

# Diese drei Hildesheimer verwalten mehr als 650 Millionen Euro Vermögen



Stephan Theuer und Thomas Bartels gründeten vor 25 Jahren die Firma Consulting-Team. Das Unternehmen ist seither mächtig gewachsen – und hat mit René Laux (von links) einen dritten Vorstand ins Boot geholt, der das Unternehmen langfristig weiterführen soll.

FOTO: JULIA MORAS

## IN ZAHLEN

### 2001

bringt das Consulting-Team mit dem „CT Welt Portfolio AMI“ den ersten **Investmentfonds** an den Markt, der aus Hildesheim beraten wird.

### 2006

eröffnet die Firma Consulting-Team ihre **Filialen** in Hannover und Braunschweig.

### 2008

eröffnet die Firma Consulting-Team ihren fünften Standort und zugleich die erste Niederlassung außerhalb Niedersachsens – in **Nordhausen**.

Wenn Sie aufs Festgeld für ein Jahr 4,2 Prozent Zinsen bekommen können oder 4,1 Prozent auf zehn Jahre – was nehmen sie dann? Thomas Bartels lehnt sich kurz in seinem Stuhl zurück, ein leichtes Schmunzeln um die Mundwinkel. Dann gibt er selbst die Antwort: „Ich würde die 4,1 Prozent auf zehn Jahre nehmen“, sagt er. Ein kleiner Satz, der viel aussagt über die Denkweise des Hildesheimer Unternehmens Consulting-Team. Und Hinweise darauf liefert, wie die Firma vom Zwei-Mann-Betrieb zu einer der größten Vermögensverwaltungen in Niedersachsen aufsteigen konnte, die rund 650 Millionen Euro an Kundengeldern verwaltet. Tendenz steigend.

Bartels – in Hildesheim auch als langjähriger Stadtbrandmeister bekannt – und seine Mitstreiter sind nicht auf den schnellen Erfolg aus. Sie wollen Vermögen langfristig vergrößern. Danach – und nach ihren eigenen Prognosen zur Entwicklung von Wirtschaft und Börse – treffen sie auch die Anlageentscheidungen für ihre Kundinnen und Kunden. „Wir rechnen damit, dass die Zinsen mittel- und langfristig wieder sinken“, sagt Thomas Bartels. „Deshalb halten wir den genannten Zehn-Jahres-Zins für attraktiver als einen kurzfristig etwas Höheren. Und Anleihen mit langen Laufzeiten für sehr interessant.“

#### Gegen Skepsis anreden

Als Bartels und sein Kompagnon Stephan Theuer sich vor 25 Jahren selbstständig machen, müssen sie erst einmal „missionarische Arbeit leisten“, wie sich Bartels erinnert. Das Duo hatte zuvor für eine Bank gearbeitet, dort aber gekündigt, „weil es vor allem um Verkaufsprovisionen ging und nicht unbedingt um die beste Anlage für den Kunden“, blickt Theuer zurück. Vermögensberater, große wie kleine, gibt es damals wie Sand am Meer. Und viele haben nicht den besten Ruf. Es ist die Zeit, in der der AWD des Hildesheimers Carsten Maschmeyer oder die Deutsche Vermögensberatung Schlagzeilen machen.

Bartels und Theuer genießen auf der einen Seite das Vertrauen vieler Kunden, die sie schon als Bankberater betreut haben. Aber sie müssen

auch gegen eine gewisse Skepsis ankämpfen. „Wir sind keine Vermögensberatung“, ist ein Satz, den Thomas Bartels damals wie heute regelmäßig ausspricht. Vielmehr gehören die Hildesheimer zu den wenigen auf dem Markt, die nach einer Gesetzesreform, die deutlich strengere Regularien und Kontrollen mit sich bringt, im Geschäft bleiben dürfen. Als „Wertpapier-Institut“, wie es amtlich heißt.

#### Inzwischen fünf Standorte

Damit nimmt das Consulting-Team auch eine Funktion ein, die in den Börsennachrichten immer wieder auftaucht. Die eines „institutionellen Anlegers“. Diese haben Zugriff auf weitaus mehr Wertpapiere, als Privatleute sie handeln können. Gerade auf dem Anleihemarkt sei das extrem, sagt René Laux. Der 43-Jährige ist seit kurzem neu im Vorstand. Immer weniger Unternehmen bräuchten Anleihen auf den für alle zugänglichen Markt, sondern beschränkten den Handel auf eben solche institutionellen Anleger.

„Für den Privatmann entsteht so bei Anleihen inzwischen ein regelrechtes Klumpenrisiko, weil nur noch eher wenige Papiere zur Auswahl stehen“, erklärt Laux. Und Thomas Bartels nennt ein Beispiel: VW habe im Sommer eine Anleihe mit 7,785 Prozent Zinsen herausgebracht. Ein sehr hoher Satz für einen solchen Weltkonzern. „Als Privatperson kommen Sie da gar nicht ran, aber wir können die für Sie ins Depot nehmen.“

Die Depots vieler Kunden verwalten die Hildesheimer seit Jahrzehnten, mit einem stetig wachsenden Team. Inzwischen gibt es Filialen in Hannover, Göttingen, Braunschweig und Nordhausen, die Zahl der Beschäftigten ist auf mehr als 30 gestiegen. Viele von ihnen sind als Aktionäre selbst am Unternehmen und damit auch an dessen Erfolg beteiligt. Und managen die Anlagen ihrer Kunden aktiv: „Wir nutzen da keine Software, die im Hintergrund die ganze Zeit kauft und verkauft“, betont Laux. „Sondern wir nutzen Software zur Unterstützung der Daten- und Marktanalyse.“

Wobei die Aktivität gar nicht immer so groß sein muss. „Am besten für uns ist es, wenn wir ein Depot gar nicht groß anfassen müssen, in Einzelfällen machen wir auch mal ein

Jahr lang nichts“, berichtet Thomas Bartels. Da mit den Kunden Pauschalen vereinbart würden, lohne sich das auch. Wer selbst mit Aktien handelt, zahlt oft pro Kauf oder Verkauf Gebühren, so dass viele Institute umso besser verdienen, je aktiver ihre Kunden handeln.

Dementsprechend verkaufe das Consulting-Team nicht bestimmte Produkte, sondern spreche mit dem Kunden über dessen Ziele und Anlagementalität – und entwickle daraus eine individuelle Depotstruktur. Darin können auch selbst aufgelegte Fonds auftauchen, die „Wirtschaftswoche“ hat einen Rentenfonds der Hildesheimer erst im Sommer mit „sehr gut“ bewertet. Auch an einem auf inzwischen rund 200 Millionen Euro großen Immobilienvermögen können Anleger sich beteiligen. Auch hier denken Thomas Bartels und seine Mitstreiter eher langfristig: „Natürlich steht der Immobilienmarkt gerade nicht gut da, aber das bietet auch Gelegenheiten. Langfristig werden Nachfrage und Werte wieder steigen, weil der Bedarf da sein wird“, ist er überzeugt.

#### Landet die Wirtschaft sanft?

Was nicht heißt, dass die Hildesheimer nicht auch mal kurzfristig reagieren. Die Jahresendrallye im Deutschen Aktienindex (DAX) habe man im Oktober erwartet – und die Aktienquote in vielen Depots erhöht, berichtet René Laux. Es gehe aber immer um Annahmen, die sich etwa aus dem Studium vieler Marktanalysen ergeben. „Ich will gar nicht sagen, dass wir alles richtig gemacht haben – aber wir haben wenig falsch gemacht in den vergangenen, ja oft auch schwierigen Jahren“, sagt Stephan Theuer. Und René Laux stellt fest: „Wer sich hinstellt und die DAX-Entwicklung fürs nächste Jahr oder auch nur für die nächsten Monate möglichst präzise vorhersagt – Entschuldigung, das kann man nicht.“

Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung geben die Hildesheimer gleichwohl ab. Dass die Zinsen wieder sinken werden, ist so eine Annahme – die das Consulting-Team natürlich nicht exklusiv hat. Mit Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland rechnet Thomas Bartels nicht mit einem Absturz, sondern eher mit einer sanften

Abwärtskurve – und dann auch mit einem sanften Aufstieg, aber keiner plötzlichen Erholung. „Grundsätzlich sehen wir gerade den Mittelstand, wo wir durch unsere Kunden einige Einblicke haben, nach wie vor sehr gut aufgestellt“, sagt er. Die politischen Rahmenbedingungen seien aber zum Beispiel mit Blick auf den Fachkräftemangel nicht optimal: „Es bräuchte einen größeren Abstand zwischen Bürgergeld und dem, was man in Vollzeit mindestens verdient“, findet Bartels.

Einen eventuellen Fachkräftemangel an der Spitze des eigenen Unternehmens haben Bartels und Theuer frühzeitig abgewendet. „Nach 25 Jahren war es an der Zeit, sich mit der langfristigen Zukunft des Unternehmens zu beschäftigen“, sagt Bartels. Was nicht heißt, dass das Gründer-Duo sich sofort zurückzieht. Eher über die nächsten Jahre, um einen möglichst fließenden Übergang hinzubekommen. An dessen Ende soll René Laux das Unternehmen führen – „für die nächsten 25 Jahre“, wie Stephan Theuer nur halb im Spaß sagt. Der 43-jährige Laux selbst nimmt das nach eigenem Bekunden jedenfalls sehr ernst: „Hier finde ich vor, was ich gesucht habe und was zu mir passt. Dieses weitsichtige Vorgehen, das ist auch mein Ziel.“

Gut möglich also, dass sich in 25 Jahren ein etwas ergrauter René Laux in seinem Stuhl zurücklehnt und fragt: „Wenn Sie aufs Festgeld für ein Jahr 4,2 Prozent Zinsen bekommen können oder 4,1 Prozent auf zehn Jahre – was nehmen sie dann?“

#### Stiftungen immer wichtiger

Weitere Bestandteile des Geschäftsmodells bei Consulting-Team ist eine Kreditvermittlung. „Viele Online-Kreditvergleiche bieten nur einen Teil der Wahrheit, weil gute Angebote oft völlig überlaufen sind und man dann lange auf Entscheidungen wartet“, sagt Stephan Theuer. Das schließe sein Unternehmen aus. Außerdem gibt es ein Versicherungsmakler-Angebot. An Bedeutung deutlich gewonnen haben in jüngerer Zeit die Gründung und Verwaltung von Stiftungen. „Immer mehr Kunden interessieren sich dafür, wie sie durch eine Stiftung über ihren Tod hinaus etwas bewirken können“, berichtet René Laux.

Es begann einst mit zwei unzufriedenen Bankern – in diesem Jahr feiert die Firma Consulting-Team ihr 25-jähriges Bestehen. Wie ticken die Gründer, wie arbeitet die Firma – gerade in den aktuellen Krisen?

Von Tarek Abu Ajamieh



Wer zocken will, ist hier falsch.

René Laux  
Vorstand bei der Firma  
Consulting-Team

## ZUM THEMA

### Früh im Wind – mit eigenen Windparks

Beteiligungen an Windparks sind heute ein gängiges Investitionsmodell. Die Firma Consulting-Team war damit schon vor mehr als zwei Jahrzehnten am Start. 2001 wurde zunächst der CT Windpark errichtet, noch im gleichen Jahr startete ein zweites Projekt bei Beinhausen.