

Family Offices: Die Vermögenspflege

Reiche Familien lassen ihre Vermögen von exklusiven Büros steuern. Das milliardenschwere Geschäft mit den Family Offices läuft gut, vor allem Unternehmer und gut bezahlte Manager profitieren.

von JÜRGEN HOFFMANN



© THINKSTOCK

Banken haben verspielt, wohlhabende Familien schenken ihr Vertrauen lieber unabhängigen Beratern und lassen sich von Family Offices betreuen.

Das Vertrauen der Deutschen in die Beratungsqualität von Großbanken ist seit der Finanz- und Wirtschaftskrise dramatisch gesunken. Nur noch 30 Prozent der Bundesbürger sehen laut einer Studie der Eurogroup Consulting in den klassischen Geldinstituten faire Partner. Die Konsequenz: Das Anlage- und das Finanzierungsverhalten hat sich Richtung Kapitalmarkt verlagert. Insbesondere wohlhabende Kunden kehren traditionellen Bankhäusern den Rücken und lassen sich nicht selten von Family Offices betreuen. „Die Nachfrage nach einer unabhängigen Honorarberatung wächst“, sagt Helmut-Joachim König, Geschäftsführer der Kapitalschutzvereinigung für den Mittelstand. Vielen Kunden sei es wichtig, dass ihr Berater nicht gleichzeitig Finanzprodukte verkauft: „Denn das verhindert eine neutrale Beratung.“

Die Unternehmerfamilie Rodenstock ist mit dem Verkauf von Brillengläsern und fassungen reich geworden. Zur Verwaltung des Vermögens gründete Benedict Rodenstock vor Jahren mit dem geschäftsführenden Partner Bernd Schrüfer das Family Office Lucatis. Gemeinsam investieren sie erfolgreich in Technologiefirmen. Warum überlässt der Nachfolger der Optikerfamilie die Arbeit nicht einer Bank? „Banker haben immer noch Listen mit Produkten, die sie verkaufen müssen“, sagt Rodenstock. Dabei gebe es oft bessere Anlageoptionen. Insbesondere bei den Firmenbeteiligungen nutzen Schrüfer und Rodenstock das eigene Know-how. Auf die hohen fixen Gebühren der Geldinstitute verzichten sie. Diese Kombination ist auch für andere Kunden attraktiv. Deshalb haben Rodenstock und Schrüfer ihr Familienbüro Lucatis mittlerweile zu einem Multi Family Office gemacht, das sich auch um die Vermögen weiterer Familien kümmert.

„Das ist eine für unsere Branche typische Entwicklung“, sagt Kontora-Geschäftsführer Stephan Buchwald und fügt hinzu: „Family Offices kooperieren und helfen sich wechselseitig als Outsourcing-Dienstleister.“ Sein Haus beispielsweise führt Audits für die Beurteilung von Anlagestrategien durch oder übernimmt Verwaltungsarbeiten wie die Kontrolle der Mittelverwendung bei größeren Projekten und das Reporting, andere Büros kümmern sich verstärkt um Treuhanddienste, Steuer- und Rechtsberatung oder beschäftigen Assetmanager, die auf Aktien, Edelmetalle oder Anleihen spezialisiert sind. Buchwald: „Arbeitsteilung wird zunehmend wichtiger, weil es insbesondere für Single Family Offices keinen Sinn macht, die personellen Ressourcen für alle Dienstleistungen vorzuhalten.“ Helmut-Joachim König rät Kunden, sich bei einer solchen Teilung von Aufgaben zu fragen, „ob die Summe der Teile dann das für sie optimale Ganze darstellt“.

Nicht nur die Family Offices rücken zusammen. Auch ihre Kunden investieren gemeinsam: „Insbesondere bei jungen Unternehmen oder Start-ups“, erläutert Thomas Retzlaff, Partner von Lehel Partners Corporate Finance. Club Deals werden solche Geschäfte genannt, bei denen drei, vier oder mehr private Investoren ihr Kapital zusammenlegen, um ein größeres Engagement gemeinsam zu stemmen. Ein Investor kauft 26 Prozent einer Firma, der zweite ebenfalls 26 Prozent – zusammen hat man die Mehrheit, kann bestimmen, wo es langgeht.

Das vor einem Jahr in Kraft getretene Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) macht die Club Deals nun sicherer – vorausgesetzt ein Family Office besitzt die Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Kontora beispielsweise durchläuft gerade den Zulassungsprozess, da die Nachfrage von Familien nach unternehmerischen Investments ohne kostenintensive Bankvertriebsgebühren konstant hoch ist. Die neuen Regulierungsaufgaben sind ein Grund für die begonnene Konsolidierung der Multi-Family-Office-Branche: Das Bankhaus Berenberg hat seine erst 2012 geschaffene Tochter Consilisto Berenberg Office wieder geschlossen: „Wir waren mit dem bankeigenen Family Office wirtschaftlich nicht erfolgreich und werden es nicht weiterbetreiben“, begründete Tindaro Siragusano, Leiter Private Banking bei Berenberg, das Begräbnis. Die Deutsche Bank hat ihre drei Family Offices zur Deutschen Oppenheim fusioniert. Unrealistische Renditeerwartungen von Mutterbanken an ihre Büros, die sich um die Reichsten ihrer Kunden kümmern sollen, ist laut Stephan Buchwald ein zweiter Grund für die Bereinigung in der Branche: „Beratungsgeschäft ist stetig, aber nicht margenstark. Sobald die Eigentümerrendite durch Produktvertrieb gesteigert werden soll, gehen erst die notwendige Beratungsneutralität verloren und später ganz schnell die Mandanten.“

Mit den Regulierungen, die sich aus dem KAGB ergeben, ist für Kleinanleger der Zugang zu alternativen Anlageformen schwieriger geworden, für Wohlhabende nicht. Sie beauftragen lizenzierte Fachleute mit der Anlage ihrer Gelder. Dadurch stehen ihnen weiterhin interessante Wege offen, ihr Kapital zu sichern und zu mehren.