

ERFOLGREICH MIT UNDERSTATEMENT

NFS-Partner im Porträt: Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand, Winterberg



⊕ **Holger Hoppe** und **Steven Ruschel**

Im Sauerland findet man zahlreiche Hidden Champions, alteingesessene Unternehmerfamilien und viele Personen mit erheblichen Vermögen, doch die Leute der Region zeigen ihren Wohlstand besonders ungern, berichtet Holger Hoppe. Viele unterschätzen, wie gut der Private-Banking-Standort wirklich ist. Die Industrieregion hat sich sehr gewandelt, doch im Kern trumpft weiter die bodenständige Arbeit auf. Diskretion bleibt Voraussetzung für den Kundenzugang. „Ich freue mich, diese spezielle

HRVT übernimmt für viele Kunden auch das direkte Investmentmanagement für alle Familienmitglieder und deren Unternehmen.

Klientel auf meinem Heimatmarkt mit dem eigenen Unternehmen betreuen zu können, und bin überzeugt, dass ich viele wohlhabende Kunden der Region mit maßgeschneiderten Dienstleistungen begeistern darf“, so Hoppe gegenüber einBlick.

Der ehemalige Leiter des Private Banking der Sparkasse Hochsauerland hat sich zum Jahresstart 2024 selbstständig gemacht. Geplant war zunächst, das Unternehmen alleine und eigenständig aufzubauen, doch dann kam alles

anders: Steven Ruschel, der langjährige Stellvertreter von Hoppe, schloss sich dem Unternehmen als Partner an. „Es war für mich ein Glücksgriff, Steven für mich und das Vorhaben zu gewinnen, denn eigentlich wollte er von der Bank in die Wirtschaft wechseln“, so Hoppe.

Starkes Team bereits zu Bankzeiten

Die früheren Kollegen füllten ihre Positionen über Jahre hinweg sehr gut aus, ergänzten sich und bauten das gemeinsame Team und das betreute Volumen kontinuierlich aus. „Unser gemeinsamer Erfolg und das gute persönliche Miteinander haben uns schon zu Bankzeiten zu einem starken Team zusammengeschnitten, welches sich optimal in seinen Schwächen und Stärken ergänzt“, betont der Gründer. So entstand die Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand GmbH & Co. KG (HRVT).

„Wir haben jeder für sich gemerkt, dass wir an Grenzen in der Kundenbetreuung gestoßen sind, die wir in unserem ehemaligen Institut, aber auch innerhalb der Bankenlandschaft vorgefunden haben“, sagt Ruschel und führt aus: „Als angestellte Banker wären wir immer wieder nur ein Teil der gesamten Vermögensbetreuung, nicht aber im Lead. Und dies wurde immer umfangreicher, je größer die Kundenvolumen wurden.“ Daher war die Entscheidung für beide Kollegen klar, dass sie etwas verändern wollten.

Heute ist Hoppe froh, dass er weiterhin in der Vermögensbetreuung arbeitet, denn in der Bankenunabhängigkeit kann er endlich die Punkte hinter sich lassen, die ihm den Abschied nahegelegt haben. „Heute kann ich über das eigene Unternehmen selbstbestimmt arbeiten und Kunden über das gesamte Kundenvolumen betreuen. Auch nach kurzer Zeit merkt man schon, dass wir als erster Ansprechpartner in allen Vermögensfragen aktiv wahrgenommen werden“, betont Hoppe.

Auf die Frage, warum nicht noch mehr Kollegen aus dem Team dazugestoßen sind, was öfters vorkommt, wenn ein Leiter oder die gesamte Führung geht, antwortet Hoppe: „Wir haben keine große Meuterei geplant, sondern uns individuell für einen anderen Weg entschieden. Die Kollegen haben wir bewusst nicht involviert, und untereinander haben wir von unseren Plänen auch erst sehr spät erfahren, als es darum ging, die Nachfolge zu regeln.“ Heute ist er froh, dass er fast 100 Prozent seiner Zeit wieder den Kunden widmen darf und vorerst nicht noch mit Mitarbeitergesprächen und

»Wir wollen die richtigen Familien und Kundenverbände an den Tisch bekommen, die Volumen kommen über die Zufriedenheit der Dienstleistung von selber.«

Krankmeldungen jonglieren muss. Natürlich kann sich der Gründer in Zukunft Mitarbeiterwachstum und weitere Berater gut vorstellen. Er führt dazu auch bereits erste Gespräche, für den ersten Schritt ist jedoch ein sehr starkes Fundament essenziell. „Ich möchte mir am liebsten das Problem erarbeiten, dass ich Mitarbeiter händeringend suche, damit Kunden der HRVT übernommen werden können. Gute Berater bringen ja nicht immer einen vollen Bestand mit sich“, betont Hoppe.

Start in die Selbstständigkeit geglückt

„Wir sind bereits im hohen zweistelligen Millionenbereich in dem betreuten Vermögen der Kunden und haben weitere interessante Kunden in der Pipeline“, sagt Ruschel. Das betreute Volumen sei zwar eine wichtige Kennzahl, aber nicht

essenziell in der Startphase der HRVT. „Wir wollen die richtigen Familien und Kundenverbände an den Tisch bekommen, die Volumen kommen dann über die Zufriedenheit der Dienstleistung von selber. Aktuell liegen wir hier über Plan, freuen uns aber auch sehr auf die Gespräche, die noch kommen“, ergänzt Ruschel.

„Hier in der Region haben viele Personen genau nach unserem Angebot schon länger gesucht und nehmen unsere neue Rolle gerne an. Seitdem die Funktion einer Hausbank immer weniger eine Rolle spielt, auch für Geschäftskunden, benötigen Vermögende jemanden, der übergeordnete Aufgaben übernimmt“, führt Hoppe weiter aus. HRVT übernimmt neben den Aufgaben der Vermögensstrukturierung und des Generationenmanagements für einen erheblichen Anteil der Kunden auch das direkte Investmentmanagement für alle Familienmitglieder und deren Unternehmen. „Wir können alle Noten der Tonleiter bespielen – von der Fondsvermögensverwaltung für Enkelkinder über Wachstums- und Ertragsportfolios für die Familienmitglieder bis hin zu Liquiditätslösungen und Ertragsbringer für Unternehmen, Stiftungen und Vereine“, so Hoppe. Und Ruschel ergänzt: „Wir bedanken uns für den wahnsinnigen Zuspruch der vielen Kunden, die wir bereits überzeugt haben, und freuen uns auf die Zukunft. Ich bin von unserem weiteren Wachstum mehr als überzeugt.“ [asc](#)

Kontakt



Hoppe & Ruschel Vermögenstreuhand GmbH & Co. KG

Hauptstr. 13, 59955 Winterberg

info@hrvt.de

Telefon: (029 81) 896 90 80

www.hrvt.de