

Family Office einfach erklärt

Feinkost verlangt individuelle Programmierung

Kay Behrmann über Anforderungen im Family Office

Manchmal werde ich gefragt, was denn ein Family Office von einer Vermögensverwaltung unterscheidet. Ist es die Größe eines verwalteten Vermögens? „Ab 100 Millionen brauchen Sie ein Family Office“? Oder ist es die Abwesenheit erlaubnispflichtiger Finanzdienstleistungen? Immerhin können Family Offices grundsätzlich ohne BaFin-Lizenz arbeiten. Ein Kriterium ist sicher die Vielfalt in der Vermögensanlage, die über den liquiden Teil in Aktien und Renten hinaus geht und Alternativen sucht – in Direktbeteiligungen, Hedgefonds, Private Equity Fonds und Immobilien. Und manchmal gehört zur Dienstleistung auch die Suche nach dem Internat für das Töchterchen oder der Kauf eines Traktors für den Familienbauernhof.

Egal welche dieser Antworten ich gebe, erfahrungsgemäß folgt ein „ja, aber...“ mit Gegenbeispiel. Da gibt es ein Family Office ab 5 Millionen, innerhalb einer Bank mit Banklizenz, und die nutzen nur Fonds. Ach ja. Um die nervtötenden Widerreden zu vermeiden, habe ich mir nun eine andere Antwort angewöhnt, die bisher prima funktioniert: Ein Vermögensverwalter ist wie ein Bäcker, der Brötchen backt. Der Kunde gibt Richtlinien vor: Vollkorn, Croissant oder Rosinenbrötchen. Aber die Teigmischung bestimmt der Bäcker. Und das Family Office? Das ist wie ein Ernährungsberater. Kann keine Brötchen backen, bestimmt aber den Diätplan. Und ergänzt noch Fleisch, Obst und Gemüse.

Der englische Finanzdienstleister Somerset Capital hat Anfang dieses Jahres in einer Umfrage 51 europäische Family Offices nach ihrer aktuellen Anlagestrategie befragt. Das wichtigste Ergebnis, so ein Sprecher, sei die Bewegung weg von Geld und Anleihen hin zu Aktien, Beteiligungen und Sachwerten. Besonders bemerkenswert auch die Erkenntnis, dass praktisch alle Teilnehmer der Umfrage in Private Equity investiert waren, neben zahllosen anderen Anlagearten, die je nach den Vorlieben der Teilnehmer ganz unterschied-



Kay Behrmann ist selbständiger IT-Berater
www.vv.de

lich stark vertreten waren.

Das ist es wohl auch, was uns ITlern die Arbeit in der Family-Office-Welt schwer macht. Um dort die Arbeit mit Software zu unterstützen, müssen zig verschiedene Möglichkeiten der Geldanlage berücksichtigt werden. Eine einfache Wertpapierverwaltung (und die ist schon kompliziert genug) reicht nicht, es müssen auch Immobilien verwaltet werden, Direktbeteiligungen, vielleicht auch eine Kunstsammlung, Oldtimer oder (kein Scherz) die Whiskysammlung. Dafür gibt es keine Standardsoftware.

Deshalb wartet in der Family-Office-Welt noch viel Arbeit auf Automatisierung. In der Praxis wachsen die typischen manuellen Excel-Analysen und Auswertungen, und wenn doch eine Software das Geschäft unterstützt, so ist sie immer individuell programmiert oder angepasst.

Dabei sind einzelne Anforderungen oft gar nicht kompliziert. In einem Projekt zur Programmierung von Private-Equity-Berichten konnte ich einmal beobachten, wie trotz müheloser Programmierung das Projekt insgesamt doch höchst anspruchsvoll wurde. Beispielsweise wurde lange über die richtige Berechnung und Darstellung der Kursdifferenz diskutiert, die bei Fonds in Fremdwährung zwischen Zeichnung und Kapitalabruf entsteht. Schwierig war auch die Klärung, ab wann ein Private Equity Fonds, der in Immobilienprojekte investiert, nicht eher Immobilienfonds ist. Und letztlich stellte man fest, dass die eigene Buchhaltung angepasst werden musste, um Kapitalrückzahlungen und Erträge richtig zuzuordnen. Am Ende sprach der Programmierer fast täglich mit verschiedenen Abteilungen.

Das ist typisch für IT-Projekte im Family Office: Es gibt einen besonders großen Abstimmungsbedarf. Man muss viel besprechen. Aber das passt – schließlich würde man mit seinem Ernährungsberater auch mehr besprechen als mit dem Bäcker.