Die Menschen sichtbar machen

Geldanlage ist Vertrauenssache. Mehr als 1.700 Privat- und Unternehmenskunden haben der Capitell Vermögens-Management AG mit Sitz in Frankfurt am Main bereits ihr Vermögen anvertraut. Das eigentümergeführte Unternehmen garantiert nicht nur Produktunabhängigkeit. Es hat auch stets die Risiken im Blick. Schon heute konzentriert sich der unabhängige Vermögensverwalter auf die jüngeren Generationen – und hat sich entsprechend aufgestellt.

Kluge Köpfe: Bei Capitell ist Vermögen in den besten Händen

Interview mit
Sven Karkossa,
Vorstand
der Capitell Vermögens-Management AG

Capitell AG
VERMÖGENS-MANAGEMENT

KONTAKTDATEN
Capitell Vermögens-Management AG
Hedderichstraße 55-57
60594 Frankfurt am Main
Deutschland
+49 69 2045610
info@capitell-ag.de
www.capitell-ag.de

Der Wechsel vom Riesen zum 'kleinen Mittelständler' mit 70 Mitarbeitern ist kein Abstieg – im Gegenteil, findet Vorstand Sven Karkossa. Nach 15 Jahren bei Credit Suisse im Bereich Externe Vermögensverwalter kam er 2020 zu Capitell. „Die Anfrage von Capitell kam genau zur richtigen Zeit. Ich wollte zu meinen Wurzeln im Private Banking zurück und mich hat die Aufgabe gereizt, das Unternehmen, das damals 1,5 Milliarden Assets under Management hatte, zu verjüngen und auf die Seite der unabhängigen Vermögensverwalter zu wechseln. Man muss auch den Mut haben, sich in ein neues Abenteuer zu stürzen." Das 'Abenteuer' Capitell bedeutete für Sven Karkossa unter anderem, das Unternehmen im Marketing neu aufzustellen und in die Social Media-Welt einzutauchen. „Vorher haben wir immer ein Stück weit im Verborgenen agiert. Mein Credo ist, Menschen sichtbar zu machen. Der vermögende Privatkunde soll sehen, welches Team für ihn persönlich bereitsteht. Damit können wir Interessierte auch emotional abholen", erklärt der Marktvorstand. Darüber hinaus legt er Wert darauf, weitere Gruppen wie semi-institutionelle Anleger oder Family Offices anzusprechen.

Lokale Präsenz zeigen

Im Jahr 2000, als Capitell gegründet wurde, war der Markt für unabhängige Vermögensverwaltung noch nicht etabliert, berichtet Sven Karkossa. Er erzählt: „Die Gründer der Capitell AG haben Mut bewiesen, sich aus dem gewohnten Banken-Setup zu lösen und sich in dieses Feld hinein zu

Repräsentativ: Der Firmensitz in Frankfurt am Main

Mit der Gestaltung gibt man sich bei Capitell ebenso viel Mühe wie mit der Vermögensverwaltung

bewegen." Mit der Gründung von sechs Niederlassungen in Frankfurt, Hamburg, Hannover, Baden-Baden, Mannheim, Ulm und der Repräsentanz auf Sylt hob sich das Unternehmen bald von den meisten Mitbewerbern ab. Ein weiterer Standort soll 2025 hinzukommen. „Lokale Präsenz zu zeigen war uns immer sehr wichtig", erklärt der Vorstand. Das Erreichen der ersten Milliarde Kundenvermögen war ein wichtiger Meilenstein. Inzwischen sind fast 4 Milliarden EUR erreicht. Personell hat sich Capitell deutlich verjüngt. Die 30 Berater sind drei Generationen zugeordnet. Damit sieht Sven Karkossa das Unternehmen dem Wettbewerb einen kleinen Schritt voraus. Der Zulauf an Kunden ist nach wie vor groß. Auch das Interesse von potenziellen Beratern. „Wir wollen aber nicht Wachstum um jeden Preis. Neue Berater, die zu uns kommen, müssen auch unsere DNA leben und unsere Glaubenssätze verinnerlichen", betont er.

Ausgezeichnete Verwaltung

Kern des Geschäfts von Capitell ist die Vermögensverwaltung für Privat- und Unternehmerkunden, wobei das Unternehmen stark auf Einzeltitelselektion setzt. „Unsere Hauptpriorität ist der Vermögensschutz unserer Kunden. Als aktiver Vermögensverwalter geht es uns darum, Risiken und Volatilitäten herauszunehmen, die der Kapitalmarkt mit sich bringt. Und natürlich soll dabei eine auskömmliche Rendite erzielt werden", sagt Sven Karkossa. Die Ausrichtung auf einen konservativeren Vermögensverwaltungsansatz statt auf kurzfristige Gewinne kommt nicht nur bei den Kunden an: Für seine persönliche, nachhaltige und erfolgreiche Vermögensverwaltung wurde Capitell bereits mehrmals ausgezeichnet. Auch in Zukunft bleibe man bei dem Grundsatz „Schuster, bleib bei deinen Leisten", stellt der Vorstand klar. Ein wichtiges Anliegen ist dabei, die nächste Generation des Private Banking-Kunden anzusprechen und zu begeistern. Bei ihr sieht er einen gewissen Trend zu passiven Investmentstrategien. Diese Entwicklung zu begleiten, aber zugleich die reine Aktienkultur in Deutschland weiter zu fördern, sieht er als zukünftige Aufgabe. „In diesem Zusammenhang geht es auch darum, die Eintrittsbarriere der privaten Vermögensverwaltung für diese Kundschaft herabzusetzen. Wir machen uns zum Beispiel Gedanken darüber, wie wir auf der digitalen Ebene auch der jüngeren Generation entsprechende Anreize bieten können. Dazu werden wir in Kürze Lösungen anbieten."

Unabhängig und zukunftsorientiert

Dass Capitell seit 25 Jahren erfolgreich am Markt ist, führt Sven Karkossa vor allem darauf zurück, dass sich das Unternehmen seinen Leitsätzen immer treu geblieben ist. „Rendite, Sicherheit und Liquidität. Wir binden kein Kapital lange, sondern investieren nur in liquide Wertpapiere und sind somit jederzeit fungibel", erklärt er. Dem Kunden gegenüber setzt Capitell auf Transparenz und Fairness. Die Vermögensverwalter nutzen innerhalb der Kundendepots keine eigenen Produkte und sind damit frei von jeglichem Interessenkonflikt, wie Sven Karkossa betont. Das Unternehmen liegt zudem zu 75% in den eigenen Händen. „Wir sind also nicht fremdbestimmt, sondern tatsächlich unabhängig." Für die Zukunft sieht er das Unternehmen gut aufgestellt. „Es ist kein Geheimnis, dass in den nächsten Jahren massive Vermögenssummen vererbt werden. Für uns geht es darum, in diesem Prozess als vertrauensvoller Geschäftspartner zu agieren", sagt er. Der Fokus liegt darauf, die 'Next Generation' und die darauf folgende anzusprechen. „Ein Drittel unserer Berater ist jünger als Jahrgang 1980. Dass wir dadurch auch auf der nächsten Generationsebene der Vermögensinhaber gleichaltrige Gesprächspartner bieten, ist ein Mehrwert und schafft Verbindung", ist Sven Karkossa überzeugt. Angestrebt ist organisches und anorganisches Wachstum und die 5 Milliarden EUR Kundenvermögen zu „knacken". „Zu den Top 5 Adressen der unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland zu gehören, ist unser Anspruch", sagt er und betont, wie reizvoll seine Aufgabe für ihn immer noch ist: „Anders als im Großkonzern mit langen Entscheidungswegen entwickeln wir Ideen und gehen direkt in die Umsetzung."