

Vom Chefsessel zum Privatier

Nach dem Verkauf der eigenen Firma benötigen Unternehmer unabhängige Vermögensexperten, sagen Stephan Buchwald und Berndt Otterberg vom Hamburger Family Office Kontora.

INTERVIEW

HAMBURG

■ **Herr Buchwald, die meisten Unternehmer zieht es nach dem Verkauf der eigenen Firma zur Hausbank oder zu großen Finanzdienstleistern. Was ist falsch daran?**

! Nach dem Verkauf eines Unternehmens stellt sich nach unserer Erfahrung nicht als erstes die Frage, wie und wo das liquide Vermögen investiert wird. Die veränderte Lebenssituation erfordert meist eine komplette Neuorientierung: Was will ich mit meinem Leben anfangen? Gehe ich in den Aufsichtsrat oder will ich weiter unternehmerisch tätig sein? Widme ich mich voll und ganz der Familie? Bei der Betrachtung des Vermögens ist vorrangig, dass es in sicheren Händen ist und generationsübergreifend erhalten wird. Für das Management des Privatvermögens müssen deshalb langfristig nachhaltige Strukturen geschaffen werden. Bei diesem Prozess ist ein Family Office der bessere Partner. Der Grund liegt im System: Bank-



IM GESPRÄCH: Berndt Otterberg und Stephan Buchwald (v. l. n. r.), beide Geschäftsführer vom Hamburger Family Office Kontora. FOTO: KONTORA

berater und andere Finanzdienstleister verdienen erst dann, wenn sie Anlageprodukte verkaufen. Sie handeln damit nicht nur im Interesse des Mandanten, sondern provisionsgetrieben.

■ **Wie verdient ein Family Office dann sein Geld?**

! Ein Family Office - so wie wir es verstehen - bietet ausschließlich Honorarberatung und keine eigenen Finanzprodukte an. Provisionen gehören nicht in dieses Geschäft. Nur so können Kunden wirklich unabhängig beraten werden. Bei einem richtig guten Family Office kann der Vermögensinhaber außerdem auf bekannte Unternehmensstrukturen zugreifen, die er noch aus seiner eigenen Firma kennt.

■ **Wie meinen Sie das?**

! Buchwald: In seiner Firma hatte der Vermö-

gensinhaber früher sein Controlling, das die Unternehmensfinanzen im Blick behielt, bekam regelmäßige Finanz-Reportings, Briefings und Entscheidungsvorlagen, und er hatte ausreichend Personal für die Umsetzung seiner unternehmerischen Ziele. So ähnlich funktioniert das auch bei uns. Der Vermögensinhaber steht nach wie vor an der Spitze aller Entscheidungen und wird über die genaue Struktur und Entwicklung seines Kapitals zeitnah und umfassend informiert. Er gibt die Kontrolle über sein Vermögen also niemals komplett aus der Hand. Gleichzeitig hat er durch ein Family Office Team eine umsetzungsstarke „verlängerte Werkbank“.

■ **Was machen Sie überhaupt mit dem Vermögen, Herr Otterberg?**

! Otterberg: Primäres Ziel ist, den Status zu er-

halten, und zwar nach Inflation. Große Familienvermögen sind normalerweise auf sehr viele unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Land oder Immobilien verteilt, die wir dann einzeln analysieren und gegebenenfalls anpassen. Es geht dabei nicht nur darum, dass sich später nur noch möglichst konservative Anlagen im Portfolio befinden. Sie allein schaffen es nicht, das Vermögen zu erhalten. Sondern es geht um eine professionelle Asset-Allokation und die Auswahl der richtigen Vermögensverwalter. Bei Private-Equity-Investments erwirtschaftet das „Top Quartil“ der Verwalter beispielsweise nachweislich deutlich höhere und stabilere Erträge als der Rest der Marktteilnehmer, während die Outperformance im Rentenbereich unabhängig vom jeweiligen Verwalter relativ gering

ist. Aufgrund des hohen Kapitalvolumens sind wir bei den einzelnen Investments zudem nicht auf vorstrukturierte Anlageprodukte angewiesen. Wir können zum Beispiel für unsere Kunden auf Wunsch direkt in Immobilien investieren und sparen uns so etwa die hohen Verwaltungsgebühren eines Immobilienfonds.

■ **Es soll hierzulande einige hundert Family Offices geben. Wie findet man das individuell passende Büro?**

! Otterberg: Leider ist der Markt tatsächlich sehr intransparent. Weder ist „Family Office“ ein geschützter Begriff, noch existieren unabhängige Marktanalysen. Als Unternehmer würde ich mir die Konzepte und Geschäftsmodelle mehrerer Kandidaten genau ansehen und unbedingt Referenzen einholen. Ich wäre skeptisch, wenn mir gleich zu Beginn langfristige Mandatsverträge vorgelegt werden. Die Qualität und Kompetenz der Berater kann man anfangs durch einzelne Projekte testen, zum Beispiel beim Vermögenscontrolling. Ganz wichtig ist letztlich auch, dass die Zusammenarbeit auf persönlicher Ebene stimmt. Familien werden von einem Family Office immerhin nicht nur über Jahre, sondern idealer Weise auch über Generationen vertrauensvoll und diskret betreut.

FAKTEN

Family Offices

■ Family Offices zielen nicht auf kurzfristige Renditen, sondern auf den langfristigen Erhalt und die Wertsteigerung großer Familienvermögen ab. Schätzungen zufolge soll es deutschlandweit aktuell etwa 500 aktive Büros geben. Man unterscheidet zwischen Single Family Offices (SFO), die sich ausschließlich um das Vermögen einer einzelnen Familie kümmern, und Multi Fa-

mily Offices (MFO), die gleichzeitig mehrere Familienvermögen betreuen. Große MFO wie Kontora arbeiten auch mit Single Family Offices zusammen und strukturieren häufig ein Gesamtvermögen von mehreren Milliarden Euro. Sie beschäftigen ein interdisziplinäres Expertenteam für Anlageklassen, kaufmännische Tätigkeiten und strategische Fragen.

