



DONNER & REUSCHEL

Die Verwahrstelle für den deutschen Mittelstand

Gunnar Rieke leitet im Bankhaus DONNER & REUSCHEL die Abteilung Investor Services, in der Kapitalverwaltungsgesellschaften, Fondsinitalatoren und Asset Manager professionelle Ansprechpartner für ihre Fonds- und Depotmandate finden

Bitte stellen Sie sich uns als Verwahrstelle kurz vor.

GUNNAR RIEKE: Das Verwahrstellen-geschäft ist seit mehr als 20 Jahren eines der Kerngeschäftsfelder von DONNER & REUSCHEL. Wir sind mit unseren Dienstleistungen in Deutschland und Luxemburg zu Hause und freuen uns, dass unsere Kunden uns aktuell mehr als 300 Fonds mit einem Volumen von über 27 Milliarden Euro anvertrauen. Wir verstehen uns als One-Stop-Shop und bieten unseren Kunden individuelle Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Was machen Sie anders als andere?

GUNNAR RIEKE: Natürlich machen wir zunächst einmal wie andere Verwahrstellen auch ganz einfach unseren Job. Allerdings liegt uns schnödes 08/15 nicht. Selbstverständlich decken wir alles ab, was uns der rechtliche und regulatorische Rahmen abverlangt, aber darüber hinaus sind wir Teampartner unserer Kunden. Gerne stellen wir uns dem Besonderen, dem Herausfordernden und finden gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen. Wir sind die Verwahrstelle für den deutschen Mittelstand – da sind

wir groß geworden und da kommen unsere Stärken optimal zum Tragen. Unsere Kunden nehmen das offensichtlich ebenfalls wahr, denn mittlerweile ist bereits jeder zehnte offene Wertpapierfonds bei uns.

Können Sie uns ein paar Beispiele nennen, bei denen Sie über das Normale hinausgehen?

GUNNAR RIEKE: Bei uns gibt es nicht viel von der Stange, vielmehr halten wir Lösungen für die Fragen und Herausforderungen unserer Kunden parat. So haben wir außergewöhnliche Ideen unserer Kunden erfolgreich umgesetzt. Beispielsweise haben wir mit dem HANSAGold den ersten deutschen Edelmetallfonds mit physischem Gold aufgelegt oder aber auch den Themen Mikrokredite und Mezzaninekapital Raum gegeben. Alles seinerzeit als First Mover am Markt. Mit uns kann das Ungewöhnliche verwirklicht werden.

Was schätzen Ihre Kunden an DONNER & REUSCHEL?

GUNNAR RIEKE: Unsere Kunden finden in uns einen One-Stop-Shop. Konkret: Eine

erfahrene Verwahrstelle für ihre Fondsmandate, ein hochprofessionelles Handelsteam, ausgefeilte Marketing- und Vertriebsunterstützung sowie bei Bedarf ausgeklügelte Asset-Management-Lösungen. Allen voran aber schätzen unsere Kunden den persönlichen Kontakt. Vom exklusiven Relationshippartner über Spezialisten in den einzelnen Marktsegmenten bis hin zum jeweiligen Händler am Trading Desk. Bei uns gibt es keine Computerstimmen, die den Kundenkontakt ersetzen. Hier arbeiten Menschen für und mit Menschen. Wir widmen uns den Bedarfen unserer Kunden und haben so beispielsweise den Handel bis 22 Uhr eingeführt – ein Alleinstellungsmerkmal am Markt.

Gerade der persönliche Kontakt wird bei Ihnen immer wieder herausgestellt. Was kostet das alles?

GUNNAR RIEKE: Zunächst muss man bei Preisvergleichen vorsichtig sein. Was ist mit der Verwahrstellengebühr alles abgegolten, was kommt gegebenenfalls noch hinzu? Wir bieten unseren Kunden einen attraktiven Preis für unsere Dienstleistungen und kommen ohne versteckte Zusatzkosten aus. Dafür liefern wir Qualität in allen Bereichen, individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse unserer Kunden und allem voran: Wir verfolgen dasselbe Ziel wie unsere Kunden – den jeweiligen Fonds zum Fliegen zu bringen.

Wie meinen Sie das?

GUNNAR RIEKE: Ganz einfach, wir sitzen mit unseren Kunden im selben Boot. Wächst das Fondsvermögen, dann hat der Kunde Spaß und wir eben auch. Eine Win-win-Situation, die bei uns wirklich gelebt wird. Uns fordert und motiviert es sehr, in solch einer Konstellation arbeiten zu

dürfen. Zudem bietet es Raum für gemeinsame Anstrengungen und Projekte.

Woran denken Sie da in erster Linie?

GUNNAR RIEKE: Wir gestalten Momente, bei denen unsere Kunden mit Investoren zusammenkommen. Bei denen sie sich austauschen und netzwerken können. Bei denen Sie einen Blick über den Tellerrand hinaus erhalten. Sei es bei der jährlichen D&R Kapitalmarktkonferenz, beim Sommerfest für Frauen in der Finanzbranche oder aber den vielen kleineren Formaten vor Ort wie den Business Breakfasts, Round Tables, Kapitalmarkt-Updates oder Anlage-Workshops.

Unsere Kunden schätzen uns für die Nähe, die sie bei uns erleben. Mit vielen sind wir „per Du“. Nicht, weil wir erzwungen kumpelhaft sein wollen, sondern vielmehr, weil wir über viele Jahre hinweg einen gemeinsamen Weg gehen. Einen Weg, der uns viele Höhen beschert, auf dem es aber auch immer mal wieder Untiefen gibt, die wir gemeinsam mit unseren Kunden bewältigen. Das schafft gegenseitigen Respekt und eine Beständigkeit, der man gern vertraut.

Warum sollte man sich für DONNER & REUSCHEL als Verwahrstellenpartner entscheiden?

Ich mache es kurz: Wer Qualität, individuelle Lösungen, den direkten Draht zu unseren Mitarbeitenden sucht, wer sich nicht nur für Skaleneffekte und den günstigsten Preis am Markt interessiert, neugierig ist, eigene Ideen mitbringt und Beständigkeit sucht, der sollte mit uns ins Gespräch kommen. Wir freuen uns auf den ersten Schritt einer erfolgreichen gemeinsamen Reise.

Vielen Dank für das Gespräch!



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

INVESTOR SERVICES