

Franz Martz & Söhne Private Treuhand

Die Redaktion der Business News im Gespräch mit Patrick Jann, Geschäftsführer der Franz Martz & Söhne Private Treuhand

BN: Die Framas Gruppe ist Weltmarktführer für Kunststoffkomponenten in der Sportschuh- und Fußballschuh-Industrie und ein klassischer Hidden Champion. Warum gründet ein mittelständisches Familienunternehmen einen Vermögensverwalter?

Patrick Jann: Entstanden sind wir aus dem Family Office der Gründerfamilie Martz, die damit Konflikte zwischen Bank- und eigenen Interessen ausschließen wollte und somit natürlich auch die Wahrung von Kundeninteressen in den Vordergrund stellt. Spätestens seit der Finanzmarktkrise wuchs die Nachfrage nach diesen unabhängigen Dienstleistungen. Die Familie entschloss sich in diesem Zuge nach Erteilung der nötigen Banklizenz nun auch externe Mandanten aufzunehmen. Wir arbeiten ganz nach der Gründerphilosophie, die Langfristigkeit, Nachhaltigkeit und gegenseitiges Vertrauen aufbaut und bewahrt.

BN: Was kann ein Mandant von Ihnen erwarten?

Patrick Jann: Alles beginnt immer mit einem unverbindlichen und kostenlosen Gespräch, in dem wir mit dem Mandant seine Ziele und Wünsche herausarbeiten. Danach entwickeln wir die dazu passende individuelle und transparente Lösung.

Wichtig ist uns, dass der Mandant versteht, dass wir einzig und alleine seine Interessen vertreten. So ist es uns verboten, Zahlungen von Dritten entgegenzunehmen wie z. B. Bestandsp Provisionen bei Fonds. Auch dürfen wir nie direkt von Empfehlungen profitieren. Dies verleiht unseren Ratschlägen die Glaubwürdigkeit, die vielen Berater seit der Finanzmarktkrise verloren gegangen ist. Wir sind unabhängig



Patrick Jann, Geschäftsführer der Franz Martz & Söhne Private Treuhand, sieht im Standort Saarbrücken den idealen Ausgangspunkt für die Mandantenansprache in der Großregion Saar-Pfalz-Lor-Lux. Foto: Framas

im Denken und Handeln. Unsere Mandanten erwarten einfach einen professionellen Umgang mit ihrem Vermögen von uns.

BN: Welche Dienstleistungen bietet Franz Martz & Söhne Private Treuhand seinen Mandanten an?

Patrick Jann: Schwerpunkt unseres Angebotes ist die individuelle Vermögensverwaltung, aber auch die professionelle Vermögensberatung. Daneben gibt es aber noch viele weitere Dienstleistungen wie Auswahl und Controlling externer Verwalter, Fondskonzeption für vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger, Kreditmanagement usw..

BN: Ist ein solcher Service nicht entsprechend teuer?

Patrick Jann: Nein. Wir haben attraktive Konditionen für unsere Mandanten ausgehandelt. Auch gibt es bei uns keine Einstiegskosten,

Ausstiegskosten, Ausgabeaufschläge oder ähnliches. Insgesamt waren wir bei Kostenvergleichen nie teurer wie die bisherigen Partner unserer Kunden.

BN: Ab welcher Anlagesumme übernehmen sie Vermögensmandate?

Patrick Jann: Da wir sehr individuell arbeiten, sollte die Zielgröße bei einer klassischen Vermögensverwaltung oder –beratung bei ca. 500.000 Euro liegen. Ab ca. 100.000 Euro können wir unsere Fondslösung anbieten.

BN: Und wie sieht es mit der Sicherheit für das angelegte Geld aus?

Patrick Jann: Da gibt es keinerlei Abstriche. Das Vermögen liegt immer auf dem Namen des Mandanten bei einer Bank seiner Wahl und unterliegt damit allen bekannten Sicherungssystemen. Wir erhalten lediglich eine eingeschränkte Verwaltungsvollmacht.

BN: Können Sie uns ein paar Partner nennen, mit denen Sie zusammenarbeiten?

Patrick Jann: Als Depotbanken arbeiten wir schwerpunktmäßig mit Julius Bär Deutschland, Deutsche Bank, der DAB und UBS in der Schweiz zusammen. Als externe Berater haben wir das Bankhaus Rothschild, die BHF-Bank, Bankhaus Bethmann und Flossbach von Storch mandatiert. Darüber hinaus steht uns Research von vielen weiteren internationalen Banken zur Verfügung.

BN: Sie sind 2015 nach Saarbrücken umgezogen. Warum?

Patrick Jann: Bisher sind wir kontinuierlich in Kunden und Volumen gewachsen und verwalten heute deutlich über 100 Millionen Euro. In der Vergangenheit sind wir dabei hauptsächlich durch Empfehlungen gewachsen. In Zukunft wollen wir unser unabhängiges Angebot bekannter machen und dazu gehört auch unser Umzug nach Saarbrücken. Da wir weiter am heutigen Standort expandieren, wollen wir natürlich potentielle Mandanten in der Großregion Saar-Pfalz-Lor-Lux von uns begeistern, sowie auch neue qualifizierte Mitarbeiter für uns gewinnen.



Die Teammitglieder der Franz Martz & Söhne Private Treuhand, (v.l.) Klaus Müller, Armin Weinsheimer, Esther Erhardt, Patrick Jann und Christian Baus, sind perfekte Ansprechpartner für alle Vermögensfragen. Foto: Framas

Herr Jann, wir bedanken uns ganz herzlich für das informative Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg am Standort Saarbrücken.

Franz Martz & Söhne Private Treuhand überzeugt nicht nur bei seinen Kernkompetenzen, sondern bietet seinen Gästen immer wieder außergewöhnliche Vorträge, die zum Nachdenken anregen:



Foto: privat

2013 Abenteuer pur mit Dr. Jörg Spieldenner, Head of Public Health Nutrition, Nestlé Research Center: Gastreferent Spieldenner ist der erste saarländische Extrembergsteiger, der die jeweils höchsten Berge aller sieben Kontinente bestiegen hat. Für die Franz Martz & Söhne Private Treuhand berichtete er in der Fasanerie in Zweibrücken von seinen Erlebnissen.



Foto: Fotografie Prisma

2014 Genuss pur: Rothschild meets Rothschild: Master of Wine Frank Röder (unser Foto) traf auf Dirk Wiedmann, Chief Investment Officer des Bankhaus Rothschild in der Fasanerie in Zweibrücken.



Foto: privat

2015 Politik pur mit Bundespräsident a. D. Christian Wulff. Wulff überzeugte Gäste und Gastgeber mit dem Vortrag „Nimbus Deutschland? Ethik und wirtschaftlicher Erfolg“ der im Saarbrücker Schloss stattgefunden hat.

Wir bieten:

- Individuelle Vermögensverwaltung
- Professionelle Vermögensberatung
- Wertpapiercontrolling/Depotcheck
- Strategische Vermögensplanung
- Fondskonzeptionen
- Zins- und Währungsmanagement
- Kreditmanagement

Besuchen Sie unsere Homepage!
www.framas-treuhand.com

Business News erläutern:

Unabhängige Vermögensverwalter

Unabhängige Vermögensberater sind nicht in Bankenkonzernen eingebunden und können deshalb frei von Vertriebsvorgaben und Provisionsanreizen agieren. Die Kunden-Depots werden allein im Interesse des Kunden optimiert. Weiterer Vorteil: Unabhängig gemanagte Portfolios erzielen in der Regel überdurchschnittliche Renditen.

Die langjährige Kontinuität der Ansprechpartner, große Kundennähe und eine daraus resultierende Vertrauensbasis sind für unabhängige Vermögensverwalter typisch. Die komplette Vorgehensweise wird dabei individuell mit dem Kunden abgesprochen. Die Finanzexperten verfolgen dabei in der Regel einen langfristig ausgerichteten Planungshorizont.

Ein weiterer Pluspunkt sind die Gebührenmodelle. Diese sollten völlig transparent



Foto: Denis Junker - Fotolia

sein und garantieren, dass der unabhängige Vermögensverwalter keinen eigenen Nutzen abseits des Honorars zieht. Idealerweise

1,20% der verwalteten Anlagesumme, wobei erfolgsabhängige Varianten vereinbar sind.

red./pr

werden auch alle sonstigen Vergünstigungen wie z.B. Bestandsprovisionen bei Fonds weitergegeben und damit die völlige Interessengleichheit zwischen Kunden und Verwalter sichergestellt.

Die Vergütungen unabhängiger Vermögensverwalter bewegen sich dabei je nach Mandatshöhe und – umfang zwischen 0,40% und