

Interview mit Cottonfield-Gründer Peter Schuppli

„Die Familie will in die großen Entscheidungen eingebunden sein“

**Vor sieben Jahren gründete Peter Schuppli das Schweizer Family Office Cottonfield. Das private banking magazin sprach mit ihm über die Beratung von Vermögenden, Geldanlage in volatilen Zeiten und psychologisches Einfühlungsvermögen.**

**private banking magazin:** Sie haben Anfang 2004 die Cottonfield Family Office AG gegründet. Was war der Anlass?

**Peter Schuppli:** Cottonfield entstand aus der Überlegung heraus, dass es vor allem für Unternehmerfamilien oder Familien mit komplexeren Bedürfnissen keine unabhängige Beratung und Betreuung gibt. Die Familien sind bei verschiedenen Banken, sie haben ihre Treuhänder, Anwälte, Immobilien- und Steuerspezialisten – aber eine umfassende, unabhängige Beratung gibt es für sie nicht.

**private banking magazin:** Wie funktioniert die unabhängige Beratung für Vermögende?

**Schuppli:** Primäre Aufgabe ist die optimale Vermögensstrukturierung. Dafür erfassen wir alle Vermögenswerte – Bargeld- und Bankanlagen, Immobilien, Beteiligungen und so weiter – und entwickeln daraus eine zweckmäßige Struktur mit regelmäßigem Reporting. Juristische und steuerliche Überlegungen, Cashflows sowie Nachfolgeregelungen beziehen wir dabei ebenfalls mit ein. Und dann sind wir auch Risikomanager für die Kunden.

**private banking magazin:** Wie sieht das konkret aus?

**Schuppli:** Es geht darum, unnötige Schwankungen aus dem Portfolio herauszunehmen. Unsere Kunden sind es aus ihrer Unternehmertätigkeit gewohnt, alles daran zu setzen, auch in schlechten Zeiten eine schwarze Null zu schreiben oder zumindest nur einen kontrollierten Verlust zu erleiden. Sie verstehen nicht, warum eine Bank minus 20 Prozent macht und den Eindruck hat, sie habe gute Arbeit geleistet, nur weil der Markt in der gleichen Zeit 23 Prozent verloren hat. Verluste kontrollieren und dabei sein, wenn der Markt nach oben geht, heißt die Devise. Darauf muss das gesamte Vermögen ausgerichtet werden.

**private banking magazin:** Welche Instrumente setzen sie dazu ein?

**Schuppli:** In Zeiten wie diesen mit vergleichsweise schlechten „Sichtverhältnissen“ fahren wir die Liquidität hoch und reduzieren Währungsrisiken. Wir setzen auch Derivate ein oder Fonds mit

Kapitalteilschutz. Wichtig ist aktuell auch ein großer Anteil an inflationsgeschützten, soliden Substanzwerten sowie Beteiligungen oder Renditeliegenschaften.

**private banking magazin:** Was fassen Sie nicht an?

**Schuppli:** Alles, was wir nicht verstehen. Hedge-Fonds-Strukturen, die wir nicht durchblicken zum Beispiel oder Manager, deren Investmententscheidungen wir nicht nachvollziehen können.

**private banking magazin:** Besuchen Sie die Manager, bevor Sie ihre Dienste in Anspruch nehmen?

**Schuppli:** Ja. Wir investieren in keine Produkte, bei denen wir die Manager nicht persönlich kennen gelernt und sorgfältig analysiert haben.

**private banking magazin:** Hat die Familie dabei ein Mitspracherecht?

**Schuppli:** Es kommt vor, dass wir einen Fondsmanager empfehlen und die Familie ihn ablehnt. Unsere Kunden sind es gewohnt, die Kontrolle zu haben. Sie erteilen zwar ein Mandat, wollen am Ende des Tages aber in die großen Entscheidungen mit eingebunden sein.

**private banking magazin:** Wie wichtig ist ein Family Office für den Zusammenhalt der Familie?

**Schuppli:** Was immer wieder in unsere Arbeit mit hineinspielt, ist die psychologische Seite. Den nüchternen Investmententscheidungen gehen oft längere Gespräche in den Familien voraus. Dabei kommen immer wieder auch Altlasten aus der Kindheit hoch von der Art: „Du warst schon immer der Bevorzugte“. Das ist menschlich, muss aber angesprochen werden. Wir als Unbeteiligte sind zur Klärung solcher Themen prädestiniert.

**private banking magazin:** Gibt es auch Konflikte zwischen den Generationen?

**Schuppli:** Mitunter schon. Die ältere Generation muss lernen, Verantwortung abzugeben. Das gelingt aber erst, wenn auch die Jungen Interesse für die Finanzen der Familie zeigen. Sie müssen sich erstens für die Vermögensverwaltung interessieren, sich zweitens entsprechendes Wissen aneignen und drittens dann die Verantwortung übernehmen. Das gilt auch für die Tochter oder den Sohn, die wenig Affinität zu Finanzen haben und für die Geld zunächst keine wichtige Rolle spielt. Auch sie können früher oder später einen zweistelligen Millionenbetrag erben und müssen dann so fit sein, dass sie die richtigen Entscheidungen treffen. Hier werden wir auch eingesetzt, um diesen Transformationsprozess zu begleiten.

**private banking magazin:** Gehört man bei dem engen Kontakt irgendwann zur Familie?

**Schuppli:** Nein, da sollte man sich klar abgrenzen. Auch wenn ich freundschaftlich mit vielen Klienten verbunden bin – Familie bleibt Familie.

**private banking magazin:** Cottonfield ist Teil der Aquila Gruppe. Kommt da schon mal die Frage nach Interessenkonflikten?

**Schuppli:** Nein, das Stammhaus der Aquila Gruppe ist eine Plattform für uns, die uns einiges an Dienstleistungen abnimmt, etwa das ganze Rechenwesen, Personalarbeit oder IT. Aber wir sind frei in der Entscheidung, mit welchen Kunden wir zusammenarbeiten und welche Kapitalanlagen wir nutzen.

Dieser Artikel erschien am **16.12.2011** unter folgendem Link:

<http://www.private-banking-magazin.de/die-familie-will-in-die-grossen-entscheidungen-eingebunden-sein-1324044506/>