



KONTORA

Willkommen zum Kontora Webinar!

Wachstum durch Outsourcing – das hybride Family Office



Inhalte

01

**Vorstellung
Kontora Gruppe**



02

**Was Single Family
Offices heute
ausmacht**



03

**Mehrwert durch
Outsourcing**



04

**Case Studies aus der
Praxis**





Kontora steuert und investiert seit über 18 Jahren große Familien-, Stiftungs- und Kirchenvermögen

Key Facts

Unternehmensübersicht



Die **Kontora Family Office GmbH** wurde **2007** gegründet.



Kontora beschäftigt am Hamburger Standort **>80 Mitarbeitende** und hält **>13 Mrd. EUR Assets under Advisory**.



Das Family Office besitzt weitreichende **Expertise** über **alle Assetklassen** hinweg und hat ein **weltweites Netzwerk** mit Zugang zu Top-Managern.

Dienstleistungsangebote

Full Service Family Office

- Strategische Beratung
- Ganzheitliches Vermögensmanagement
- Suche und Prüfung von Investments
- Überwachung und Administration
- Individuelle Fondslösungen

Investment Office

- Vermögensmanagement für einen abgegrenzten Teil des Vermögens
- Ergänzung bestehender Aktien- und Anleihenportfolios mit illiquiden Anlagen in Private Equity, Immobilienprojekten oder Infrastrukturinvestments

Service Office

- Übernahme administrativer Tätigkeiten als Outsourcingpartner
- Erfassung, Buchhaltung und Reporting aller Vermögenswerte in einer einheitlichen Vermögenssoftware

Geschäftsführung



CEO,
Stephan
Buchwald



CIO,
Dr. Patrick
Maurenbrecher



GF Mandanten,
Sybille
Arnegger



GF Infrastruktur,
Henning
Landsiedel

Mandantensegmente



Familien



Stiftungen



Single Family
Offices



Corporates



Kirchen



„Kennst du ein Single Family Office, kennst du genau ein Single Family Office“

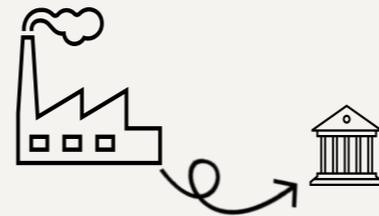
In der Praxis begegnen uns verschiedene Ausprägungsformen von Single Family Offices



Verkauf des operativen Unternehmens



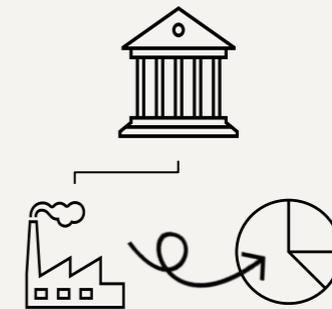
Familie entwickelt sich durch SFO zum „Family Investor“



SFO koexistiert neben dem operativen Unternehmen



SFO bleibt ohne „unternehmerischen“ Charakter



SFO fungiert als Holding

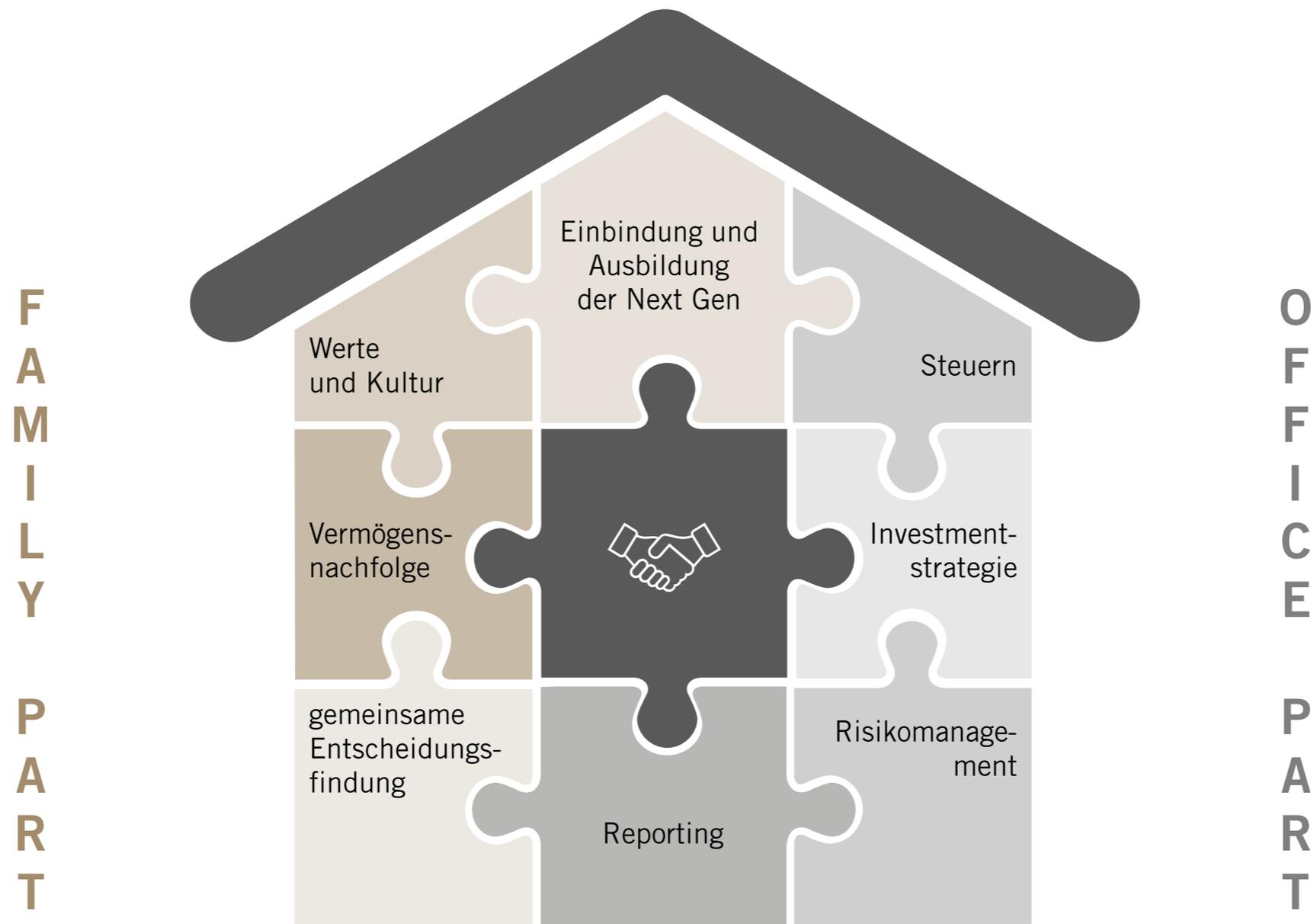


Das operative Unternehmen ist „nur“ Teil der Asset Allocation



Großvermögen müssen unternehmerisch gesteuert werden – daher bedarf es für das SFO einer Unternehmensstrategie

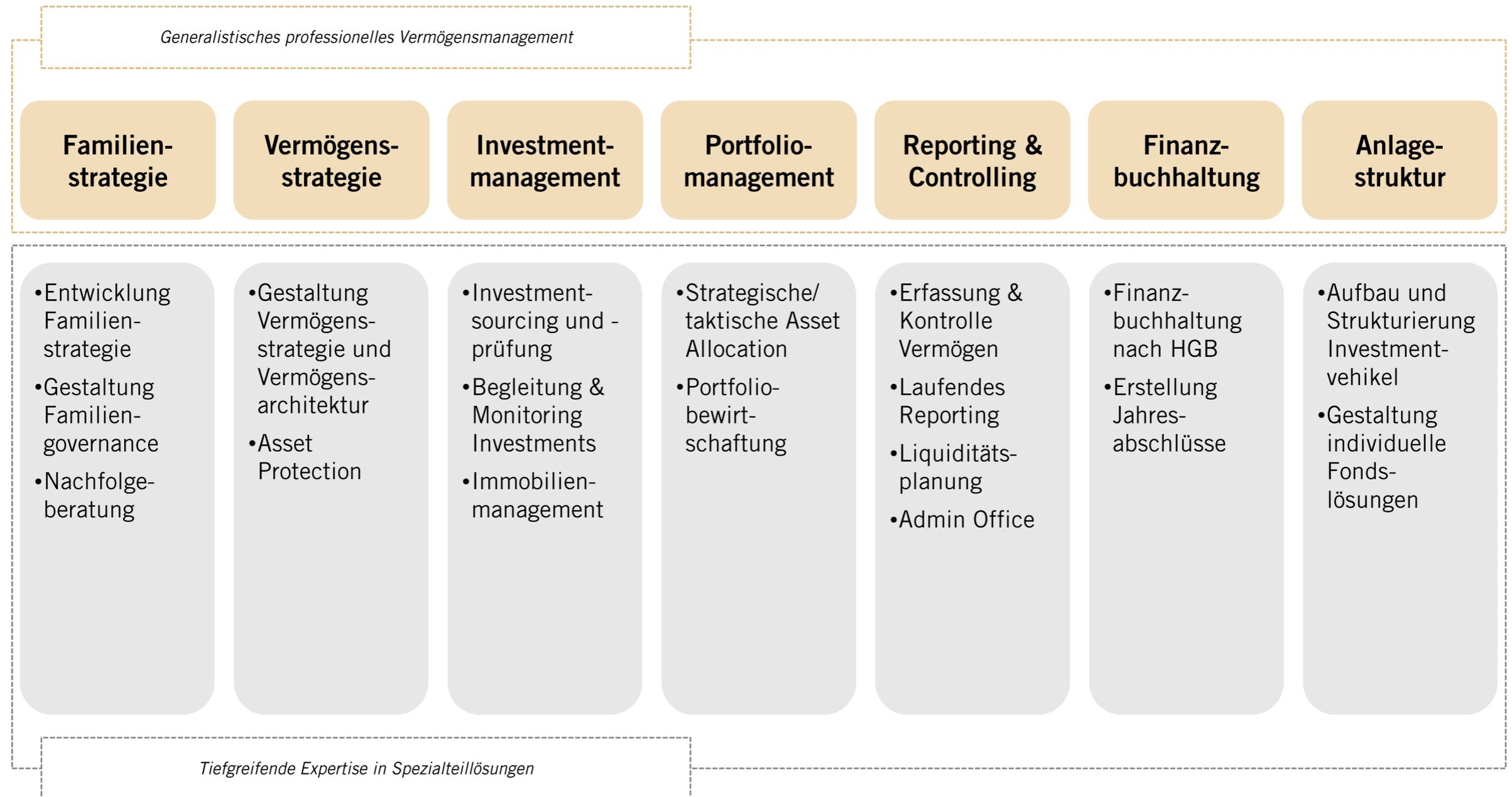
Die Strategie für das SFO setzt sich aus dem Family - und dem Office Part zusammen





Die Wertschöpfungskette zeigt die Kompetenzbereiche auf, die ein SFO bei der Strategiefindung und -umsetzung berücksichtigen sollte

„Wie können wir die Kettenglieder in gewünschter Qualität laufend bewirtschaften...“





Unsere Erfahrung zeigt, dass Single Family Offices bei der make-or-buy-Entscheidung insbesondere vor sechs zentralen Herausforderungen stehen

„...und macht es Sinn, sich für einzelne Kompetenzbereiche externes Know-how einzukaufen?“

1 Weltweiter Zugang zu exzellenten Investmentopportunitäten

2 Technologische Transformation und Digitalisierung

3 Regulatorische und steuerliche Herausforderungen

4 Ganzheitliches Reporting und Controlling

5 Fachkräftemangel und Talentmanagement

6 Abhängigkeit von Schlüsselpersonen



Das Outsourcing ganzer Bereiche bringt mehrere Vorteile mit sich

Der Fokus wird auf Kompetenzen gelegt, die intern nicht in gewünschter Qualität und kosteneffizient abgebildet werden können



Freisetzen interner
Ressourcen



Zugang zu
Expertenwissen



Höhere
Professionalisierung



Mehr Flexibilität und
Agilität



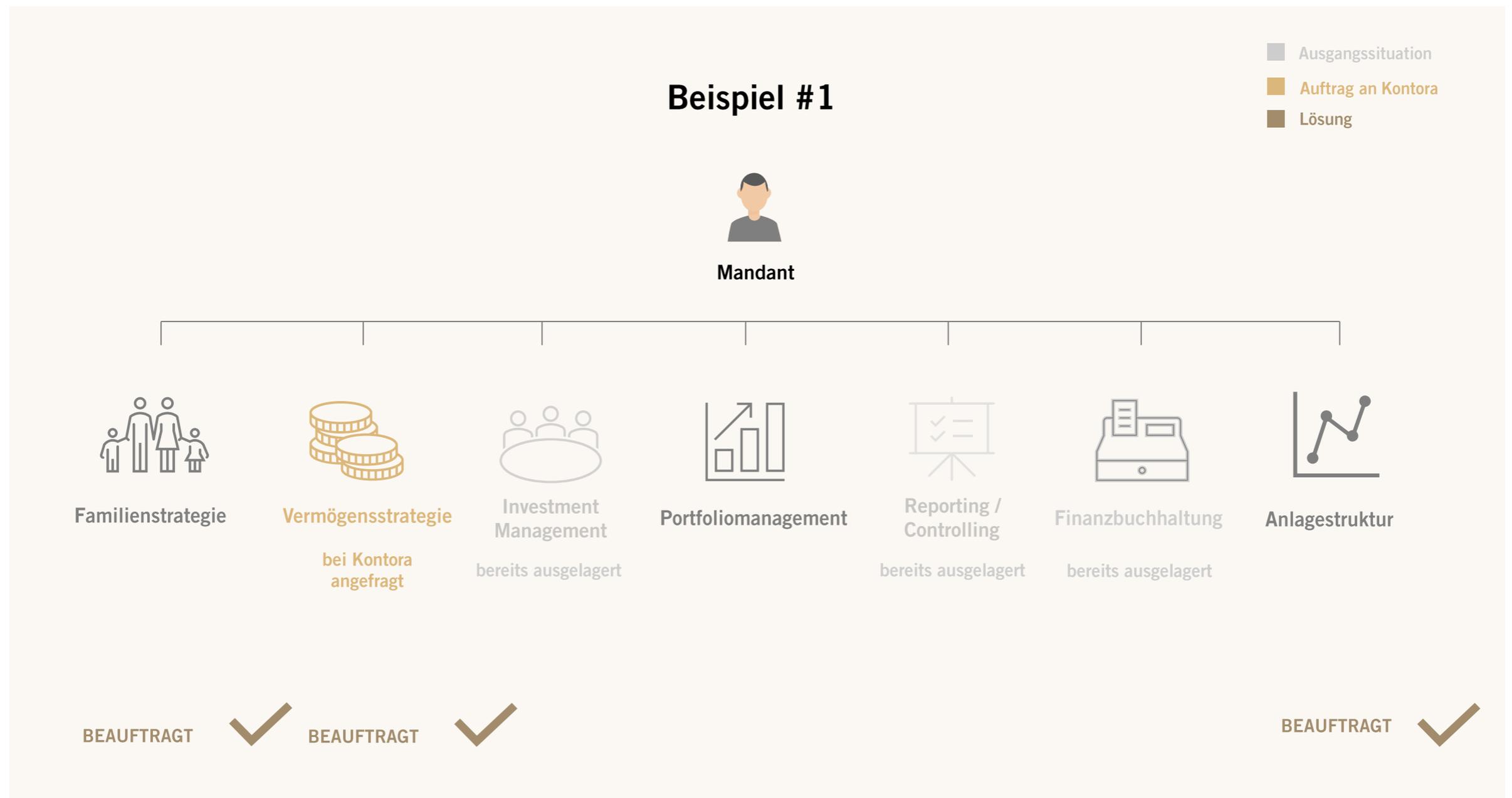
Benchmarking

Ein Outsourcing-Partner kann als „Quarterback“ und „zentrale Anlaufstelle“ für das SFO fungieren, um die Koordination und effiziente Zusammenarbeit mit anderen externen Spezialisten zu unterstützen



Case Studies aus der Praxis

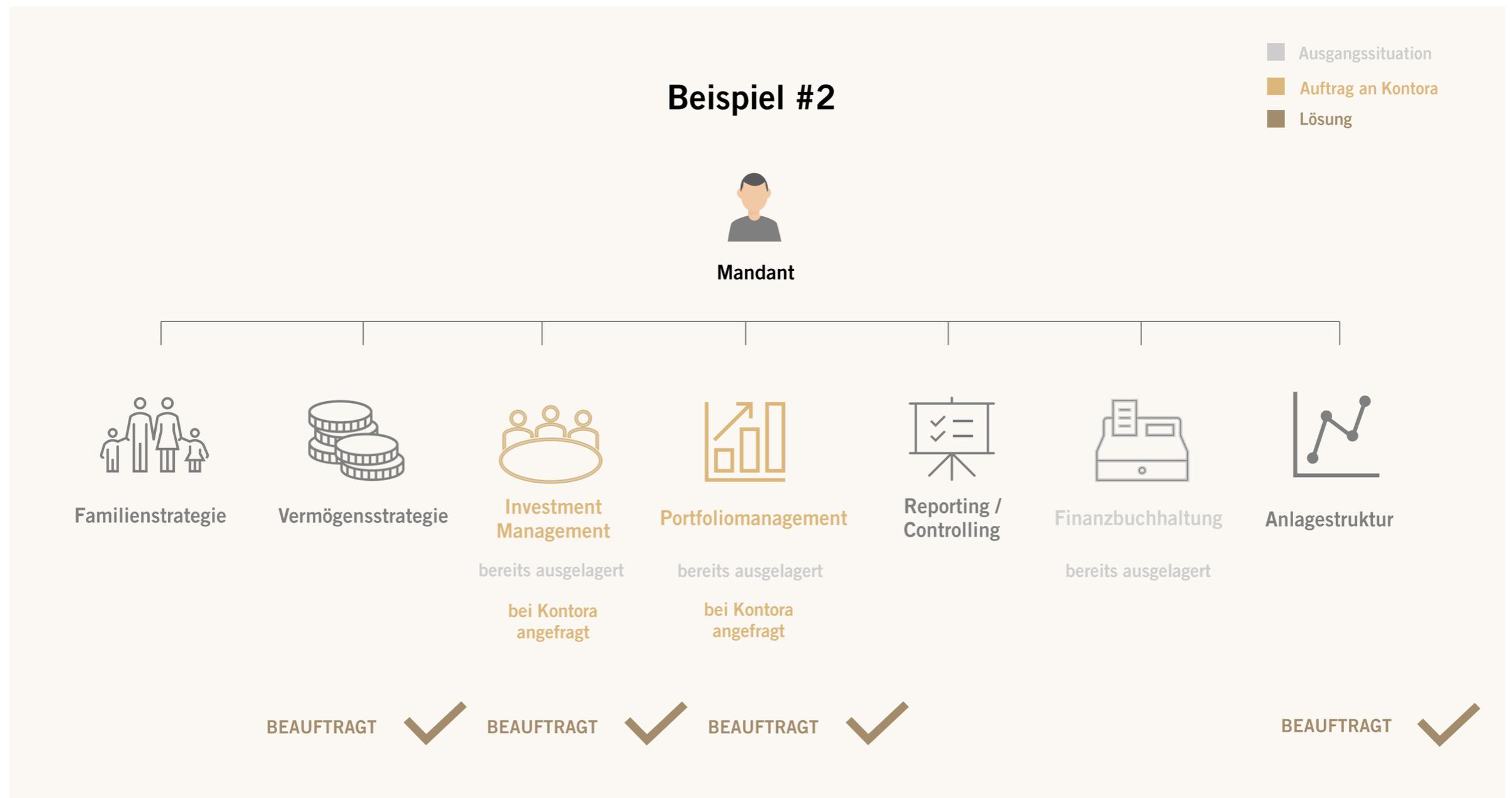
Ein Auszug aus typischen Mandatsprojekten





Case Studies aus der Praxis

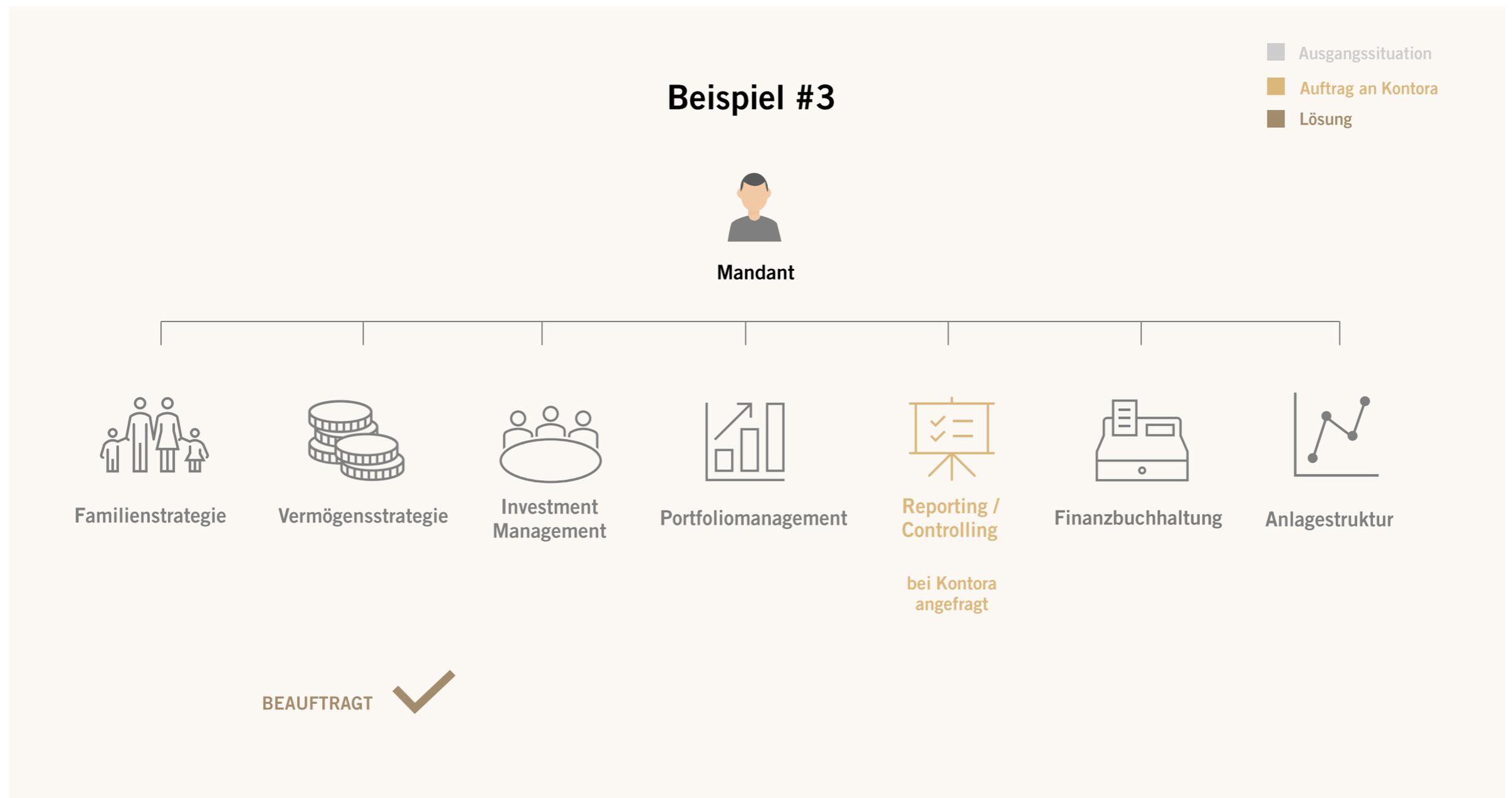
Ein Auszug aus typischen Mandatsprojekten





Case Studies aus der Praxis

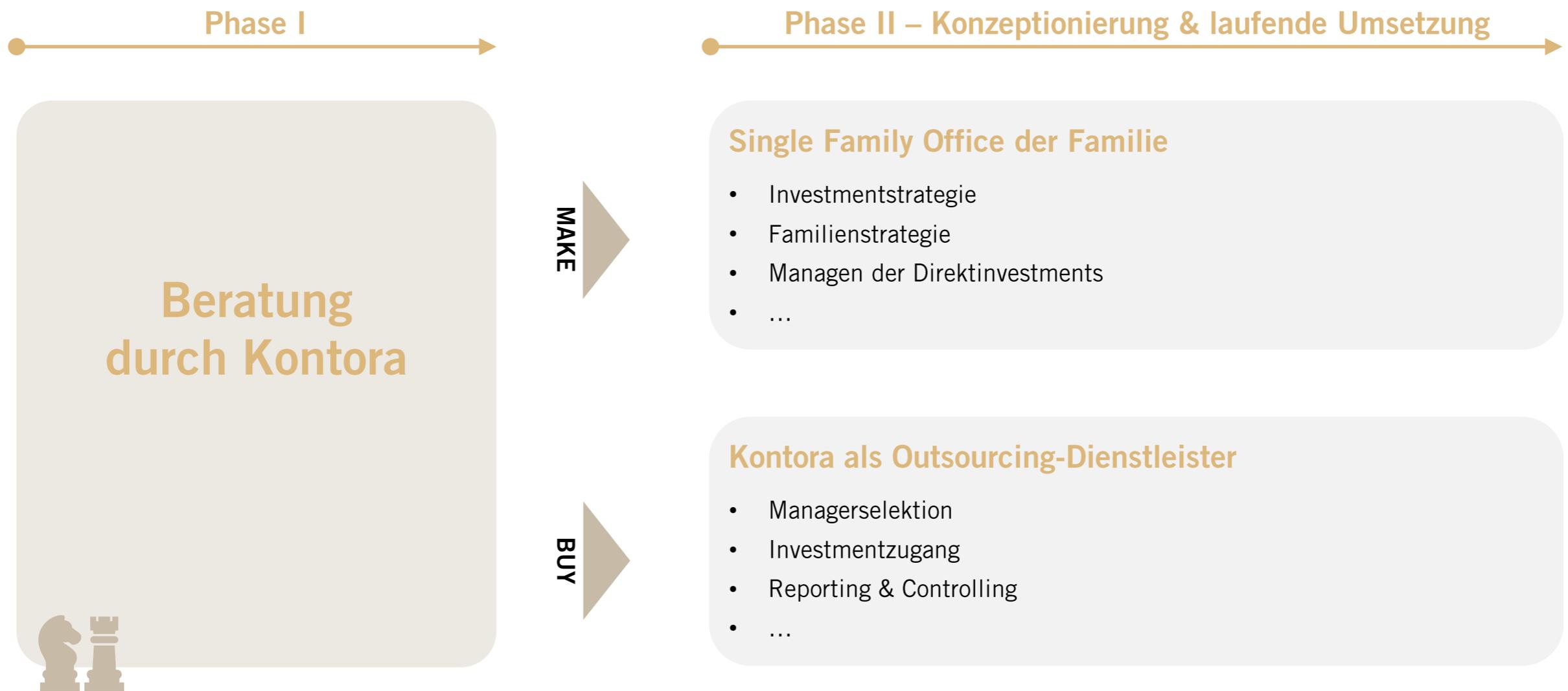
Ein Auszug aus typischen Mandatsprojekten





Bei der Begleitung des Evolutionsprozesses kann Kontora zwei Funktionen einnehmen

Kontora fungiert als strategischer Berater und auf Wunsch auch als Outsourcing-Dienstleister





Unsere heutigen Learnings

Mittels Outsourcings kann eine kosteneffiziente und ganzheitliche Professionalisierung erreicht werden

I > Es gibt bestimmte Standards, die auf alle Single Family Offices anzuwenden sind

II > Der Trend hin zu einer höheren Professionalisierung nimmt stark zu

III > Single Family Offices transformieren sich zu einem organisierten „Unternehmen“

IV > Bei der Zielerreichung wird kritisch hinterfragt, für welche Bereiche externes Know-how notwendig ist

V > Die make-or-buy-Entscheidung ist nicht nur eine finanzielle sondern auch eine strategische Überlegung (hinsichtlich Qualität, Zuverlässigkeit und Fähigkeit des Outsourcing-Partners)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Ansprechpartner



Stephan Buchwald

Geschäftsführender Gesellschafter, CEO



Kontora Family Office GmbH
Partner

Conetwork GmbH
Family Office Prokurist

Vereins- und Westbank
Private Banking

Bayerische Hypotheken- und Wechselbank
Vermögensanlage

Frankfurt School of Finance & Management
Certified Financial Planner CFP ©, Bankkaufmann



040 – 329 08 88 0



contact@kontora.com



Justus Weber

Mandantenberater



Kontora Family Office GmbH
Mandantenberater

WSH Deutsche Vermögenstreuhand GmbH
Mandantenberater

NATIONAL-BANK AG
Berater

Verband unabhängiger Family Offices e.V.
Referent des Vorstandes

JurGrad Universität Münster
Master of Laws (LL.M.) – Erbrecht & Unternehmensnachfolge



040 – 329 08 88 0



contact@kontora.com