

Thomas Rüschen, Deutsche Oppenheim Family Office

„Wir bauen unsere Vermögensverwaltung und das Immobilien-Angebot weiter aus“

Bei der Deutschen Oppenheim Family Office hat sich in den vergangenen Monaten einiges getan: Jörn Häuser wurde Vorstand, Jürgen Fitschen Beiratsmitglied, man eröffnete den Hamburger Standort und stellte Personal ein. Vorstandsvorsitzender Thomas Rüschen erklärt im Interview die Veränderungen und wohin die weitere Reise des Family Office geht.

private banking magazin: Bei der Deutschen Bank, dem Mutterhaus der Deutschen Oppenheim, scheinen sich die Dinge langsam zu beruhigen. Stellen Sie das auch für Ihr Unternehmen fest?

Thomas Rüschen: Ja, definitiv. Die Verunsicherung einiger Mandanten im Zusammenhang mit den Presseberichten rund um die Deutsche Bank, vor allem im dritten Quartal des vergangenen Jahres, hat deutlich nachgelassen. Im Gegenteil, wir sind gut ins neue Jahr gestartet und spüren, dass die strategischen Entscheidungen, die wir 2016 umgesetzt haben, nun erste Früchte tragen.

Sie haben im vergangenen Jahr auch mehrere Neueinstellungen vorgenommen. Dabei fällt auf, dass Sie einige Immobilienexperten ins Team geholt haben.

Rüschen: Das stimmt und hängt damit zusammen, dass wir die Beratung in dieser Anlageklasse strategisch ausbauen wollen. Die Immobilie ist mit die wichtigste Anlageklasse für vermögende Familien und hat angesichts des Niedrigzinsumfeldes eher noch an Bedeutung gewonnen.

Vor diesem Hintergrund haben wir in zusätzliche Mitarbeiter investiert. Unseren Kunden wollen wir nicht nur einzelne Immobilienobjekte vermitteln, sondern für deren Gesamtvermögen eine Immobilienstrategie entwickeln können. Statt hier und da ein Objekt zu kaufen, klären wir gemeinsam mit dem Kunden, in welchen Regionen er investieren möchte und ob sein Immobilienportfolio aus Wohnen, Gewerbe, Logistik oder einer Mischung bestückt sein soll. Und im zweiten Schritt folgt dann die Umsetzung. Hinzu kommen Themen wie die Projektentwicklung mit Partnern oder ein Immobilien-Reporting.

Ab welcher Größenordnung lohnt sich eine Strategie für ein Immobilienportfolio?

Rüschien: Sinnvoll wird es vermutlich ab einem Bestand im Wert von 15 oder 20 Millionen Euro.

Ist die Deutsche Oppenheim im Bereich Private Equity ähnlich aufgestellt?

Rüschien: Beteiligungen sind ein Thema, an dem wir arbeiten. Die hohe Komplexität der Anlageklasse sowie die hohen regulatorischen Anforderungen machen die Produktberatung enorm aufwändig. Gleichzeitig wissen wir, dass unsere Mandanten – nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Niedrigzinsphase – Private Equity sehr spannend finden. Wir gehen deswegen sehr selektiv vor und versuchen zunächst einmal Kontakte herzustellen, wo dies möglich ist. Langfristig wollen wir uns auch bei Beteiligungen ähnlich lieferfähig aufstellen, wie wir das im Bereich Immobilien bereits sind.

Müsste sich die Deutsche Oppenheim dann nicht auch von der margenschwachen Reporting-Dienstleistung verabschieden?

Rüschien: Ein klares Nein. Mit dem Vermögensreporting und -controlling kann man in der Tat weniger Geld verdienen als mit anderen Bereichen. Obwohl die Konsolidierung eines Vermögens über mehrere Banken sowie illiquide Teile eine komplexe Dienstleistung ist, wird das oft nicht entsprechend honoriert. Damit müssen wir umgehen, das ist der Markt. Und gerade im Niedrigzinsniveau werden Mandanten kostensensibler. Dennoch ist es unser Anspruch, auch hier profitabel zu sein.

Die Herausforderung ist allerdings, dass das Reporting teilweise manuelle Arbeitsschritte enthält und daher kaum skalierbar ist. Deswegen kann das Kosten-Ertrags-Verhältnis niemals so wie in der Vermögensverwaltung sein. Vermögensreporting und -controlling ist für uns aber ein fester Bestandteil unseres Family-Offices-Angebotes, da viele andere Dienstleistungen darauf aufbauen.

Family Office mit eigener Vermögensverwaltung wird schnell mal ein Interessenskonflikt unterstellt.

Rüschien: Das Thema wird in der Branche immer wieder debattiert und es gibt unterschiedliche Meinungen dazu. Entscheidend ist, dass wir uns intern so aufgestellt haben, dass wir vermeintliche Interessenskonflikte ausschließen, für den Fall, dass ein Mandat beide Dienstleistungen in Anspruch nimmt. Ich selbst bin ein klarer Anhänger des Lagers „Family Office mit eigenem Vermögensverwalter“. Diverse Auszeichnungen unserer Vermögensverwaltung zeigen, dass wir auf höchstem Niveau operieren und das wissen viele unserer Mandanten als Teil der Gesamtberatung zu schätzen.

Nutzen eigentlich alle Kunden ihre Vermögensverwaltung in Keferloh?

Rüsch: Nein. Einige Mandanten möchten Family Office und Asset Management schlichtweg getrennt halten. Es gibt aber auch diejenigen, die da kein Problem sehen, und einige, die nur unsere Dienstleistung als Vermögensverwalter in Anspruch nehmen. Und für uns macht dies Sinn, weil wir uns in der Beratung der Mandanten sehr mit Kapitalmarktthemen beschäftigen. Da ist es unserer Meinung nach glaubwürdiger, wenn wir eine entsprechende Expertise im eigenen Hause haben. Es ist schlichtweg ein großer Unterschied, ob man tagtäglich Geld managt oder nur Drittmanager selektiert und überwacht.

Ein weiteres diskutiertes Thema ist die Frage, ob ein Family Office Teil einer Bankgruppe sein sollte. Haben Sie da auch eine klare Meinung?

Rüsch: Anders als beim Thema Family Office mit oder ohne Vermögensverwaltung ist dies für mich eine offene Frage. Ich sehe da für beide Konstellationen Vor- wie Nachteile. Nehmen Sie uns: Als Deutsche Oppenheim haben wir mit der Deutschen Bank eine Gesellschafterin im Hintergrund, die uns Zugang zu bestimmten Netzwerken oder Kompetenzfeldern bietet. Davon profitieren wir enorm, ebenso wie die Bank in ihren Kundenbeziehungen.

Inklusive Vertriebsvorgaben?

Rüsch: Nein, bei uns gibt es keinerlei Vertriebsvorgaben für Produkte der Deutschen Bank. Wenn die Frage aufkommt, ist es unsere Aufgabe, unseren Gesprächspartner von dieser Eigenständigkeit zu überzeugen. Und im Übrigen erbringen wir tagtäglich den Nachweis in der Betreuung unserer Mandanten.

Ein Blick in die Zukunft: Was werden wir in den kommenden Monaten über die Deutsche Oppenheim Family Office berichten?

Rüsch: (lacht) Das müsste ich eigentlich Sie fragen. Wir werden auf jeden Fall weiter am Ausbau unserer Vermögensverwaltung und unseres Angebotes im Immobilienbereich arbeiten. Die Gewinnung weiterer Mandanten ist ohnehin ein fortlaufender Prozess.

Gibt es Pläne für weitere Standorte wie zuletzt Hamburg oder sogar Zukäufe?

Rüsch: Wir fühlen uns aktuell mit den nunmehr vier Standorten gut aufgestellt und wollen uns ansonsten über organisches Wachstum weiterentwickeln.

Über den Interviewten:

Thomas Rüschen ist seit Herbst 2014 Vorstandsvorsitzender der Deutschen Oppenheim Family Office und für die Themen Personal, Strategie, Mandanten, Marketing und Kommunikation zuständig. Zuvor war Rüschen seit 1990 in verschiedenen Positionen für das Mutterhaus Deutsche Bank tätig.

Dieser Artikel erschien am **17.03.2017** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/thomas-rueschen-deutsche-oppenheim-family-office-wir-bauen-unsere-vermoegensverwaltung-und-das/>