

lichen Rennern der Region konnte jedoch auch dieser Fonds nicht konkurrieren. Der Asean Fund der Bostoner Investmentgesellschaft Fidelity brachte den Anlegern im gleichen Zeitraum 29,6 Prozent Gewinn, der britische Konkurrent Fleming schaffte mit dem Eastern Opportunities 28,1 Prozent.

Zumindest bei der Kreissparkasse Hannover wäre ein Asien-Fan gut bedient worden. Zwar sind die Hannoveraner – wie alle anderen deutschen Sparkassen – mit der Frankfurter Investmentgesellschaft Deka verbandelt, jedoch: „Das heißt nicht, daß wir an der kurzen Leine liegen“, versichert Hans-Jürgen Böddeker, Leiter der Anlageberatung. Er weicht deshalb bei Bedarf auch einmal von der Hausmarke ab – wenn er sicher ist, er tue dem Kunden damit einen Gefallen.

„In Fernost genießen Fleming und Fidelity nun einmal den besten Ruf“, weiß Investment-Experte Böddeker. „Für deutsche Aktien würde ich aber immer einen von einer deutschen Gesellschaft gemanagten Fonds wie den Dekafonds vorziehen.“ Mit dieser Einstellung und dem entsprechenden Fachwissen steht der Sparkassen-Mann in der deutschen Bankenlandschaft ziemlich allein. Die Mitbewerber beschränken sich überwiegend darauf, ausschließlich die hauseigenen Angebote unters Volk zu streuen (siehe Kasten Seite 135).

Auch bei den Gebühren muß ein Kunde bei der Kreissparkasse Hannover keinen Ärger fürchten. Sie gibt sich mit einem Anteil am ohnehin fälligen Ausgabeaufschlag zufrieden, den sie als übliche Vermittlungsprovision von einer fremden Gesellschaft ebenso erhält wie von der Konzerntochter Deka. Wegen der steigenden Nachfrage plant die Sparkasse bereits, im Haus einen speziellen Bereich nur für Fondskunden einzurichten.

Die Idee brachte Initiator Hans-Jürgen Böddeker von einer Berlin-Reise mit. Dort gibt es mit dem Investment-Center des Vermögensverwalters Günter Freye bereits seit Sommer 1990 eine Anlaufstelle, bei der Anleger sämtliche in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds kaufen können. Mittlerweile etablierten sich auch im Süden und Westen ähnliche Zentren.

Wo der Kunde noch König ist

Seit mehr als 25 Jahren beschäftigt sich der Berliner Vermögensverwalter Günter Freye mit Investmentfonds. Schon als Student verkaufte er die Anteile, vorwiegend ausländischer Anbieter: „Die IOS war allerdings nicht dabei.“ Dennoch schadete der Zusammenbruch des Schwindel-Imperiums von IOS-Gründer Bernie Cornfield der gesamten Branche. Bergauf ging es erst wieder, als die Europäische Gemeinschaft 1989 einheitliche Richtlinien für den Vertrieb von Investmentfonds festlegte. Freye („Mir war klar, da entsteht ein ungeheurer Beratungsbedarf“) handelte schnell: Im Juli 1990 eröffnete er in der Nürnberger Straße Deutschlands erstes Investmentfonds-Center (Tel. 0 30/ 21 06 31). Nur wenige Minuten vom Kudamm entfernt halten die Freye-Mitarbeiter Anke Dembowski und Peter Ludewig seither Informationen über jeden in Deutschland zugelassenen Fonds bereit. Die Beratung ist

Eingespieltes Team: Günter Freye (rechts), Anke Dembowski, Peter Ludewig

kostenlos, nur beim Abschluß wird der übliche Ausgabeaufschlag fällig. „Viele Zweifler haben mir prophezeit, dieses System werde nicht funktionieren“, erinnert sich Freye. Trotzdem schrieb er bereits im dritten Geschäftsjahr schwarze Zahlen. Daß auch die Kunden zufrieden

stanzgründern aus mehr als 1000 Angeboten wählen. „Jede Gesellschaft besitzt zwei bis drei starke Fonds“, weiß Bennewirtz, der sich bemüht, für seine Kunden

Fondsberatung in München: Bernd Eßbaumer (rechts)



Volker Schmidt-Jennrich (links), Gerd Bennewirtz (rechts)

sind, belegen mittlerweile zahlreiche Dankschreiben. Bereits ein Jahr früher als Freye, also 1989, betraten Volker Schmidt-Jennrich und Gerd Bennewirtz aus Korschenbroich bei Düsseldorf (Tel. 0 21 82/40 77) die Fonds-Szene. Was in der Studentenbude von Bennewirtz klein begann, entwickelte sich rasch zu einem professionellen Unternehmen mit inzwischen 13 Mitarbeitern. Wie in Berlin können die Kunden bei den beiden Exi-

die Rosinen herauszupicken. Wer gegen eine geringe Gebühr einen Servicevertrag abschließt, erhält darüber hinaus regelmäßig die aktuellen Lage angepaßte Tips zur Umschichtung seines Depots. Nach etwas zähem Start laufen auch im Münchner Investment-Shop von Bernd Eßbaumer (Tel. 0 89/ 5 46 97 97) die Geschäfte gut. Eßbaumer, der im Sommer 1992 antrat, um seine Idee einer unabhängigen Beratung zu verwirklichen: „Viele Anleger wollen erst einmal den Umgang mit Fonds testen, vor allem bei den wenig bekannten Ausländern. Wenn sie dann Erfolge sehen, fließen auch größere Beträge.“ Dennoch bleibt der ehemalige Banker seinem Motto treu: „Sparbuchzinsen mit zwei oder drei Prozent müssen nicht sein, auch wenn der Kunde nur 3000 Mark zur Verfügung hat.“

