



Fonds & Co.

Clever anlegen, Steuern sparen, Vermögen sichern

Nr. 1/Februar 2012/€ 6,90

Luxemburg € 7,90 / Österreich € 7,90
Schweiz sfr 12,90 / ISSN: 1614-3256

IRRTUM

Die Vertrauenskrise, die aktuell den Markt lähmt, führt zu Folgefehlern. Was dagegen hilft Seite 6

IMMOBILIEN

Konsum-Drehscheibe: Was der Run auf Einzelhandels-Objekte für Gewinnchancen bietet – und welche Risiken er birgt Seite 16

LEUTE

Kapitalmarktkenner und Konzernstrategie, Immobilienspezialist und Familienmensch: Hubert Spechtenhauser im Exklusiv-Porträt Seite 28

FLOTTE ANSAGEN

Flugzeughersteller, Airlines und Geschlossene Fonds haben oft gegensätzliche Interessen Seite 32

BULLEN-STARK

Hesse Newman Capital ist Spitze: Die besten Vermögensberater sind sich darin mit den Fonds & Co.- und Euro-Lesern einig Seite 42

GUTER FANG

Der ehrliche Zehnjahresvergleich zeigt: Private-Equity-Fonds haben bestens abgeschnitten Seite 54

VERTRIEB

Was den Markt bewegt Seite 62

WASSERFONDS

Aktuelle Investments ins blaue Gold: Zwischen nassforsch und unerschöpflich-ozeanisch Seite 56

HUBERT SPECHTENHAUSER

Gelernter Stratege

Der gebürtige Südtiroler hat bereits die vielfach größere Commerz Real **geduldig zum Erfolg geführt**. Jetzt profitiert **Hannover Leasing** von seinem **authentischen Charme** und seiner **verbindlichen Energie**.



GEGENSTEUERN Der ruinöse Verdrängungswettbewerb der Linien findet auf dem Rücken der Trampreeder statt. Wie diese sich wehren können. Lesen Sie ab **Seite 46**



„Wir haben als einziger Initiator den direkten Zugang zu den Sparkassen, weil diese unmittelbare Gesellschafter der Hannover Leasing sind. Diese können nicht nur eigene Inhaberschuldverschreibungen verkaufen – sie brauchen auch andere Produkte zur sicheren Vermögensanlage.“

Verbindlich und beherrscht selbstbewusst

Ein Fürsprecher der Fondsbranche: Kaum einer repräsentiert sie besser als **Hubert Spechtenhauser**. Der geborene Südtiroler **ist verbindlich, denkt strategisch** und **schwört auf gut gemachte Fonds**.

Schreiben Sie nicht zu viel über ein Kerlchen, den ein durch viele Zufälle geprägtes Leben mit Geschlossenen Fonds zusammengebracht hat. Schreiben Sie lieber über seine jetzige Aufgabe und Einstellung zu dem, was er macht. Ich habe immer Wert drauf gelegt, meine Arbeit mit gutem Gewissen tun zu können.“ Bingo! Mit diesen Worten charakterisiert sich Hubert Spechtenhauser besser, als es ein Porträt tun kann, skizziert in drei Sätzen die Umrisse seiner Persönlichkeit: Ein Mann mit Format und Humor, mit strategischem Denken und Zielen – und einer, der auf dem Boden bleibt.

Der Hannover-Leasing-Geschäftsführer würde daher nicht nur im dunklen Anzug, sondern auch im blauen Weinbauernschurz seiner Heimat Südtirol eine gute Figur abgeben – so rechtschaffen authentisch wirkt er. Er vermittelt kein „Ich war zu Höherem geboren“, dafür ein „Ich habe ordentlich was geschafft“.

Und das in aller Bescheidenheit: Glück und Zufall haben geholfen, aus dem Freizeitkellner in der elterlichen Pension einen engagierter Sachvermögens-Spezialisten zu machen, der sich schmunzelnd in die zweite Reihe stellt und – wie Spechtenhauser sagt – „nach Kräften jetzt zum segensreichen Wirken seines Emissionshauses Hannover Leasing und zur Vermögensmehrung von dessen Zeichnern beiträgt“.

Mit Leib und Seele ist Spechtenhauser bei der Sache, die er bereits vorher als Chef der sehr viel größeren Commerz Real AG mit viel Elan vorangetrieben hat. „Für mich sind gut gemachte Geschlossene Fonds wirklich vernünftige und sinnvolle Finanzprodukte, die Vorteile ins Depot jedes halbwegs vermögenden Kunden bringen.“

Das ist kein Lippenbekenntnis, Spechtenhauser hält sich auch bei seiner privaten Geldanlage daran. „Meine Frau und ich haben ein Viertel bis ein Drittel unserer Ersparnisse in Geschlossenen Fonds angelegt“, sagt er. Seine Erfahrung: „Gut ausgewähltes gemanagtes Sachvermögen sorgt mindestens zehn Jahre für einen stabilen nachhaltigen Cash Flow, der in der Regel 200 bis 300 Basispunkte über dem risikolosen Zins liegt. Zugleich sollte der Werterhalt erreicht und ein gewisser Inflationsschutz eingeschlossen sein.“

Der zweite Mann bei Hannover Leasing kennt sich aus. 20 Jahre lang hat er bei der



VITA

Hubert Spechtenhauser wurde am 11. Dezember 1962 in Meran (Südtirol) geboren. Nach Jurastudium und Promotion in Bologna – sowie der Militärzeit – ging er als Trainee zur Commerzbank. Seine Karriere führte ihn in die Unternehmensentwicklung und das Immobiliengeschäft. Zuletzt war Spechtenhauser im gelben Geldhaus Vorstandssprecher der Commerz Real AG, die er aus strategischen Überlegungen auf Wachstum ausrichtete. Heute ist Hubert Spechtenhauser Geschäftsführer des Pullacher Initiators Hannover Leasing.

gelben Bank Karriere gemacht, lange Zeit in der Konzernstrategie und im Immobilienbereich zugebracht. Er ist also mit Banknotwendigkeiten, Kundenwünschen und Produkteigenschaften wie kein Zweiter in der deutschen Initiatorenszene vertraut. Und er war durch die Fusionsverhandlungen der Commerzbank mit allen wichtigen Geldhäusern in Deutschland intensiv befasst. „Aber das ist lange her“, wiegelt er ab, „das war alles im letzten Jahrtausend. Nein, eigentlich zwei Jahre danach noch – bis 2002.“

Wie hier balanciert Spechtenhauser ständig zwischen zufriedener Selbstbewusstheit und einem charmanten Understatement. Das darf sein Gegenüber allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass er genau zuhört, Positionen registriert und einordnet. Nur ein kleines Mundzucken verrät, wie es – bei aller äußerlichen Gelassenheit – in ihm arbeitet. Spechtenhauser weiß, wohin er will und wie er es machen muss, ohne mit dem Kopf durch die Wand zu wollen. Spechtenhauser fühlt und handelt strategisch.

Geübt und perfektioniert hat er das Siegen aus der zweiten Reihe in vielen Positionen: Als Nesthäkchen nach 14 Jahre älteren Zwillingsgeschwistern, an der Uni Bologna als Musterstudent, der über deutsche Bankenaufsicht promovierte (110 punti e lode), und wirklich im Bilde war, worin der nördliche Nachbar ein Vorbild sein konnte – und worin nicht.

Den Barras verbrachte er dann als Bursche bei den Alpini, im Büro eines strebsamen Gebirgsjäger-Oberst. „Der heutige Zweisterne-General arbeitete extrem viel und diszipliniert“, erzählt Spechtenhauser, der dort gelernt hat, auch simple Büroarbeit und -organisation zu beherrschen. »



„In meinem Depot spielen gut gemachte Beteiligungen eine wichtige Rolle.“



» **Vorbilder für sich** fand und nutzte der junge Hubert mit schlafwandlerischer Sicherheit. Und er konnte sich, ohne Probleme mit seinem Ego zu bekommen, jeweils eine große Scheibe von deren bewunderten Qualitäten abschneiden.

Den Grundstein dafür legte zweifelsohne der Vater. „Er ist mein großes persönliches Vorbild“, sagt Spechtenhauser überzeugt. „Bettelarm als Waise aufgewachsen, immer genügsam und diszipliniert – und immer zufrieden.“ Das war eine echte Leistung: Spechtenhauser gibt es in Naturns seit Menschengedenken. Den damals kärglichen Hof überließ der Vater dem jüngeren Bruder, wanderte nach Nordtirol aus und baute sich dort eine (erste) Pension auf.

Da er nicht für Italien, sondern für Deutschland optiert hatte, durfte er erst 1956 nach Südtirol zurück – und musste noch einmal von vorn anfangen. „Meine Eltern haben immer gearbeitet, sich nie viel persönlich gegönnt“, erzählt der Finanzmarkt-Experte, der mit Frau und Tochter Lisa (13) zweimal im Jahr im Heimatort Naturns Ferien macht, wo der 98-jährige lebt. „Er hat mich nie gedrängt, Karriere zu machen, war aber heimlich stolz auf mich.“

Drei sonstige Väter sind in Spechtenhausers Leben auszumachen. Der Doktorvater in Bologna, der dafür sorgte, dass sein Adlatus je ein Semester in Würzburg und Frankfurt studierte und ein Vierteljahr in der Rechtsabteilung der Commerzbank arbeitete. Dorthin kehrte Spechtenhauser nach dem Militärdienst (Leitbild 2) als Trainee zurück. „Das passte auch, weil meine Freundin und

heutige Frau dort bei der Frankfurter Sparkasse arbeitete.“ Kennengelernt hatten sich die beiden in der elterlichen Pension in Naturns, wo Hubert als charmanter Abendessen-Kellner ins Blickfeld kam.

Im großen gelben Institut wollte er nicht in die Rechtsabteilung zurück: „Da landen nur die Bankgeschäfte, die nicht ganz so erfolgreich laufen.“ Ihn zog es in die Commerzbank-Zentrale. Dort hatte Spechtenhauser das Glück, dass gerade die erste Strukturanalyse mit McKinsey in Arbeit genommen wurde – und er wie ein Consultant Einblick und Durchblick gewinnen konnte.

Das verschaffte dem 30-Jährigen Prägung Nr. 3 und einen strategischen Vorteil: „Ich wusste, dass die Karriere in einer Filiale viel schwieriger sein würde – und dass man sehr viel mehr Aufmerksamkeit in der Zentrale auf sich zieht. Kurzum: Spechtenhauser blieb der Konzernstrategie treu – und wurde bald in die USA delegiert, da er sich auch mit den M&A-Aktivitäten der Bank auskannte.

Damals kaufte die Commerzbank fünf Prozent der Security Capital Group (SCG) und wurde größter Investor an diesem US-Spezialisten für Immobilien-Reits. Der Struktur nach blieb die Firma inhabergeführt, aus der Prologis, die heutige Nr. 1 für Logistik-Immobilien, ebenso wie Archstone (Wohnobjekte) hervorgegangen sind.

Bill Sanders, vom „Wallstreet Journal“ zum Warren Buffett der Immobilienmärkte ausgerufen, beeindruckte den jungen Banker damals sehr (Leitbild Nr. 4). „Bill hatte allen Mitarbeitern eingebläut, Immobilien wie normale Unternehmen zu organisieren“, erzählt er. „Wir versuchten, von

Intel zu lernen, von Jack Welsh und General Electric – und Investments für Privatanleger attraktiv zwischen Rendite und Risiko zu positionieren.“

So eingetaktet übernahm Spechtenhauser nach der Rückkehr aus den USA erst einmal die Leitung des Bereichs Konzernstrategie der Commerzbank. „In dieser Durchlauf-Position wird man weder reich noch berühmt“, erzählt er. „Wer seine Sache aber ordentlich macht, bekommt später eine attraktive Position im Konzern.“ In seinem Fall war das die Commerz Leasing und Immobilien AG, die Spechtenhauser von 2002 bis 2009 leitete und aus der 2007 die heutige Commerz Real hervorging. Der Südtiroler Strategie setzte auf Wachstum, um eine kritische Größe zu erreichen.

Doch der 2009 mehr oder minder verstaatlichten Bank erschien dieser Erfolg auf einmal als Irrweg. Die neuen Bankkapitäne scheuten assetbezogene Investments, wollten – trotz heftiger Gegenwehr – den Bereich wieder eindampfen. Für Spechtenhauser ein Fehlurteil: „Natürlich steht hier das Asset, etwa eine Immobilie, im Vordergrund. Aber ohne groß Bankkapital zu binden – und mit vielen Vorteilen für die begüterten Privatkunden.“

Mit dem folgenden Abgang – „ich kann doch nicht acht Jahre mein Team in eine Richtung motivieren und dann sagen: sorry, zurück! Kehrt! Marsch!“ – hat sich Spechtenhauser nach dem Vorbild seines (leiblichen) Vaters arrangiert. Er blieb verbindlich – und sich selber treu. Hannover Leasing freut's. • Ludwig Riepl