ZUSAMMEN IST MAN WENIGER ALLEIN

Das Jahr 2018 steht in der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter unter einem besonderen Stern: MiFIDII. Wird die steigende Regulierung zu mehr Übernahmen und einer Konsolidierung der Branche führen? Die vier folgenden Vermögensverwalter sind sich jedenfalls einig.

Schon zu Beginn des Jahres ist deutlich geworden, dass sich die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter verändert. Ungewöhnlich viele Unternehmen, darunter vor allem kleinere Firmen mit Assets under Management von unter €100 Millionen, haben ihre 32er-Lizenz der BaFin zurückgegeben oder sind mit anderen Unternehmen fusioniert.

Neue Namen sind dagegen eine Rarität geworden auf der BaFin-Liste der Firmen mit 32-KWG-Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung. Ist das nur eine Momentaufnahme, oder ist hier ein Trend hin zur Konsolidierung zu erkennen?

Klar ist: Die Anforderungen für Vermögensverwalter mit 32er-Lizenz sind größer denn je. Vor allem auf der Business-Seite werden diese nun mit hohen Hürden konfrontiert. Inzwischen haben das Back Office, die Installation einer zeitgemäßen Telefonanlage und die IT-Infrastruktur eine ebenso wichtige Rolle eingenommen wie das Portfoliomanagement. Diese Herausforderungen sind teilweise für kleinere Vermögensverwalter nur schwer zu meistern. Führt das also zu vermehrten Übernahmen und Zusammenschlüssen? Die folgenden vier Vermögensverwalter haben dazu eine eindeutige Meinung.

Head of Research Germany & Austria
Citywire Deutschland

@CW_OliverHoward
ohoward@citywire.de

FIRMENPROFIL

CHRISTIAN FUNKE
Source4Alpha
Frankfurt

Wir sehen auch 2018 einen weiter steigenden Konsolidierungsdruck in der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter, der durch stetig steigende Regulierung, eine höhere Transparenz der Vergütungsmodelle und die Herausforderungen der Digitalisierung zusätzlich befeuert wird.

Für die erfolgreiche Übernahme des Kundenbestandes eines anderen Vermögensverwalters ist idealerweise eine Vorbereitung in Ruhe und von langer Hand notwendig – sowohl der Kunden als auch der Prozesse –, sowie in vielen Fällen sinnvollerweise die weitere Betreuung der Kunden durch den oder die langjährig bekannten und vertrauten Kundenbetreuer für eine Übergangsphase in der neuen Konstellation.

Dabei lassen sich über einen langfristigen „Earn out“, basierend auf den übernommenen Kundenvolumina, die Interessen von Verkäufer und Käufer elegant zusammenbringen – eine derartige Verrentung eines großen Kaufpreisteiles ermöglicht dem Verkäufer einen deutlich höheren Verkaufserlös. Sehr hilfreich ist bei diesem Prozess die Unterstützung durch ein gut ausgestattetes Back Office sowie eine moderne IT-Infrastruktur, die es erlauben, die Synergien eines derartigen Zusammenschlusses effizient zu heben.

Wir haben Ende 2016 eine erste Übernahme getätigt und befinden uns in zwei weiteren Gesprächen mit geschätzten Kollegen. Denn mit jedem weiteren Jahr steigt die Notwendigkeit für Nachfolgeregelungen bei den unabhängigen Vermögensverwaltern „der ersten Stunde“ aus den 90er-Jahren.

GESCHÄFTSFÜHRUNG:
Dr. Christian Funke
Dr. Timo Gebken
Joachim Raif

MITARBEITER: 8

STANDORTE/NIEDERLASSUNGEN:
Frankfurt am Main

AUM: 220 Mio. Euro

KONTAKT:
Source For Alpha (Deutschland) AG
T +49 69 9441 8087
M info@source-for-alpha.de

Walther-von-Cronberg-Platz 16,
60594 Frankfurt am Main
www.source-for-alpha.de

Hamburg

TORBEN PETERS
Hövelrat Holding

Das aktuelle Marktumfeld liefert einige Argumente für eine zunehmende Konsolidierung in der Vermögensverwalter-Branche. Vor allem kleinere Häuser werden auf der Kostenseite durch die höhere Regulierung unter Druck gesetzt.

Investitionen in die notwendige IT-Infrastruktur, erhöhter Aufwand im Back Office sowie der Bezug von kostenpflichtigen Research-Leistungen werden für größere Marktteilnehmer sicherlich leichter und kosteneffizienter zu realisieren sein.

Darüber hinaus könnte auf der Ertragsseite die zunehmende Bedeutung der Robo-Advisor dem einen oder anderen klassischen Vermögensverwalter 2018 zusetzen – und damit die Bereitschaft erhöhen, sich mit einem größeren Wettbewerber zusammenzuschließen.

Die Hövelrat Holding steht nach der erfolgreichen Integration der Andreas Meißner Vermögensmanagement GmbH im Jahr 2017 auch in diesem Jahr für weitere Übernahmen bereit und bietet kleinen und mittelgroßen Vermögensverwaltungen ein Rundum-Sorglos-Paket für die Bereiche Marketing, Vertrieb, Research und Controlling an.

Neben dem Heben solcher Synergien ist aus unserer Sicht ein gemeinsames Wertverständnis beider Parteien der wichtigste Faktor für den Erfolg einer Übernahme.

Hannover

MIRKO ALBERT
VALEXX

Mit der Einführung und Umsetzung von MiFID II haben die regulatorischen Anforderungen an unsere Kreditinstitute und Vermögensverwalter noch weiter zugenommen. Gerade Vermögensverwalter mit relativ geringen Assets under Management stellt dies vor sehr große Herausforderungen.

Wenn dem Kunden neben der Vermögensverwaltung auch die Anlageberatung angeboten wird, ist dies aufgrund der hierfür sehr hohen regulatorischen und organisatorischen Anforderungen für diese Vermögensverwalter kaum noch umsetzbar.

Vor diesem Hintergrund wird es ab diesem Jahr vermehrt zu Konsolidierungen in der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter kommen. Kleinere Einheiten werden sich zwingend größeren Verwaltern anschließen müssen, um die Anforderungen der Regulatorik erfüllen zu können.

Aber auch größere Vermögensverwalter können sich nicht zurücklehnen. Neben einer erstklassigen Finanzportfolioverwaltung sowie einer hohen Beratungsqualität, muss auch der Bereich der IT und der Marktfolge effizient aufgestellt sein. Es reicht nicht mehr aus, ein Vermögen lediglich nachhaltig und sorgfältig zu verwalten. Ein großes Netzwerk und eine moderne und professionelle IT-Struktur sind ebenso wichtig wie qualifiziertes und fundiertes Research.

Dazu kommen eine verlässliche Innenrevision sowie eine professionelle Compliance-Funktion. Das alles bedeutet Investitionen – und damit steigende Kosten. Wir sind der Meinung, dass heutzutage ein Volumen von mindestens €250 Millionen AuM nötig ist; Tendenz steigend.

Durch permanente Mittelzuflüsse in den vergangenen Jahren haben wir für die Kunden der VALEXX AG kontinuierlich neue Märkte erschlossen und unser Team erweitert. Das haben wir auch in Zukunft vor. Anstelle eines festen Expansionsplans nutzen wir die Opportunitäten, wenn sie sich ergeben und für uns sinnvoll erscheinen.

Wiesbaden

ANDREAS HAUSER
Habbel, Pohlig & Partner

Dieses und auch die nächsten Jahre werden Jahre der Konsolidierung sein. Nicht nur bei den Banken, sondern auch in unserer Branche. Die Auflagen und die höheren Kapitalanforderungen führen ganz automatisch dazu.

Synergien setzen Überschneidungen voraus. Daher ist es sicher wichtig, dass bei einem Zusammenschluss ein ähnliches Geschäftsmodell und ein ähnlicher Fokus vorhanden sind. Andernfalls macht das in meinen Augen wenig Sinn.

Neben solchen Zusammenschlüssen spielen in Zukunft auch das Back Office und eine hochklassige IT-Infrastruktur große Rollen. Beides sind wichtige Grundpfeiler, sie spielen eine entscheidende Rolle bei der Frage, ob man erfolgreich ist – oder eben nicht.

Auch wir schauen uns den Wettbewerb genau an. Neben Übernahmen sind auch Kooperationen zwischen Vermögensverwaltern denkbar und sinnvoll.