

Advertorial

# VOLKSBANK RAIFFEISENBANK REGENSBURG-SCHWANDORF



„Das Thema Geldanlage kann man nicht vom Familienunternehmensverband abgekoppelt sehen.“ Peter Schillinger (li.) führt Matthias Frummet, Leiter Private Banking, durch die Werkshallen. Foto: Istvan Pinter

## Eine Erweiterung langjähriger Beziehungen

„Wir sind die Vermögensverwalter unserer Nachfolger“: Peter Schillinger setzt beim Private Banking auf Kompetenz mit Vertrauen.

Von Rebecca Sollfrank

**REGENSBURG.** „Unser Planungshorizont geht über Generationen“, sagt Peter Schillinger, Geschäftsführer der Schillinger GmbH Konstruktionen in Stahl und Leichtmetall. „Man muss an der Börse an langfristige Prosperität glauben“, sagt Robert Huf von der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG. Das sind zwei Meinungen aus unterschiedlichen Branchen, die augenscheinlich zusammenpassen. Peter Schillinger dachte einmal, dass für Private Banking die Großbank der kompetente Partner wäre. „Aber wir mussten feststellen, dass diese Wahl eine falsche Entscheidung war“, erinnert sich der Regensburger Unternehmer. Seine Kritik: Der Kunde werde in eine von nur wenigen Schubladen gesteckt und bekomme dann ein Anlagekonzept übergestülpt, das sich nicht auf die individuelle Unternehmenssituation einstelle. Inzwischen setzt das Familienunternehmen auf das Private Banking-Team der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG. Und beide haben einiges gemeinsam.

### Partner sein für große Herausforderungen

Heuer feiert Schillinger 80-jähriges Firmenbestehen. Firmengründer Josef Schillinger startete 1939 mit einer Schmiede und Schlosserei. 1962 legte man in der Regensburger Dittornstraße den Grundstein für den heutigen Standort in Sichtweite der Handwerkskammer. Und der Firmensitz wuchs beständig. 1972 wurde eine Stahlhalle gebaut, 1980 eine Fertigungshalle für Leichtmetallbau. 1995 wurde in die Schillinger GmbH umfirmiert, die heute Gründerenkel

Peter Schillinger in dritter Generation leitet. Die jüngste räumliche Erweiterung 2016 zeigt, dass Schillinger auf gesundem Wachstumskurs ist. 95 Mitarbeiter, davon vier Meister, und zehn Auszubildende profitieren bei dem Metallbauer von in der Baubranche unüblichen Arbeitsbedingungen. Die Mitarbeiter sind alle, teils seit Jahrzehnten, unbefristet angestellt und man stellt auch im Winter nicht aus. Langfristigkeit zeichnet die Kundenbindung aus. Dazu gehören Global Player wie Infineon genauso wie örtliche Autohäuser oder das Donau-Einkaufszentrum, das älteste Einkaufszentrum Deutschlands.

Da verwundert es nicht, dass Schillinger bereits seit Langem Unternehmerkunde bei der heutigen Volksbank Raiffeisenbank ist. Region und Tradition verbinden sich hier auf ganz ähnliche Weise. „Die Berater wissen einfach, wie wir als regionales Familienunternehmen ticken“, erklärt Schillinger den Vertrauensvorschuss für die Genossenschaftsbank, den er seit Anfang des Jahres im Private Banking gewährt. „Das Thema Geldanlage kann man nicht vom Familienunternehmensverband abgekoppelt sehen. Wir treffen hier gemeinsam Entscheidungen.“ Gemeinsam mit der Familie und Robert Huf. Der Wertpapierexperte hat bei den Schillingers mit seiner Art der Beratung für ein Aha-Erlebnis gesorgt. „Er hat so viele Aspekte hinterfragt wie bisher kein Berater auf diesem Gebiet“, erinnert sich Schillinger. Der Unternehmer weiß, dass besonders der inhabergeführte Mittelstand vor großen Herausforderungen steht. Es gelte, über Jahrzehnte aufgebaute Unternehmen für die Zukunft zu erhalten und gebildetes Kapital in Zeiten zunehmend volatiler Märkte zu sichern.

Die Einbeziehung alternativer Anlageformen wie Immobilien, Unternehmensbeteiligungen oder Edelmetalle gehören für Schillinger genauso dazu wie die Fähigkeit des Anlageberaters, durch Vertrauen und Kompetenz Mut zum gesunden Risiko zu schaffen. Mit diesen Herausforderungen sieht Schillinger sich bei Huf richtig verstanden und individuell betreut: „Das neue Private Banking der Volksbank Raiffeisenbank ist eine willkommene Erweiterung unserer langjährigen Geschäftsbeziehungen.“ Und natürlich schätzt der Unternehmer auch die kurzen Wege.

### Bewusstsein für die Beratungskompetenz steigt

„Das Bewusstsein für die Kompetenz des regionalen Beraters nimmt wieder deutlich zu“, bestätigt der Leiter Private Banking Matthias Frummet. Er kennt noch einen weiteren Grund dafür, dass die Familie Schillinger sich bei Robert Huf wohl fühlt: „Er kann mit seiner jahrzehntelangen Wertpapiererfahrung den Kunden authentisch die Gelassenheit vermitteln, die man für einen langfristigen Erfolg an der Börse braucht.“ Huf selbst bezeichnet sich als „börsenverrückter aus Überzeugung“, sein Beruf sei mittlerweile zu seinem Hobby geworden.

Sein Ziel sei es, Kunden für den Aktienmarkt zu begeistern. Die Erhöhung der Aktienquote mit intelligenten, individuellen Konzepten sei ein Mehrwert für den Kunden. Das glaubt auch Peter Schillinger. „Als Familienunternehmer sind wir selbst eigentlich die Vermögensverwalter unserer Nachfolger.“ Bei der Schillinger GmbH steht diese vierte Unternehmergeneration mit Schillingers Kindern bereits in den Startlöchern.

### INTERVIEW

Gespräch mit Robert Huf, Wertpapierspezialist Private Banking bei der Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG

## Die Neugier wecken auf den Mehrwert

Herr Huf, was hat Geldanlage 2019 mit dem Jahr 1300 zu tun?

Robert Huf: Es geht um Neugier. Wenn ich bei der Anlageberatung einen Chart verwende, der im Jahr 1300 beginnt, merkt der Kunde: Hier ist etwas anders, das kenne ich im Private Banking noch nicht. Mit diesem Rückgriff in die Geschichte möchte ich die langfristige Entwicklung im Bankenwesen zeigen. Unseren heutigen Wohlstand, den ich sicher nicht missen möchte, haben wir uns meines Erachtens mit einem Schuldenexzess erkaufte. Meiner Einschätzung nach wurde dieser erst durch den Rollenwechsel der Notenbanken vom Garanten der Geldwertstabilität zum Erfüllungsgehilfen für fiskalische Repression möglich – ich meine damit die reale Abwertung der Verschuldung durch Zinserträge, die unter der Inflationsrate liegen. Wenn ich mit dem Kunden über solche Dinge spreche, kann er das nachvollziehen, denn jeder nimmt die reale Geldentwertung wahr. Die Entscheidung über sein Anlegerverhalten trifft der Kunde. Aber ich kann ihn mit tiefgehenden Informationen im Idealfall zu einer für sein Vermögen besseren Entscheidung bringen. So ein Basisgespräch kann schon mal im 14. Jahrhundert beginnen und drei Stunden dauern ...

Brauchen wir denn ein neues Anlageverständnis?

Davon bin ich überzeugt. Vor einigen Tagen hat EZB-Chef Mario Draghi die Zinswende auf mindestens 2020 verschoben. Mich hat das nicht überrascht. Die Zeiten, mit Geld risikoloses Geld zu verdienen, sind vorbei und kommen meiner Meinung nach nicht wieder. Der Kunde muss sich dem Markt anpassen. Mein oberstes Ziel ist zunächst der Kaufkraftverlust für 100 Prozent des Anlegervermögens. Der Preis für echte Rendite ist aber, mit den Wertschwankungen zu leben. Wir wollen unseren Kunden die Gelassenheit vermitteln, mit der man Trump und Brexit durch antizyklisches Anlegerverhalten übersteht. Dann wird Deutschland vielleicht bald nicht mehr die Industrienation mit dem niedrigsten Aktienanteil sein. Dazu brauchen die Kunden jemanden, der sie langfristig begleitet und nicht nur situativ Produkte verkauft.

Ist neues Anlageverständnis also neues Beraterverständnis?

Das ist unsere Philosophie. Natürlich müssen wir als Bank Erträge erwirtschaften. Doch wenn wir im Private



Robert Huf

Banking über Ertragsmaximierung sprechen, dann meinen wir nicht in erster Linie unser Haus, sondern das Vermögen des Kunden. Vertrauen ist der Gewinn, den wir erzielen wollen. Ich möchte Gesprächspartner auf Augenhöhe sein. Dazu gehört Branchenkritik. Finanzproduktanbieter sollten in Zeiten, in denen in allen Bereichen weniger zu verdienen ist, dem auf der Kostenseite Rechnung tragen, was aber leider zu wenig passiert. Trotzdem gibt es noch genügend Möglichkeiten, an Renditen zu partizipieren. Wir versuchen, Lösungen zu finden, die auf langjährigen Marktbeobachtungen basieren und auch in Jahren noch Bestand haben können.

Und wie sieht intelligentes Anlegerverhalten in Zeiten von Trump und Brexit genau aus?

Emotional betrachtet: Augen zu und durch. Kursschwankungen gehören zur Normalität. Wähle eine hohe Aktienquote, aber mit wenigen kleinen Werten, um eine Depotperformance zu erzielen, die sich an dem orientiert, was die Märkte hergeben. Deshalb bin ich ein Freund von Zertifikaten und Indexlösungen. Eine Ausnahme sind vielleicht die Hidden Champions in Europa, die ein großes Potenzial für Anleger darstellen würden. Hier kann man sich als einzelner Anlageberater jedoch sicher nicht in jedes Geschäftsmodell hineinendenken. Da kann es sich lohnen, einen Fondsmanager zu bezahlen. Allerdings wäre so eine Anlage für mich nur eine Ergänzung im Depot, die zum Anlagecharakter des Kunden individuell passen muss.

Interview: Rebecca Sollfrank  
Foto: Rainer Fleischmann

### KONTAKT

**Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG Private Banking**  
Drei-Kronen-Gasse 2  
93047 Regensburg  
Telefon: +49 (0) 941 / 5847-316  
privatebanking@vr-rs.de  
www.vr-rs.de/privatebanking

