

Alles aus einer Hand

Family Offices sind beliebt

Viele wohlhabende Deutsche haben in den vergangenen Jahren den Banken den Rücken gekehrt und sich Family Offices zugewandt. Diese Büros helfen Mandanten, die über mindestens zweistellige Millionenvermögen verfügen, bei der Auswahl und der Überwachung von Assets wie Aktien, Anleihen, Immobilien oder Beteiligungen. Zu den bundesweit 30 bis 50 Multi Family Offices, die mehrere gut betuchte Privatpersonen, Familiengesellschaften und Stiftungen betreuen, zählen Häuser wie Fontis in Stuttgart, Kontora in Hamburg, Lucatis in München und WSH in Düsseldorf. Dazu kommen 400 bis 500 Geldverwalter, die ausschließlich für einen Clan arbeiten. Die European Business School schätzt das Volumen dieser Dienstleistungsbranche auf rund 180 Milliarden Euro.

Einige Familienbüros bieten Beratung und Geldanlage-Produkte aus einer Hand. Sie verdienen mit beiden Leistungen und sind selbst Asset Manager. Andere Büros haben die Funktionen getrennt, erhalten aber Provisionen oder Kick-Back-Zahlungen vom

ausgewählten Fonds oder Verwalter. Konsequenz sind Offices, die sich ausschließlich von ihren Kunden honorieren lassen. Sie sprechen allenfalls Empfehlungen aus und helfen ihren Kunden beim Beauty Contest, also bei der Auswahl der Asset Manager. Aber sie beauftragen diese Aktien-, Edelmetall- oder Immobilien-Spezialisten nicht. Stephan Buchwald, Geschäftsführer von Kontora: „Auf dieses Weise bleiben wir unabhängig, kontrollieren die Arbeit der Verwalter ohne Eigeninteresse.“

Die Arbeiten eines guten Family Offices sind vielschichtig. Regelmäßig werden konsolidierte Bestands-, Risiko- und Renditeanalysen durchgeführt. „Das ist Voraussetzung für eine effiziente Vermögenssteuerung“, betont Buchwald. Viele seiner Mandanten haben in den vergangenen Jahren ihre Vermögen aus festverzinslichen Produkten in unternehmerische Direktbeteiligungen, zum Beispiel Investments in Infrastruktur- und erneuerbare Energien-Projekte, umgeschichtet.

Wasser oder Strom sind Produkte, die, unabhängig von der Wirtschaftslage, nachgefragt werden „und deshalb stabile Renditen versprechen“, so Buchwald. Interessant seien Windkraft- und Fotovoltaik-Projekte in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Skandinavien und Nordamerika. „Die USA haben großen Nachholbedarf bei erneuerbaren Energien“.

Bei Infrastruktur-Fonds favorisiert er den Erwerb „gebrauchter“ Anteile, „weil dann die Zielinvestitionen bereits bekannt sind und sich bewährt haben“. Weiterer Vorteil: „Second-Hand-Fonds“ gibt es nicht selten mit Abschlägen von 20 oder 30 Prozent. Mandanten, die kontinuierliche Ausschüttungen suchen, sollten sich etwa Straßen- oder Brückenbauprojekte von Kommunen und Ländern ansehen. „Sie sind in der Regel sichere Schuldner.“

Mehr als drei bis fünf Prozent des Gesamtvermögens sollte man jedoch nicht in Infrastrukturprojekte investieren, „weil das Chancen-Risiko-Verhältnis dieser Anlageklasse ähnlich dem von Anlagen in Aktien ist.“ Die Geschäftsleitung von Fontis möchte keinerlei Angaben zu Kunden und Investmentstrategien machen. Überhaupt: Vertraulichkeit ist die oberste Maxime der Familienbüros, ob an Neckar, Isar, Rhein oder Elbe. Kundennamen werden gehütet wie der Augapfel. *Sigmund von Heydekamp*



Gebündeltes Beratungs Know-how

Foto: Fotolia / nmann77