



## Peter Schuppli: «Ein Geschäftsmodell mit grosser Zukunft»

Donnerstag, den 15. September 2011 um 10:00 Uhr



Der Managing Partner von Cottonfield Family Office über die Perspektiven seines Family Office, das es auf die Shortlist des angesehenen STEP-Award «Family Office of the Year 2011-2012» schaffte.

Peter Schuppli, Sie wurden bereits zum zweiten Mal auf die Auswahlliste von STEP, The Society of Trust and Estate Practitioners, gesetzt. Den Award haben Sie am Ende aber doch nicht gewonnen. Enttäuscht?

Immerhin haben wir es zum zweiten Mal auf die Shortlist geschafft. Gewonnen hat Lord North Street Ltd, ein britisches Private Investment Office für internationale Familien, Charities und Endowment Funds. Wir sind jedoch stolz, zusammen mit vier anderen Unternehmen ausgewählt worden zu sein. Die grösste Auszeichnung allerdings sind immer noch unsere zufriedenen Kunden.

Die fünf Finalisten beim Award sind ja nicht alle Multi Family Offices...

Das ist richtig. Es zeigt auch die Schwierigkeit, den Begriff sauber zu erfassen. Da hat es Anbieter unterschiedlicher Provenienz, welche sich auch unter dem Oberbegriff «Family Office» definieren. Die stärksten Mitbewerber waren aber Anbieter wie wir, welche eine Palette an Family-Office-Dienstleistungen erbringen.

«Wie ein persönlicher CFO»

Wie definiert sich denn ein echtes Multi-Family-Office?



## Multi-Family-Office?

Durch eine umfassende und unabhängige Beratung von anspruchsvollen (Familien-)Vermögen, entschädigt einzig durch den Kunden und Auftraggeber. Durch eine enge Zusammenarbeit mit den bestehenden Spezialisten der Familie und neuen Partnern. Durch eine vollständige und aktuelle Sicht der gesamten Vermögenssituation, die zweckmässige Strukturierung des Vermögens und die Auswahl und Überwachung geeigneter Manager.

Und letztlich durch die geeignete Begleitung der nächsten Generation im Blick auf die Vermögensübernahme. Kurz: ein echtes Multi-Family-Office ist ein persönlicher CFO für die private Vermögenssituation – entweder in Ergänzung zum Finanzchef im Unternehmen oder als unabhängiger Begleiter und Investment-Manager.

### Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche?

Multi-Family-Offices sind in Europa – im Unterschied zu den USA – erst im Aufbau. Viele grössere Kunden schätzen die umfassende Beratung und Betreuung. Ein Mitarbeiter einer Bank ist – auch bei hoher Kundenloyalität – per Definition nicht ganz unabhängig und frei von Interessenkonflikten. Er hat Wachstums-, Verkaufs- und Ertragsvorgaben, die mit seiner Entlohnung und Karriereentwicklung zusammenhängen.

Und diese Vorstellungen der Bankleitung sind nicht immer kompatibel mit den Interessen der Kunden. Beispielsweise: Die Rückzahlung einer Hypothek zu Lasten von überschüssigem Bargeld verursacht in der Bankbilanz auf beiden Seiten einen Rückgang. Oder: Eigene Produkte mit versteckten Kosten sind oft weniger leistungsfähig als Angebote im offenen Markt. Zudem hat jede Bank im Anlagegeschäft ihre Fähigkeiten, deckt aber nie das gesamte Universum ab. Warum soll der Kunde nicht vom «Best-in-Class» profitieren? Das Multi-Family-Office ist ein Geschäftsmodell mit grosser Zukunft.

«Mindeststandards ein Muss»

### Wer überwacht die Family Offices?

Sobald ein Multi-Family-Office selber Vermögensverwaltung macht, muss es einer SRO angeschlossen sein. Ein Single-Family-Office oder ein strategischer Advisor sind von diesen Auflagen ausgenommen. Hier besteht tatsächlich Handlungsbedarf. Weil es immer um eine anspruchsvolle Vermögensberatung geht, müssen – zumindest für die Leistungserbringer für Dritte – verbindliche Mindeststandards aufgestellt werden.

Stichworte dazu wären: Mindestkapitalisierung, Mindestgrösse, Ausbildungsstand/Erfahrung der Schlüsselpersonen, Aufsicht, anerkannte Revisionsgesellschaft mit Erfahrung in Bankenrevision, Geschäftsleitung und Verwaltungsrat mit entsprechender Erfahrung.

### Was kann ein Family Office, was ein unabhängiger Vermögensverwalter nicht kann?

Der unabhängige Vermögensverwalter konzentriert sich meist auf einen Teil des Bankvermögens seiner Kunden und verwaltet diese im Rahmen von klaren, vertraglichen Richtlinien. Ein Family Office hat immer die Kundengesamtsicht und ist in der Regel auch zuständig für die Überwachung und Verwaltung



des privaten Gesamtvermögens.

Neben den reinen Investment-Aufgaben koordiniert ein Family Office die kundeneigenen Spezialisten und Dritte, begleitet den Kunden bei Nichtbankanlagen, seien es Direktanlagen, Liegenschaften oder Versicherungslösungen. Eine hohe Systematik, absolute Unabhängigkeit – nur durch den Auftraggeber entschädigt – und ein breites Dienstleistungsangebot und Netzwerk sind zwingend. Nur die wenigsten Multi-Family-Offices führen auch so genannte Concierge Services. Die meisten Kunden können das sehr wohl selbst.

«Mit 500 Millionen sind Sie dabei»

Ab welchem Vermögen lohnt sich ein Family Office?

Die Grenze für ein eigenes Family Office liegt je nach Anlagestruktur, Familiensituation, Internationalität bei 500 Millionen Franken. Sonst sind die Fixkosten zu hoch oder es ist zu wenig Fachwissen vorhanden.

Cottonfield Family Office konzentriert sich auf Privatpersonen und Familien, die entweder ein zu grosses oder komplexes Vermögen haben, um es selbst zu betreuen, oder aber zu klein sind für eine eigene Struktur oder diese ganz bewusst nicht wollen. Und da lohnt es sich schon ab einem tiefen zweistelligen Vermögen, da ja nur bezahlt wird, was auch genutzt wird.

Wie wähle ich als potentieller Kunde das richtige Family Office aus?

Aus unserer Sicht gibt es vier Themenkreise:

Struktur und Fähigkeiten des Unternehmens: Kann es das, was ich brauche? Haben wir den gleichen Fokus?

Fachkompetenz der betreuenden Partner und Netzwerk: Wie gut und erfahren sind die mich betreuenden Personen? Hat das Family Office Zugang zu den richtigen Spezialisten?

Persönliche «Chemie»: Sind gegenseitiges Vertrauen und Respekt vorhanden?

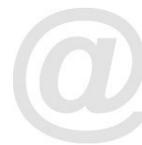
Kosten: Stehen die Kosten in einem guten Verhältnis zu den Leistungen und Kosteneinsparungen bei Dritten? Welchen nicht-monetären Mehrnutzen habe ich?

Nicht Hochglanzprospekte sind wichtig, sondern Leistungsausweise – Referenzen, Performance, Lösung von Sachaufgaben etcetera. Die zukünftige Zusammenarbeit muss getragen sein von gegenseitigem Vertrauen, Respekt und Verlässlichkeit. Und Leistung bedeutet: Fachwissen, Zugang zu Netzwerkspezialisten, Verschwiegenheit und Termintreue.

Als Kunde will ich auch in Zukunft durch ebenbürtige Seniors betreut und nicht an junge, unerfahrene Nachwuchskräfte abgeschoben werden. Ein Multi-Family-Office muss auch zweckmässig strukturiert und überwacht werden. Wenn ich mich als Kunde mit der Idee trage, durch ein Multi-Family-Office betreut zu werden, lohnen sich Gespräche mit verschiedenen Anbietern und gezielte Empfehlungen/Referenzen.

Sie sind Mitglied der Aquila Gruppe. Was spricht gegen einen Sololauf?

Zum einen entlastet uns das Stammhaus der Gruppe, die Aquila & Co. AG, von vielen zeitraubenden, operativen Aufgaben wie Buchhaltung, Revisionen, Personaladministration, IT, Fondsmanagement, Legal



finews.ch

 finews.ch  
 6300 Zug  
 079/ 292 66 64  
 www.finews.ch

 Medienart: Internet  
 Medientyp: Infoseiten

 Themen-Nr.: 663.68  
 Abo-Nr.: 1076947

& Compliance, Controlling. Das Stammhaus ist als Effektenhändler zudem direkt der Finma unterstellt.

Wir müssten personell um einiges aufstocken, wenn wir die gleichen Leistungen im Alleingang anbieten wollten. Darum haben wir auch die ganze Konsolidierung und Datenaufbereitung ans Stammhaus ausgelagert, weil das nicht unsere Kernkompetenz ist. Damit können wir uns auf unsere Kernaufgaben und die Kundenbetreuung fokussieren.

«Wir suchen Kollegen, die unseren Spirit pflegen»

Wollen Sie in Zukunft weiter wachsen?

Wachstum per se ist keine Zielsetzung. Grösse bringt Komplexität und bindet (Management-) Kapazitäten. Auf der anderen Seite braucht ein Multi-Family-Office eine gewisse Mindestgrösse um genügend leistungsfähig zu sein. Wir setzen auf qualitatives Wachstum, leistungsfähige Outsourcing-Partner, wollen interne Sprungfixkosten vermeiden und die schlanken Strukturen erhalten.

Wachstum misst sich nicht an der Anzahl Kunden oder Vermögenswerte sondern an der Bottom Line. Und so suchen wir eine kontrollierte Erweiterung über ausgewählte Kolleginnen und Kollegen, welche unseren Spirit weiter pflegen.

Finden Sie genügend Spitzenkräfte und Spezialisten aus dem – sehr gut bezahlten – Finanzbereich für die Aufgaben in einem Family Office?

Die Arbeit in einem Family Office ist eine sehr persönliche Aufgabe in einem kleinen, professionellen Team. Nicht Prestige und Management by delegation, sondern hohe Kundenorientierung und harte Knochenarbeit mit direkter Resultatverantwortung prägen den Tagesablauf. Die unternehmerische Freiheit ist gross und das breite Gebiet lässt genügend Spielraum für persönliche Präferenzen.

Die Entschädigung ist fair, aber weit weg von den Riesenboni gewisser Finanzdienstleister und Führungsebenen. Ein Family Office ist eine Werkstatt mit solider Arbeit und bietet Spitzenleuten aus dem Finanz- und Treuhandumfeld attraktive Aufgaben mit ausgewählten Kunden, bei welchen die Chemie stimmt.

Ein grosses Problem ist heute eher die immense Spezialisierung, welche die Banken bei ihren Mitarbeitern betreiben. Damit wird eine umfassende Kundenberatung immer schwieriger.



Peter Schuppli ist Managing Partner des 2004 gegründeten Cottonfield Family Office, Zürich, ein Mitglied der Aquila Gruppe

Datum: 16.09.2011



finews.ch

finews.ch  
6300 Zug  
079/ 292 66 64  
www.finews.ch

Medienart: Internet  
Medientyp: Infoseiten

Themen-Nr.: 663.68  
Abo-Nr.: 1076947

Gruppe

.  
Share