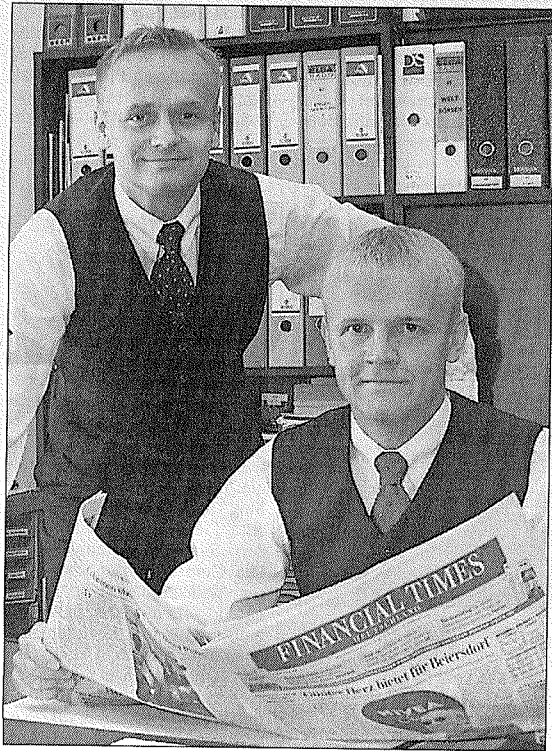


Anzeige

Anzeige

# „Wir sind Querdenker aus Prinzip“

Heiko und Christian Kolodzik über den Standort Deutschland und die Zukunft der internationalen Finanzmärkte



Christian und Heiko Kolodzik (rechts) konnten auch in den letzten drei Jahren die Anlage-Erträge ihrer Kunden weiter ausbauen. Heiko Kolodzik: „Wir fragen nicht, wie sich der Markt entwickelt hat, sondern wie und warum er sich so entwickeln wird.“

Hinter der Firmenbezeichnung „Kolodzik & Kollegen“ verbergen sich die Brüder Heiko und Christian Kolodzik. Heiko Kolodzik (HK) Dipl.-Betriebswirt, Christian Kolodzik (CK) Dipl.-Wirtschaftsingenieur und Fachreferent für Betriebliche Altersvorsorge. Sie erstellen Analysen zur Vermögensstruktur, Finanzplanung und -anlage. Vorrangig sind sie dabei Partner von Unternehmern, Steuerberatern, Rechtsanwälten, Ingenieuren und Medizinern im ganzen Bundesgebiet. Kürzlich legten sie ihre aktuelle Marktanalyse vor, die Prognosen über die zukünftige Entwicklung internationaler Finanzmärkte gibt.

Ihre „Marktanalyse 2003“ zeugt von großer Selbstsicherheit. Worauf beruht Ihr Bewusstsein, besser zu sein als andere Vermögensberater?

CK: Wir übernehmen nicht einfach vorgefertigte Informationen, sondern setzen uns persönlich mit der Materie auseinander. Erst wenn wir bei der eigenen Überprüfung ein positives Ergebnis erzielt haben, erhalten unsere Kunden Angebote.

HK: Ein Beispiel: Als ich vor zwei Jahren einen Hedgefonds untersuchte, musste ich dafür ein halbes Jahr intensive Recherche durchführen. Ich wollte diesen Fond ruhigen Gewissens empfehlen können.

Wie lange hat die Arbeit zur aktuellen Marktanalyse gedauert und woher beziehen Sie Ihre Informationen?

HK: Inklusive Datensammlung hat die Arbeit fast ein Jahr gedauert. Unsere Quellen sind sehr vielfältig. Das zieht sich u.a. vom täglichen Handelsblatt über die monatlichen Bundesbank-Berichte bis zur Homepage der CIA hin.

Es kursieren einige Analysen. Banken, Gesellschaften, Fachmedien geben welche heraus. Was ist an Ihrer das Besondere?

HK: Es gibt keine vergleichbaren Analysen, die mit dieser Informationsdichte aufwarten können. Wir wollten es auf den Punkt bringen, um eine gemeinsame Basis mit dem Kunden zu haben. CK: Und es sind Informationen enthalten, die anderswo nicht zu finden sind. Vieles wird ja leider in offiziellen

Publikationen verschwiegen. Oft wird zudem, gerade was Finanzmärkte betrifft, nach dem Mund möglicher Auftraggeber geredet. Erinnern wir uns doch - Finanzzeitschriften haben Aktien noch empfohlen, als der Börsenzusammenbruch eigentlich schon am Horizont zu sehen war.

Es gibt eine Menge Anbieter, die sich als Allfinanz-Dienstleister bezeichnen. Inwieweit hebt sich Ihre Leistung davon ab?

CK: Zum einen maßen wir uns nicht an, alles zu können und zu wissen. Dafür steht uns ein Netzwerk an Kompetenz zur Verfügung.

Wir haben u.a. Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare, Banker, internationale Versicherer und andere Spezialisten als Partner. Auch dadurch gelingt es uns immer wieder, unser Klientel vor Verlusten zu bewahren.

Zum anderen stricken die meisten Finanzdienstleister ihre Angebote danach, was jeweils zur Zeit im Trend ist. Genau hier liegt die Gefahr, dass sich die nächste Blase aufbaut. Man schaue nur auf den momentanen Boom von Immobilienfonds und deren vermeintliche Sicherheit.

HK: Der durchschnittliche Verkäufer reagiert im besten Fall also darauf, was der Kunde, oft durch Medien suggeriert, möchte. Damit wählt er den Weg des geringsten Widerstands und verdient schnell sein Geld. Doch was der Kunde möchte bzw. ihm suggeriert wird, ist nicht immer auch gut für ihn.

Wir analysieren dagegen, was er braucht und nachhaltig Sinn macht. Das dauert länger, hat aber zur Folge, dass die Zufriedenheit ebenfalls andauert.

Wie erreichen Sie das?

HK: U.a. durch antizyklisches Handeln und das Verlassen eingefahrener Wege. Wir sind Querdenker aus Prinzip. Zur Not verhindern wir lieber mal ein Geschäft, wenn es ein schlechtes zu werden droht. Schließlich wird im Ernstfall gern die Schuld dem Anlageberater zugeschoben. Wir sind seit über zehn Jahren schadenfrei. Das soll auch weiterhin so bleiben.

Hört sich alles gut an, ändert aber nichts an der Tatsache, dass Kunden immer Rendite und Sicherheit haben wollen und auch Sie sich daran messen lassen müssen.

CK: Es ist unser Programm, höchstmögliche Rendite bei maximaler Sicherheit zu erzielen.

Das behauptet Jeder.

HK: Es ist keine Kunst, bei positiven Märkten Gewinne zu erzielen. Die Kunst liegt darin, den Anleger bei schlecht laufenden Märkten vor Verlusten zu schützen. Während z.B. der DAX den letzten drei Jahren ca. 50 % an Wert einbüßte, konnten wir unsere Anleger vor Verlusten bewahren und das Vermögen weiter ausbauen.

Zur Not verhindern wir

lieber mal ein Geschäft,

wenn es ein schlechtes zu

werden droht.

HEIKO KOLODZIK,  
VERMÖGENSBERATER

Wie haben Sie das geschafft?

HK: Ich verdeutliche noch mal: Im Gegensatz zu den meisten anderen Anbietern empfehlen wir Anlagen nicht auf Basis der Vergangenheitsrenditen, sondern anhand von analytisch untersetzten Zukunftsprognosen. Wir fragen nicht, wie sich der Markt entwickelt hat, sondern, wie und warum er sich so entwickeln wird.

Sie verfügen also nicht über prophetische Gaben?

HK: Natürlich nicht. Aber wir versuchen, Wissen über Entwicklungen zu erlangen und Zusammenhänge zu erkennen.

Getreu unserem Motto: Wissen schafft Werte.

CK: Auf dem Markt wird doch kein Geld vernichtet, sondern nur umverteilt. Wenn jetzt viele verloren haben, heißt das, dass einige gewonnen haben. Wir wollen unsere Kunden auf der richtigen Seite sehen.

So viel zu Ihren Leistungen. Doch wie verdienen Sie in dieser strukturschwachen Region Ihr Geld?

HK: Wären wir ausschließlich auf unsere Region angewiesen, könnten wir bei weitem nicht diese Qualität liefern. Doch da unsere Leistungen bundesweit nicht alltäglich sind, stoßen wir im gesamten Bundesgebiet auf Interesse. Wenn das Geld schon nicht hier ist, kommt es eben zu uns.

CK: Prinzipiell bekommen wir von unseren Auftraggebern, also den Anlegern, ein Honorar. Doch häufig sind Provisionen in die Produkte einkalkuliert. Da verbietet es sich, noch zusätzlich ein Honorar zu nehmen. Besser wären natürlich ausschließlich provisionfreie Honorartarife und somit mehr Transparenz für den Anleger. So etwas lässt sich auf dem Markt leider nur schwer durchsetzen.

Braucht man zum Lesen Ihrer Studie betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse?

HK: Solche Kenntnisse sind immer von Vorteil. Zum Lesen unserer Marktanalyse aber sind sie nicht unbedingt erforderlich. Die Studie ist leicht verständlich, ja sogar spannend. Das bestätigen uns immer wieder unsere Kunden.

- Was Politik und Medien meist verschweigen
- Warum oft Irrglauben die Aktienauswahl bestimmt
- Wie der Staat sich mit versteckten Steuern finanziert
- Weshalb sich hinter Immobilienfonds neuerdings Blasen verbergen
- Wie der Staat Enteignung von Privateigentum vorantreibt
- Warum Deutschland bald verarmt

Profitieren Sie von einem **Wissen**, das bislang nur **einer Elite** zur Verfügung stand. **Wissen schafft Werte!** Beginnen Sie endlich, Ihr Vermögen **gewinnbringend** anzulegen.

Lesen Sie die

„Marktanalyse 2003“

Datensammlung und Analyse für die richtige Vermögensstruktur. Einzigartig und aktuell. 83 Seiten, A4. Wird jährlich aktualisiert.

Fordern Sie noch heute die „Marktanalyse 2003“ an!

Schulzgebühr: nur 15,- €

Kolodzik & Kollegen  
Altmarkt 28 • 03046 Cottbus

Telefon: 0355 - 3 81 81 00

Telefax: 0355 - 3 81 81 01

E-Mail: Kollegen@Kolodzik.de

