

Deutsche Oppenheim Family Office AG:

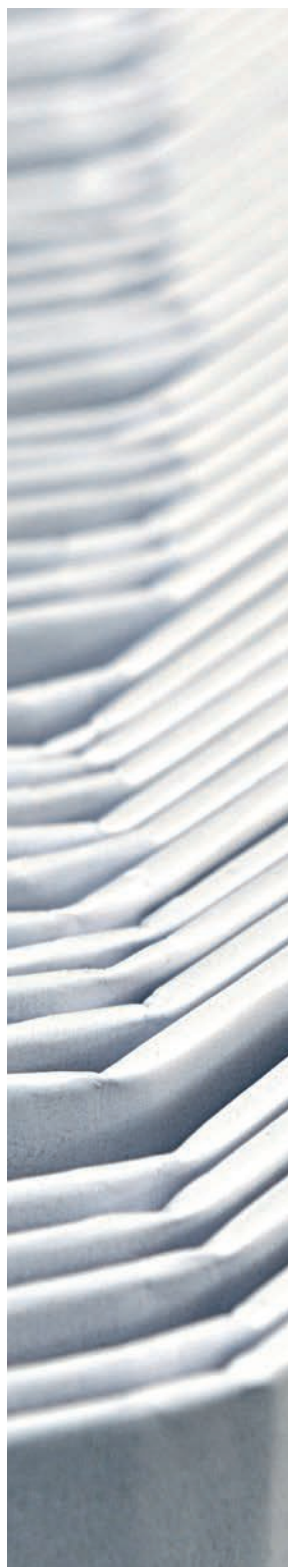
Das Family Office als Partner vermögender Familien

Das Umfeld für Familien, die ein großes Vermögen besitzen, wird immer komplexer. Das anhaltende Niedrigzinsniveau lässt die zu erwartenden langfristigen Renditen sinken. Anleihen als klassische stabile Assetklasse mit langfristig attraktiven Renditen haben bis auf weiteres ausgedient und müssen durch andere komplexere, volatilere Assetklassen wie Aktien, Private Equity oder Immobilien ersetzt werden, um das Gesamtvermögen noch mit einer auskömmlichen Rendite auszustatten. Politische Unsicherheiten in einzelnen Regionen der Welt, sei es Europa oder die USA, verlangen eine stärkere internationale Diversifizierung des Vermögens einer Familie. Die Anbieter von Finanzdienstleistungen sind einer zunehmenden Regulierung ausgesetzt und können daher traditionelle Dienstleistungen nicht mehr in der gewohnten Form anbieten. Familien internationalisieren sich, Kinder studieren im Ausland oder leben sogar langfristig außerhalb Deutschlands, was zu allerlei steuerlichen Implikationen führen kann. Daneben führen nationale steuerliche Veränderungen immer wieder zu Anpassungsbedarf innerhalb der Vermögensstruktur einer Familie. Schließlich stellen sich bei vielen Familien, insbesondere mit mittelständisch unternehmerischem Hintergrund, Nachfolgefragen, die nicht immer innerhalb der Familie beantwortet werden können.

Viel Bedarf für kompetente Beratung durch ein Family Office also. Sei es durch ein eigenes oder durch eines, das mehrere Familien mit ähnlich gelagerten Fragestellungen betreut. Ob sich eine Familie ein eigenes Family Office leisten will oder kann, hängt dabei in erster Linie von der Höhe des Vermögens ab, kostet eine eigene Infrastruktur mit mindestens 2-3 Mitarbeitern und den entsprechenden Nebenkosten doch in der Regel mehr, als wenn man die vergleichbaren

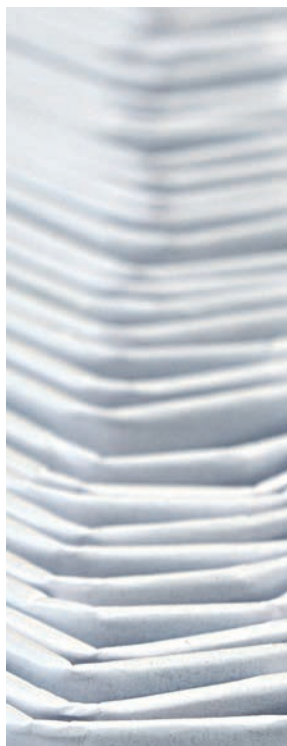
Dienstleistungen bei einem Multi-Family Office einkauft. Dazu kommt, dass sich mit nur wenigen Mitarbeitern Stellvertretungen nur schwer realisieren lassen und sich die Breite der erforderlichen Kompetenzen in der Regel mit ein oder zwei Personen kaum vorhalten lassen. Daher findet man in der Praxis häufig gemischte Modelle, das heißt, ein Teil der erforderlichen Dienstleistungen wird vom eigenen Family Office erbracht (zum Beispiel die Vermögensverwaltung oder das Office Management), während andere Dienstleistungen von außen eingekauft werden (zum Beispiel Immobilien- oder Private Equity-Investitionen, die Vermögensverwaltung oder Reporting- und Controlling-Dienstleistungen).

Diese gemischten Modelle von Family Office-Strukturen führen auch zu einer Veränderung der Family Office-Landschaft, einem Segment, das landläufig als Königsdisziplin des Private Banking bezeichnet wird. Findet man in diesem Segment doch die herausforderndsten Kunden und die komplexesten Fragestellungen. Also nur etwas für Profis, für die, die es können. Das ist wohl der Grund, warum viele Banken in diesem Segment investieren beziehungsweise warum viele neue Investmentboutiquen und Multi-Family Offices neu gegründet werden. Aber lässt sich neben Prestige und Anerkennung dafür, dass man mit den anspruchsvollsten Privatkunden arbeiten darf, auch Geld mit diesen Kunden verdienen, eine unabdingbare Voraussetzung, will man Investitionen in diesem Segment dauerhaft und nachhaltig rechtfertigen und damit Mandanten auch nachhaltig mit Dienstleistungen begleiten? Die Antwort ist, es kommt darauf an und hängt wie so oft vom Geschäftsmodell ab. Sicherlich gehören Kunden dieses Segmentes zu den preissensibelsten überhaupt und der Wettbewerb um Mandate auf der Anbieterseite trägt seinen Teil



dazu bei, dass die Margen dünn sind. Das anhaltend niedrige Zinsniveau erhöht zusätzlich den Druck auf die Gebühren. Auf der anderen Seite führt die zunehmende Regulatorik dazu, dass die Kosten bei den Anbietern steigen.

Basis einer Zusammenarbeit mit einer Familie mit signifikantem Vermögen ist zu allererst natürlich das Vertrauen. Bei großen Vermögen in besonderer Weise legen diese Familien aufgrund ihrer herausgehobenen Stellung verständlicherweise ganz besonderen Wert auf Diskretion und öffnen sich daher Dritten nur sehr vorsichtig. Das offensichtlich höhere Interesse der breiten Öffentlichkeit an den familieninternen Themen bekannter Unternehmerfamilien erhöht die Sensibilität und nachvollziehbarerweise auch das Misstrauen gegenüber Dritten. Vertrauen alleine schafft zwar die Basis und Bindung einer Familie mit ihren Beratern, gibt aber nur bedingt Antworten auf die oft sehr speziellen Fragestellungen im Zusammen-



liegt folglich darin, Kunden, bei denen man eine hohe Vertrauensstellung genießt, ausreichend inhaltliche Lösungen für deren dringendste private Vermögensfragen zu bieten, um eine Honorierung zu rechtfertigen, die einem Multi-Family Office oder einer Wealth Management Organisation eine langfristige Grundlage für ein erfolgreiches Geschäftsmodell bietet.

Dazu gehört es auch, dass sich die Family Office Branche neuer Themen annimmt, auch teilweise lange, bevor sie für die betreuten Familien relevant werden. Entwicklungen wie die Digitalisierung, die im Finanzbereich vor allem das Retailsegment von Banken nachhaltig verändern wird, werden auch das Geschäft mit sehr vermögenden Familien verändern, sei es in Form moderner

Reporting-Lösungen oder durch neue Ansätze in der Vermögensverwaltung. Impact Investing als bestimmte Form des nachhaltigen Investierens wird zunehmend auch von Familien wahrgenommen oder die Entwicklungen im Bereich



*Stefan Freytag,
Vorstandsmitglied,
Deutsche Oppenheim Family Office AG*



*Dr. Thomas Rüschen,
Vorstandsvorsitzender,
Deutsche Oppenheim Family Office AG*

hang mit der Erhaltung oder der Vermehrung des Vermögens der Familie. Dafür bedarf es in einer immer komplexer werdenden Welt mit den oben beschriebenen Entwicklungen eines breiten Spektrums an Fachkompetenzen, die entweder im Family Office vorgehalten werden müssen oder durch ein Netzwerk an vertrauten Partnern den Familien zur Verfügung gestellt werden. Da die Welt diesbezüglich in den letzten Jahren immer komplexer geworden ist, hat die Bedeutung von Fachkompetenzen in dem Zweiklang Vertrauen/Fachkompetenzen eher an Bedeutung gewonnen.

Dies hat zur Folge, dass für ein erfolgreiches Geschäftsmodell in der Betreuung sehr großer Familienvermögen neben Kundenbetreuern mit ihren engen und vertrauensvollen Kundenbeziehungen immer mehr auch die Qualität und Breite der Kompetenzen in den Fachbereichen ausschlaggebend sind. Diese auf dem höchsten Niveau vorzuhalten, verursacht zunächst natürlich hohe Kosten, ist aber am Ende auch die Basis für eine adäquate Honorierung durch die Mandanten. Denn Fachkompetenzen schaffen Lösungen und damit Wertschöpfung für den Kunden, für die er dann auch bereit ist, zu zahlen. Die Herausforderung

Blockchain oder Bitcoin interessieren vor allem die jüngere Generation vermögender Familien. Auch wenn das Investieren in diesen Bereichen nicht auf der Agenda steht, so besteht zumindest Interesse daran, diese neuen Themen zu verstehen. Auch hier kann ein Family Office seinen Mandanten mit fachlicher Kompetenz zur Verfügung stehen.

Stefan Freytag und Dr. Thomas Rüschen



Sitz der Deutsche Oppenheim Family Office AG in Grasbrunn bei München

*Deutsche Oppenheim Family Office AG
Keferloh 1a, D-85630 Grasbrunn
Tel.: +49 (0) 89 / 45 69 16 0
info@deutsche-oppenheim.de
www.deutsche-oppenheim.de*