



Kontora-Geschäftsführer Stephan Buchwald (links) und Bernd Otternberg bieten die sehr spezialisierte Geldberatung an

JÜRGEN HOFFMANN

In Hamburg leben mehr wohlhabende Familien als in Hannover, Köln oder Stuttgart, hier haben mehr Stiftungen ihren Sitz als in jeder anderen deutschen Stadt. Beide Gruppen gehören zum Klientel von Family Offices. Diese Büros – in einigen arbeiten nur zwei, drei Finanz-Experten, in anderen 20 oder 30 – kümmern sich um die Vermögen ihrer Kunden. Es gibt Single-Family-Offices, die nur für einen Clan da sind, etwa die Jacobs Holding und die Mayfair Vermögensverwaltung, die für Daniela und Günther Hertz arbeitet, und Multi-Family Offices wie Kontora oder Marcard, Stein & Co am Ballindamm, wie die Deutsche Oppenheim in Frankfurt oder WSH in Düsseldorf. Diese Büros betreuen mehrere Mandanten.

Drittes Multi-Family Office in Hamburg ist Spudy & Co am Alsterufer. Nach einer Fusion mit der Münchener Vermögensverwaltung Döttinger/Straubinger wird das Büro (45 Mitarbeiter an beiden Standorten) seinen Namen Mitte November ändern müssen, weil Gründer Jens Spudy nach Streitigkeiten in der Geschäftsführung über die künftige Strategie des Hauses Ende letzten Jahres ausgeschieden ist. Er will mit der Beratungsfirma Spudy Invest, Firmensitz ist die Kleine Reichenstraße, reüssieren.

Nicht alle Family Offices arbeiten gleich: Einige bieten Beratung und Geldanlage-Produkte aus einer Hand. Diese Player verdienen mit beiden Leistungen Geld. Andere Büros haben die Funktio-

Wohin nur mit dem vielen Geld?

Wohlhabende Hamburger Familien setzen auf Family Offices – eine sehr verschwiegene Branche

nen getrennt, bekommen keine Provisionen für die Vermittlung von Finanzprodukten, sondern lassen sich ausschließlich von ihren vermögenden Kunden honorieren. Die jährlichen Kosten betragen bei allen Büros, die so arbeiten, über den Daumen rund 0,5 Prozent des verwalteten Vermögens. „Nur so ist eine neutrale Beratung möglich“, unterstreicht Helmut-Joachim König von der Kapitalchutzvereinigung für den Mittelstand den Vorteil von unabhängigen Family Offices.

Das ist auch bei Kontora so. Geschäftsführer Stephan Buchwald und sein Team betreuen rund 60 Unternehmerfamilien, Stiftungen, Kirchen und Pensionskassen mit jeweils mehr als 30 Millionen Euro Vermögen. Man überwacht die vorhandenen Besitztümer wie etwa Aktien, Immobilien, Edelmetalle und Unternehmensanteile, ordnet die Anlagestrategie des Kunden, übernimmt Controlling und Berichtswesen. Für die Familie, Stiftung oder Pensionskasse hat das den Vorteil, dass sie nicht mit mehreren Experten über dieselben Themen sprechen muss, sondern lediglich einen Ansprechpartner hat, der ihre finanziellen Verhältnisse aus dem Effeff kennt. „Ganzheitlichkeit und Individualität“ sind für Thomas Borghardt, Vorstand von Marcard, Stein & Co. (60 Mitarbeiter), die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale von Family Offices gegenüber klassischen Privatbanken. In seinem Haus, das einzige der kleinen, feinen Branche, das eine Banklizenz besitzt, ist man der Überzeugung, dass „eine umfassende Betreuung eines Familienvermö-

gens ab einer Höhe von 20 bis 25 Millionen Euro sinnvoll ist, so Borghardt.

Seit 2007 ist das Geschäft von Kontora um rund 20 Prozent gewachsen – pro Jahr. „Viele hochvermögende Menschen und Institutionen möchten Beratung und Vertrieb trennen und suchen einen unabhängigen Rat“, begründet Buchwald den Run auf die Familienbüros. Bankberater verkaufen vor allem Produkte ihres Hauses. Zudem haben die klassischen Geldinstitute in den letzten Jahren viel Vertrauen eingebüßt. Das bestätigt Carolin Decker, Professorin für Management und Organisation an der Universität Bremen: Der wichtigste Pluspunkt eines Honorarberaters gegenüber Banken „ist die Unabhängigkeit“.

Viele Family Offices haben die Vermögen ihrer Mandanten in den vergangenen Jahren umgeschichtet. Zum einen ist das der Niedrigzinsphase geschuldet, die Vermögende bewogen hat, auf renditestärke Anlageklassen auszuweichen, zum anderen der langfristigen Perspektiven vieler Familien, die bleibende Werte suchen, die an nachfolgende Generationen übergeben werden können. „Das ist für vermögende Familien fast immer das oberste Ziel“, erläutert Berndt Otternberg, zweiter Partner bei Kontora. Er und andere Geldstrategen empfehlen ihren Kunden deshalb vornehmlich Investitionen in Sachwerte, in landwirtschaftliche Flächen, in Gebäude – für eine Familien-Holding hat Kontora gerade für 52 Millionen Euro ein Bürocenter in der City Süd gekauft – und Unternehmen. Otternberg: „Viele ehemalige Chefs bleiben auch bei der Vermögensanlage Unternehmer. Sie fühlen sich mit theoretischen Investmentansätzen nicht wohl, wollen lieber mitgestalten.“ Dafür strukturieren die Berater und ihre Mandanten häufig Transaktionen als sogenannten Club Deals. Im Klartext: Die Vermögenden legen sich gemeinsam in ein Bett. Das Motto, Du kaufst 26 Prozent eines Unternehmens, ich kaufe 26 Prozent – zusammen halten wir dann die Mehrheit.

Diskretion ist oberste Maxime der Familienfinanzbetreuer. Namen ihrer Mandanten lassen sie sich nicht entlocken. Als „Geld-Butler für den Finanz-Adel“, ein Image, das noch einige Family Offices im Süden und Westen Deutschlands pflegen, hat sich Stephan Buchwald aber nie gesehen: „Wir sind nicht elitär, arbeiten lediglich als hochspezialisierte Berater, pflegen Teamwork.“ Um diese Arbeitsweise zu optimieren und weil man aus allen Nähten platzt, zieht Kontora im Frühjahr vom Ballindamm ins Prien-Haus am Jungfernstieg. Dort wird es kein holzgetäfeltes Privatbank-Feeling geben, sondern eine offene Bürolandschaft wie bei Agenturen oder Startups, mit Zonen zum informellen Austausch, einem Lounge-Bereich und Arbeitsplätzen, an denen Aufgaben konzentriert gelöst und Telefonate ungestört geführt werden können.