

●● VORWORT



*Liebe Kundinnen und Kunden,
Geschäftspartnerinnen und -partner,*

als Allererstes wünsche ich Ihnen ein gutes, gesundes und erfolgreiches Jahr 2022. Im Mittelpunkt meiner Wünsche steht natürlich die Hoffnung, dass Sie und Ihre Familie ohne größere Blessuren durch diese kritischen Zeiten kommen. Mögen wir alle die Zuversicht bewahren, dass nun endlich mal Schluss sein wird mit dieser ewigen „Murmeltier-Geschichte“. Wir bei der PROAKTIVA in Hannover und Hamburg sind übrigens durchaus optimistisch: Langfristig werden Wirtschaft, Politik und Gesellschaft die Lehren aus dieser Pandemie ziehen. Das bewirkt für unser Land und für Europa einen großen Schub in Sachen Wachstum und Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Ein etwas zu oft zitierter Aphorismus – dieses Mal ist er berechtigt: die Krise als Chance. Mehr dazu auch in der nebenstehenden „Finanzwelt“.

*Herzlichst,
Ihr Lars Langeloh*

●● FINANZWELT



Die Covid-Krise: Wechsel auf die Zukunft?

**Die Corona-Pandemie hat uns noch immer im Griff.
Wie wir damit umgehen, ist eine Blaupause für morgen.**

Da ist es also: 2022. Hätten Sie gedacht, dass wir zu diesem Zeitpunkt, Anfang, Mitte Januar, ins dritte Corona-Jahr gehen? Viele Hoffnungen auf ein Ende oder zumindest ein Abschwächen der Pandemie sind in diesem Winter zerstoßen wie Schnee. Erneut haben wir den zurückliegenden Jahreswechsel unter den fast schon gewohnten Beschränkungen „gefeiert“. Ewig grüßt das Murmeltier. Alles schlecht also? Nein, ein klares, dezidiertes Nein. Denn unter der Oberfläche vieler schlechter und oft tragischer Nachrichten zeigen sich objektive Entwicklungen, die langfristig unsere Gesellschaft und Wirtschaft stärken und zukunftssicherer

machen können. Es wurden und werden – leider oft übertönt von populistischem Geschrei – Strukturen etabliert oder ausgebaut, die auf die Resilienz zumindest der europäischen Kernländer einzahlen. Krisen, so zeigt sich wieder einmal, sind häufig eben auch Chancen.

DIE WICHTIGSTEN HAUSAUFGABEN WURDEN GEMACHT

Ein Indiz für diese These sind die südeuropäischen Staaten. Unabhängig davon, wie sehr die Omikron-Variante erste Fortschritte hier wieder konterkariert, bleibt festzuhalten: Länder wie Italien, Portugal und Spanien, die zu Beginn der Pandemie heftig unter die Rä-

» FORTSETZUNG FINANZWELT

der gekommen waren, haben in überraschend kurzer Zeit und ohne große Turbulenzen auf die Krise reagiert. Sie sind nicht – wie von manchen Auguren prophezeit – zusammengebrochen, im Gegenteil: Sie haben klar, konsequent und mit politischem wie wirtschaftlichem Sachverstand gehandelt. Die Inzidenzen waren so niedrig und die Einschränkungen so zurückgefahren, dass sich das Leben und die Wirtschaft rasch normalisierten. All das zeigt: Das Vertrauen der Bürger war nie ganz verloren, die Märkte erholten sich, die Notenbank- und Fiskalpolitik funktionierte – tatsächlich für fast alle in Europa. Aber eben besonders eindrücklich dort, wo die Länder nach der Finanzmarktkrise noch in der Restrukturierung steckten und nicht aus dem Vollen schöpfen konnten. Das ist ein starkes europäisches Statement, das viel zu oft im lauten Chor anderer Kräfte untergeht, die sich nur um sich selbst und ums „Hier und Jetzt“ kümmern.

”

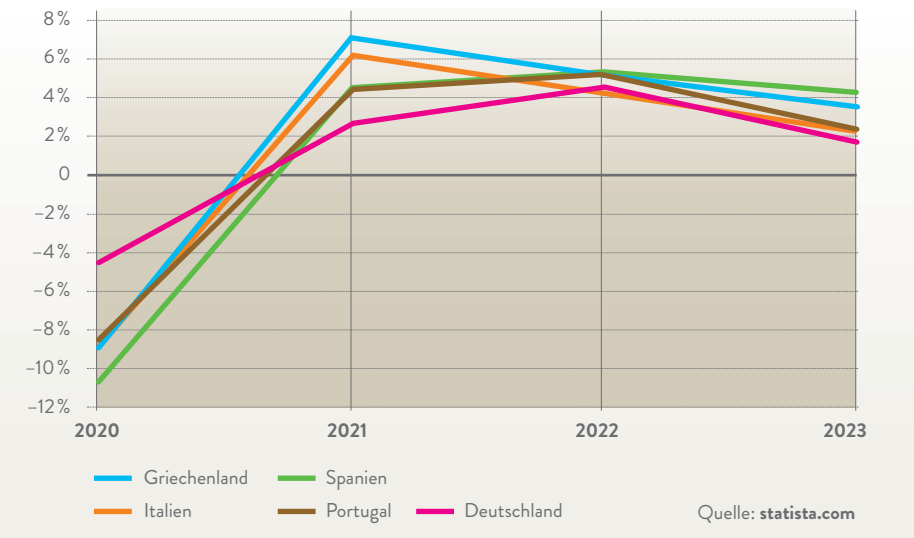
Corona ist nur die Probe für das, was die Zukunft von uns verlangt.

“

Ja, die Krise ist noch da. Aber es ist nicht zu übersehen, mit welcher Wirkmächtigkeit Wirtschaft, Politik, aber mindestens in gleichem Maße die demokratische europäische Bürgergesellschaft den Ernst der Lage erkannt und gehandelt haben. Dies zu konstatieren, ist vor allem unter einem viel größeren Aspekt wichtig – und macht Hoffnung: Denn die Corona-Krise ist nur die Probe für das, was die Zukunft nach der Pandemie von uns verlangt.

HART ERARBEITET: WIE DIE SÜDEUROPEÄER DIE CORONA-KRISE KONSEQUENT ANGEHEN.

Katastrophale Einbrüche im ersten Pandemie-Jahr, schnelle Wende in 2021: Prognose zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im Vergleich.



CORONA ALS TEST FÜR UNSEREN UMGANG MIT DER KLIMAKRISE

Die Pandemie hat mehr als alle anderen Probleme der letzten Jahre offengelegt, woran es vor allem in Deutschland gemangelt hat. Sie hat hellstes Licht auf die fatale Wachstums- und Innovationschwäche gelenkt, die uns schon seit Jahren den Weg in eine zukunftsfähige, moderne, digital grundierte Marktwirtschaft verstellt. Wenn es nicht so furchtbare Auswirkungen gehabt hätte, müsste man fast dankbar für einige dieser Schlaglichter sein – inklusive der berühmten Faxgeräte der deutschen Gesundheitsämter. Es wird dauern, bis diese und andere Fossile verschwunden sind, aber nach Corona können wir sicher sein: Sie werden verschwinden.

FAZIT FÜR DEN ANLEGER

Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind die Leitplanken, an denen sich Gesellschaft und Wirtschaft ausrichten werden. Dies ist seit Corona unumkehrbar. Innerhalb dieser Linien werden sich neue Prosperität und neuer Wohlstand entwickeln. Versorgungssicherheit und Planungsbeschleunigung sind die Voraussetzungen dieser Entwicklung und

sorgen dafür, dass die Bürger in ihrer großen Mehrheit den Weg mitgehen, auch wenn er anfangs Opfer verlangt. Das ist der Zirkelschluss zu Corona – wir haben gelernt, dass Erfolg nicht ohne Bemühungen kommt. Dass er kommt, davon sind wir überzeugt.

Für die Börse heißt das: Je digitaler und nachhaltiger viele Wertschöpfungsketten werden, desto digitaler und nachhaltiger werden die Werte. Anlagekapital auch auf diese Bereiche zu allokalieren und auf Unternehmen zu setzen, die bereit sind für die notwendigen Transformationsprozesse, wird jedes Portfolio stärken und zukunftssicher machen. Wir blicken nach vorn. ●



●● UNTERNEHMENSWELT

Neuer Abstand, neue Nähe.

Nach fast zwei Jahren Corona-Pandemie:
ein Blick in den Maschinenraum der PROAKTIVA.



Während in der Pandemie viele Branchen vor allem in ihren Arbeitsprozessen leiden, sind wir als Vermögensverwalter bisher ohne größere Blessuren durch die Krise gekommen. Das ist kein Wunder, hatten sich bei uns doch schon – wenn auch zu langsam – digitale Abläufe etabliert, auf die wir in den kritischen Monaten zügig aufsetzen konnten.

Dennoch: Auch wir spüren die Veränderungen und Friktionen unseres Arbeitsalltags. Nicht nur, weil die Börse mit erhöhter Sensibilität auf das Virus reagiert; Nein: vor allem in unserem täglichen Miteinander im Büro ist die Pandemie allgegenwärtig.

Immer gab es in unserem kleinen Haus viel persönliche Kommunikation. Das ist nun anders geworden. Plötzlich war Abstand halten, Maske tragen, vorsichtig gegenüber den Kolleginnen und Kollegen sein das Gebot

der Stunde. Man ging nicht mehr einfach so ins Büro nebenan, um ein aktuelles Thema zu besprechen. Alles Nahe bekam eine andere Bedeutung. Begriffe wie „auf Augenhöhe“, oder „direkter Austausch“ – all diese Metaphern dafür, etwas Wichtiges direkt und persönlich zu lösen, verloren ihren alten, positiven Wert. Plötzlich schickten wir lange E-Mails an die Kollegin nebenan. Oder telefonierten. Oder sprachen mit den Kollegen im Home-Office und der Kerntruppe im Büro in täglichen Videokonferenzen.

Und dann die Überraschung, die wir ja mit vielen Kopfarbeitern teilen: Vieles klappte erstaunlich gut. Kein einziger Arbeitsauftrag oder Kundenkontakt blieb auf der Strecke. Asynchrone Kommunikation führte fast immer zu synchronen, von allen getragenen Ergebnissen. Durch die notwendige digitale „Aufrüstung“ entstanden neue Geschäftsbeziehungen und Partnerschaften, die uns als Unternehmen zukunftssicherer machen. Die Schlagzahl ist hoch, die Effizienz manchmal sogar höher als zuvor.

Uns geht es gut im Hamburger Brodschranken, im Mühlenberger Weg in Blankenese, in der Leisewitzstraße in Hannover und in den „privaten“ Home-Offices. Und wir arbeiten alle engagiert daran, dass der kleine, aber so wichtige Plausch in der Büroküche eben auch über Distanz funktioniert. Und hoffen darauf, dass bald auch wieder eine persönliche Nähe möglich ist. ●

●● SERVICE

Digital: weiter, immer weiter.

Mit neuen Prozessen zu mehr
Einfachheit und Transparenz.

Wie überall im Geschäftsleben wird auch bei uns die Digitalisierung weitergehen. Und die allermeisten unserer Kundinnen und Kunden wollen das auch so. Digitale Prozesse bedeuten in der Regel schnellere und transparentere Entscheidungen, einfachere Abläufe und Freiheit von so altmodischen Dingen wie Öffnungs- und Sprechzeiten. Darüber hinaus führen digitale Arbeitsschritte zu mehr Sicherheit und Nachverfolgbarkeit beim Austausch wichtiger Dokumente. So sind wir jetzt auch in der individuellen Vermögensverwaltung in der Lage, das Onboarding von Neukunden komplett digital zu leisten.

All diese Neuerungen tragen natürlich zum Ziel eines weitgehend papierlosen Büros bei und entlasten damit die Umwelt. Wir freuen uns jedenfalls, wenn Sie uns auf dem Weg in die Zukunft begleiten – übrigens: Haben wir Ihre aktuellen E-Mail- und Mobil-Kontaktdaten? ●



●● DIE ZAHL DER AUSGABE

43

Da geht noch mehr: Stand Jahreswechsel hatten wir 43 Follower auf LinkedIn. Das ist wenig – aber wir fangen ja auch gerade erst an. Seit kurzem sind alle Gesellschaften der HÖVELRAT Gruppe, unter ihnen die PROAKTIVA, mit Unternehmensprofilen auf dem sozialen Karriere-Netzwerk LinkedIn aktiv. Gerade um die Talente von morgen zu finden, spielt diese Plattform eine wichtige Rolle im Konzert der sozialen Medien. Klar also, dass wir unsere Aktivitäten dort ausbauen müssen: Im Jahr 2022 wollen wir unsere Präsenz und – noch wichtiger – unsere Relevanz auf LinkedIn spürbar erhöhen, um mit unseren Kunden, Interessenten, Absolventen und Experten der Branche schnell und direkt in Kontakt zu treten. Schauen Sie doch gleich einmal, welche Inhalte und Themen wir aktuell auf LinkedIn teilen, welche Mitarbeiter von uns dort aktiv sind und mit wem wir uns bereits vernetzt haben. Oder noch besser: Sie treffen uns endlich mal wieder live und persönlich – wir freuen uns überall auf Sie. ●

IMPRESSUM

Herausgeber: PROAKTIVA GmbH,
Brodschangen 3–5, 20457 Hamburg

Redaktion: Claudia Piening (verantwortlich)
E-Mail: piening@proaktiva.net

Text: Thilo von Heydekampf;
www.heydekampf.de

Grafik-Design / Art Direction:
Daniel Berkenhoff; www.dberkenhoff.de

Bildnachweis (stock.adobe.com): SFIO
CRACHO; jayzynism; Andrey Popov; Rymden

●● PORTRÄT

Unser Mann in Hannover.

Unser neuer Hannoveraner Vermögenspartner Mario Wolf freut sich auf mehr Kundennähe und kürzere Wege.



Herr Wolf, als langjähriger Anlage-spezialist und Private Banking Berater der Deutschen Apotheker- und Ärztebank verfügen Sie über eine besondere Beratungsexpertise im Bereich der Heilberufe. Jetzt satteln Sie um zu einem wachstumsstarken Mittelständler. Suchen Sie Ihr sprichwörtliches Heil in mehr Nähe zum einzelnen Kunden?

Mario Wolf: Ja. Meine Karriere hat mich bislang nur zu den sogenannten Großen geführt. Nach meiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank wirkte ich dort sieben Jahre lang als Private Banking Berater. In derselben Funktion sowie als Anlagespezialist arbeitete ich dann für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank, die mit ihren über 2.300 Mitarbeitern und einer Bilanzsumme von fast 60 Mrd. Euro ja auch nicht ganz klein ist. Natürlich geht es da auch um jeden einzelnen Menschen auf Kundenseite, aber die Strukturen, in denen sich diese Kundennähe abspielt, sind doch viel dominanter als bei einem Vermögensverwalter wie der PROAKTIVA.

Dieser Wunsch nach mehr Kundenfokussierung drückt sich vielleicht auch in Ihrer langjährigen Mitgliedschaft im Financial Planning Stan-

dards Board Deutschland aus.

Erzählen Sie uns davon.

M. W.: Das Board gibt es in vielen Ländern – als Interessenverband professioneller privater Finanzplaner und Non-Profit-Organisation, die ihren Mitgliedern Standesregeln aufgibt und sie zur Einhaltung von Ethikregeln verpflichtet. Es geht dabei immer um die ordnungsmäßige, integre und ethisch einwandfreie Berufsausübung, immer in enger Zusammenarbeit mit Regulierungs- und Aufsichtsbehörden, Verbraucherschützern und interessierter Öffentlichkeit.

... ein Ansatz, mit dem Sie

bestens zur PROAKTIVA passen.

M. W.: Absolut. Gemeinsam mit meinen Partnern in Hannover und Hamburg bin ich überzeugt davon, dass wir nur dann für ein fremdes Vermögen Verantwortung übernehmen können, wenn wir den Menschen hinter diesem Vermögen kennen und verstehen. Mit den Kunden in diese Beziehung zu kommen, ist meine größte Motivation.

2021 war ein aufregendes Börsenjahr.

Wie entspannen Sie, wenn es zu turbulent wird?

M. W.: Da haben wir als Familie vorgesorgt. Wir wohnen sehr ruhig, regelrecht dörflich. Mit viel Grün und intakter Landschaft. Da mit meinem kleinen Sohn unterwegs zu sein und Neues zu entdecken, erdet mich sofort.

KONTAKT

Mario Wolf

Fon: +49 (0)511 899 316-15

E-Mail: wolf@proaktiva.net