

MÜNSTER!: Erfahrenen Anlegern in Münster sind Sie schon viele Jahre ein Begriff. Quasi ein »Alter Hase«. Aber wie hat alles angefangen?

HUBERTUS J. THEISSEN (HJT): Eigentlich schon während des BWL-Studiums in Münster. Im Sommer 1976 eröffnete ich mein erstes Immobilien-Büro

im Kreuzviertel in der Nordstraße 20. Ein kleines 1-Zimmer-Büro. Das waren noch Zeiten. In der Woche wurde studiert, am Wochenende zog ich dann Anzug und Krawatte an und stürzte mich in die Arbeit. (nachdenklich) In den ersten Jahren musste ich besonders hart arbeiten, weil ich noch so

jung war. Geschäftspartner wollten kaum glauben, dass es über mir keinen Chef gab.

M!: Ihre frühere Arbeit unterschied sich sicherlich kräftig von der heutigen,

HJT: Alles war noch komplett analog.

Am wichtigsten waren die Anzeigen in den Tageszeitungen. Ich fuhr aber teilweise auch einfach Baustellen ab. Durch die Kräne wusste ich ja, wo gerade gebaut wurde. Die Schilder fotografierte ich ab und wertete sie später im Büro aus und versuchte, mit den Bauherren in Kontakt zu treten. Mein Angebot umfasste damals die komplette Vollvermietung und die Abwicklung der Mietverträge. Aber auch heute klingele ich noch an einer Haustür, wenn mir das Haus gefällt. Fleiß kommt nie aus der Mode!

M!: Das Geschäftsmodell gewann an Form und nahm an Fahrt auf...

HJT: Ja. unser Kundenstamm wuchs rapide. 1978 brachte ich trotzdem noch das Studium zu Ende. Bald kam eine Filiale auf Norderney hinzu. Hier bin ich auch heute noch aktiv. Das Büro im Kreuzviertel wurde schnell zu klein, weshalb ich dann in die Königsstraße gegenüber der Commerzbank zog. 1983 habe ich die »Hubertus Theissen GmbH« gegründet, die ein paar Jahre später unter »Theissen GmbH« neu firmierte. Inzwischen heißt unsere Firma »Dr. Theissen GmbH«. Wenn man zurückdenkt: Ich war wegen der vielen Projekte überall in Deutschland unterwegs und hatte mir ein Autotelefon im damals brandneuen C-Netz zugelegt. Wirkt heute fast mittelalterlich, oder?!

M!: War das auch die Zeit, in der langsam das Bauherren-Modell aufkam?

HJT: Richtig, das erste Projekt hier in der Region war eine Wohnanlage in

Gievenbeck am Gescherweg mit 60 Wohneinheiten. Diese Wohnungen haben wir dann deutschlandweit vermarktet. Viele Objekte im Bauherren-Modell folgten, u.a. auf Norderney, in Köln, Düsseldorf, Stuttgart, Hamburg oder auch in München. Der Charme war hier natürlich die Steuerbegünstigung für die Anleger. Ich war einer der ersten, die dieses Modell in Deutschland im großen Format vertrieben. Wer in Deutschland in diesem Bereich investieren wollte, kannte den Namen Theissen (schmunzelt). Wir haben diesen Markt mit aufgebaut. Das war Pionier-Arbeit und Aufbruch-Stimmung lag in der Luft: Start-up-Atmosphäre

M!: In Münster kannte man Sie später als den großen Schiffsexperten. Wie kam es dazu?

HJT: Durch die Geschäftskontakte bei den Immobilienprojekten wurde ich einem Reeder in Hamburg vorgestellt. Ab diesem Zeitpunkt vermittelte ich große Volumina von Schiffs-KG-Fonds. Wir begannen mit der Größenordnung von 1.000 Containern für ein Schiff der Rickmers-Werft – das gilt heute als klein. Zum Vergleich: Inzwischen reden wir von 18.000 Container-Stellplätzen pro Schiff beim größten



WISSEN, WO DAS GELD HINFLIESST

Hubertus Johannes Theissen, CEO, besichtigt ein Frachtschiff in Südkorea auf der Samsung-Werft in Pusan (Ende der 1980er Jahre)

M!: Wie wurden die Anleger überhaupt auf Ihre Angebote aufmerksam?

HJT: An manchen Tagen verließen unser Büro etwa 10.000 Briefe an Top-Adressaten in ganz Deutschland—vermögende Privatkunden. Adressen, die wir mit viel Fleiß aufgebaut und seither gepflegt haben. Diese Adressen sind auch heute noch sehr wertvoll. Wir haben der Post wohl Millionen von DM und später Euro eingebracht. Und das, obwohl wir immer brav die Briefe nach Postleitzahlen vorsortierten, um etwas an Porto zu sparen (lacht).

Außerdem erschien monatlich das moderne Geldanlage-Magazin »PECU-NIA®«. Dort wurden in jeder Ausgabe etwa zehn KG-Fonds vorgestellt. Mit einer Rückantwortkarte ließen sich dann die ausführlichen Prospekt-Informationen zur eigenen Prüfung anfordern. Das Magazin wollen wir übrigens wieder aus dem Schlaf erwecken und revitalisieren—wenn auch mit neuem Inhalt.

M!: Warum haben Sie eigentlich den KG-Fonds-Markt 2016 verlassen?

HJT: Weil die gesetzlichen Vorgaben unkomplizierte Kundenbeziehungen inzwischen unmöglich machen. Der Markt ist heute zuweilen überreguliert—zum Schaden von Initiatoren und Investoren. Die Investoren sollten geschützt werden. Tatsächlich aber erschweren die neuen Vorschriften (Dokumentations- und Aufklärungspflichten etc.) einfachste Transaktionen mit einem Kunden. Wer möchte sein Telefonat schon digital aufgezeichnet wissen?

M!: Und jetzt wieder zurück zu den Anfängen – zurück zu den Immobilien?

HJT: Wir haben die Immobilien nie ganz aus dem Auge verloren. Wir bauen

Containerreeder in Dänemark: Maersk. Schiffswerften in Deutschland gab es bald keine mehr. Alles verlagerte sich nach Asien—zuerst Korea, später dann auch China. Wir haben uns die Werften dort vor Ort angesehen. Das letzte Containerschiff der Vulkan-Werft in Bremen war die Hansa Constitution, deren Anteile wir auch platziert haben. Ab 2016 zogen wir uns aber ganz aus diesem Geschäft zurück.

M!: Das heißt, die Anleger wurden Miteigentümer der Schiffe?

HJT: Genau — die Kunden wurden zu Mit-Unternehmern und Reedern mit allen Chancen und Risiken. Das hat die

72

Presse ja eingehend berichtet. Auch als Familie haben wir investiert: Sometimes you win-sometimes you lose! Jeder hatte auf »seinem« Containerschiff übrigens eine eigens eingebaute Reeder-Kabine und konnte mitfahren. Bei gefährlicheren Schiffen wie Öltankern war das allerdings dann nicht mehr möglich. Aber wir hatten auch Hochseekreuzfahrt-Schiffe wie die MS Berlin oder auch die gesamte Viking-Flusskreuzfahrt-Flotte im Portfolio. Gegenstand der KG-Fonds wurden schließlich auch Groß-Immobilien in den USA, die nachweislich sehr profitabel für uns und unsere Kunden waren. Auch die haben wir selbst besucht.

und halten Immobilien selbst seit den 1980er Jahren. Verkauft haben wir nicht. Außerdem bin ich in dem Architektur-Büro meines Vaters aufgewachsen. Das prägt. Wir projektieren aktuell auf Sylt, auf Norderney, in Garmisch-Partenkirchen und natürlich hier im Herzen des Münsterlandes. Wir sind immer auf der Suche nach neuen Objekten oder Grundstücken. Auf Bayern kam ich übrigens auch wieder durch einen zufälligen Kontakt: Ich lernte in Bad Griesbach Alois Hartl kennen, der dort ein tolles Golf-Ressort entwickelt hat, das dann auch von uns vermarktet wurde. Das Skifahren allerdings lasse ich inzwischen, man wird ja nicht jünger (schmunzelt).

M!: Und die nächste Generation steht ja auch schon in den Startlöchern...

HJT: Ja, wir praktizieren in unserem Bürokomplex an der Hansestraße in Münster-Hiltrup ein

FRÜH MIT AN
BORD Hubertus Johannes Theissen,
CEO, (links) nahm
seine Junioren schon
als Schulkinder zu
Terminen im Inland
und Ausland mit.
Hier mit seinem ältesten Sohn Hubertus Heinrich Theissen (unten rechts,
Anfang der 1990er
Jahre)



Mehr-Generationen-Arbeiten. Meine beiden Söhne sind auch mit im Boot — meine Frau hat hier ihre Kanzlei und ist Fachanwältin für Familienrecht. Die gemeinsame Arbeit ist wirklich eine große Freude, aber auch eine große Herausforderung. Interessen und Einschätzungen können auch mal kollidieren. Wenn uns hier langfristig eine Harmonisierung gelänge, wäre das

ideal. Privates und berufliches Leben sind kaum zu trennen – das macht es so intensiv. Für ihre bisherige Arbeit bin ich meinen beiden Söhnen dankbar. Sie haben auch Arbeiten übernommen, die wenig glamourös waren.

M!: Vielen Dank für das Gespräch!

Infos: www.dr-theissen-gmbh.de



Ein gemeinsames Ziel verbindet.



Hubertus Johannes Theissen CEO | Founder and Managing Owner v. Dr. Theissen Group

Wir bauen Orte für Menschen zum Leben und Arbeiten. Vielleicht haben Sie eine gute Idee für eine Projektentwicklung oder -steuerung. Vielleicht möchten Sie eigene Grundstücke und Immobilien an- oder verkaufen. Dann sprechen wir gerne mit Ihnen darüber.



Unternehmensberatung & Projektentwicklung

FRNEY - SYLT - MÜNSTER - GARMISCH-PARTENKIRCHEN - TEGERNSEF - MÜNCHE

NORDERNEY · SYLT · MÜNSTER · GARMISCH-PARTENKIRCHEN · TEGERNSEE · MÜNCHEN