

Interview mit Clemens Schuerhoff

Gesellschafter der Kommalpha Institutional Consulting GmbH

Heute sind wir im Gespräch mit Clemens Schuerhoff von der hannoverschen Beratungsgesellschaft Kommalpha Institutional Consulting GmbH. Herr Schuerhoff ist geschäftsführender Gesellschafter und zählt namhafte nationale sowie internationale Finanzinstitute zu seinen Kunden.



Herr Schuerhoff, wie würden Sie einen klassischen Kunden von Kommalpha beschreiben?

Klassische Kunden von Kommalpha sind alle Marktteilnehmer, die sich mit Asset Management im institutionellen Kapitalmarkt beschäftigen. Das sind in erster Linie Kapitalanlagegesellschaften, Asset Manager, Banken bzw. Depotbanken und Systemanbieter. Adressaten unserer Kunden sind institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionsvermögen, Stiftungen oder Family Offices, aber auch Wiederverkäufer von Investmentlösungen wie Dachfondsmanager oder Vertriebsorganisationen.

Können Sie bei Ihren Kunden betriebliche Veränderungen feststellen, die auf die Finanzkrise zurückzuführen sind?

Ja, es lassen sich Veränderungen feststellen. Zum einen besteht bei vielen Häusern kaufmännischer Druck, was Handlungsbedarf im Sinne von Restrukturierung und Neupositionierung bedeutet. Zum anderen hat die Finanzkrise zu einem Vertrauensverlust geführt, so dass viele Marktteilnehmer durch spezifische Kommunikationsprozesse für Transparenz, Stabilität und Imageverbesserung sorgen müssen.

Welchen Maßnahmen empfehlen Sie Ihren Kunden derzeit am häufigsten?

Wir müssen zwischen offensiven und defensiven Maßnahmen unterscheiden. Für gut aufgestellte Anbieter von Investmentlösungen im institutionellen Markt bietet die derzeitige Situation am Markt eine Chance, Marktanteile und Präsenz zu erhöhen. Entsprechende Maßnahmen sind dann Ausbau von strukturierten Vertriebs-, PR- und Marketingaktivitäten. Anbieter, die durch die Finanzkrise in die Defensive gedrängt wurden, hinterfragen bestimmte Geschäftsfelder und haben häufig das Thema Kostenreduktion und Prozessoptimierung auf der Agenda. Über allem gilt aber: Offene und transparente Kommunikation mit dem Markt und wieder mehr Fokus auf kundenbezogene Sachthemen.

Gibt es in Ihrer Branche Unternehmen, die von der aktuellen konjunkturellen Situation unbeeinflusst sind?

Nein, die Finanzkrise hat einen enormen Einfluss auf alle Marktteilnehmer der Wertschöpfungskette in der Produktion von Investmentkonzepten. Aber jetzt schon lässt sich sagen: Es gibt Gewinner und Verlierer. Positive Folge der Situation ist, dass Themen wie Risikocontrolling und -management von Finanzanlagen

ganz oben auf der Themenliste stehen und das ist sehr zu begrüßen.

Sie haben täglich mit Banken und Versicherungen zu tun. Glauben Sie, dass wir den Tiefpunkt der aktuellen Finanzkrise schon überwunden haben?

Ja, wir spüren eine leichte Erholung und Licht am Ende des Tunnels. Bei institutionellen Anlegern ist Liquidität vorhanden und der Risikoappetit steigt wieder etwas an. Auch auf der Anbieterseite sind wieder mehr konstruktive Aktivitäten zu sehen.

Wird der deutsche Finanzmarkt gestärkt aus der Krise hervorgehen oder halten Sie diese Aussage von Seiten der Politik eher als eine Durchhalteparole?

Ich bin davon überzeugt, dass der deutsche Finanzmarkt gestärkt aus der Krise hervorgeht. Dafür gibt es jetzt schon Anzeichen. Das deutsche Modell der Verwaltung von Sondervermögen ist in der Welt einzigartig und hat sich aufgrund des Vier-Augen-Prinzips bewährt. Das zeigen Vergleiche von Absatzzahlen zwischen Deutschland und beispielsweise Luxemburg. Der deutsche Spezialfonds ist ebenfalls ein robustes Produkt, welches schon lange totgesagt wurde, sich aber immer noch großer Nachfrage erfreut.

„Offene Kommunikation mit dem Markt und mehr Fokus auf kundenbezogene Sachthemen...“

Dinge, die sich rund um den Madoff-Skandal in Luxemburg abgespielt haben, halte ich in Deutschland für undenkbar.

Sehen Sie bei Ihren Kunden neue Trends, die zukünftig für mehr Stabilität sorgen werden?

Eine deutlich gestiegene Sensibilität und Professionalität rund um Themen wie Produktwahrheit und –klarheit sowie Risikomanagement und –controlling von Assets. Daneben sind eigene operationelle Risiken und deren Steuerung, Eigenkapitalausstattung und die Konzentration auf Kerngeschäftsfelder ebenfalls Aspekte, die der Finanzbranche gut tun.

Kann oder darf die Politik der Finanzbranche zukünftig riskante Geschäfte verbieten?

Das ist eine sehr schwierige Frage. Ich bin grundsätzlich Anhänger der freien Marktwirtschaft, die aber offensichtlich nicht so funktioniert, wie es im Buche steht. Daher ist ein gesundes Maß an Regulierung unerlässlich für die Stabilität und Kontrolle der Aktivitäten der Invest-

mentbranche. Sicherlich ist der lange weltweite Trend der Deregulierung und Liberalisierung der Finanzmärkte, der der Finanzkrise vorausging, ihr wesentlicher Auslöser. Insofern kann und darf die Politik bestimmte Geschäfte untersagen, wie es beispielsweise bei Leerverkäufen der Fall ist. Sehr schwierig dabei ist, das gesunde Maß an Regulierung zu finden und nicht in einen Bürokratiewahn zu verfallen.

In welche Asset-Klasse würden Sie derzeit investieren?

Ein Drittel Immobilien, ein Drittel gute unterbewertete Aktien, ein paar Sachwertinvestments und eine geringe Cashquote.

Welche persönlichen Ziele haben Sie für die Zukunft?

Mit Kommalpha weiter zu expandieren und dabei glücklich und gesund zu bleiben.

Herr Schuerhoff, wir bedanken uns für das Gespräch.



Kontakt Clemens Schuerhoff

Kommalpha Institutional
Consulting GmbH
Schiffgraben 17
30159 Hannover

Tel.: +49 511 300 34 68-6
Fax: +49 511 300 34 68-9

E-Mail: schuerhoff@kommalpha.com
Web: www.kommalpha.com

Referenzen



Weitere Referenzen auf www.kommalpha.com

Über Kommalpha

Kommalpha ist eine auf ganzheitliche Beratung in der Finanzindustrie fokussierte Unternehmensgruppe. Die Stärken von Kommalpha basieren auf der Kompetenz in der Entwicklung und Umsetzung von Strategien für Produkte, Prozesse, Vertrieb und Kommunikation.