

DIE DEPOTS DER SUPERREICHEN

Viele Millionäre misstrauen den Banken. Sie gründen lieber ein Family-Office, das den Reichtum im Verborgenen hüten soll. Manche dieser Vermögensverwalter beauftragen auch den Innenarchitekten – oder suchen eine Nanny für den Schäferhund

Das bleibt in der Familie

Family-Offices bieten Superreichen unabhängige Vermögensverwaltung. Sie profitieren vom Misstrauen gegenüber Banken

Kathinka Burkhardt

Das Loft in New York, die Yacht in Cannes, der 1784er-Lafite im Keller und der Picasso an der Wand – das Vermögen von Reichen ist nicht nur groß, sondern oft auch sehr komplex. Um den Überblick zu behalten, bieten Family-Offices Gutbetuchten professionelle Hilfe an. „Wir steuern das Vermögen, wählen die passenden Manager aus, stellen das Controlling und analysieren fortlaufend die Performance der Assets, über die wir dann den Familien umfassend berichten“, sagt Christian Stadermann. Er ist Geschäftsführer von HQ Trust, einem der ersten Family-Offices in Deutschland. Seit dem Tod des Industriellen Harald Quandt 1967 wacht die Gesellschaft über das Erbe der Quandt-Nachkommen. Inzwischen betreut HQ Trust auch andere Kunden. Voraussetzung: mindestens 50 Mio. Euro Privat- oder Stiftungsvermögen. Insgesamt verwaltet das Multi-Family-Office gut 11 Mrd. Euro.

Die Größe des Marktes für Family-Offices ist schwer zu beziffern, ihre Kunden verlangen Diskretion. „Die Vermögensverwalter geben daher wenig Auskunft über ihre Tätigkeit“, sagt Peter Schaubach, Direktor des Center für Family-Offices an der EBS-Finanzakademie in Oestrich-Winkel. Experten gehen von 400 bis 600 sogenannten Single-Family-Offices aus, die von Familien selbst eingerichtet wurden und sich ausschließlich um deren Geschäfte kümmern. Das lohnt in der Regel jedoch erst ab drei-

stelligen Millionenbeträgen. Wer nur 20 Mio. Euro mitbringt, kann sich einem Multi-Family-Office anschließen. Davon gibt es etwa 40 bis 50 in Deutschland, schätzt Schaubach. Tendenz steigend: „Immer mehr Familien setzen sich mit der Idee eines Family-Office auseinander. Das Modell ist sicherlich ein Gewinner der Finanzkrise“, sagt Schaubach.

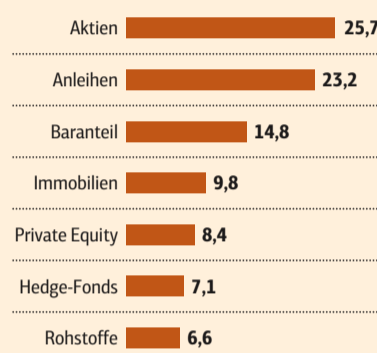
Eine Studie des Bayerischen Finanz Zentrums stützt diese These. Sie zeigt anhand von 64 Family-Offices vor allem aus der Schweiz und Deutschland, dass die Vermögensverwalter der Superreichen die Krise besser gemeistert haben als viele andere. „Das hängt mit der Anlagestrategie der Family-Offices zusammen“, sagt Wolfgang Gerke, Mitautor der Studie. „Ihnen geht es weniger um das Rein und Raus in eine bestimmte Anlageklasse. Vielmehr sollen die künftigen Generationen etwas vom Vermögen haben. Deshalb wird langfristig investiert.“ Die Folge, so Gerke: „Family-Offices können auch schwierigere Finanzphasen gut überstehen.“

Neben der guten Performance profitiert die Nischenbranche vom nach wie vor großen Misstrauen gegenüber den Banken. „Viele Neukunden hatten ihr Geld vor der Krise bei Geschäftsführern oder Privatbanken“, sagt Schaubach, der sich dabei auf eine eigene Umfrage unter 30 Family-Offices beruft. Die Reichen stören sich vor allem an möglichen Interessenkonflikten der Geldinstitute. Ihnen ist wichtig, unabhängig von der Produktpalette einer Bank zu investieren – und dabei selbst zu entscheiden: „Seit der Finanzkrise ist nicht nur der Wunsch nach

Blick ins Portfolio

Studie Die meisten Superreichen bevorzugen einen wichtigen Grundsatz der Geldanlage: Sie streuen ihr Vermögen breit. Family-Offices erwarten solide, aber nicht exorbitant hohe Renditen, zeigt eine Erhebung des Bayerischen Finanz Zentrums. Über fünf Jahre rechnen drei Viertel von ihnen mit einem jährlichen Ertrag von fünf bis zehn Prozent.

Breit gestreut Durchschnittliche Vermögensaufteilung von Family-Offices 2010 in %*



*an 100 Fehlende: Sonstige
FTB/Fin. Quelle: Bayerisches Finanz Zentrum

Transparenz gewachsen“, sagt HQ-Manager Stadermann. „Viele Kunden wollen bei der Vermögenssteuerung stärker involviert sein.“

Außerdem geben Millionäre ungern preis, welche skurrile Hobbys sie pflegen, oder welche Fehlinvestitionen sie geerbt haben. „Viele Vermögende wollen der Bank, über die sie eventuell Unternehmensgeschäfte abwickeln, nicht unbedingt tiefen Einblick in ihre privaten Angelegenheiten geben“, sagt Andreas Rhein, Vorstand von Focam. Das Frankfurter Multi-Family-Office betreut rund 40 große Vermögen.

Allerdings hat sich auch der Anspruch an die Family-Offices erhöht. „Die Beratung hat zugenommen. Was keiner mehr will, sind Blackboxes – also Investments, die niemand durchschaut“, sagt Rhein. Auch die Systeme müssen ausgefeilter sein als noch vor einigen Jahren. So setzt Focam die Kundenportfolios inzwischen Stresstests aus. Anhand von Daten vergangener Finanzkrisen simulieren die Mitarbeiter, wie sich das Depot verschiedene Szenarien gemeistert hätte. Die Gefahr von Verlusten kann nicht ausgeräumt, Risiken aber verringert werden.

Bei Multi-Family-Offices können Wohlhabende Leistungen auch einzeln abfragen, ohne ihr gesamtes Geld in die Hände der Verwalter zu geben. Die Gebühren belaufen sich je Baustein auf 0,1 bis 0,5 Prozent der Anlagensumme, schätzen Experten. Rhein sagt: „Wir schließen niemanden aus. Nur lohnen sich einige Dienstleistungen von den Kosten her erst ab einer bestimmten Summe.“

Was der **Vermögensverwalter** treibt, war Reichen früher recht egal. Das hat sich geändert: Seit der Finanzkrise wollen sie die **Kontrolle** haben – und in Investmententscheidungen eingebunden werden



Stets zu Diensten

Neben der Vermögensverwaltung kümmert sich das Family-Office um die individuellen Wünsche der Gutbetuchten. Denen sind oft keine Grenzen gesetzt

Kathinka Burkhardt

Die Wahl des Weihnachtsgeschenks für die Schwiegermutter, Gassi gehen mit dem Schäferhund des Patriarchen – viele Mythen ranken sich um das Aufgabenfeld eines Family-Office. Doch muss der Vermögensverwalter tatsächlich auch als Butler zur Verfügung stehen? „Natürlich verlangen einige Reiche, dass ihnen der Verwalter im Zweifelsfall eine Hunde-Nanny vermitteln kann. Das ist in Deutschland, Österreich und der Schweiz aber nicht die vorherrschende Struktur“, sagt Wolfgang Gerke vom Bayerischen Finanz Zentrum.

Hierzulande kümmern sich Family-Offices in erster Linie darum, das Vermögen zu mehren. Sie wählen nicht nur die Investments und die Depotbank aus, sondern oft auch den Steuerberater, den Wirtschaftsprüfer oder den Immobilienmakler. Wegen der unterschiedlichen Interessen der Familien sind den Aufgaben darüber hinaus keine Grenzen gesetzt: Wälder,

Pferde, Oldtimer, Kunst- und Münzsammlungen – all das bedarf besonderer Pflege. Vieles davon wird an externe Spezialisten delegiert. Weil Hobbys oft aus Sicherheitsgründen im Verborgenen ausgelebt werden, übernimmt der Verwalter auch die Buchung von Konzertkarten oder Reisen.

„Solche Dienstleistungen findet man bei Family-Office-Anbietern bisher nicht im Prospekt. Das könnte in Zukunft aber wichtiger werden“, sagt Peter Schaubach von der EBS-Finanzakademie in Oestrich-Winkel. Das zeigen auch Studien aus den USA: Laut einer Umfrage des Luxury Institute in New York unter 500 Reichen mit mehr als 5 Mio. Dollar Vermögen sind per-

„Einige Reiche verlangen, dass der Verwalter eine Hunde-Nanny vermitteln kann“

WOLFGANG GERKE,
Bayerisches Finanz Zentrum

sönliche Betreuung und Exklusivität ausschlaggebend, wenn es um den Vermögensverwalter geht.

Zwar werben Multi-Family-Offices in Deutschland nicht damit, Concierge-Tätigkeiten zu übernehmen. Sie stellen sich aber auf die individuellen Wünsche der Kunden ein. Sie helfen dabei, einen Nachfolger für die Firma zu finden, bieten Sekretariatsdienste an oder suchen die passende Schule für den Nachwuchs aus.

Viele wollen sich jedoch gar nicht alles abnehmen lassen. „Bei unseren Kunden geht es wirklich mehr um das Vermögen als um die persönliche Betreuung ihrer Privatsachen“, sagt Jens Spudy, Vorstand von Spudy & Co. Sein Multi-Family-Office hat sich neben der Vermögensverwaltung auf Immobilien spezialisiert. Ein Experte prüft die zuvor ausgesuchten Objekte auch auf eventuelle Mängel. Die passenden Lampen und Tapeten wählt er jedoch nicht aus. „Wir können einen Innenarchitekten vorschlagen. Die Einrichtung will die Familie aber meistens lieber selbst auswählen“, sagt Spudy.

Reich und jung

Weltweit gelangen mehr und mehr Jüngere zu einem Millionenvermögen. Um sie an sich zu binden, lassen sich Family-Offices vom wohlhabenden Nachwuchs über die Schulter schauen

Kathinka Burkhardt

Roman Abramowitsch hat schon für manche Schlagzeile gesorgt, etwa mit seiner Luxusjacht, mit seinem teuren Hobby FC Chelsea oder mit der kaum minder teuren Scheidung von seiner Frau. Eine Sache allerdings bringt man mit dem Russen fast nie in Verbindung: seine Jugend. Dabei ist die durchaus erwähnenswert. Seine erste Dollar-Milliarde machte Abramowitsch nämlich mit Anfang 30. Inzwischen ist er 44 Jahre alt, was für einen Superreichen immer noch jung ist. Jedenfalls nach westlichen Standards.

In Schwellenländern wie Russland oder China sieht das anders aus. Einer vor wenigen Tagen vorgestellten Studie der französischen Bank Société Générale und des US-Magazins „Forbes“ zufolge werden die Menschen dort nämlich nicht nur immer reicher – sondern die Reichen auch immer jünger. Ein chinesischer Milliardär ist der Untersuchung zufolge im Schnitt 50 Jahre, ein russischer 49

Jahre alt. In der Forbes-Liste der reichsten Russen tauchen vor Abramowitsch (geschätztes Vermögen: 13,4 Mrd. Dollar) sogar noch der Stahlbaron Alexej Mordaschow (45 Jahre, 18,5 Mrd. Dollar) und der Multiunternehmer Michail Prochorow (46 Jahre, 18 Mrd. Dollar) auf. In den USA liegt das Durchschnittsalter von Milliardären dagegen – trotz Ausnahmen wie dem 27-jährigen Facebook-Gründer Mark Zuckerberg – bei 66 Jahren, in Frankreich gar bei 74 Jahren.

In Deutschland sind es immerhin 65 Jahre. Und doch dürfte auch hier die Zahl junger Superreicher steigen. Zwar sind hierzulande keine Oligarchen russischen Zuschnitts und auch keine neuen Zuckerbergs in Sicht – dafür wächst eine Schar vermögender Erben heran, darunter etwa der adlige Albert Prinz von Thurn und Taxis, der mit 27 Jahren das jüngste Mitglied in der Forbes-Liste der 100 reichsten Deutschen ist. Schätzungen zufolge soll er rund 2 Mrd. Euro besitzen.

Family-Offices stellen sich diesem Phänomen allmählich – und bemer-

ken dabei eine gewisse Professionalisierung der Erben: „Immer mehr junge Reiche trauen sich aufgrund ihrer guten Ausbildung auch selbst zu, ein Family-Office zu führen“, sagt Carolin Decker, die seit Januar die erste Juniorprofessur für Family-Offices in Deutschland innehat. Hintergrund: Oft streben Kinder ihren reichen Eltern nach und entscheiden sich bewusst für ein Studium mit wirtschaftlichem Schwerpunkt.

Um die Erben möglichst früh an sich zu binden, helfen viele Vermögensverwalter Familien dabei, den Nachwuchs an den Reichtum heranzuführen. „Wenn es gewünscht wird, können die Kinder bei uns ein Praktikum machen und sehen, was unsere Arbeit alles umfasst“, sagt Jens Spudy, Vorstand von Spudy & Co, einem 1994 gegründeten Multi-Family-Office, das mittlerweile rund 5 Mrd. Euro für 40 Familien betreut.

In diesem Jahr veranstaltet Spudy sogar einen Familientag für seine Klientel: „Da wird für jede Generation etwas dabei sein, auch für die junge.“

INTERVIEW

„Es fallen sehr individuelle Wünsche an“



Carolin Decker, Juniorprofessorin für Family-Offices am Lehrstuhl für Familienunternehmen der WHU, über die Gründung des eigenen Vermögensbüros

FTD Sie forschen über Family-Offices. Ist der Begriff überhaupt schon wissenschaftlich definiert?

CAROLIN DECKER Nein. Denn die Ausprägungen in diesem Bereich sind einfach sehr unterschiedlich. Es gibt private Single-Family-Offices für eine Familie, Multi-Family-Offices, die mehrere Familienvermögen investieren, und die Family-Office-Dienste von Banken – alles sehr unterschiedliche Modelle. Im Kern geht es stets um den Erhalt und die Mehrung des Vermögens. Abseits davon wird es spannend: Denn Family-Offices sollen eigenständige Einheiten sein, die sich um die Interessen der Vermögenden kümmern. Da jede Familie anders ist, fallen neben Finanzdienstleistungen sehr individuelle Wünsche an.

Zum Beispiel?

DECKER Es kommt auf die Größe und die Generation der Familie an. Es gibt alte Familien, deren Mitglieder weltweit verstreut sind, weshalb sie Strukturen aufbauen müssen, um überhaupt miteinander in Kontakt zu bleiben und den Zusammenhalt zu stärken. Das kann Aufgabe des Family-Office sein. Ein Vermögender interessiert sich für Mützen, ein anderer für Pferde. Andere wiederum möchten diese Interessen völlig aus dem Family-Office heraushalten.

Wie entsteht ein Family-Office?

DECKER In sehr vielen Fällen hat der Vermögende selbst mit der Einrichtung eines Büros begonnen, das er erst mal selbst führt. Irgendwann vertraut er die Geschäfte einem Verwalter an, der der Familie berichtet.

Woher kommen die Verwalter?

DECKER Häufig stammen sie aus der Banken- oder Versicherungsbranche. Es können aber auch Mitarbeiter aus dem eigenen Unternehmen sein. Es handelt sich dabei um Personal, das sehr gut ausgebildet ist, aber nicht unbedingt an die Spitze eines Unternehmens strebt. Denn in einem Family-Office gibt es wenig Aufstiegsmöglichkeiten.

KATHINKA BURKHARDT