



## INTERVIEW

# „Die Verwahrstelle – eine Unbekannte mit vielen Gesichtern“

Mein Geld im Gespräch mit Heike Riedel, Leiterin des Bereiches Business Development Investor Services des Bankhauses DONNER & REUSCHEL

**Frau Riedel, wie würden Sie den aktuellen Markt der Asset Manager beschreiben?**

**HEIKE RIEDEL:** Der Dienstleistungsmarkt für Fondsinitiatoren und Asset Manager ist hart umkämpft. Neue Anbieter sind in den letzten Jahren hinzugekommen und gleichzeitig ist die Anzahl potenzieller Kunden gesunken. Neuaufgaben finden in deutlich kleinerem Volumen statt oder werden aufgrund hoher regulatorischer Auflagen zügig aufgegeben. Kostendruck im Markt ist überall spürbar – was sich auf die Marge und das Preisgefüge auf allen Seiten auswirkt.

**Steht der Preis auch im Fokus der Verwahrstelle von DONNER & REUSCHEL?**

**HEIKE RIEDEL:** Ja und nein. Wir sind nicht die billigsten Anbieter am Markt – achten mit unserem Angebot jedoch sehr auf Qualität und stehen mit einem bestimmten Leistungsversprechen dem Kunden gegenüber. Gleichzeitig sehen wir uns in unserem Segment vor allem in der persönlichen Beziehung gefragt. Bei uns bekommt niemand etwas von der Stange, vielmehr entwickeln wir individuelle Lösungen, die unsere Kunden in der Form anderswo oftmals nicht bekommen. Das hat seinen Preis.

**Erklären Sie uns dies bitte etwas genauer.**

**HEIKE RIEDEL:** Gerne. Wir leben im Bereich unserer Kunden in unsicheren Zeiten. Die komplexen Rahmenbedingungen – beispielsweise die Regulatorik – stellen unsere Kunden vor immer größere Herausforderungen. Zeitgleich werden die Volumina der neu aufgelegten Fonds kleiner, die Attraktivität neuer Fondsaufgaben nimmt damit ab. Skaleneffekte sind deutlich schwieriger umzusetzen. Hier helfen eine klare Positionierung am Markt und ein kundenzentrierter Vertrieb.

Wir sehen uns als Verwahrstelle für den Mittelstand. Gemeinsam mit unseren Kunden und selbstverständlich einer zu ihnen passenden Kapitalverwaltungsgesellschaft planen wir die Fondsaufgabe und durchdenken die weiteren Schritte danach. Wie kann mehr Volumen generiert werden? Welche Unterstützung benötigt der Kunde bei Marketing und Vertrieb? Wo können wir ihm die eine oder andere Tür öffnen? Dies sind Themen, die schwer zu bepreisen sind, sich also schwer monetär aufwiegen lassen.

Und genau da liegt die Stärke unseres Teams. Wir sehen uns als Teampartner und gehen auch gerne die berühmte Extrameile



**DONNER & REUSCHEL**  
PRIVATBANK SEIT 1798

**INVESTOR SERVICES**

für unsere Kunden. Das passt allerdings nicht zu einem discountähnlichen Preismodell, bei dem der Kunde ehrlicherweise auch keine Unterstützung über den Standard hinaus erwarten kann.

#### Wie gehen Sie auf aktuelle technische Herausforderungen ein?

**HEIKE RIEDEL:** Nicht zuletzt die Pandemie hat ein neues Arbeiten ermöglicht oder vielmehr fast erzwungen. Digitale Meetings sind heute ebenso Standard wie das Arbeiten aus dem Homeoffice heraus. Kurze Absprachen werden schnell am Rechner als aufwendig vor Ort getätigt. Die Geschwindigkeit in allen Arbeitsabläufen ist gleichsam gestiegen. DONNER & REUSCHEL hat sich hier bereits früh mit modernster Technik und einem dezentralen Betreuungskonzept sehr gut aufgestellt. Klassische Face-to-Face-Meetings finden jedoch weiterhin statt. Neben Schnelligkeit stellen wir uns den Themen der Zeit und arbeiten gemeinsam mit Partnern an der Verwahrung von Krypto-Werten oder digitalen Anbindungen von Portfoliomanagementsystemen.

#### Große Herausforderungen, die auch gleichzeitig viele Baustellen sind, oder?

**HEIKE RIEDEL:** Das stimmt absolut. Wir stellen uns sehr gerne diesen Herausforderungen – in unserer langen Historie hat sich das Bankhaus immer wieder auf neue Rahmenbedingungen eingestellt und neu erfunden. Wir sind den Spagat zwischen

Tradition und Moderne gewohnt und wachsen an jeder, wie Sie sagen, Baustelle.

#### Welche Herausforderung sehen Sie aktuell als wichtigste für die Verwahrstellenbranche an?

**HEIKE RIEDEL:** Einen USP zu haben, zu pflegen und weiterzuentwickeln. Eine harmonisierte Wertschöpfungskette anbieten zu können. Das digitale Angebot auszubauen. Persönlichkeiten zu finden, die gerne mit und am Kunden arbeiten, die auch komplexe Anforderungen meistern und unseren Kunden ein verlässlicher Partner sind. Denn letzten Endes dient immer ein Mensch dem Menschen.

#### Eine letzte Frage zu Ihrem Portfolio. Wo sehen Sie aktuell die größte Wachstumschance?

**HEIKE RIEDEL:** Wir sehen sowohl im Bereich der Financial Assets als auch dem der Real Assets größeres Wachstumspotenzial. Letzteres hat insbesondere in den letzten Jahren eine hohe Dynamik in unserem Hause an den Tag gelegt, was wir mit Investitionen, beispielsweise dem Ausbau von Anbindungen, Software oder auch einer verstärkten Teilhabe an entsprechender Verbandsarbeit flankieren. Kurzum: Wir sehen uns gut gerüstet für alles, was die nächsten Jahre für uns zu bieten haben.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

#### ZUR PERSON

**Heike Riedel** leitet seit November 2022 den Bereich Business Development Investor Services des Bankhauses DONNER & REUSCHEL. Gemeinsam mit ihrem sechsköpfigen Team ist sie erste Ansprechpartnerin für alle, die eine leistungsstarke Verwahrstelle für ihr Fondsmandat benötigen.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.donner-reuschel.de/investor-services](http://www.donner-reuschel.de/investor-services)