

# Drei Fragen an vier Experten

Wo Consultants ihr Geld auch wert sind, welchen Mehrwert sie liefern und was von institutionellen Investoren nachgefragt wird.

**RALF LIEBL**  
GESCHÄFTSFÜHRER FINEON  
UNTERNEHMENSBERATUNG



1

Welche Consultants-Dienstleistungen werden von institutionellen Investoren besonders nachgefragt?

Multinationale Unternehmen gewähren ihren Mitarbeitern Pensionspläne. Eine längere Lebenserwartung, die Inflation und die niedrigen Marktzinsen lassen Pensionsaufwendungen und -verpflichtungen überproportional steigen. Dagegen sind die Erträge von Vermögensanlagen gefallen. Anlage Risiken haben sich erhöht. Mandanten möchten daher ihre Kosten senken und Risiken effizienter kontrollieren.

2

Wo liefern Consultants echten Mehrwert für institutionelle Kunden?

Den Mehrwert kann man in drei Punkten zusammenfassen: die Fähigkeit, künftige Aufwendungen zu konsolidieren, da aufgrund der niedrigen Ertragserwartungen ein höherer Kostendruck besteht. Ferner eine effiziente Risikokontrolle einzuführen und ein spezialisiertes Asset Management vorzuschlagen.

3

Wann sind Consultants ihr Geld wert?

Wenn Sie interdisziplinäre Lösungsstrategien verfolgen. Interdisziplinarität bedingt das Zusammenwirken aller Aspekte, ein reines Nebeneinander einzelner Aspekte reicht nicht aus.

**HEINZ B. ROTHACHER**

**CEO COMPLEMENTA  
INVESTMENT-CONTROLLING**



**WOLFRAM RODDEWIG**

**LEITER INVESTMENT CONSULTING  
AON HEWITT**



**WOLFGANG MADER**

**GESCHÄFTSFÜHRER  
RISKLAB**



Drei Kategorien kristallisieren sich heraus: Erstens die professionelle Überwachung der Anlagetätigkeit. Wir stellen sicher, dass die Anlagen den Vorgaben des Führungsgremiums, den Finanzierungsbedürfnissen und Regulatorien entsprechen. Zweitens individuelle, umfassende Reportings, die Risiken transparent machen, und drittens das Liefern von Ideen für neue Anlagemöglichkeiten oder anderen Anlagekategorien.

Jene Dienstleistungen, die spezielle Expertise verlangen und mit einem hohen Zeitaufwand verbunden sind. Konkret gibt es eine große Nachfrage für das Outsourcing von Pensionsverpflichtungen über Treuhandlösungen und im gleichen Maße für die Professionalisierung der Kapitalanlagen mithilfe eines Consultants.

Asset Allocation unter Berücksichtigung von liquiden und illiquiden alternativen Anlageklassen und Risikoprämien; die Erarbeitung integrierter, maßgeschneiderter Risikomanagementkonzepte sowie die Identifikation von Vehikeln, Strategien und Managern mit einer attraktiven Renditeerwartung nach Kosten sind die wesentlichen Themen, zu denen Investoren Beratung wünschen.

Als Experten bieten wir aktuelles, umfassendes Know-how und langjährige Erfahrung an. Wir fungieren als Sparringspartner für strategische Fragen, entwickeln passende Anlagevorschläge und erstellen dank unseres Datenpools aussagekräftige Peer-Vergleiche. Oder wir finden den passenden Asset Manager. All das unterstützt unsere Kunden, rasch an ihre Ziele zu kommen. Das spart Zeit und Geld.

Consultants liefern echten Mehrwert für institutionelle Kunden, wenn sie im Rahmen der Kapitalanlage die Arbeit erleichtern und Planungssicherheit schaffen. Wir verfolgen für die Kunden ganzheitliche Ansätze: Festlegung der strategischen Anlagestrategie, die Begleitung der Umsetzung und Governance-Dienstleistungen – also Aktivitäten zur Anlagedurchführung und -überwachung sowie Kostenkontrolle.

Erst ein tiefes Verständnis der Renditetreiber ermöglicht eine realistische Beurteilung der Chancen und Risiken von Anlageklassen. Hier ist der Berater gefragt, um mit dem Investor attraktive Ertragsquellen zu identifizieren, diese effizient ins Portfolio zu integrieren und Überraschungen zu vermeiden. Zuvor muss mit dem Kunden das Verständnis über die Ziele und Nebenbedingungen der Anlage entwickelt werden.

Unsere Berater entlasten: einerseits durch Zeitersparnis, weil der Kunde von mühsamer Recherchearbeit befreit wird, andererseits durch Wissensgewinn, weil er innerhalb kurzer Zeit neue Lösungen präsentiert und erklärt erhält. Und wir werden zur Qualitätssicherung beigezogen. Beim Durchspielen bzw. Prüfen von Szenarien entdecken wir schnell Risiken und Schwachstellen und können bei der Behebung Hand bieten.

Consultants sind dann ihr Geld wert, wenn institutionellen Investoren eine stärkere Konzentration auf strategische Entscheidungen und die Überwachung der langfristigen Zielerreichung ermöglicht wird. Oft ist die Einbindung eines Consultants günstiger, als nicht vorhandene Expertise intern aufzubauen.

Institutionelle Investoren werden zumeist anhand der erreichten absoluten Rendite oder über einen Vergleich mit den Erträgen von Peers bei gegebenem Risikobudget bzw. gegebener Risikotragfähigkeit beurteilt. Um die Interessen anzugleichen, sollte der jeweils relevante Maßstab auch bei der Vergütung des Beraters als wesentlicher Faktor berücksichtigt werden.