

Ostwestfalen-Lippe ist eine äußerst leistungsstarke Region und glänzt mit einer Fülle von Marken und innovativen Unternehmen. Deshalb erstaunt uns, wie viele vermögende Leser bedauern, dass die geforderte Kundenorientierung in der Vermögensverwaltung auf dem Rückzug ist. Statt persönlicher Beratung, so schildern sie, gibt es in vielen Geldhäusern vor allem Fertigprodukte. Vor diesem Hintergrund sind viele auf der Suche nach einem neuen Vermögensverwalter. Gesucht wird die individuelle, maßgeschneiderte Betreuung, kurzum Kompetenz und Einfühlungsvermögen. Damit erst kann die geforderte Zuverlässigkeit entstehen. Wir sprachen mit einem der wohl erfahrensten Vermögensverwalter der Region, nämlich mit Willi Ernst von »Werther und Ernst« in Bielefeld, wie er den verständlichen Wunsch der Kunden nach echter Beratungsqualität erfüllt.



Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:
»Dem Kunden verpflichtet«

Elite Report extra: Herr Ernst, was macht für Sie Beratungsqualität in der Vermögensverwaltung aus?

Willi Ernst: Für »Werther und Ernst« bedeutet Beratungsqualität, mehr als nur Spezialist für die Geldanlage zu sein. Unser Leitmotiv und zugleich Qualitätsversprechen lautet: »Dem Kunden verpflichtet«, das heißt, allein im Interesse des Kunden zu handeln. In diesem Sinne gehen wir mit unseren Kunden als Vertraute, Ratgeber, Moderator zwischen den Generationen und oft sogar als Freund der Familie durch das Leben. Eine derart vertraute, persönliche Beziehung braucht Augenhöhe, Respekt und gegenseitige Wertschätzung, vor allem aber Zeit: Zeit für das Gespräch von Mensch zu Mensch, für ein persönliches Wort, für den Austausch miteinander. Zeit, um voneinander zu erfahren, Zeit, um den Kunden und seine Lebensgeschichte zu verstehen und letztlich dessen Qualitätsanspruch zu erfüllen. Das ist für uns Beratungsqualität.

Aufgrund der eingangs beschriebenen Entwicklungen in der Vermögensverwal-

terung haben Sie sich für die Selbstständigkeit entschieden, um Ihr Individualitätsversprechen an die Kunden auch in Zukunft einhalten zu können. Ihre Erfolge konnten wir von Anfang an miterleben. Wie stark ist Ihr Haus, wie setzt sich Ihr Team zusammen?

Willi Ernst: Die Stärke von »Werther und Ernst« sind die Menschen, die das Unternehmen authentisch und besonders machen. Es sind Menschen, für die Vertrauen das höchste Gut ist, alles bodenständige Charaktere, die fest in ihrer Heimat Ostwestfalen-Lippe verwurzelt sind und mit ihren unterschiedlichen Stärken das perfekte Team ausmachen. In diesem elfköpfigen Team sind wir acht Berater, die das gleiche Verständnis von Qualität in der Vermögensverwaltung und Kundenbetreuung teilen. Jeder beherrscht sein Handwerk und überzeugt gleichermaßen mit wertvoller Lebens- wie Börsenerfahrung. Diese Seniorität verschafft Respekt und eine hohe Reputation. Alle Mitglieder unseres Teams haben ihren Berufsweg in einer Bank begonnen, langjährige Erfahrungen in der Finanz-

branche und bei renommierten Kreditinstituten der Region gesammelt und fundamentale Umbrüche an den Kapitalmärkten miterlebt. Diese Kombination von Wurzeln, Regionalität, Wissen und Erfahrung schafft bei den Kunden Vertrauen.

Apropos Regionalität, an »Werther und Ernst« ist eine regionale Genossenschaftsbank, die VerbundVolksbank OWL eG, beteiligt. Eine ungewöhnliche Konstellation, welche Gründe sprechen dafür?

Willi Ernst: Durch die Verbindung zur VerbundVolksbank OWL sind wir Teil eines starken regionalen Netzwerkes, das eine Solitärstellung im Wirtschaftsraum Ostwestfalen-Lippe einnimmt. Mit ihren fünf Zweigniederlassungen »Volksbank Paderborn«, »Volksbank Höxter«, »Volksbank Detmold«, »Volksbank Minden« und »Bankverein Werther« ist die VerbundVolksbank OWL eG für ihre Kunden in fünf von sechs OWL-Kreisen vor Ort. Während andere Häuser, insbesondere auch Vermögensverwalter, aus Effizienzgründen Teams und Kompetenzen an irgendeinen Ort in Deutschland

oder sogar ins Ausland verlagern, geht die VerbundVolksbank OWL bewusst einen anderen Weg und stärkt die Nähe zu ihren Kunden. Diese Philosophie passt perfekt zu dem Heimatmodell von »Werther und Ernst«.

Das heißt, Sie grenzen sich bewusst von Zentralisierung und Standardisierung ab.

Willi Ernst: Richtig. »Werther und Ernst« hat die Freiheit, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, und muss sich nicht den Renditeerwartungen externer Investoren und Konzerninteressen unterordnen. In einer Zeit, in der der Private-Banking-Markt von zentral geführten und international agierenden Banken dominiert wird, sind unabhängige, regional verankerte Vermögensverwalter wie wir, die einen Kontrapunkt zu Zentralisierung und Standardisierung setzen, klar im Vorteil.

Wie nehmen Ihre Kunden diese Regionalität wahr, was schätzen Vermögende daran?

Willi Ernst: Unsere Erfahrungen der vergangenen Jahre haben uns gezeigt, dass Regionalität gerade in Zeiten von Globalisierung und Digitalisierung eine starke Bindungskraft hat und unsere Kunden genau diese schätzen. Nun steht doch Regionalität für Heimat, Nähe, Transparenz, für eine gemeinsame Mentalität, für Menschen, die man einzuschätzen weiß. Letztlich schafft das Prinzip »Heimat« Identität, die hilft, gleiche Werte, gleiche Normen und gleiche Ziele zu verfolgen. Gemeinsame Werte und glaub-



Willi Ernst, geschäftsführender Gesellschafter, Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH

haftes Handeln im Sinne dieser Werte machen es leichter, miteinander vertraut zu sein. Dies gilt auch für die Beziehung zwischen Vermögensverwalter und Kunde. Dem Kunden verpflichtet zu sein, bedeutet aber auch, sein Vertrauen nicht an anonyme Dritte zu delegieren. Wir treffen alle Anlageentscheidungen voll umfassend eigenständig vor Ort. Das kommt bei den Kunden gut an.

Mit welchen Kosten müssen Vermögende bei »Werther und Ernst« rechnen?

Willi Ernst: Unsere Dienstleistung ist hoch individuell, deshalb lässt sich dies nicht pauschal beziffern. Wir verzichten vollkommen auf versteckte Provisionen und monetäre Zuwendungen oder Sachzuwendungen von Dritten, zum Beispiel Depotbanken, Investmentfonds oder Wertpapieremittenten. Unsere Kunden zahlen ein Honorar, das transparent und einfach nachvollziehbar ist.

Wie viel Zeit muss ein Interessent für ein erstes Sondierungsgespräch mitbringen?

Willi Ernst: Kunden wollen Antworten auf ihre Fragen und suchen Lösungen, die auf ihren Bedarf zugeschnitten sind. Derartige Individualität aber braucht Zeit. Und diese Zeit sollte sich der Kunde nehmen, um mit uns über seine Ziele, seine wirtschaftliche Situation, seine Lebenspläne und seine Risikobereitschaft zu sprechen. Nur so können wir eine nachhaltig erfolgreiche persönliche Investmentstrategie erarbeiten. Zeit ist bekanntlich in unserer schnelllebigen Gesellschaft zu einem knappen Gut geworden. Umso mehr wird Zeit zu einem Wert, der den Unterschied machen kann. Dauerhaftes Vertrauen, das die Beziehung zwischen Kunde und Vermögensverwalter braucht, verträgt sich einfach nicht mit Beschleunigung.

Vielen Dank für das Gespräch!



Das Team von Werther und Ernst



Werther UND Ernst
Vermögensverwalter

Altstädter Kirchstraße 6
D-33602 Bielefeld

Tel.: +49 (0) 521/55774-0
info@wuevv.de | www.wuevv.de