

A portrait of a man, likely Patrick Jann or Armin Weinsheimer, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred black and white photograph of a group of people.

Patrick Jann und Armin Weinsheimer
(Franz Martz & Söhne Private Treuhand)

*„Verlässlicher Partner
für vermögende Kunden!“*



Wie verwaltet man sein Vermögen gewinnbringend und werterhaltend? Eine erstklassigste Adresse in allen Fragen rund um das Thema „Vermögen“ ist die Franz Martz & Söhne Private Treuhand in Saarbrücken.

Entstanden als Family Office einer traditionsreichen Unternehmerfamilie bietet die Franz Martz & Söhne Private Treuhand seit sechs Jahren auch externen Mandanten ihre Dienstleistungen an.

TOP traf die Treuhand-Geschäftsführer Patrick Jann und Armin Weinsheimer zum Gespräch.

Die Treuhand-Geschäftsführer Patrick Jann und Armin Weinsheimer

Herr Jann, der Milliardär Jean-Paul Getty hat mal behauptet: „Geld ist wie eine schöne Frau. Wenn man es nicht richtig behandelt, läuft es einem weg ...“

Patrick Jann: Nun, ich bin zwar kein ausgewiesener Experte in zwischenmenschlichen Beziehungen, aber in einem Punkt hat Herr Getty sicher recht: Sowohl eine Dame, als auch das eigene Vermögen, verdienen besondere Aufmerksamkeit.

Sie sind seit dem Jahr 2011 Geschäftsführer der „Franz Martz & Söhne Private Treuhand“, einer 100%igen Tochtergesellschaft der framas-Gruppe. Wer ist eigentlich framas?

Patrick Jann: Die „framass“ ist ein gutes Beispiel für einen typischen „Hidden Champion“ der Region. Der mittelständische Familienbetrieb wurde 1948 in Pirmasens gegründet und produzierte zunächst Leisten und Sohlen. Schnell wurde Adi Dassler, Gründer von Adidas und Schwiegersohn von Franz Martz, einer der wichtigsten Auftraggeber. Das „Wunder von Bern“ war somit auch ein Erfolg der framass. Auch heute sind die besten Fußballer der Welt auf framass-Sohlen unterwegs – von Cristiano Ronaldo bis Lionel Messi. Alle namhaften Sportartikel-Hersteller – von Adidas bis Nike, von New Balance bis Reebok – stellen ihre Schuhe mit framass-Produkten aus. Das Unternehmen ist der weltgrößte Zulieferer in dieser Industriekette und beschäftigt aktuell mehr als 3000 Mitarbeiter.

Wie kam es zur Gründung der Treuhand?

Patrick Jann: Die Unternehmerfamilie hat schon frühzeitig für sich erkannt, dass sie glaubhafte und unabhängige Beratung



Das „Haus der Ärzte“ gegenüber der Saarbrücker Congresshalle: Hier hat die Franz Martz & Söhne Private Treuhand seit dem Jahr 2014 ihren Hauptsitz

für sich nur dann garantieren kann, wenn sie Interessenkonflikte ausschließt. Hierzu hat sie dann eigene Experten eingestellt und gründete ein eigenes Family Office.

In der Finanzmarktkrise wurde dann aus dem persönlichen und beruflichen Umfeld der Gesellschafter der Wunsch herangetragen, sich dem erfolgreichen Family Office anzuschließen. Die Familie Martz beschloss daraufhin die Gründung der Treuhand und die Dienstleistung, die sie für sich selbst geschaffen hatte, 1:1 auch externen Mandanten anzubieten. Hierzu gehören Privatpersonen, Unternehmer und Unternehmen, als auch Stiftungen oder Verbände.

Stets geleitet von den Grundsätzen unseres Firmengründers: Langfristigkeit, Nachhaltigkeit und gegenseitiges Vertrauen.

Welchen Unterschied macht es, ob ich mein Vermögen vom Vermögensberater einer Bank oder von Ihrer Treuhand-Gesellschaft managen lasse?

Patrick Jann: Natürlich kann eine unabhängige Gesellschaft wie die „Franz Martz & Söhne Private Treuhand“ individuellere Dienstleistungen anbieten, die weit über das Leistungsvermögen einer Bank hinausgehen.

Der Unterschied liegt vor allen Dingen in der 100%igen Transparenz und der Interessengleichheit mit unseren Mandanten. Dies behaupten zwar alle, aber da wir ausschließlich vom Mandanten honoriert werden und uns Vertriebsanreize oder Vorgaben fremd sind, ist dies bei uns garantiert. Bei uns bekommt der Mandant sogar die Bestandsprovisionen auf sein Konto ausgezahlt, damit wir völlig unabhängig im Denken und Handeln sind. Da wir auch keine Einstiegs- oder Ausstiegskosten oder lange Kündigungsfristen haben, sind wir auf ein Ziel fokussiert: den zufriedenen Mandanten.

Wird man bei der „Franz Martz & Söhne“ individueller betreut?

Armin Weinsheimer: Absolut. Bei uns gibt es keine standardisierten Lösungen. Jeder Auftrag ist einzigartig, daher hat auch der Mandant Anspruch auf ganz individuelle Beratung. Wir fertigen dem Mandanten eine Art Maßanzug, der perfekt auf ihn zugeschnitten ist.

Ihre Leistungen sind dann sicher entsprechend teuer ...

Patrick Jann: Keineswegs. Wir definieren uns nicht über den Preis, sondern die Qualität unserer Arbeit steht im Vorder-



Gebündelte Kompetenzen: Das Team der „Franz Martz & Söhne Private Treuhand“ in Saarbrücken



Treuhand-Geschäftsführer Armin Weinsheimer mit einem Trikot der Deutschen Fußball-Nationalmannschaft. Auch Jogis Weltmeister-Elf schießt ihre Tore mit Schuhen, in denen Kunststoff-Komponenten der framas verarbeitet sind



Fußball-Historie: Treuhand-Geschäftsführer Patrick Jann vor einem „Wunder von Bern“-Motiv aus dem Jahr 1954. Teile des Schuhs der WM Helden wurde schon damals von framas in Pirmasens produziert

grund. Dennoch zahlt ein Mandant der Treuhand unterm Strich meist weniger als bei einer üblichen Bankbetreuung, wenn man alle offenen und versteckten Kosten und Gebühren einrechnet.

Ab welcher Vermögensgröße kann ich bei Ihnen Kunde werden?

Patrick Jann: Ab einem Betrag von 500.000 Euro können wir individuelle Verwaltungsmandate sinnvoll darstellen. Ab dieser Größenordnung können wir kostengünstig ausreichend breit diversifizieren und das Risiko minimieren.

Setzen Sie bei Ihren Anlage-Strategien eher auf schnelle Erfolge oder auf Langfristigkeit?

Patrick Jann: Wir bauen keine Luftschlösser und sind auch keine Spekulanten. Wir stellen das Vermögen unserer Mandanten lieber auf ein solides Fundament, auf dem sich beruhigt aufbauen lässt. Wir fühlen uns durch die jahrelange Treue unserer Mandanten bestätigt und freuen uns, dass wir weiterempfohlen werden.

Worin liegt die besondere Stärke Ihrer Gesellschaft?

Armin Weinsheimer: Wir sind in unserer Entscheidungsfindung völlig frei. So nutzen wir das Research von vielen renommierten Partnern, Vermögensverwalter-Kollegen und Banken. Bei den Anlagen wählen wir aus dem riesigen Angebot die aus unserer Sicht besten Investitionsmöglichkeiten aus.

Auch wenn unser Hauptfokus in der Vermögensverwaltung liegt, betreiben wir auch weiterhin Vermögensberatung. Ein Bereich, aus dem sich die Banken zunehmend zurückziehen. Dabei gibt es genug Mandanten, die selbst entscheiden wollen, aber einen Sparringspartner auf Augenhöhe suchen.

Daneben erfüllen wir auch viele andere Aufgaben für Mandanten. Sei es die Auswahl und Überwachung von anderen

Vermögensverwaltern, Finanzierungsberatung oder Fondskonzeption. Hier arbeiten wir mit ausgezeichneten Adressen wie der BHF Bank, dem Bankhaus Rothschild sowie Flossbach von Storch zusammen. Unseren Mandanten stellen wir unser regionales und internationales Netzwerk zur Verfügung. So können Unternehmen, die im südostasiatischen Raum Fuß fassen möchten, gerne von unseren Erfahrungen und Kontakten profitieren.

Stichwort „Sicherheit“: Welche Schutzmechanismen gewährleisten, dass die Vermögen Ihrer Mandantschaft sicher verwahrt werden?

Patrick Jann: Die Konten und Depots unserer Mandanten werden ausschließlich auf den Namen des Mandanten bei einer Depotbank seiner Wahl geführt. Wir erhalten lediglich eine eingeschränkte Verwaltungsvollmacht, können aber zum Beispiel ohne Unterschrift des Mandanten kein Geld überweisen. Ansonsten sind die Mandanten genauso gestellt wie die Kunden der Bank. In diesem Punkt also „keine Kompromisse“. Im Gegenteil! Wenn der Mandant sich wegen der Depotbank sorgt, können wir den Wechsel innerhalb von Tagen organisieren, ohne dass er uns als seinen langjährigen Berater verliert.

Mit welchen Depotbanken arbeiten Sie vorwiegend zusammen?

Armin Weinsheimer: Bei der Auswahl der Depotbanken legen wir größten Wert auf Qualität. Dabei arbeiten wir mit namhaften Adressen zusammen und nutzen die gesamte Infrastruktur renommierter Privat-, Groß- und Direktbanken, wo wir besonders günstige Konditionen für unsere Mandanten ausgehandelt haben. Aber auch die eigene Hausbank ist grundsätzlich möglich.

Wie setzt sich Ihr Team zusammen und wie viel Vermögen verwalten Sie?

Armin Weinsheimer: Für unsere Mandantschaft sind derzeit sieben hochqualifizierte Mitarbeiter tätig. Zu unserem Team zählen fünf Portfolio-Manager sowie Mitarbeiter im administrativen Bereich. Sie verfügen alle über eine fundierte Ausbildung im Finanzsektor. Alle Mitarbeiter zeichnen sich durch jahrzehntelange Erfahrung aus ihrer Tätigkeit in Groß- und Privatbanken aus. Unsere Experten stehen für Professionalität und Qualität im Umgang mit Vermögen und Kunden und verfügen über das nötige Fingerspitzengefühl in der Einschätzung internationaler Kapitalmärkte. Aktuell managen wir ein Vermögen im dreistelligen Millionenbereich.



Die persönliche und individuelle Betreuung der Mandanten steht im Mittelpunkt ihres Handelns: Christian Baus, Klaus Müller und Jürgen Denne, Mitarbeiter der Franz Martz & Söhne Private Treuhand



Prominente Referenten: Auf Einladung der „Franz Martz & Söhne Private Treuhand“ kamen bereits ZDF-Journalist Dr. Claus Kleber, Olympia-Sieger Matthias Steiner und Bundespräsident a.D. Christian Wulff zu Vortrags-Abenden ins Saarbrücker Schloss. Nächster Gast-Redner am 27. April ist Alexander Freiherr von Sobeck-Skal, Leiter des ZDF-Hauptstadt-Studios in Rom. Interessenten für diesen Abend wenden sich bitte an www.framas-treuhand.de

Warum haben Sie sich im Jahr 2014 für den Standort Saarbrücken entschieden?

Patrick Jann: Saarbrücken ist als Landeshauptstadt und Standort vieler wichtiger Firmen ein guter und zentraler Ort für unsere Tätigkeit. Unsere Mandanten sind vorwiegend im Saarland, Trier, in der Saar-Pfalz-Region sowie im Rhein-Neckar-Raum ansässig und somit ist eine gute Erreichbarkeit sichergestellt. Zu unserem Serviceverständnis gehört es aber auch, dem Mandanten Wege abzunehmen und ihm Gespräche in seinen Räumen anzubieten.

Abgesehen davon stammt eine Vielzahl unserer Mitarbeiter, darunter auch ich selbst, aus dem Saarland – und der Saarländer an sich ist naturgemäß sehr heimatverbunden.

In Saarbrücken haben Sie bereits zu mehreren interessanten Veranstaltungen eingeladen mit bekannten Referenten/Dozenten wie dem ehemaligen Bundespräsidenten Christian Wulff, dem Olympiasieger Matthias Steiner und „heute journal“-Moderator Dr. Claus Kleber. Was steckt dahinter und wer ist Ihr nächster Gast-Referent?

Patrick Jann: Wir versuchen regelmäßig mit hochklassigen Veranstaltungen und spannenden Themen auf uns aufmerksam zu machen, Interesse zu wecken und unseren Bekanntheitsgrad zu steigern. Am 27. April begrüßen wir den Frankreich-Experten Herrn Alexander Freiherr von Sobeck-Skal im Saarbrücker Schloss. Er war viele Jahre Leiter des ZDF-Studios Paris und ist mittlerweile als Leiter des ZDF-Studios in Rom tätig. Ein sehr eloquenter Redner, der sicherlich unsere Gäste erneut begeistern wird. Bleiben Sie gespannt!



„An der Börse ist ein kühler Kopf gefragt – nicht das Bauchgefühl!“

Armin Weinsheimer

Der legendäre Börsen-Guru André Kostolany hat mal gesagt: Börsen-Erfolg ist eine Kunst und keine Wissenschaft. Stimmen Sie dem zu?

Armin Weinsheimer: Nicht ganz, denn die Erfahrung hat gezeigt: Wer nur subjektiv aus dem Bauch heraus handelt und leichtfertig seinen Gefühlen folgt, der kann schnell eine Bruchlandung

hinlegen. Rechnen Sie sich nur an die Dotcom-Blase Anfang des Jahrtausends. Wer damals auf angeblich so hippe Unternehmen wie EM.TV, Gigabell oder Comrad setzte, war sein Geld schneller los, als er schauen konnte. In unserer Treuhand-Gesellschaft verlassen wir uns nicht auf unser Bauchgefühl, sondern gehen nach rationalen, objektiven Kriterien vor. Diese Form von selbst verordneter Sachlichkeit mag jetzt vielleicht langweilig oder ein wenig konservativ klingen, begrenzt jedoch die Risiken.

Ihre Image-Broschüre ist mit schnittigen Segel-Yachten illustriert. Ist Segeln Ihre Passion?

Patrick Jann: Dafür fehlt mir aktuell leider die Zeit. Die Fotomotive haben mehr symbolischen Charakter. Wir halten für unsere Mandanten Kurs, auch wenn's an der Börse mal stürmisch zugeht. Und: Eine Yacht lässt sich schneller und flexibler manövrieren als ein Supertanker.

Herr Jann, Herr Weinsheimer, vielen Dank für das informative Gespräch!



Treuhand-Geschäftsführer Patrick Jann mit TOP-Chefredakteur Sylvio Maltha