

Interview zur Zukunft von Family Offices

„Asien ist ein stark wachsender Markt für Family Offices“

Michael Staab, Geschäftsführer des Foster Forschungsinstituts für Family Offices, sprach mit dem private banking magazin über den Kostendruck bei Family Offices, Unterschiede zwischen dem angelsächsischen und deutschen Markt und der Zukunftsregion Asien.

private banking magazin: Welche Variante wird sich in Zukunft eher durchsetzen, das Single oder das Multi Family Office?

Michael Staab: Eher das Multi Family Office. Oft ist es so, dass Single Family Offices ihre Sache gut machen und stabile Erträge erwirtschaften. Das spricht sich herum, es klopfen weitere Familien an die Tür. Die Single Family Offices merken, dass sie die Kosten erheblich drücken können, wenn sie weitere Mandanten betreuen – schon ist das Multi Family Office entstanden.

private banking magazin: Welche Kostenblöcke fallen an?

Staab: Das Controlling ist zum Beispiel kostspielig, ebenso ausgezeichnetes Personal, Büros, Technik, Software. Aber auch die Kapitalanlage wird teurer, je ausgefeilter sie ist. Wenn Family Offices also in Forstgebiete investieren wollen, in Immobilien, Minen oder Kraftwerke, zieht das meist höhere Kosten nach sich. Rein von der Kostenseite her lohnt sich ein Family Office meiner Ansicht nach erst ab einem Vermögen von 100 Millionen Euro.

private banking magazin: In Großbritannien sieht man mitunter auch die Entwicklung vom Family Office zum Investmenthaus. Die Family Offices legen etwa Fonds auf, die auch für Kleinsparer zu haben sind.

Staab: Das läuft aber ein bisschen dem zuwider, was man als Family Office vorhat. Wenn ein Family Office einen Immobilienfonds auflegt, dort mit 10 Millionen Euro selber investiert ist und andere Familien einlädt, passt das von der Kapitalausstattung und dem Risikoprofil her durchaus. Man kann aber eine Familie mit 200 Millionen Euro Vermögen nur schwer in einen Topf mit einem Anleger werfen, der nur 500 Euro monatlich zurücklegen kann. Da ist für mich an der Stelle ein Bruch, wenn Family Offices sagen, sie wollen auf diese Weise Geld verdienen und mit Banken einen entsprechenden Vertriebsapparat aufbauen. Family Office heißt nun mal Family Office. So banal ist es.

private banking magazin: Gibt es generelle Unterschiede zwischen angelsächsischen und deutschen Family Offices?

Staab: Ein großer Unterschied ist, dass die Angelsachsen offen über ihre Vermögenssituation und einzelne Investments sprechen, während die Branche hier eher verschwiegen ist. Auch die Einsatzgebiete sind manchmal andere, was sich aber einfach aus unterschiedlichen Marktstrukturen ergibt.

private banking magazin: Haben Sie ein Beispiel?

Staab: Nehmen Sie die USA. Dort sind in letzter Zeit über 200 kleine, regionale Banken Pleite gegangen. Wenn diese Banken weg sind, hinterlassen sie auf der anderen Seite mittelständische Unternehmen, die von der Kreditversorgung abgeschnitten sind. Die großen Banken zieren sich, in das Geschäft einzusteigen. Einige Family Offices haben sich das Problem angeschaut und beschlossen, eine Art Kreditfonds aufzubauen. Die sagen: Wir haben Liquidität, wir haben Strukturierungskompetenz und finden das Risiko moderat, weil wir die Firmen kennen. Wir versorgen sie mit Krediten und bekommen einen ordentlichen Gewinn. Hier würde das in der Art wahrscheinlich gar nicht passieren, weil wir mit den Sparkassen und Genossenschaftsbanken ein viel dichteres regionales Bankennetz haben.

private banking magazin: Wie schätzen Sie den asiatischen Markt für Family Offices ein?

Staab: Asien ist ein stark wachsender Markt. Die Zahl der Millionäre etwa in China nimmt stetig zu. Und diese Leute wollen vernünftig betreut werden. Nicht umsonst hat etwa die Credit Suisse in Singapur Anfang 2011 ein Family-Office-Hub aufgebaut. Das verwaltete Vermögen in Singapur übersteigt jetzt schon das der Schweiz.

Dieser Artikel erschien am 15.12.2011 unter folgendem Link:

<http://www.private-banking-magazin.de/asien-ist-ein-stark-wachsender-markt-fuer-family-offices-1323953130/>