

Nichtliquides bevorzugt

Mit dem Family-Office-Experten **Stephan Buchwald** sprach **Kirsten Kücherer** über Geschäftsmodelle und Entwicklungen auf dem Markt und bevorzugte Asset-Klassen seiner Mandantschaft.

Was die Bandbreite an Family Offices auf dem Markt angeht, sieht Stephan Buchwald, geschäftsführender Gesellschafter des Kontora Family Office, eine Berechtigung für ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle. „Wir selbst bieten zum einen klassische Honorarberatung an. Das heißt: Uns bezahlt immer nur einer – der Mandant. Zum anderen betreiben wir kein eigenes Asset Management.“ Der gelernte Bankkaufmann und lizenzierte Certified Financial Planner meint aber auch, dass es durchaus Familien gibt, für die es Sinn macht, sich Häuser zu suchen, die neben der Family-Office-Funktion für einzelne Anlageklassen operativer Manager sind. Diese Unterschiede der Family Offices beziehungsweise deren unterschiedliche Geschäftsmodelle zu erklären – samt ihrer Vor- und Nachteile – sei mittlerweile oft Thema in den ersten Gesprächen. „Eine dramatische Veränderung gegenüber vor ein paar Jahren, als man erst mal erläutert hat, was ein Family Office überhaupt ist und macht“, sagt Buchwald.

Semiinstitutionelle Investoren

Ein Family Office würde er nicht zwingend als institutionellen Anleger bezeichnen, sondern als semiinstitutionell. „Der wesentliche Unterschied besteht einmal in den Entscheidungswegen in den Familien“, so der 1972 geborene Buchwald. „Ich glaube, diese unterscheiden sich von anderen institutionellen Anlegern relativ deutlich, sowohl in der Professionalität als auch in der Schnelligkeit. Zudem gibt es Familien, die wirklich noch aus dem Bauch heraus entscheiden.“ Ebenso treffe man aber auf Familien, die sich selbst oder mithilfe eines Family Office eine Art Anlagebeirat geschaffen haben und schon sehr, sehr professionell agie-



„Wir selbst haben eine klare Präferenz hin zu aktivem Management, in allen Anlageklassen.“

ren. Von der Entscheidungsfindung her seien eigentlich alle extrem schnell. Das mag aber auch an Buchwalds Mandantschaft liegen, die sehr stark unternehmerisch geprägt ist und einen sehr starken Gestaltungswillen hat.

Fokus auf Unternehmensbeteiligungen

Und welche Asset-Klassen mögen diese Vermögensinhaber? „Die nichtliquiden“, so Buchwald. „Real Assets – und zwar nicht erst seit der Niedrigzinsphase! Die Affinität zu Investments, die einen laufenden Ertrag abwerfen – unabhängig davon, ob es ein Unternehmen, eine Immobilie oder Land- und Forstwirtschaft ist, – ist relativ hoch.“ Gold oder Ähnliches wird im Zweifel zwar auch noch als Real Asset angesehen, aber eher untergewichtet, weil keine laufende Rendite erzielt wird. „Der größte Schwerpunkt liegt ganz klar im Bereich von sowohl Private Equity als auch Listed Equity, also Unternehmensbeteiligungen jeglicher Art“, sagt Buchwald. Seiner Erfahrung nach kommt die größte Performance auch aus Anlageklassen, die sehr stark unternehmerisch geprägt sind, die sehr stark in den Werten schwanken, aber die von den langfristigen Renditen her überdurchschnittlich sind.

Passive Investments wie ETFs werden von den Klienten unterschiedlich gesehen. „Wir selbst haben eine klare Präferenz hin zu aktivem Management, in allen Anlageklassen“, so Buchwald. Aber wenn passives Investieren für eine Familie passe, wenn sie sozusagen heute investieren und sich dann sehr lange nicht darum kümmern will, dann sei das auch aufgrund der Kostenquote durchaus eine Alternative. „Dies setzen wir aber relativ selten ein. Wir glauben immer noch daran, dass man mit einem guten aktiven Manager eine Outperformance erzielen kann.“ ●