

●● VORWORT



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

selten setzen wir alle so viele Hoffnungen in ein neues Jahr wie dieses Mal. Welchen Erfolg wird die Corona-Impfung haben? Wann wird unsere Wirtschaft mit all ihren weltweiten Vernetzungen wieder so laufen, wie wir es gewohnt sind und wie es unsere offene Gesellschaft erwartet? Und wohin wird die Börse gehen? Diese Fragen behandeln wir auch in unserem Finanzwelt-Thema und konstatieren dabei, wie wichtig – für Menschen wie für Unternehmen – die Bereitschaft zum stetigen Wandel ist. Veränderungen hat es auch bei PROAKTIVA selbst gegeben – wie Sie vielleicht schon an dem für Sie noch ungewohnten Unterzeichner dieses Vorworts sehen. Seit Jahresbeginn bin ich – neben meiner angestammten Tätigkeit als Vermögenspartner – auch neuer Niederlassungsleiter im Team Hannover. Und hoffe, in dieser Funktion das weiterzuentwickeln, was uns bei PROAKTIVA seit 30 Jahren am wichtigsten ist: Vertrauen zwischen Ihnen und Ihrem Vermögensverwalter.

Lars Langeloh
Herzlichst,
Ihr Lars Langeloh

●● FINANZWELT



Zuversicht trotz Corona.

Die Börse in Zeiten der Pandemie: was die Anleger von einer vermeintlich paradoxen Situation lernen können.

Nichts prägte das vergangene Jahr so sehr wie die Corona-Pandemie. Noch immer gibt es viel Leid und bewegende Schicksale. Bis wir ein Leben wie vor der Krise führen können, wird es dauern. Klar ist aber auch: Zu den schlechten Nachrichten, die uns fast überall erreichten, gehörten die Börsen spätestens am Ende des Jahres nicht mehr.

Nach dramatischen Verlusten im Frühjahr (siehe unser PARTNER #12) und einer bedrohlichen Delle im Oktober erholten sich die Börsen überraschend deutlich – ein wichtiger Grund: die positiven Impfstoff-Nachrichten weltweit. Ende Dezember bewegten sich die Börsen im Großen und Ganzen auf Vorjahresniveau, wobei Krisengewinner erfreulich darüber und andere leider deutlich darunter lagen.

Dies hat natürlich seinen Grund in dem unabänderlichen Prinzip, nach dem Börse funktioniert: Börsen verarbeiten die aktuellen Nachrichten und leiten daraus die wahrscheinlichsten Entwicklungen für die Zukunft ab – sie sind eine riesige Antizipationsmaschine. Und die beste Nachricht weit und breit war natürlich der Impfstoff, der uns langfristig aus dem Corona-Tal herausführen würde.

EIN JAHR WIE KEIN ANDERES – AM ENDE OPTIMISTISCH?
Machen wir uns nichts vor: Wenn die Aussicht auf ein Vakzin nicht im Spätherbst 2020 gekommen wäre, hätte es parallel zur zweiten Corona-Welle auch schwere Turbulenzen an den Börsen geben können. Börse braucht Sicherheit – aber noch mehr eine Idee für die Zukunft. Der Corona-Impfstoff war diese Idee.

» FORTSETZUNG FINANZWELT

An unserer konkreten Gegenwart änderte das nichts, an der Zukunft aber alles. Deshalb ist die Situation, in der wir ein vergleichsweise tristes Jahresende „gefeiert“ bzw. eben nicht gefeiert haben und die Börsen zeitgleich nach oben zeigten, gar nicht so paradox, wie man meinen könnte. Börsen schauen in die Zukunft. Heute wird nicht der Jahresanfang, sondern eher das Jahresende betrachtet.

Aber noch etwas lehrt uns die Corona-Krise: Wie mit einem Holzhammer hat sie ein Thema bearbeitet, das eigentlich längst da war, das die Wenigsten aber sehen wollten: Wandel. Transformation. Digitalisierung. Nachhaltigkeit. Corona hat bei vielen Unternehmen, ob sie es wollten oder nicht, eine Innovationsdynamik in Gang gesetzt, die noch einen Tag zuvor völlig undenkbar erschien. Durch Corona und die Lockdowns weiter Teile unserer Wirtschaft mussten unmittelbar und sofort Lösungen gefunden werden, weil Geschäftsmodelle nicht mehr funktionierten, Zielmärkte zusammenbrachen oder kein Personal mehr verfügbar war. Nie zuvor erlebten wir in so kurzer Zeit so veränderte Arbeitsmodelle, ein so hohes Maß an Digitalisierung sowie ein so verändertes Konsumenten-Verhalten: Stichwort Onlineshopping, neues Mobilitätsverhalten, Homeoffice, Online-Meetings und kontaktloses Bezahlen.

FÜR VIELE UNTERNEHMEN WAR CORONA EIN WECKRUF

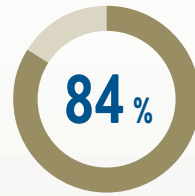
Hätten die Unternehmen diese Schritte, die längst überfällig waren, in dieser Konsequenz eingeleitet, wenn es keine Not gegeben hätte? Vermutlich nicht. Aber genau diese Innovationskraft und diese Disruption braucht es für die digital geprägte Welt von morgen.

Krisengewinner wie die Technologieriesen Microsoft oder Amazon, die Phar-

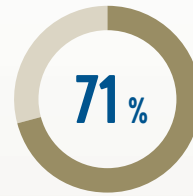
WECKRUF CORONA: WAS UNTERNEHMEN JETZT PLANEN.

(Quelle: KPMG)

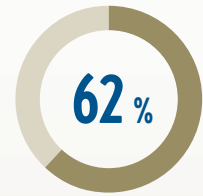
Digitalisierung und Flexibilisierung: priorisierte Maßnahmen.



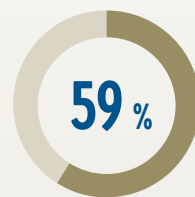
Flexibilisierung
der Arbeitsmodelle



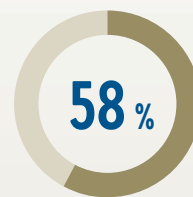
Digitalisierung von
Vertrieb und Kommunikation



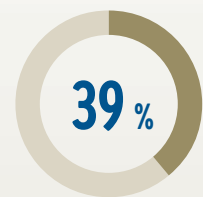
Ausbau digitaler
Kompetenzen



Ausbau von
Krisenreaktionsteams



Digitalisierung
des Geschäftsmodells



Angebot digitaler
Produkte und Services

maindustrie mit Pfizer und hoch disruptiven „Start-ups“ wie dem deutschen BionTech sowie Logistiker wie DHL und visionäre Autobauer wie Tesla oder BYD aus China machen es doch vor: Sie haben die enormen Herausforderungen schon vor Jahren angenommen und sich voller Mut und Optimismus auf den Weg gemacht. Sie haben vorausgedacht und Geschäftsmodelle nicht für heute, sondern für übermorgen entwickelt – jetzt profitieren sie.

”

*Corona ist ein
radikaler Treiber
für Wandel.*

“

Aber auch in den am härtesten getroffenen Branchen wie Gastronomie, Kultur und Tourismus sind teils enorm kreative Lösungen entstanden, oft aus dem Stand heraus. Sie helfen nun, die Krise zu überstehen und nach Ende der Lock-

down-Maßnahmen als Erste wieder an den Markt zu gehen – stärker, innovativer, breiter aufgestellt und krisensicherer als zuvor. Dennoch werden es viel zu viele Unternehmen nicht schaffen. Ganze Branchen werden sich nachhaltig verändern. Und der eine oder andere wird erkennen müssen, dass nicht nur Corona ursächlich war: Auch mangelnde Digitalisierung und das Festhalten an überholten Geschäftsmodellen können in eine Abwärtsspirale geführt haben, die sich mit Corona nur schneller drehte.

FAZIT FÜR DEN ANLEGER

Die Pandemie wird einen langen Nachhall haben. Viele werden in ihr – mit einigem Abstand – eine Weggabelung sehen wie vielleicht noch nie in den vergangenen siebzig Jahren. Aber eben auch einen radikalen Treiber für echten Wandel, für Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Aktuell können wir die Situation nur annehmen, wie sie ist, und versuchen aktiv zu gestalten und verändern. Wenn uns das gelingt, können wir sogar optimistisch in die Zukunft schauen. Die Börsen haben es uns ja vorgemacht. ●

●● UNTERNEHMENSWELT

PROAKTIVA – digital wie nie zuvor.

**Auch bei uns beschleunigt Corona den Wandel:
Sie als Kundinnen und Kunden profitieren.**



Das Jahr 2020 ist geprägt von Veränderung und Neuausrichtung. Auch wir haben mit unseren Partnern diese bewegte Zeit genutzt, um eingefahrene Wege neu zu gestalten und für Sie alles noch einfacher, schneller und komfortabler zu machen. Digitaler.

So bieten wir nicht nur ab sofort die Konto- und Depoteröffnung komplett digital an, sondern alle V-Bank-Kunden werden sich auch auf die Einführung einer neuen App freuen dürfen. Das halbe Leben ist ja ohnehin schon im Smartphone oder Tablet – warum dann nicht auch Ihre Vermögensverwaltung? Entsprechend ermöglicht Ihnen die App die mobile Einsicht in Ihr Konto und Depot, rund um die Uhr und wo immer Sie sind. Launch soll noch in diesem Quartal sein, weitere Features kommen laufend hinzu.

Ein weiteres Fenster in die Zukunft stoßen wir mit PROAKTIVA DIGITAL auf,

unserer digitalen Vermögensverwaltung. Diese innovative Plattform verbindet auf einzigartige Weise digitale Geldanlage mit persönlicher Betreuung und bringt das Prinzip klassische Vermögensverwaltung ins Internet. Einlegen sind bereits ab 25.000 Euro möglich – ideal, um Depots für Ihre Kinder und Enkelkinder online anzulegen, damit der Vermögensaufbau so früh wie möglich beginnt. Selbst Gemeinschaftspartner, also Eheleute oder Verpartnerungen, können ihr Vermögen jetzt digital bei uns anlegen – was bislang noch kein Branchenstandard ist. Möglich ist dies nur, weil wir auch im digitalen Zeitalter den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden aufrechterhalten: So laufen Teile der Kontoeröffnung direkt zwischen Ihnen und Ihrem persönlichen Vermögensberater, erst anschließend wird aus dem Offline-Vertrag ein neuer digitaler Kunde. Ein äußerst zukunftsfähiges und sicheres Zusammenspiel in einem gut austarierten, hybriden Modell.

Und natürlich ist auch überall da, wo PROAKTIVA drauf steht, PROAKTIVA drin: Das heißt, dass wir Ihnen auch bei PROAKTIVA DIGITAL dieselbe Qualität, Seriosität und Transparenz in den Depots garantieren wie in Ihrer gewohnten Vermögensverwaltung.

Informieren Sie sich im Internet auf www.proaktiva.digital oder sprechen Sie mit Ihrem Vermögenspartner. Gerne geht er den Weg mit Ihnen durch – auf Wunsch auch per Videocall. ●

●● SERVICE

Webinar: herzlich willkommen.

**Nachhaltigkeit: ein Blick
hinter unsere Kulissen.**

Bei PROAKTIVA hat Nachhaltigkeit auf vielen Ebenen in der Unternehmensführung eine hohe Relevanz und verändert unser Handeln. Zunehmend setzen wir dabei auf nachhaltig agierende Investments und gehen damit einen Weg, den immer mehr unserer Kundinnen und Kunden nachfragen. Dabei trennen wir nicht dezidiert in nachhaltige und nicht nachhaltige Werte. Vielmehr sind wir der Meinung, dass jede Strategie, die wir anbieten, die großen Trends unserer Zeit abbilden muss – wozu neben der Digitalisierung eben auch zunehmend die Nachhaltigkeit zählt.

Wie wir konkret in unseren Fonds allozieren und welche Prämissen uns bei der Auswahl leiten, können Sie künftig in einem exklusiven Webinar erfahren, das sich aktuell im Aufbau befindet. Wenn Sie unseren Fondsmanagern also über die Schultern schauen möchten, sind Sie herzlich eingeladen. Melden Sie sich dazu einfach bei Ihrem Vermögensberater an, der sich um Ihren Zugang zum Webinar kümmern wird. ●



● ● DIE ZAHL DER AUSGABE

10

Im Januar 2011, vor zehn Jahren, wagte die Hamburger PROAKTIVA den Sprung über die Elbe. Und landete „tief im Süden“ im schönen Hannover. Dort halten seitdem unsere niedersächsischen Kolleginnen und Kollegen die Stellung und beraten ihre Vermögenskunden mit strategischem Können und ganz viel Hingabe. Die aktuelle Belegschaft in der Leisewitzstraße, zwischen Maschsee und dem Hannover Congress Centrum gelegen, besteht aus den erfahrenen Vermögenspartnern Lars Langeloh und Andreas Komischke sowie ihrer souveränen Teamassistentin Tanja Tucharntke. Mit Beginn der zweiten Hannoveraner Dekade übernimmt Lars Langeloh, passionierter Wertpapierspezialist mit Zusatzqualifikationen als Financial Consultant und Estate Planner, die Leitung der Niederlassung an der Leine. Und der hat gleich große Pläne und Erwartungen: Der Standort in Hannover soll wachsen – Platz dazu haben sie in der Leisewitzstraße. „Wir wollen neue Kunden gewinnen und gerne auch neue Beraterinnen und Berater“, so Lars Langelohs Devise. Wir sind sicher: Genauso wird es kommen. ●

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):
psynovec; Farknot Architect; everythingpossible

● ● PORTRÄT

Man geht nie ganz.

Unser Mitgründer Matthias Witte hat sich aus der Leitung bei PROAKTIVA zurückgezogen. Seinen Kunden bleibt er erhalten.



Herr Witte, Sie sind PROAKTIVA Mitgründer und hatten in den 30 Jahren unseres Unternehmens alle wichtigen Leitungspositionen inne: Vorstand, Geschäftsführer, Niederlassungsleiter in Hannover. 2020 haben Sie diesen Positionen auf gut norddeutsch „tschüss“ gesagt, um sich nur noch Ihren Kunden zu widmen. Wie geht es Ihnen damit?

Matthias Witte: Es war die richtige Entscheidung. Das steht schon mal fest. Ich bin im letzten Jahr 63 Jahre geworden, da ist es Zeit, sich Gedanken zu machen über eine geregelte Übergabe. Es war ein guter Zeitpunkt, die nächste Generation in die Gesamtverantwortung des Unternehmens zu nehmen und mich auf das zu fokussieren, was mir ohnehin immer das Liebste war: die persönliche Betreuung meiner Kundinnen und Kunden.

Sie bleiben Vermögenspartner.

M. W.: Aber selbstverständlich! Etwas anderes könnte ich meinen Kunden auch gar nicht antun. Da sind so viele Beziehungen gewachsen, dass es beiden Seiten sehr schwerfallen würde, jetzt schon loszulassen. Was übrigens auch

nie die Frage war: In meinem Schritt, den ich mit meinen Partnern sehr sorgfältig erwogen habe, ging es immer nur darum, sich von den administrativen Pflichten zurückzuziehen und mehr Zeit für das eigentliche Geschäft zu gewinnen. Insofern können wir alle sagen: Dieser Schritt ist reibungslos gelungen – und natürlich stehe ich ganz besonders Lars Langeloh, meinem persönlich sehr geschätztem Nachfolger in Hannover, jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung. Das betrifft vor allem die Kunden, die ich in den letzten ein- und einhalb Jahren näher kennen lernen durfte: Die werden wir wie bisher im Teamwork betreuen. Sie wissen ja, man geht nie ganz.

Also noch kein großer Blick zurück, sondern eher ein weiterer, fokussierter Blick nach vorn?

M. W.: Ja. Denn ganz ehrlich: Für zu viele Rückblicke haben wir im Moment, in diesen extrem volatilen Börsen- und Corona-Zeiten, auch gar nicht die Muße. Unsere Kundinnen und Kunden verlangen von ihren Vermögensberatern allerhöchstes Engagement. In diesem Zusammenhang mich ganz und gar auf meine Aufgaben als Vermögenspartner konzentrieren zu dürfen, empfinde ich im Moment regelrecht als Geschenk.

Vielen Dank für das Gespräch.

KONTAKT

Matthias Witte

Fon: +49 (0)40 41 32 61-15

E-Mail: witte@proaktiva.net