

Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 37'909
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 999.066
N° d'abonnement: 220056
Page: 28
Surface: 92'904 mm²

Family Offices Das Geschäft mit grossen Vermögen floriert in der Schweiz. Doch die Serviceindustrie für Schwerreiche ist verschwiegen. Ein Besuch vor Ort.

Diskrete Diener

Concierge-Dienste

Tickets für ein angesagtes Konzert, die besten Plätze im In-Lokal oder First-Class-Flüge auf den letzten Drücker: Solche Gefälligkeiten bieten die Concierge-Dienste der Family Offices ihren Klienten an. Abgerechnet wird stets die konkrete Dienstleistung zuzüglich einer Servicegebühr.



Flotten-Management

Besitz belastet. Insbesondere wenn es sich um Flugzeuge, Yachten oder Villen handelt, die unterhalten sein wollen. Family Offices kümmern sich zum Beispiel um die Finanzierung eines neuen Jets, den Einkauf von Brennstoff oder die Arbeitsverträge der Piloten und der Crew an Bord.

Beteiligungen

Reich wird man in der Regel als Unternehmer. Family Offices bieten ihren Kunden Zugang zu ausserbörslichen Beteiligungen an Unternehmen. Nebst Private Equity gehören auch Finanzierungen oder Privatplatzierungen zum Leistungsspektrum. Solche Transaktionen werden meist auf Erfolgssbasis vergütet.



Vermögensverwaltung

Reichtum ist vergänglich. Weniger als die Hälfte jener, die 1995 zur Gruppe der Milliardäre gehörten, ist es heute noch. Sein Vermögen über Generationen zu erhalten und zu vermehren, gehört deshalb zu den Kernaufgaben eines Family Office, wobei die Unabhängigkeit im Anlageentscheid zentral ist.

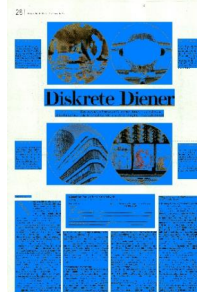
FOTOS: KEYSTONE (1)/FOTOLIA (3)

SVEN MILLISCHER

Neugierige Blicke haben es schwer am Zürcher Bellevue. Milchglas, Fingerscanner, Sicherheitstüre – die Büros des Marcuard Family Office sind gut geschützt. Drinnen empfängt Gründer Ulrich Burkhard in einem grosszügigen Sitzungszimmer, abstrakte Kunst an den Wänden, Bilderbuchpanorama aufs Seebecken. «Das Ziel ist es, die nachfolgende Generation behutsam ans Vermögen zu führen», sagt Burkhard. Der 54-jährige Finanzmann spricht von der Nachfolgeplanung vermögenger Familien, ein «absolut faszinierender Prozess». Sie ist die Kür für Family Offices und kann sich über fünf bis zehn Jahre hinziehen. «Es geht darum, dem

Übergangsprozess die Emotionalität zu nehmen.» Mindestens so wichtig wie die Vermögenswerte sind dabei die Familienwerte. «Arbeitsethik und Ausbildung entscheiden letztlich über den Erfolg der Nachfolger.»

Burkhard, ein ehemaliger Vontobel-Banker, hat das Marcuard Family Office um die Jahrtausendwende mit zwei Partnern gegründet. Auf der «grünen Wiese», wie er sagt. Nach arbeitsreichen 18 Monaten war die Gewinnschwelle erreicht. Inzwischen betreut Marcuard ein paar Dutzend Familien, die meisten stammen aus der Schweiz. Einige Klienten leben auch in den USA, Israel und Grossbritannien. Sie vereinen rund 3,5 Milliarden Franken an Vermögenswerten – liquide Assets und Direktanlagen. Das Zürcher Family Office Marcuard steht damit beispielhaft für eine Branche, die nur selten Einblick gewährt.



Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 37'909
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 999.066
N° d'abonnement: 220056
Page: 28
Surface: 92'904 mm²

«Wir setzen seit Anbeginn auf eine offene Architektur, um mögliche Zielkonflikte auszuschliessen», sagt Burkhard. Was die gut 30 Spezialisten nicht «in-house» in Zürich leisten können, wird möglichst «best in class» eingekauft. Burkhard ist dabei die Abgrenzung zur kommunen Bank wichtig, wo häufig nicht die besten, sondern die eigenen Produkte in den Kundenportfolios landen. Es geht also um die absolute Unabhängigkeit. Die Trennung zwischen strategischer Vermögensplanung und Ausführung sei deshalb für Family Offices zentral.

Der Firmengründer unterstreicht die langfristige Perspektive des Geschäfts. «Vermögende Familien wollen nicht alle zwei, drei Jahre einen neuen Relationship Manager erhalten, dem sie ihre Geschichte aufs Neue erzählen müssen.» Da Family Offices wie Marcuard im Vergleich zu Banken nur sehr wenige Klienten betreuen, ist die Beziehung zwangsläufig intensiver und damit intimer als bei den industriellen Grosskonkurrenten von der Bahnhofstrasse. «Bei manchen Kunden gehört man über die Jahre fast zur Familie.» Der Job verlange viel persönliches Engagement ab.

Immer mehr Banker satteln um

Dabei floriert das Geschäft mit reichen bis schwerreichen Familien in der Schweiz. «Immer mehr Banker satteln um und gründen Multi Family Offices. Dieser Trend wird voraussichtlich anhalten», sagt Philippe Monti, Chef von Quilvest. Dessen Family-Office-Arm verwaltet 8 Milliarden Franken. Die Kunden kommen mehrheitlich aus dem Ausland – insbesondere Familien aus Lateinamerika und dem Mittleren Osten. Am Anfang stand bei Quilvest eine Familie, die Bembergs. Deutsche Auswanderer, die in Argentinien ein Vermögen mit Bierbrauen machten. Die Marke Quilmes ist das «Feldschlössli» der Gauchos. Heute gehört der traditionsreiche Gerstensaft dem AmBev-

Konzern. Die Bembergs verkauften das Bier-Business, diversifizierten und öffneten ihr Single Family Office zunächst Freunden und später anderen Vermögenden. Ein Prozess, der sich über Jahrzehnte hinzog.

Inzwischen ist Quilvest ein vollintegrierter Finanzdienstleister mit Banklizenz. Ab 50 Millionen Franken an «bankable assets» steht solventen Familien die volle Leistungspalette zur Verfügung. Zum Beispiel ein vierköpfiges Team, das den Reichen in allen Lebenslagen zur Hand geht: «Ob Blumen, Reisen oder Restaurantreservierungen, der Concierge-Service steht unseren Familien rund um die Uhr zur Seite.» Auch für die persönliche Intergrität sind Offices besorgt: «Wir haben für einige Familien, die wir betreuen, ein Sicherheitsdispositiv erarbeitet», sagt Kaspar Grob von Helvetic Trust, der ebenfalls Gutsitutierte bedient. Solche individuellen Dienste sind zwar finanziell vernachlässigbar, aber für die Kundenbindung Gold wert.

Zum Kerngeschäft eines jeden Family Office gehört dagegen, dass sie ihren Familien stets das «big picture» liefern. «Am Anfang der Arbeit steht eine kompetente Konsolidierung aller relevanten Vermögenswerte, vom Aktienportfolio bis hin zur Superyacht», sagt Grob. Eine solche Inventur und Bewertung aller Besitztümer könne gut und gerne gegen 100 000 Franken kosten.

Der Family-Office-Begriff ist nicht geschützt

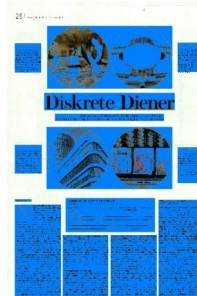
In solch einer Konsolidierung zeigt sich ein weiterer Unterschied zur Vermögensverwaltung einer Bank, der gegenüber die Kunden häufig nur einen Teil ihrer Vermögenswerte offenlegen. Die finanzielle Gesamtschau – gepaart mit sehr persönlichen Dienstleistungen und der langfristigen Beziehung – führt zu einem enormen Wissen der Offices über ihre Familien

Auswahl an Family Offices in der Schweiz

Die Firmen betreuen jeweils die Vermögen mehrerer Dutzend Familien

Family Office	Standort	Verwaltete Vermögen (in Mrd. Dollar)	Anzahl Familien
Bedrock	Genf	9,0	98
Atag Private & Corp. Services	Basel	8,6	54
Quilvest	Zürich	8,0	40
1875 Finance	Genf	5,8	15
FS Finance	Zürich	5,0	21
Marcuard Family Office	Zürich	3,2	44

QUELLE: BLOOMBERG/EIGENE RECHERCHEN



Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 37'909
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 999.066
N° d'abonnement: 220056
Page: 28
Surface: 92'904 mm²

und deren Mitglieder. «Dieses Vertrauen muss man sich zuerst erarbeiten. Diskretion ist dabei das höchste Gut», sagt Quilvest-Chef Monti und liefert damit auch ein Argument, weshalb über die Schweizer Family-Office-Landschaft kaum etwas bekannt ist – obwohl die verwalteten Vermögen in den Family Offices locker mit denen kleiner und mittlerer Privatbanken mithalten können. Im Gegensatz zu konkurrierenden Finanzplätzen wie Luxemburg ist in der Schweiz der Begriff «Family Office» nicht geschützt oder irgendwie reguliert. Auch ein Branchenverband fehlt. Das Leistungsspektrum und die Professionalität der Services divergiert deshalb stark.

Der geschlossene Family-Office-Kosmos macht es Reichen denkbar schwer, das passende Angebot für ihre Millionen oder Milliarden zu finden. Ein Umstand, aus dem die Genfer Privatbank Union Bancaire Privée (UBP) seit letztem Jahr ein Geschäft macht. UBP hat nämlich einen Multi-Family-Office-Vermittler initiiert. Dessen Herzstück ist eine Datenbank mit 400 Schweizer Family Offices – von der Einzelmaske bis hin zum internationalen 50-Mann-Betrieb. Die einzigartige Datenbank lässt sich nach 60 Variablen abfragen: Können die Manager indisch? Wie steht es um Philanthropie-Projekte in China? Wer kann europäische Privat-Jet-Crews betreuen? Nach der Datenbank-Triage folgt der Besuch vor Ort. Ist der Beauty-Contest am Ende erfolgreich und das passende Family Office gefunden, hofft UBP darauf, dass die High und Ultra High Net Worth Individuals die Genfer als Depotbank berücksichtigen.