



## Hinkel & Cie als Dienstleister für Family Offices

**Ein Vermögensverwalter erfindet sich neu: Weniger eigene Fonds, stattdessen qualitativ hochwertige Fremdprodukte. Mit dieser Strategie und neuen Anlageklassen will die Düsseldorfer Vermögensverwaltung Hinkel & Co. vor allem Family Offices ansprechen.**

Es sei nicht weniger als ein „Gezeitenwechsel“ gewesen, sagt Klaus Hinkel, Vorstand von Hinkel & Cie. Sein Haus hat sich eine völlig neue Strategie gegeben und im vergangenen Jahr bereits viele Depots umgestellt. In den Portfolios landen seltener eigene Fonds, sondern nur noch das „Beste vom Besten“, dazu zählen auch neue, innovative Produkte. Auch das Klientel wandelt sich langsam. „Wir sehen uns als Dienstleister für Family Offices, da wollen wir hin“, sagt Hinkel. „Aber wir haben die Privatkunden nicht vergessen, denn da kommen wir her.“ Noch sind 80 Prozent der Kunden Privatleute, doch die semi-professionellen Mandate nehmen zu. Was mit der neuen Strategie auch gewünscht ist. Auch, weil die Erben-Generation immer öfter über Family Offices und Stiftungen nachdenke.

In Düsseldorf denkt man beim Namen Hinkel erstmal an rustikale Brote, Röggelchen oder knackige Nussecken und weniger an Investmentstrategien und Vermögensverwaltung. Doch zu der Familie der Traditionsbäcker Hinkel gehören eben auch die Finanzprofis von Hinkel & Cie.. Genau wie die Bäckerei ist auch die Vermögensverwaltung mittlerweile ein echter Familienbetrieb. Neben Klaus Hinkel und seinem Bruder Hans, arbeitet auch noch Neffe Markus Plank für die Vermögensverwaltung, die sich in der edlen Kö-Galerie an Düsseldorfs Prachtmeile niedergelassen hat.

### Gezeitenwechsel an den Märkten

Einen Gezeitenwechsel sieht Hinkel auch an den Märkten. Die Rally der Anleihe- und Aktienmärkte in

den vergangenen Jahren war bekanntlich vor allem den Notenbanken geschuldet, die viel billiges Geld in Umlauf gebracht haben. „Aber auch die schönste Party geht einmal zu Ende“, warnt der Vermögensverwalter. „Traditionelle Portfolios, deren Rendite nur auf Aktien und Anleihen beruhen, haben bereits im vergangenen Jahr den Gegenwind zu spüren bekommen.“

Die neue Hinkel-Strategie soll die zyklische Volatilität der Märkte mindern und helfen, Korrekturen leichter zu überstehen. Besonders gut eignen sich in schwierigen Investmentphasen verschiedene, nicht oder nur gering korrelierende Anlageklassen. „Erfreulicherweise ist die Palette der verfügbaren Anlagemöglichkeiten heute umfangreicher als je zuvor, da über Spezialfonds für institutionelle Anleger Dienstleistungen angeboten werden, die früher nur den Banken vorbehalten waren“, sagt Hinkel.

### Innovative Anlagelösungen

Seine Anlagestrategie hat der Vermögensverwalter weiterentwickelt. Herausgekommen ist die „Family Offices Asset-Klassen-Solution“, die bei der Diversifizierung neue Wege geht. „Wir haben weitere Asset-Klassen beigemischt, die ein sehr interessantes Chancen-Risiko-Verhältnis bei geringer Volatilität ausweisen als früher.“ So werden beispielsweise Immobilienfinanzierung mit nachrangiger Besicherung, sowie Wohn- und Gewerbeimmobilien mit laufendem Mietertrag und Revitalisierungspotenzial beigemischt. Auf jeden Fall ein neuer Weg ist eine Devisen-/Gold-Strategie mit Schwarm-Algorithmus. Gehandelt werden in diesem Produkt 30 Standard-Währungspaare der acht größten Währungen und Gold, basierend auf den erfolgreichsten Tradern. Hinkel nutzt hier eine institutionellen Anlagelösung über eine strukturierte Schuldverschreibung. Die Renditen können sich sehen lassen. Selbst im Krisen-



jahr 2018 lieferte diese Devisen-/Gold-Strategie knapp 20 Prozent. In den Jahren zuvor war es sogar noch etwas mehr, im laufenden Jahr liegt die Performance per Ende August bei knapp acht Prozent.

### Das Beste aus zwei Welten

Grundsätzlich setzt Hinkel & Cie. auf eine Best-of-Strategie mit dem Besten aus zwei Welten: fremd- und selbstgemanagte Finanzinstrumente. Partnerschaften ermöglichen Investitionen in institutionelle Anlageklassen und Lösungen, die Privatanlegern sonst generell verwehrt bleiben. Bei Fonds mit Anlagevolumen von 250.000 Euro oder sogar einer Million passiert das über Verbriefungen - so kann auch mit kleineren Summen investiert werden.

Bei Aktieninvestments setzt Hinkel überwiegend auf Fremdfonds. Die eigenen Fonds wurden nach und nach geschlossen, zum Jahresende wird es nur noch einen Hinkel-Fonds geben. „Wir konzentrieren uns auf sehr gute Manager und deren Finanzinstrumente“, sagt er. „Wir wählen nur das allerbeste aus, dazu haben unsere Fonds leider nicht gehört.“

### Mittelstandsanleihen und Spezialfonds

Auch auf ein Segment, das in den vergangenen Jahren in Verruf gekommen ist, setzen die Düsseldorfer: Mittelstandsanleihen, die noch immer Renditen von drei bis fünf Prozent pro Jahr liefern würden. „Die Qualität in diesem Segment ist heute höher als früher“, sagt Hinkel. Den bei vielen Wettbewerbern so gefragten High-Yield-Bereich meidet er, hier sieht er „ein paar tickende Zeitbomben“. Lieber investiert er in Milliarden schwere und breit diversifizierte Spezialfonds beziehungsweise Private-Placement-Verbriefungen mit Immobilienfinanzierungen, die ein deutlich besseres Volatilitäts- und Performance-Verhältnis ausweisen.

Klaus Hinkel war lange bei Merck & Finck, bevor er zur Schnigge Vermögensverwaltungs und Vermögensberatungs AG wechselte, einer früheren Tochter der Wertpapierhandelsbank Schnigge. Diese kaufte er Anfang des Jahrtausends mit anderen Gesellschaftern. Damals hieß Hinkel & Cie noch Artus und hatte eine andere Gesellschafterstruktur. Doch seit einigen Jahren hält die Familie 83 Prozent der Anteile und die Vermögensverwaltung, die etwa 100 Millionen Euro verwaltet, trägt ihren Namen. Die restlichen 17 Prozent gehören drei weiteren Gesellschaftern.

Doch warum Strategiewechsel? „Man muss sich als Vermögensverwalter spezialisieren“, ist Hinkel überzeugt. Die neue Strategie muss sich noch bewähren. „Da sie aber auf den Einsatz langjähriger Finanzinstrumente exzellenter Manager mit einer soliden Rendite beruht, bin ich davon überzeugt“, so Hinkel.

Seine Liebe zum Geld hat Klaus Hinkel übrigens schon früh entdeckt. Schon als Kinder saßen er und sein Bruder Hans mit ihrer Mutter am Küchentisch und sortierten Geld - nämlich die Einnahmen aus der Bäckerei. Später entdeckte er dann die Faszination des Kapitalmarktes.



**Klaus Hinkel**  
Vorstand der

**HINKEL & Cie.**  
Vermögensverwaltung AG  
Königsallee 60  
40212 Düsseldorf  
Tel: +49 (0) 211 / 540 666 0  
Fax: +49 (0) 211 / 540 666 99  
email: info@hinkel-vv.de