ÖSTERREICHS UNABHÄNGIGES MAGAZIN FÜR ANLAGEBERATUNG

# FONDS professionell



Hendrik Leber

Thorsten Schrieber

**DACHFONDS-STUDIE**
Die Gewinner und Verlierer der letzten 25 Jahre

**INTERVIEW**
So baut Cristian Jauk die Grawe Bankengruppe weiter aus

**HAFTUNGSFALLE KI**
Das müssen Berater in der Praxis beachten

**IMMOBILIENFONDS**
Experten diskutieren die Zukunft der Assetklasse

***Bringen Sie das Cover zum Sprechen!***
QR-Code scannen und Kamera auf das Foto richten

## »Das ist wie beim Goldrausch«

Hendrik Leber & Thorsten Schrieber über den KI-Boom und die Zukunft von Acatis

Ausgabe 3 | 2026 ››› EUR 5,80

# „Strategie schlägt Zufall – warum wir auf Vermögensverwaltung setzen"

Hermann Stöckl, Gründer und Geschäftsführer der VPI Vermögensplanung GmbH, über die Bedeutung professioneller Vermögensverwaltung, die langjährige Partnerschaft mit DJE Kapital AG und warum Berater heute mehr denn je einen starken Investmentpartner benötigen.

Im ersten Gespräch (Ausgabe 2/2026 ab Seite 232) sprach Hermann Stöckl über die Krise des klassischen Finanzvertriebs und das enorme Potenzial im KMU-Bereich. Doch wie werden Kundenvermögen bei VPI konkret betreut? Warum arbeitet das Unternehmen seit mehr als zwei Jahrzehnten mit dem deutschen Vermögensverwalter DJE zusammen? Und weshalb sieht Stöckl in professioneller Vermögensverwaltung die Zukunft der Finanzberatung? Dies und vieles mehr erfahren Sie im aktuellen Gespräch.



**Hermann Stöckl,** Gründer und Geschäftsführer der VPI Vermögensplanung GmbH: „Unser Ziel war immer, starke Schwankungen möglichst zu reduzieren, ohne die langfristigen Chancen der Kapitalmärkte aufzugeben."

**Herr Stöckl, Sie sagen, dass die klassische Finanzberatung oft zu stark produktgetrieben ist. Wie löst VPI dieses Problem?**

Wir versuchen gar nicht erst, den Kunden über einzelne Produkte zu beraten. Unser Ansatz beginnt immer mit einer umfassenden Finanzplanung. Erst wenn klar ist, welche Ziele ein Kunde verfolgt, welche Risiken er tragen kann und welche finanziellen Rahmenbedingungen vorliegen, beschäftigen wir uns mit der Umsetzung. Deshalb arbeiten wir mit Vermögensverwaltungen im Fondsmantel. Dort steht nicht das einzelne Produkt im Mittelpunkt, sondern ein professionell gemanagtes Gesamtkonzept. Für uns ist das die logische Konsequenz aus den regulatorischen Anforderungen und aus dem Anspruch, Kunden langfristig zu begleiten.

**Warum setzen Sie dabei seit vielen Jahren auf die Zusammenarbeit mit dem deutschen Vermögensverwalter Dr. Jens Ehrhardt (DJE)?**

Die Zusammenarbeit besteht bereits seit 2004. Das Entscheidende ist für uns die Investmentphilosophie von DJE. Dort wird nicht einfach einem Trend hinterhergelaufen oder ausschließlich auf vergangene Performance geschaut. DJE verfolgt die sogenannte FMM-Methode. Das steht für fundamental, monetär und markttechnisch. Dabei werden Unternehmen nicht nur anhand ihrer Kennzahlen analysiert, sondern gleichzeitig die Geldpolitik der Notenbanken und die aktuelle Markttechnik berücksichtigt. Diese Kombination ermöglicht eine deutlich breitere Betrachtung als viele klassische Investmentansätze. Zudem können wir uns auf DJE als Partner verlassen, das Unternehmen wurde 1974 von Dr. Jens Ehrhardt in Pullach bei München gegründet und zählt zu den erfahrensten unabhängigen Asset Managern im DACH-Raum. Aktuell verwaltet das Unternehmen mit zirka 200 Mitarbeitern knapp 19 Milliarden Euro für private und institutionelle Kunden.

**Was macht die FMM-Methode aus Ihrer Sicht besonders?**

Viele Anleger schauen ausschließlich auf die Vergangenheit. Sie kaufen das, was in den letzten Jahren gut gelaufen ist. Das Problem ist: Die Gewinner von gestern müssen nicht automatisch die Gewinner von morgen sein. Die FMM-Methode versucht, genau das zu vermeiden. Sie analysiert Zukunftsperspektiven, fundamentale Unternehmensdaten, monetäre Rahmenbedingungen und die tatsächliche Marktstimmung werden gemeinsam betrachtet. Dadurch entsteht ein aktiver Investmentprozess, der nicht starr an einer bestimmten Quote festhält, sondern auf Veränderungen reagieren kann.

**Heute investieren viele Anleger über ETFs. Warum reicht das Ihrer Meinung nach nicht aus?**

ETFs haben ihre Berechtigung. Das Problem entsteht dann, wenn Anleger glauben, damit automatisch breit und sicher investiert zu sein. Viele Indizes sind inzwischen stark von wenigen Unternehmen geprägt. Wer einen Weltindex kauft, investiert heute oft sehr konzentriert in große Technologiewerte. Das schafft Klumpenrisiken, die vielen Anlegern nicht bewusst sind. Aktive Vermögensverwaltung kann hier gezielt gegensteuern und Risiken breiter steuern.

VPI

*The Finance Assistance Company®*
since 1997

**Welche Vorteile hat diese Zusammenarbeit konkret für Ihre Kunden?**
Wir erhalten täglich Einblick in die Entwicklung der Strategien und können dadurch wesentlich genauer beurteilen, wie die Vermögensverwaltung aktuell positioniert ist. Das schafft Transparenz und ermöglicht uns, unsere Kunden laufend und aktuell zu begleiten. Bei vielen klassischen Fonds erhält man Informationen oft erst mit erheblicher Verzögerung. Für uns ist das ein wichtiger Unterschied, weil wir dadurch die laufende Betreuung wesentlich fundierter gestalten können.

**Welche Rolle spielt dabei das Risikomanagement?**
Eine sehr große Rendite ist wichtig, aber Risikomanagement ist langfristig oft noch wichtiger. In schwierigen Marktphasen zeigt sich, wie robust eine Strategie tatsächlich ist. Unser Ziel war immer, starke Schwankungen möglichst zu reduzieren, ohne die langfristigen Chancen der Kapitalmärkte aufzugeben. Genau deshalb legen wir großen Wert auf Partner, die Risiko nicht nur verwalten, sondern aktiv steuern.

**VPI nutzt heute überwiegend Vermögensverwaltungslösungen von DJE. Warum?**
Weil wir über viele Jahre beobachten konnten, wie konsequent dort gearbeitet wird. Wir haben verschiedene Marktphasen erlebt – von der Finanzkrise über die Eurokrise bis hin zu Pandemie und Inflation. Die Erfahrung zeigt, dass ein disziplinierter Investmentprozess langfristig erfolgreicher ist als kurzfristige Marktprognosen oder aktuellen Trends hinterherzulaufen. Deshalb bildet DJE heute den Schwerpunkt unserer Investmentlösungen.

**Was bedeutet dieser Ansatz für Vermögensberater, die mit VPI zusammenarbeiten?**
Für Berater entsteht dadurch ein völlig anderer Arbeitsalltag. Sie müssen nicht ständig nach dem nächsten Produkt suchen oder komplexe Investmententscheidungen selbst treffen. Diese Aufgaben werden von spezialisierten Vermögensverwaltern und unserer Finanzplanungsabteilung übernommen. Der Berater kann sich auf das konzentrieren, was für den Kunden wirklich wichtig ist: Aufklärung, Finanzplanung, Betreuung und die regelmäßige Überprüfung der Ziele.

**Bedeutet das auch weniger Haftungsrisiko?**
Natürlich bleibt jeder Berater in seiner Verantwortung. Aber die Investmententscheidungen werden von professionellen Vermögensverwaltern getroffen und laufend überwacht. Dadurch entsteht eine klare Arbeitsteilung: Die Vermögensverwaltung kümmert sich um die Kapitalanlage, der Berater um die langfristige Betreuung des Kunden. Das erhöht die Qualität der Beratung erheblich.

**Warum ist dieses Modell gerade für Unternehmer und KMU interessant?**
Unternehmer haben meist wenig Zeit, sich täglich mit den Kapitalmärkten zu beschäftigen. Gleichzeitig benötigen sie funktionierende Liquiditätsreserven, Pensionslösungen, Absicherungskonzepte und langfristige Vermögensstrategien. Hier reicht ein einzelnes Finanzprodukt nicht aus. Deshalb kombinieren wir Finanzplanung, Unternehmensberatung und professionelle Vermögensverwaltung. So entsteht ein Gesamtkonzept, das sowohl private als auch betriebliche Ziele berücksichtigt.

**Sie sprechen oft von „Strategie schlägt Zufall". Was meinen Sie damit?**
Viele finanzielle Entscheidungen entstehen spontan oder werden von aktuellen Markttrends beeinflusst. Wir glauben hingegen, dass langfristiger Erfolg auf Planung basiert. Wer klare Ziele definiert, sie regelmäßig überprüft und seine Strategie laufend anpasst, hat deutlich bessere Chancen als jemand, der nur auf kurzfristige Entwicklungen reagiert. Deshalb lautet einer unserer Leitsätze: Strategie schlägt Zufall.

**Nach fast 30 Jahren VPI – was ist für Sie die wichtigste Erkenntnis?**
Dass erfolgreiche Vermögensplanung kein Produkt ist, sondern ein Prozess. Menschen brauchen Orientierung, Struktur und einen Partner, der langfristig an ihrer Seite bleibt. Genau dafür haben wir VPI gegründet – und genau deshalb funktioniert unser Modell heute besser denn je.

**Danke für das Gespräch.**



**Bianca Christina Silvestri, MBA**
Geschäftsleitung, VPI Vermögensplanung

## Firmenporträt

VPI wurde 1997 gegründet und betreut österreichweit Tausende Privat- und Unternehmenskunden in allen Belangen der privaten und betrieblichen Vorsorge. Die Kernkompetenzen liegen in der Planung, im langfristigen Aufbau und in der Sicherung von Kundenvermögen.

## Kontakt

Bahnhofstraße 9
5760 Saalfelden
Österreich

| | |
|---|---|
| Tel.: | +43/6582/702 84-12 |
| Fax: | +43/6582/702 84-99 |
| E-Mail: | christina.silvestri@vpi.at |
| Internet: | **www.vpi.at/career** |


ANZEIGE FOTO: © VPI

Marketingkommunikation

# Research vor Ort. Chancen weltweit.

Ihr Zugang zu den Potenzialen der Emerging Markets.

Nah am Markt, tief im Detail: Bei Fidelity nutzen wir den Informationsvorsprung eines der größten Emerging-Markets-Research-Teams weltweit. Durch enge Unternehmenskontakte, breite Sektor- und Länderallokation sowie Fokus auf Qualität investieren wir in starke Marktführer und versteckte Perlen – mit dem Ziel, langfristig Renditen zu steigern und stabile Dividenden zu generieren.

Jetzt mehr erfahren:

Fidelity INTERNATIONAL

Diese Information darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch verbreitet werden. Fidelity veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und gibt keine an den persönlichen Verhältnissen des Kunden ausgerichtete Anlageempfehlungen, außer wenn dies von einer entsprechend ermächtigten Firma in einer formellen Mitteilung mit dem Kunden verlangt wird. Die Unternehmensgruppe Fidelity International bildet eine weltweit aktive Organisation für Anlageverwaltung, die in bestimmten Ländern außerhalb Nordamerikas Informationen über Produkte und Dienstleistungen bereitstellt. Diese Kommunikation richtet sich nicht an Personen innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika und darf nicht von ihnen als Handlungsgrundlage verwendet werden. Diese Kommunikation ist ausschließlich an Personen gerichtet, die in Jurisdiktionen ansässig sind, in denen die betreffenden Fonds zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind oder in denen eine solche Zulassung nicht verlangt ist. Alle angegebenen Produkte und alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die von Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, das Logo Fidelity International und das Symbol F sind eingetragene Warenzeichen von FIL Limited. Wir empfehlen Ihnen, Anlageentscheidungen nur auf Grund detaillierter Informationen zu fällen. Herausgeber: FIL Investment Management (Luxembourg) S.à r.l., zugelassen und beaufsichtigt von der CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier). MKAT13679