000A2P
	Index Capital, Innung a. A.	DE000A2P

Wie ordnen Sie diesen Erfolg/diese Auszeichnung für Ihr Team/Ihr Unternehmen ein?

Andre Koppers: Unsere Branche unterscheidet sich hinsichtlich der Auszeichnungen nicht wesentlich von anderen Bereichen. Es gibt Zertifikate, die man via Überweisung eines Betrages X erlangen kann ... und es gibt seriöse Prämierungen.

Wir sind relativ bewandert in der Welt der Magazine ... aber hier ist ein wenig Nachhilfe angesagt – welcher Kategorie ist die Wirtschaftswoche zuzurechnen?

Andre Koppers: Der letzteren, seriösen. Im Moment führen wir mit unseren Fonds alle gängigen Ranglisten in Deutschland an. Sie können jede beliebige Internetseite wählen und unsere Wertpapier-Kennnummern eingeben. Sie werden uns immer auf den ersten Plätzen finden, weil die Datenbasis, auf die alle zugreifen, die gleiche ist. Wir bewegen uns in einem vollkommen transparenten Markt.

Im Moment leben wir in einer der besten Zeiten unserer Firmengeschichte. Aber ... irgendwann wird auch uns mal wieder eine schlechtere Phase ereilen. Das ist normal in unserer Branche – wie das Wechselspiel von Sonne und Regen. Wir würden aber auch ohne dieses verliehene Prädikat ähnlich souverän auftreten, weil wir schon über einen sehr langen Zeitraum im oberen Drittel der Tabellen spielen.



Impressionen der Ausgabe No 12/2025
der Wirtschaftswoche vom 14. März 2025



Lassen sie uns noch kurz über den Ritterschlag sprechen ... der aus Ihrer Sicht ja keiner ist ;-) ... Worauf kommt es an, um aufs Treppchen der Auszeichnungen zu kommen?

Andre Koppers: Die entscheidende Frage ist, wie viel Geld verdiene ich mit welcher Performance? Und ... ganz wichtig ... welches Risiko bin ich dabei eingegangen? Deswegen sollte man sich auch die Risiko-Kennziffer in einem solchen Ranking genauer anschauen. Als Beispiel: Wenn wir beide jetzt ad hoc ein Autorennen nach Köln vereinbaren und starten ... ist nicht nur entscheidend, wer als Erster ins Ziel fährt, sondern wer welches Risiko dabei an den Tag gelegt hat. Bin ich mit 150 km/h wie ein Hasardeur durch eine Spielstraße gebrettert oder bin ich ambitioniert gefahren, mit einem kalkulierbaren Risiko im Blick? Wie weit habe ich das Gaspedal durchgedrückt? Habe ich wie beim Roulette auf Rot oder Schwarz gesetzt? War es dem Glück überlassen, dass das Pferd, auf welches ich gesetzt habe, als Erstes durchs Ziel gelaufen ist?

Für uns kommt es darauf an, eine Balance zwischen Risiko und Wertentwicklung zu schaffen. Entscheidend für uns ist, in einem Zeitraum von einem, drei, fünf Jahren etc. kontinuierlich ein gutes Ergebnis für unsere Kunden zu erwirtschaften.

Oberbanscheidt & Cie | Die konservativen Konspirativen

Seit wann sind Sie am Markt?

Andre Koppers: Das Unternehmen wurde 2003 von Ulrich Herre und Hans-Josef Oberbanscheidt gegründet und betreut sowohl private als auch institutionelle Kunden.

Bevor ihr nachschlagen müsst: Institutionelle Kunden sind im Finanz- und Bankwesen größere Organisationen oder Einrichtungen, die professionell Kapital anlegen oder verwalten, wie z. B. Versicherungsgesellschaften, Pensionskassen und Versorgungswerke, Stiftungen und kirchliche Einrichtungen, Banken (die für eigene Zwecke oder im Auftrag Dritter investieren), staatliche Institutionen (z. B. öffentliche Pensionsfonds, Förderbanken) etc. – so die Auskunft von ChatGPT.

Was zeichnet Ihr Unternehmen aus?

Andre Koppers: Zunächst einmal, dass wir uns bewusst nur auf einen Bereich des Vermögensaufbaus konzentrieren, und das ist das Geschäft mit Börse und Zinsen. Wir betätigen uns nicht in Bereichen wie Immobilien, Versicherungen etc. Wir handeln nicht mit Edelmetallen. Wir haben keine Hausverwaltung. Zu alldem fehlt uns die Expertise. Was wir richtig gut können, sind Kapitalmarktgeschäfte – in diesem Segment sind wir Spezialisten.

Wie stark ist Ihr Team hier am Standort Kleve?

Andre Koppers: Momentan sind wir zu zehnt – ab Herbst zu elft.

In welchen Altersklassen?

Andre Koppers: Bis vor drei Jahren hätten Sie hier noch Herrn Oberbanscheidt, einen der beiden Gründer, persönlich angetroffen – mit nahezu 80 Jahren. Ulrich Herre, der weitere Gründer ... zugleich mein Partner in der Geschäftsführung, ist immer noch an Bord.

Beide haben es verstanden, zu einem frühen Zeitpunkt Menschen aus meiner Generation für das Unternehmen zu gewinnen. Gemeinsam haben wir den Generationswechsel vollzogen. Wenn Sie sich ein wenig mit der Branche der Vermögensverwalter beschäftigen, werden Sie feststellen, dass es Unternehmen gibt, deren Erfahrungswissen größtenteils auf den Schultern ehrwürdiger, betagter Kollegen ruht. Wo es zum Teil aber an nachwachsenden Generationen fehlt.

In unserer Branche sollte man darauf vertrauen dürfen, dass auch in fünf, zehn oder 20 Jahren noch jemand den Telefonhörer abnimmt, bei dem Unternehmen, dem sie ihr Geld anvertraut haben. Das haben die Gründer unseres Unternehmens mit Weitsicht gewährleistet.

Ich bin kein Berufs-Skeptiker ... aber ... wenn man mit so viel Vermögen hantiert ... ist man da als unabhängiger Vermögensverwalter vollkommen frei?

Andre Koppers: Ein klares Nein. Wir sind ein lizenziertes Unternehmen. Wir werden von zwei Instituten kontrolliert. Zum einen durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und zum anderen durch die Deutsche Bundesbank.

Mein Partner Ulrich Herre ist zu 85 Prozent damit ausgelastet, die ganze Regulatorik zu bedienen, die unserer Branche innewohnt. Themen wie Compliance, Geldwäsche, Datenschutz, DORA etc.

Meine Neugierde zum letztgenannten Begriff „DORA“ mündet in einen kleinen Exkurs zu deutscher Gründlichkeit. DORA soll die Cybersicherheit im Finanzdienstleistungssektor erhöhen und muss bis Anfang 2025 umgesetzt sein. Ein kluger Gedanke ... ein wichtiges Thema, so Andre Koppers ... das aber mit einer Penibilität derart in die Tiefe durchreguliert wurde, dass es Normalsterbliche zum Fenstersprung veranlassen könnte.

Woher resultieren Expertise und Erfolge von Oberbanscheidt & Cie ... allein aus den 22 Jahren am Markt? Wie halten Sie sich frisch? Was ist der Quell Ihrer Inspirationen?

Andre Koppers: Wir bedienen uns aus mehreren Töpfen. Zum einen ist es unsere hochmoderne IT-Infrastruktur. Sie kennen vermutlich diese Bilder aus der Tagesschau oder aus irgendwelchen Filmen ... wenn dort die Kameras durch die Finanzzentren, die Handelssäle dieses Planeten schwenken.

Diese sogenannten Bloomberg Terminals, mit dem für Außenstehende verwirrenden Spiel von Zahlen und Daten, finden Sie auch bei uns. Wir können damit in Echtzeit Finanzmarktdaten überwachen, analysieren und Transaktionen auf der elektronischen Handelsplattform platzieren – mit der gleichen Datenqualität und -tiefe wie unsere Kollegen an den Börsen in London, New York, Tokio etc.

Daneben ist es in der Tat das Erfahrungswissen unseres Teams. Wir haben in den zurückliegenden 22 Jahren seit unserer Gründung viele Krisen durch- und überlebt.

Halten Sie mich bitte nicht für masochistisch, aber ein paar Beispiele machen es konkreter.

Andre Koppers: Der Golfkrieg 2003 | Die Finanzkrise 2008 – ausgelöst durch die Lehman Brothers in den USA, führte zu einem Zusammenbruch des Finanzsystems und einer globalen Rezession | Die Eurokrise 2010 – ausgelöst durch die Schuldenkrise in Griechenland, führte zu einer Unsicherheit in der Eurozone und zu einer Reihe von Rettungsaktionen | Covid-19 – Anfang 2020 | Der Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine – 2022 ... um die wesentlichsten Erschütterungen der Finanzmärkte zu nennen.

Man hatte schon mehrmals das Gefühl, die Erde würde aufhören, sich zu drehen ... wir würden zu Ackerbau und Viehzucht zurückkehren.

Dieses Erfahrungswissen stählt uns für die stürmischen Zeiten, um die Worte der Wirtschaftswoche auf ihrem Cover aufzugreifen.

Neben der hocheffizienten Technik und unserem Erfahrungswissen ist es vor allen Dingen essenziell, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. Ich mache Ihnen das gerne an einem konkreten Beispiel deutlich: Erinnern Sie sich an diesen Rekordsommer während der Pandemie?

Angesichts der Turbulenzen rund um Covid-19 sind meine Erinnerungen an die Außentemperaturen so weit verblasst, dass ich gerade mal googeln muss: Sommer 2022 – ein Rekordsommer. Laut dem Deutschen Wetterdienst (DWD) war der Sommer 2022 in Deutschland der sonnigste, sechstrockenste und gehörte zu den vier wärmsten seit Beginn der Wetteraufzeichnungen.

Ich war an einem Samstag in zig Baumärkten im Klever Raum unterwegs, um unserem verdorrten Rasen wieder Leben einzuhauchen – mittels eines Rasensprengers. Komplett ausverkauft – allerorts. Statt nach Hause zu fahren, um den Onlineladen von Jeff Bezos zu durchforschen, bin ich ins Büro. Mein aus der Not geborener Impuls: Wer steckt eigentlich hinter Gardena? Ergebnis der Recherche: Die gehören zur schwedischen Husqvarna Group ... die kennen Sie vielleicht aus dem Bereich Kettensägen etc. Also habe wir spontan entschieden, Husqvarna-Aktien zu kaufen. Eine sehr gute Entscheidung übrigens.

Wenn man mit halbwegs wachem Verstand das aktuelle Weltgeschehen betrachtet, analysiert ... kommt man auf Ideen, die naheliegen – auch wenn sie einem persönlich nicht sympathisch sind. Wenn Krieg herrscht, kauft man Waffen und Öl. Ich würde auch lieber anders handeln, aber wir haben uns schließlich unseren Kunden und Ihrem Vermögen verpflichtet. Wenn wir wissen, dass wir einen Investitionsstau im Bereich der Sanierungen von Brücken, Straßen, Schienen ... im Bereich des Wohnungsbaus haben, dann braucht man kein Prophet zu sein, um zu wissen, dass die Politik Konjunkturprogramme verabschiedet wird, um Impulse zu setzen, die die Wirtschaft wieder in Gang bringen. Dass wir ein Konjunkturpaket in der Größenordnung bekommen, wie es unlängst verabschiedet wurde, lag auch außerhalb unseres Vorstellungsvermögens.

Woher nehmen Sie ansonsten Ihre Gewissheit?

Andre Koppers: Aus unserer Langzeitbetrachtung. Keiner macht etwas für Journalisten wie Sie ... oder für uns als Vermögensverwalter. Aber es sind regelmäßig die beiden gleichen Branchen, die durch die Politik angeschubst werden ... das sind das Thema Auto und das Thema Bau.

Man muss beizeiten darauf kommen, die richtigen Aktien zu kaufen. Als alle noch auf Tech-Konzerne wie Amazon, Apple, Facebook, Google oder beispielsweise Trendsetter wie Tesla geschworen haben, haben wir in Anteile von Heidelberg Cement, der Deutz AG und Wienerberger (die machen Dachziegel) investiert – weil der Leidensdruck in der Baubranche fühlbar war.

Wir gehen auch nicht ins Büro mit dem Denken, alles anders zu machen als alle anderen. Aber gelegentlich vorausschauend ein wenig gegen den Strom zu schwimmen, seinen eigenen Kopf zu haben ... eigene Themen zu pushen ... muss nicht verkehrt sein.

Hinzukommt, dass wir aufgrund unserer Größe schneller und wendiger agieren können, als Großbanken das tun könnten ...

... der Vorteil von einem Schnellboot zu einem Tanker ... gerade auf stürmischer See ... liegt auf der Hand. Da kommt es auf Geschwindigkeit und die Flexibilität bei den Wendemanövern an, oder?

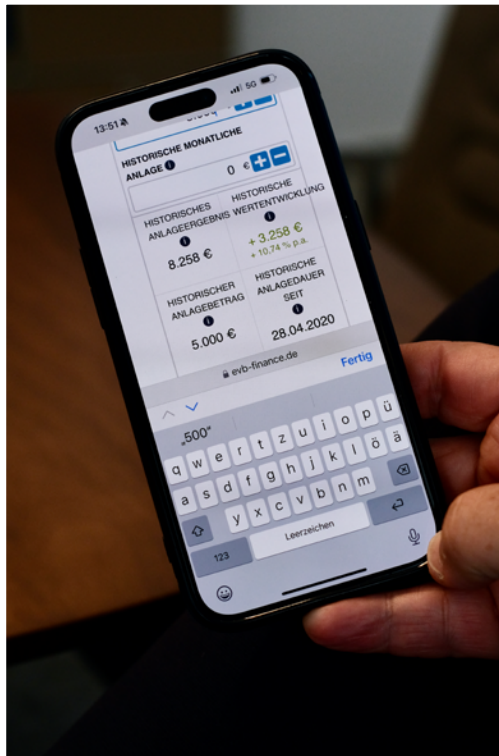
... durchaus treffend. Das liegt aber auch in der Natur der Sache, weil dort viel längere Entscheidungswege durchlaufen werden müssen. Deswegen neigt man in größeren Unternehmen oftmals zur Standardlösung – die zweifellos auch gut sein kann. Sie sollten halt für sich persönlich entscheiden, ob Sie der Typ für die Vermögensverwaltung von der Stange sind ... oder ob Sie sich, Ihrem Unternehmen, Ihrem Vermögen eine maßgeschneiderte Lösung gönnen wollen.

Mit welcher Anlage fühlen Sie sich in ihrer jetzigen Lebenssituation gut angezogen?



„Gewissheit aus unserer Langzeitbetrachtung“

#Beratung



facettenreich
 # Enkelkinder-Depot
 #privatvermögen
 # institutionelle Investoren
 # keine Zielgruppe
 #keine Größenordnung
 #für alle

Wer sollte Oberbanscheidt & Cie kontaktieren? Für welche Zielgruppe stellen Sie und Ihr Team sich auf?

Wir haben eine sehr facettenreiche Spreizung. Angefangen vom sogenannten Enkelkinder-Depot, das die Großeltern für ihre Nachfahren anlegen, bis hin zu Privatleuten, denen es um ihr eigenes Vermögen geht, und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland, die zweistellige Millionenbeträge angelegt haben.

Wir haben uns nicht auf eine Zielgruppe oder auf eine Größenordnung festgelegt. Es gibt Branchenkollegen, wo Sie mit einem Koffer mit 700.000 Euro schellen könnten, ohne den Empfang passieren zu dürfen. Nett und höflich würde man ihnen zu verstehen geben, dass Sie wiederkommen mögen, wenn Sie ein Großer sind – sprich mit mindestens einer Million im Gepäck.

Auch wir finden es toll ... wie jeder Schreiner übrigens auch ... wenn jemand reinschaut und einen größeren Auftrag platziert. Wir mögen auch Kunden mit einem finanztechnisch größeren Volumen. Aber ... wir fühlen uns sehr wohl mit dem Spektrum der Menschen, die wir betreuen, auch über Kun-

den mit kleineren Anlagebeträgen. Das Gros unserer Kunden kommt hier aus dem Umfeld und aus unserer sehr starken Achse ins Ruhrgebiet und im Köln-Bonner Raum. Das ist sicherlich auch den Aktivitäten der Menschen in unseren Dependancen in Düsseldorf und Krefeld zu verdanken ... aber auch dem Empfehlungsmarketing unserer zufriedenen Kunden.

Wie viele Kunden vertrauen Ihnen ihr Vermögen an?

Es sind ca. 600 Menschen/Unternehmungen, die wir betreuen ... mit einem Gesamtvermögen von insgesamt 460 Millionen Euro. Wir bewegen uns in kleinen Schritten in Richtung einer halben Milliarde, was für einen Vermögensverwalter in einer ländlich geprägten Region schon eine ganz gute Größenordnung ist.

Sicherlich wäre es für uns einfacher, weniger Kunden zu bedienen ... sich möglicherweise auf sehr vermögende Kunden, Unternehmen zu konzentrieren. Aber ... das impliziert das Risiko, mächtig ins Straucheln zu geraten, wenn die plötzlich eine andere Idee haben ... ihr Vermögen anders platzieren etc.

Außerdem entspräche das auch nicht unserer Philosophie. Wir arbeiten auch sehr gerne mit jungen Menschen zusammen, für die das Thema Vermögensverwaltung gerade erst anläuft – aber dennoch wichtig ist. Wir haben für jede Phase des Lebens Konzepte entwickelt, die echt cool ... die smart sind.

Oberbanscheidt & Cie meets EVB Vertriebs KG | Die neue Kooperation

Olaf, wie kam es dazu, wie seid ihr zusammengekommen?

Olaf Däcke: Ich hatte Oberbanscheidt & Cie selbstverständlich auf dem Radar – allerdings ohne zu wissen, dass wir beinahe Nachbarn sind. Vor einiger Zeit bekam ich einen Anruf von Marc Gabriel, hier aus dem Unternehmen. Der war auf mich gestoßen, weil wir auch im Bereich von Investmentfonds aktiv sind. Das war ein sehr sympathisches, geschmeidiges Telefonat mit der Übereinkunft, dass Herr Gabriel mich in Bocholt besucht, um mir die Fonds inkl. der Philosophie von Oberbanscheidt & Cie vorzustellen. Ich war beeindruckt von dem Unternehmen, das sich nicht dem Mainstream verschrieben hat. Das ist genau das, was ich mir für unsere Kunden wünsche: Einen sympathischen, nahbaren Anbieter in Reichweite – wo das Thema Vertrauen leichter vermittelt werden kann als bei anonymen, größeren Anbietern am Markt.

Bleiben wir beim Beispiel HeidelbergCement ... oder dem Rasensprenger-Engpass ... ich finde diese Denkweise smart, sympathisch und spannend.

Herr Koppers, was macht die Zusammenarbeit mit Herrn Däcke für Sie interessant?

Andre Koppers: Zunächst einmal haben wir bilanziert, dass es sich auf der persönlichen Ebene stimmig anfühlt. Wir haben Herrn Däcke gezielt ausgewählt und angesprochen. In erster Linie vertritt er sein eigenes Unternehmen – die EVB Finance. Wir haben es gerne mit Menschen zu tun, die unternehmerisch denken und handeln. Was ich zusätzlich gut finde an unserer Zusammenarbeit, sind seine Verbindlichkeit und seine zügige Umsetzung. Dieses Meeting hier haben wir vor wenigen Tagen erörtert und schon sitzen wir hier mit Ihnen zusammen.

Mittelbar repräsentiert Herr Däcke auch uns und unsere Produkte. Da ist uns wichtig, dass unsere Partner wissen, wovon sie sprechen – aufgrund ihrer Vita, ihrer langjährigen Erfahrung und ihrer Professionalität.

Wir kommen beide ursprünglich aus dem Bankenwesen, d. h. wir sprechen die gleiche Sprache.

Was unterscheidet euch, Olaf?

Olaf Däcke: Vom Alter her liegen bei uns auch keine Welten dazwischen, d. h. wir haben schon einiges erlebt. Es gibt jüngere Kolleginnen und Kollegen, die kennen Schmerzen nur vom Hörensagen ... die haben die Börse nur in eine Richtung erlebt – sprich nach oben.

Ich könnte und würde nicht behaupten, dass ich Vermögensverwalter bin. Ich bin ein Netzwerker, ein Vermittler mit Bankenhintergrund. Ich habe das von der Pike auf gelernt.

One more thing ... or two

Ihr kennt das sicherlich aus den legendären Vorträgen von Steve Jobs, der das nahende Ende seiner Keynote oftmals mit „One more thing“ einläutete ... getreu dem Motto: Einen hab ich noch. Mit Rücksicht auf die Zeit und mein intellektuelles Fassungsvermögen im Bereich von Fonds ... was muss noch raus?

Andre Koppers: Ich würde mich über zwei Hinweise freuen.

Hopp denn ...

Andre Koppers: Zum einen, dass die Menschen verstehen, dass es im Bereich der Geldanlage Alternativen gibt, die sich jenseits der eingetretenen Laufwege befinden. Es ist vollkommen erklärlich und nachvollziehbar, dass vor allem etwas betagtere Menschen gerne Banken und Institute ihres Vertrauens aufsuchen. Der Dame zum Beispiel, die mit der Unterzeichnung des Notarvertrages für den Verkauf ihrer Immobilie gerade 300.000 Euro reicher geworden ist, könnte es guttun, diese Alternativen kennenzulernen. Sehr profitable Renditen, die sich außerhalb des bisherigen Denkhorizontes von Festgeld, Lebensversicherungen und Co. befinden – und die bisweilen lediglich die Inflationsrate abdecken.

Wenn ich zum Beispiel in der Lage bin, 100.000 Euro anzulegen, dann ist es ein Unterschied, ob ich nach ein paar Jahren 103.000 Euro rausbekomme oder 110.000 Euro.

Leuchtet ein ... und der zweite Punkt wäre?

Andre Koppers: Dass wir gemeinsam mit Olaf die Schwellenangst in den Köpfen der Leserinnen und Leser auflösen. Wenn Sie am kommenden Wochenende auf einer kleinen Party mit Freunden erzählen würden, dass Sie bei einem unabhängigen Vermögensverwalter wie z. B. uns waren, wäre das im Rahmen Ihres Jobs in Sachen PAN und Ihren Interviews sicherlich nachvollziehbar. Bei allen anderen Menschen würde sich das Gros der Anwesenden unweigerlich die Frage stellen, ob er oder sie gerade im Lotto gewonnen hat.

Diese Vermutung ist zumindest im Zusammenhang mit unserem Unternehmen vollkommen fehl am Platz. Mit 5.000 Euro bekommen wir eine mögliche Zusammenarbeit schwer dargestellt. Aber im Bereich der digitalen Strategie liegt der Einstieg bei 25.000 Euro – mit denen wir eine wirklich coole, blitzsaubere, kosteneffiziente Lösung entwickeln. Den vorhin beschriebenen individuellen Maßanzug designen wir schon ab 200.000 Euro – ein Fünftel dessen, wo einige Kollegen die Türe erst einmal öffnen.

Bitte nicht missverstehen ... für mich privat sind 200.000 Euro wahnsinnig viel Geld – in unserer Branche ist das relativ wenig. Ich finde es wichtig, dass ich das bei unseren täglichen Aktivitäten nicht aus dem Auge verliere.

Was mir in diesem Zusammenhang eingefallen ist, ist der Umstand, dass Kleve nun mal nicht so weit entfernt liegt, dass man nicht mal eben reinschaut, um seinen Unmut loszuwerden, wenn die Entwicklung des Depots mal nicht nach den eigenen Vorstellungen verläuft.

Um ehrlich zu bleiben, kommuniziere ich das Bild vom Abfackeln eines Firmenwagens. Ein Szenario für extrem enttäuschte Kunden ;-) Als das kollektiv einsetzende Gelächter abklingt und wieder ein normales Gespräch ermöglicht, fährt unser Gegenüber fort.

Andre Koppers: Auch wenn wir uns gerade gemeinsam köstlich amüsieren ... am Ende des Tages sprechen wir über People Business. Da will man schon gerne wissen, wer am anderen Ende mit dem Vermögen jongliert. Wer sitzt dort? Wie ist dieser Mensch gestrickt, der am Ende die Entscheidungen über das Vermögen trifft ... welche Knöpfe er drückt? Versuchen Sie mal bei einer größeren Institution, den Fondsmanager persönlich zu sprechen – weiter als bis zum Pfortner werden Sie es nicht schaffen.

Wir stehen mit unserem Team jederzeit für Gespräche zur Verfügung – in guten wie in schlechten Zeiten. Wir machen unser Denken und Handeln nahbar ... sprich erlebbar. Wenn eine solche Strategie wie zum Beispiel bei Heidelberg Cement mal nicht aufgeht, wäre es mir wichtig, dass mein Kunde weiß, was die dahinterliegenden Gedanken ... die Strategie beim Ankauf war. Dann kann jeder für sich selbst bewerten, ob das ein nachvollziehbares Motiv war ... ob der Gedanke klug war ... wie authentisch der Mensch Andre Koppers und das gesamte Team Oberbanscheidt agieren. Um anschließend eine reflektierte und gute Entscheidung für sich zu treffen.

Das hat eine andere Qualität in der Beratung, im Service, als das irgendein anonymer Robo-Adviser abbilden könnte – was eine künstliche Intelligenz sich da zusammenschustert/-maschiniert ;-) Zudem sitzen wir in Kleve, nicht in London ... in den USA – in Armlänge zu Bocholt.

Apropos USA ... mir geht die T-Frage nicht aus dem Kopf. Auch wenn wir dem Typen eigentlich keine Zeilen ... keine Bühne im PAN geben wollen ... ein paar Worte zu ihm und seinen Börsenkapriolen wären schon das Salz in der Suppe, oder? ;-)

Die T-Frage | Wie behält man in stürmischen Zeiten einen klaren Kopf?

Wenn mir persönlich, als Nicht-Börsianer, dieses Unikum schon extremes Unbehagen bereitet ... wie geht es Ihnen bei dessen Kapriolen?

Andre Koppers: Das ist wie bei allen anderen Sachverhalten, in denen wir gelernt haben zu handeln ... man hat keinen Einfluss darauf und von daher muss man es so nehmen, wie es kommt. Und da wird noch einiges kommen ... der Mensch ist womöglich noch dreieinhalb Jahre im Amt. Und der mögliche Nachfolger, der sich jetzt schon warmläuft, löst bei Menschen wie uns auch keine La-Ola-Wellen aus ;-) Auch wenn das noch so nervt ... aber solche Menschen nebst der

von ihnen provozierten Ereignisse gehören zum Finanz-Business ... zu meinem Job – sonst wären Menschen wie ich überflüssig ;-)

Wann hat es denn angefangen, dass der besagte Mensch, dessen Namen wir analog zu Harry Potters Lord Voldemort nicht in den Mund nehmen sollten, Ihnen in Ihrem Job auf den Keks gegangen ist?

Andre Koppers: Mit dem Tag der denkwürdigen Pressekonferenz Anfang April, wo er auf einer Schultafel seine abstruse Zollpolitik präsentiert hat. Da ist uns allen hier das Lächeln vergangen, als da jemand saß, der während einer halben Stunde einen vom Pferd erzählte. Mit ansehen zu müssen, wie parallel der DAX fiel, tat schon weh. Alle Fonds und die Depots unserer Kunden, die wir über Jahre und Jahrzehnte mit Kopf und Herz gemeinsam entwickelt haben, waren natürlich teilweise betroffen.

Die daraus resultierenden temporären 10 bis 15 Prozent Verlust, egalisierten den guten Jahresstart 2025 in kurzer Zeit. Das ist natürlich ärgerlich, ändert aber nichts an den langfristigen Erfolgen und unserer Strategie.

Wenn wir uns anschauen, was das für viele US-Bürgerinnen und -Bürger bedeutet, die traditionell ihre Altersvorsorge an der Börse platzieren, dann geht es dort noch deutlicher ans Eingemachte – wenn mühsam ersparte Reserven um 10 bis 30 Prozent schmelzen – weil der Mehrheits-Gewählte sein Ding durchzieht.

Olaf Däcke: Ich sehe noch die Leader der Companys ... die Tech-Milliardäre, die bei Mister Ts Vereidigung in der ersten Reihe saßen – die dessen Wahlkampf finanziell unterstützt und protegirt haben. Wie sparsam mögen die geschaut haben, als zig Milliarden verloren wurden, weil sich da jemand offensichtlich verzockt hat. Ein Mensch, der Zölle unter anderem für Inseln verhängt hat, wo nur Pinguine und Seehunde leben ;-)

Zurück zu meiner Frage, wie behält man da die Nerven?

Andre Koppers: Indem man sich bewusst macht, dass wir alle in jüngerer Zeit sehr viele Lernkurven durchlaufen mussten. Die Börsen und wir als Vermögensverwalter haben gelernt, damit umzugehen. Wenn es eine solche Situation ... nennen wir es besser Eskalation wie mit Selenskyj ... vor 15 Jahren gegeben hätte, hätte man die Börse für sechs Wochen schließen können. Da wäre Ende im Gelände gewesen. Mittlerweile haben wir alle ein bisschen Hornhaut auf der Seele bekommen. Wir haben ein Gefühl dafür entwickelt, was man für bare Münze nehmen sollte ... und was nicht.

Zunächst mal heißt es Ruhe bewahren ... keine Panikverkäufe zu tätigen ... nicht den Trends hinterherlaufen. Wichtig ist auch, in solch unsteten Zeiten auf Sicht zu fahren – und das machen wir. Angesichts der Wirrungen der jüngsten Zeit wäre es momentan keine gute Idee, All-In zu gehen. Deswegen sind wir gerade ein wenig defensiver aus-

... wir haben schon einiges erlebt.

Es gibt jüngere Kolleginnen und Kollegen, die kennen Schmerzen nur vom Hörensagen ... die haben die Börse nur in eine Richtung erlebt – sprich nach oben.





gerichtet – aber immer noch deutlich rentabler, als wenn das Geld auf einem Festgeldkonto schlummern würde. Wenn wir uns hier in sechs Wochen wiedersehen, kann das ganz anders aussehen.

Wie zum Beispiel?

Andre Koppers: Wie vorhin schon geschildert ... letztendlich entscheidet der Fondsmanager, welche Spur der Autobahn er gerade nutzen sollte.

Also fahren sie gerade hinter einem Lkw auf der rechten Spur? :-)

Andre Koppers: Eher hinter einem Streufahrzeug, um in Ihrem Beispiel zu bleiben. Bei uns gilt die Weisheit: „Wer gut streut, der rutscht nicht.“

Und wenn die Bahn wieder frei ist ... und die Sicht gut ... geben sie Gas?

Andre Koppers: Ja ... aber nicht um jeden Preis. Momentan steht bei uns Rheinmetall auf Platz 1. Das gefällt uns zwar nicht, wie ich bereits erwähnte habe. Aber deswegen pumpen wir da jetzt nicht 15 Prozent des von uns verwalteten Vermögens rein. Wir bewegen uns mit vier Prozent schon in Richtung unserer selbst gesetzten Schmerzgrenze.

Schauen Sie gerne mit mir auf den Monitor ... Shell liegt bei uns gerade auf Platz 9 unseres Portfolios. Wenn morgen am Tag drei Ölplattformen von denen kentern und der Konzern

auf zig Milliarden Schadenersatz verklagt wird, können Sie die Aktie von der Straße kratzen. Uns betrifft das aber nur mit 1,6 Prozent. Wenn also die Shell-Aktie um 10 Prozent fällt, macht das auf das Ergebnis unserer Fonds nur 0,16 Prozent aus. Das ist unsere Logik dahinter. Wir streuen ganz viel und stehen auf mehreren Standbeinen. Wenn dann etwas Unvorhergesehenes passiert ... etwas aus dem Ruder läuft, sind wir nicht ganz so betroffen.

Bei diesem abrundenden Schlusswort verabschieden wir uns von Andre Koppers und bedanken uns für ein informelleres Gespräch, als wir erwartet hätten ;-)

Die Rückfahrt mit Olaf | Epilog | Konkretes

Ganz schön viele Informationen, die uns da entgegeneschwappt sind. Ich sortiere meine Gedanken ... das Gehörte ... und das Gesehene, insbesondere die vielen Zahlen und Tabellen, die uns am Monitor im Meetingraum und an den Bloomberg-Displays vertrauensvoll serviert wurden.

Olaf, könntest du uns ein konkretes Beispiel zur Verfügung stellen, woraus deutlich wird, wie gut deine neuen Partner performen, wie ich heute gelernt haben zu sprechen ;-)

Olaf Däcke: Natürlich. Was wäre ein guter Betrag, um das für die Leserinnen und Leser begreifbar zu machen?

Damit wir nicht zu hoch ins Regal greifen ... lass uns doch bitte 10.000 Euro als Anlagesumme nehmen. Der Einstieg liegt eigentlich bei 25.000 Euro ... aber so wäre es leichter nachzuvollziehen.

Olaf Däcke: Gerne. Ich schicke dir das später zu.

28. April 2025 | 15.56 Uhr | Prompte Mail von Olaf Däcke

Hallo Roland, anbei erhältst Du noch einmal zur Verdeutlichung ein Factsheet für eine Anlagesumme von Euro 10.000,- in die beiden Oberbanscheidt-Fonds zu je 50 %. Hätte der Kunde diese Euro 10.000,- vor 5 Jahren angelegt, hätte diese Anlage per heute einen Wert von Euro 16.193,-. Das ist eine sehr ordentliche Entwicklung. Das entspricht einer Wertentwicklung von 10,11 % p. a. im Durchschnitt! Auffällig ist auch die sehr positive Entwicklung im bisherigen Jahr 2025 im Vergleich zu den Mitbewerbern.

In der Risikoklasse liegen wir bei einem Wert von 3,5! Es gibt insgesamt 7 Risikoklassen, 1 kann man gleichsetzen mit Festgeld oder Sparbuch, 7 wäre z. B. eine Anlage in

... für mich privat sind 200.000 Euro wahnsinnig viel Geld ... in unserer Branche ist das relativ wenig.

Ich finde es wichtig, dass ich das bei unseren täglichen Aktivitäten nicht aus dem Auge verliere.

Andre Koppers

Bitcoin. Hier liegen wir sehr sehr moderat in der Mitte. Sehr interessant für etwas vorsichtigere Anleger, die einen längeren Horizont haben.

Die Digitalstrategien von Oberbanscheidt findest Du auf unserer Homepage www.evb-vv.de. Hier können wir sechs verschiedene Strategien anbieten ab einer Summe von Euro 25.000,-.



www.evb-vv.de

Die beiden oben genannten Investmentfonds kann jeder Kunde über sein Depot bei seiner Hausbank, einer Wertpapierplattform oder in unserem Fondsshop bereits ab Euro 500,- einmalig kaufen.

In all diesen Anlageformen von Oberbanscheidt findet sich die DNA und die Idee des Investierens von Oberbanscheidt wieder!!!

Für Rückfragen stehe ich Euch und den Leserinnen und Lesern jederzeit gerne zur Verfügung.

*Mit freundlichen Grüßen,
Olaf Däcke*



Aktives Management, das man sehen kann.

Du sprachst auf der Hinfahrt auch von einem Podcast, den du seit neuestem eingerichtet hast und bespielst – unter anderem auch von einer Staffel mit Andre Koppers. Auch wenn unser Moneten-Talk durchaus Podcast-würdig wäre ... wo können die Menschen, die jetzt neugierig geworden sind, in diese Staffel Reinhören?

Olaf Däcke: Zum Beispiel bei Spotify – die Folge heißt: Achterbahnfahrt an den Börsen.



Spotify: Achterbahnfahrt an den Börsen.

Conclusio

Bei der Niederschrift dieser Zeilen durchlaufe ich noch mal unseren Gesprächsverlauf und das, was ich wahrgenommen habe. Das hatte so gar nichts gemein mit meinem Schubladenbild vom Wolf of Wallstreet. Es wäre auch zu kurz gesprungen, das Team von Oberbanscheidt & Cie als die „Füchse von der Hoffmannallee“ (dem Sitz ihres Headquarters) zu labeln. Drum würde ich gerne mit einem Relaunch der K-Frage enden. Zu den gewährten Einblicken und dem Gespräch fallen mir spontan K-Eigenschaften zu Oberbanscheidt & Cie ein:

Klug | Kompetent | Klar | Kraftvoll | Kultiviert | Kreativ | Kooperativ | Kontinuierlich | Kundenorientiert | Kalkuliert | Kosteneffizient | Und die schon erwähnten Begriffe wie konservativ | Kommunikativ | Konspirativ | Als Letztes: K- wie kräftig – wie der bevorzugte Rotwein Rioja ;-)



EVB Vertriebs KG
Nordwall 6, 46399 Bocholt
Tel.: +49 (0) 2871 / 2188496

info@evb-finance.de
www.evb-finance.de



@evbfinance
 @EVB Finance