

Investor-Info

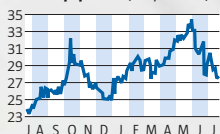
**Die PEH Wertpapier AG  
Geschichte und Struktur**

Vor 30 Jahren startete die Vermögensverwaltung unter dem Namen Neue Wirtschaftspresse Vermögensverwaltung in Oberursel, bevor sie in PEH Wertpapier AG umbenannt wurde, wobei das Namenskürzel von Gründer Peter Edgar Huber (PEH) Pate stand. 1998 folgte der Börsengang der PEH Wertpapier AG im Freiverkehrsegment an der Berliner Wertpapierbörse. Im Lauf der Jahre hat sich die PEH Wertpapier AG an verschiedenen Unternehmen wie PEH Vermögensmanagement GmbH, Svea Kuschel & Kolleginnen GmbH, PEH Wertpapier AG Österreich, Axxion S.A. und Oaklet GmbH beteiligt. Mit 5,2 Milliarden an verwaltetem Vermögen zählt die PEH Wertpapier AG zu den zehn größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen in Deutschland. Privatkunden werden ab einem Vermögen von etwa 250 000 Euro betreut.

**PEH Wertpapier AG  
Die Aktie**

Der stramme Expansionskurs der PEH Wertpapier AG macht sich bezahlt. Im ersten Quartal 2011 konnten die Nettoprovisionserträge um über 18 Prozent zum Vorjahr gesteigert werden, der Gewinn vor Steuern und Abschreibungen (Ebitda) stieg um 61 Prozent auf 1,34 Millionen Euro. Für 2010 legte das Unternehmen die Dividende auf

PEH Wertpapier AG (in €, 13:09 h)



zwei Euro je Aktie fest. Zuletzt ist die PEH-Aktie wie viele andere Finanzwerte unter Druck geraten. Anleger sollten daher erst die Bodenbildung abwarten.

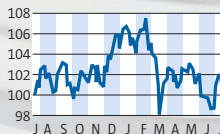
ISIN	Kurs	KGV 12	Stopp	Ziel	
DE0006201403	27,75	11,8	20,00	34,00	↑

[www.finanzen.net/go/620140](http://www.finanzen.net/go/620140)

**PEH-Universal Value Strategie  
Werthaltiges Portfolio**

Der PEH-Universal-Fonds Value Strategie investiert weltweit erfolgreich in Value-Werte, die entweder im eigenen historischen Vergleich oder im Vergleich zu ihren weltweiten Konkurrenten relativ günstig bewertet sind. Derzeit ist das Portfolio stark auf europäische und US-

PEH Universal Value Strat. (in Pkte.)



Werte wie Coca-Cola, Johnson & Johnson und Novartis ausgerichtet. Die Sektoren Konsum und Gesundheit machen knapp 30 Prozent des Portfolios aus.

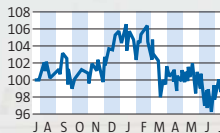
ISIN	Gebühr p. a.	Servicetelefon	
DE0009767418	1,50 %	06171/63310	↑

[www.finanzen.net/go/976741](http://www.finanzen.net/go/976741)

**PEH Strategie Flexibel  
Der variable Aktienfonds**

Bei diesem global anlegenden Fonds wird viel Wert auf die Steuerung der Aktienquote gelegt. Mithilfe von Future-Kontrakten kann diese stark variieren, wobei die Quote derzeit bei knapp 75 Prozent liegt. Für das Portfolio, das 30 bis 40 Titel umfasst, werden internationale

PEH Strategie Flexibel (in Pkte.)



Large Caps wie Siemens und Procter & Gamble berücksichtigt. Die Performance auf Dreijahressicht liegt bei 15 Prozent. Ebenfalls

ISIN	Gebühr p. a.	Servicetelefon	
LU0086124129	1,50 %	06171/63310	↑

[www.finanzen.net/go/988008](http://www.finanzen.net/go/988008)

# Der Risikomanager



Die **PEH Wertpapier AG** expandiert. Punkten will die Vermögensverwaltung aus Oberursel mit einer defensiven Anlagestrategie und Beratung vor Ort

von **Peter Gewalt**



Das dreistöckige Bürogebäude mit seiner grauen Fassade strahlt wenig Esprit, dafür jedoch den nüchternen Charme des Praktischen aus. Nichtsdestotrotz ist der gesichtslose Funktionsbau mit einer Pizzeria im Erdgeschoss die Heimat eines der führenden Vermögensverwalter Deutschlands. 5,2 Milliarden Euro managt die PEH Wertpapier AG mit ihrem Hauptsitz im Taunusstädtchen Oberursel vor den Toren Frankfurts.

Und wenn es nach Martin Stürner geht, dem Chef der PEH Wertpapier AG, könnte die Adresse Adenauerallee 2 in 61440 Oberursel in Zukunft noch viel bekannter werden. „Unser Ziel ist es, die größte bankenunabhängige Vermögensverwaltung in Deutschland zu werden“, sagt der gebürtige Schwabe in einem Büro, dessen Einrichtung den Eindruck von Genügsamkeit vermittelt. Kein Designerschnickschnack, einfache Büromöbel, eine mobile Klimaanlage, die im Hintergrund brummt.

Stürners ruhiger, aber bestimmter Ton, sein selbstbewusster Blick lassen keinen Zweifel aufkommen, dass er das Ziel für erreichbar hält. Die Erfolgsgeschichte des Unternehmens scheint dem 50-Jährigen mit den zurückgekämmten Haaren recht zu geben, der an diesem warmen Sommertag ohne Sakko und mit offenem Hemdkragen leger hinter dem Schreibtisch sitzt.

„Ich habe die Mitarbeiternummer 4 erhalten, als ich 1995 bei PEH als Vorstand eingestiegen bin“, erinnert sich Stürner. „Damals waren nur Gründer Peter Edgar Huber, seine Frau und die Nachbarin dabei, die die Buchhaltung im Keller erledigt hat. Heute haben wir knapp 100 Mitarbeiter in der PEH-Gruppe.“ Und die führt Stürner, seit er 2000 den Vorstandschaftsposten bei PEH übernommen hat.

**Das rasante Wachstum** des einzigen börsennotierten Vermögensverwalters in Deutschland zeigen auch andere Fakten. Seit 1995 hat sich das verwaltete Vermögen mehr als ver-siebenzigfacht. Inzwischen bietet PEH Dienstleistungen zum Thema Vermö-

**Manfred Stürner:** Seit 2000 leitet er die PEH Wertpapier AG

gensanlageberatung sowie Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden nicht mehr nur in Oberursel, sondern auch in Hamburg, München, Rosenheim, Stuttgart, Salzburg und Wien an.

PEH managt 25 Fonds, die teils hohe Auszeichnungen erhalten haben, darunter Fund Awards von €uro und €uro am Sonntag. Fünf Tochterfirmen gehören zur Unternehmensgruppe, die 2010 eine Bilanzsumme von rund 32 Millionen Euro ausgewiesen hat und jährlich um zehn bis 15 Prozent wächst. „Bei unserer Geschäftspolitik steht wie bei der Vermögensverwaltung die Risikominimierung im Vordergrund“, sagt Stürner. „Wenn ein Bereich nicht gut läuft, dann muss ein anderer dies ausgleichen.“ Die Anleger honorieren die Strategie. Die PEH-Aktie hat seit 1998 um rund 270 Prozent an Wert gewonnen. Der SDAX legte seither „nur“ um 200 Prozent zu.

Als Wachstumsturbo hat sich die Entscheidung herausgestellt, in Deutschland und Österreich Niederlassungen zu eröffnen und auf diese Weise neue Kunden zu gewinnen. „Der Vorteil ist, dass wir den Mandanten vor Ort mehr Service bieten und die regionalen Besonderheiten berücksichtigen können“, erklärt Stürner. „In Wien etwa benötigen Sie unbedingt einheimische Berater, als Piefke werden Sie von den Kunden dort nicht ernst genommen.“

Aber auch die Expansion durch Übernahmen hat sich Stürner auf die Fahnen geschrieben. Das Umfeld sei in den kommenden Jahren sehr günstig. Wegen der wachsenden Regulierung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin)

sieht der PEH-Chef auf viele kleine bis mittelgroße Vermögensverwalter hohe Kosten zukommen, die diese nicht schultern könnten.

Auch neue Berater sollen eingestellt werden. „Das geht zwar kurzfristig auf die Marge, zahlt sich aber mittel- bis langfristig aus.“ Langfristige Ziele stünden ohnehin im Mittelpunkt bei PEH. Langfristig sollen die Mitarbeiter gebunden werden, nur so lasse sich eine Vertrauensbasis mit den Kunden aufbauen, betont Stürner. „Daher ist es Ziel unserer Personalpolitik, dass unsere Berater es sich dreimal überlegen, ob sie uns wirklich verlassen wollen.“ Dabei spielen auch monetäre Anreize eine Rolle. „Unsere Berater verdienen am Honorar, aber nicht wie bei Banken durch die Vermittlungsprovisionen für immer neue Produkte.“

**Langfristig ausgelegt** sei auch das Management der Vermögen der Kunden, sagt Stürner, der Anfang der 90er-Jahre selbst als Portfolio-Manager des MMWI-Select-Fonds aktiv war und damals vom „Manager Magazin“ als „Goldfinger“ und bester Fondsmanager der Welt betitelt wurde. Drei Jahre später war die Erfolgssträhne allerdings zu Ende. „Seither weiß ich, dass Risikokontrolle bei der Vermögensverwaltung das A und O ist“, erklärt er. „Im Endeffekt geht es darum, das Vermögen der Kunden in Krisen zu erhalten. Dafür nehmen wir in Kauf, dass wir in Aufschwungphasen nicht zu den Top-Performern gehören.“

Daher habe PEH Ende 2001 die Anlagepolitik umgestellt. „Seither werden alle unsere Anlagestrategien aktiv und systematisch gemanagt,



### Das Ziel ist, größter bankenunabhängiger Vermögensverwalter in Deutschland zu werden

Martin Stürner,  
Chef der PEH  
Wertpapier AG

um den Anteil der Bauchentscheidungen zu minimieren.“

Für Fragen zur Anlagestrategie verweist Stürner auf seinen Kollegen Klaus Harprecht. Der Geschäftsführer der PEH Vermögensmanagement GmbH verantwortet seit diesem Jahr die Anlagestrategie des Hauses im Privatkundenbereich und kommt auf das Thema Kundenbetreuung zu sprechen. „Im Mittelpunkt steht bei jedem Kunden anfangs sein Beratungsbedarf“, erklärt der diplomierte Kaufmann. „Die Frage ist, ob der Mandant bei seinen Investmententscheidungen nur unterstützt werden will oder eine Vermögensverwaltung aus einer Hand möchte.“

Knapp 70 Prozent der PEH-Kunden bevorzugen den ganzheitlichen Ansatz. „Je nach persönlicher Risikoneigung stellen wir dann eine passende Strategie überwiegend auf Basis von Investmentfonds zusammen.“ Diese bestehe aus einem kurzfristig orientierten taktischen Baustein, in dem mehrheitlich Indexfonds genutzt werden, und einem strategisch mittelfristig ausgerichteten Anteil, der über flexible Mischfonds abgedeckt werde. Im Segment Anleihen würden derzeit bonitätsstarke Anleihen und Zinsabsicherungsinstrumente verwendet.

Neben hauseigenen Produkten wie dem PEH Strategie Flexibel kommen hier auch Mischfonds anderer Vermögensverwalter wie DJE oder Carmignac zum Einsatz. Voraussetzung sei, dass die Fremdfonds nicht starr an einer Benchmark kleben, sondern „wie die hauseigenen Produkte atmen“, wie Harprecht betont. Soll heißen: Die Manager müssen bewiesen haben, dass sie die Zusam-

menssetzung ihrer Portfolios rasch verändern können. „Über diese Anpassungen werden wir wöchentlich direkt informiert.“

Die Zusammensetzung des taktischen und strategischen Teils werde regelmäßig angepasst. „Wir treffen uns mindestens einmal wöchentlich, um unsere Anlagestrategie zu besprechen“, sagt Harprecht. „So könnten Marktänderungen adäquat berücksichtigt werden.“ Neben quantitativen Daten fließen dabei die Meinungen des eigenen Asset Managers, der die PEH-Fonds verwaltet, und die der Berater mit ein.“

### Für die Zukunft der Finanzmärkte

sehen Harprecht und Kollegen im Gegensatz zu anderen Vermögensverwaltern nicht nur schwarz. „Sicherlich gibt es viele Probleme wie Staatsverschuldung, Inflationsgefahren und die US-Wachstumsschwäche“, meint Harprecht, „aber unsere Fonds, die unsere Marktmeinung im Großen und Ganzen abbilden, sind neben Anleihen immer noch stark in Qualitätsaktien investiert.“ Auch beim Thema Gold setzt PEH auf Unternehmenspapiere. „Physisches Gold empfehlen wir als Risikoversicherung gegen Krisen, unter renditetechnischen Gesichtspunkten finden wir Goldaktien aber attraktiver.“ Grund: Die Kurse der Minenbetreiber spiegeln den Aufschwung des Goldpreises derzeit nicht wider.

Sind die Mandanten nicht stark verunsichert angesichts der Turbulenzen auf den Finanzmärkten? „Nein“, sagt Harprecht, „denn unsere Kunden wissen, dass wir den Risikoschutz für ihr Vermögen sehr ernst nehmen.“

