



Die Mitglieder des Vorstandes von MARCARD, STEIN & CO AG:
Thomas R. Fischer (Sprecher) und Thomas Borghardt

Eine Alternative zum Single Family Office: Die Family Office Bank

Elite Report extra: Ihr Stil beeindruckt, denn als Family Office wirken Sie wohltuend zurückhaltend. Wie entlasten Sie Ihre Mandanten konkret in welchen Bereichen?

Thomas R. Fischer: Ich freue mich, dass unser hanseatisch reduzierter Auftritt so positiv wahrgenommen wird. Tatsächlich haben wir einen sehr hohen Anspruch in puncto Diskretion und Exklusivität. Bei Marcard, Stein & Co bieten wir unseren Kunden seit mehr als 20 Jahren eine besonders individuelle Beratung – quasi so individuell wie in einem Single Family Office, aber mit einer breit aufgestellten Expertise. Wir verstehen uns als partnerschaftlicher Begleiter für mittelständische Unternehmerfamilien und sind dort ein zentraler Ansprechpartner mit Lösungskompetenzen für die vielfältigen Fragestellungen der Familie. Unsere Mandanten tragen eine große Verantwortung für ihre Familien und ihr Vermögen. Als Family Office entlasten wir sie, indem wir die nötigen Instrumente und Informationen für die Entscheidungsträger beziehungsweise Gremien der Familien zur Verfügung stellen. Die getroffenen Entscheidungen werden dann von uns implementiert und nachgehalten.

Thomas Borghardt: Natürlich geht es in einem Family Office im Kern um eine professionelle und dabei auch administrative Entlastung in Vermögensfragen.

Unsere Philosophie geht hier jedoch über die Vermögensthemen hinaus. Im Fokus steht das Wohlergehen der Kunden im Hinblick auf Familiensicherheit, Familienzusammenhalt und Erhalt der finanziellen Freiheit.

Thomas R. Fischer: Bei allen Familien hat zunächst einmal die Unversehrtheit aller Familienmitglieder Priorität. Die Familiensicherheit ist das wichtigste Ziel der Familien. Hier unterstützen wir beispielsweise mit individuellen Konzepten zum Schutz der Familienmitglieder: Auf Basis einer umfassenden Risiko- und Gefahrenanalyse wird in Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern eine Sicherheitsstrategie entwickelt. Dabei geht es nicht nur um die physische Unversehrtheit, sondern auch um die Reputation der Familie. Hierzu werden etwa digital verfügbare Inhalte, die die Familien betreffen, analysiert und bei Bedarf Lösungsstrategien entwickelt. Aktuelles Beispiel ist zurzeit die Veröffentlichung von persönlichen Daten im digitalen Handelsregister.

Für die physische Unversehrtheit sind wir als Family Office Bank Mitglied eines internationalen medizinischen Netzwerkes. Hier haben unsere Mandanten Zugang zu herausragenden Medizinern weltweit. Für eine umfassende Familiensicherheit braucht es auch Fluchtpunkte.

Hierzu organisieren wir einen Permanent Residence-Status für die Familie auf anderen Kontinenten.

Thomas Borghardt: Neben der Familiensicherheit ist der Familienzusammenhalt ein weiteres wichtiges Thema. Wir blicken als Family Office auf mehr als 20 Jahre Erfahrung zurück. Über die Jahre sitzen mittlerweile am Familientag oft drei Generationen am Tisch, mit einer wachsenden Zahl von Teilnehmern, die sich mit ganz unterschiedlichen Vorstellungen in der Familien- und Vermögensstrategie einbringen.

Die sogenannte »NextGen« ist heute selbstbewusster als früher. Im Sinne des Familienfriedens braucht es auch auf der Ebene des Familienvermögens funktionierende Spielregeln – eine Family Governance. Ausgangspunkt hierfür kann eine Familienverfassung sein, in der die gemeinsamen Werten für den Umgang miteinander festgeschrieben werden und konkrete Regelungen für die Familie formuliert sind. Entscheidend ist aber, wie der Wertekanon praktisch gelebt wird. Dies moderiert der Family Officer im sehr vertraulichen und persönlichen Gespräch mit der Familie.

Thomas R. Fischer: Zusätzlich wird natürlich die Lebensqualität der Familien auch durch die erreichte finanzielle Freiheit bestimmt. Wir sehen es als unsere Aufgaben, die großen und komplexen Vermögen unserer Kunden zu erhalten und auszubauen, und das auch über Generationen hinweg. Ein Vermögenserhalt ist erst dann gelungen, wenn der Ertrag des Vermögens ausreicht, um Lebenshaltung, Inflation, Gebühren der Verwaltung sowie Einkommensteuern, aber auch Erbschaftsteuer beim Generationenübergang abzudecken. Für die Zielerreichung braucht es eine Strategie und den Zugang zu attraktiven Investments und den besten Vermögensverwaltern dieser Welt. Das können wir unseren Mandanten als Unterstützung bieten.

Elite Report extra: Welchen qualitativen Unterschied gibt es zwischen Ihnen und einem Single Family Office? Was verbirgt sich hinter der Bezeichnung Family Office Bank?

Thomas R. Fischer: Einen qualitativen Unterschied zu benennen ist schwierig, da sich die Ausgestaltung der Single Family Offices doch sehr unterscheidet. Grundsätzlich haben vermögende Familien beim Aufbau eines Family Office eine »Make or Buy«-Entscheidung zu treffen. Bei einem Single Family Office kann wahrscheinlich der größte Grad der Individualität erreicht werden. Kauft man jedoch die Dienstleistung Family Office ein, so sollten die Ressourcen eines Multi Family Office deutlich größer sein als die eines eigenen Family Office. Unsere Mandanten haben den schnellen Zugang zur Expertise in verschiedensten Beratungsfeldern. Familien können so ihre Interessen mit anderen vermögenden Familien poolen und profitieren von realisierten Problemlösungen der anderen betreuten Familien. Mit unseren über 80 Mitarbeitern sind wir in der Lage, sämtliche erforderlichen Kompetenzfelder abzudecken. Viele Anbieter beraten dagegen nur modular oder zu einzelnen Vermögensklassen. Zu unseren Mitarbeitern gehören neben Kapitalmarktfachleuten, Certified Financial Plannern und Chartered Financial Analysten auch Juristen, Bilanzbuchhalter, Betriebs- und Volkswirte, Immobilien- und Beteiligungsspezialisten sowie Hotelfachkräfte. Hiervon profitieren alle Kunden gleichermaßen, weil sie jederzeit sämtliche Leistungsbausteine abrufen können, ohne dass sie die Aufwendungen für die umfangreichen Ressourcen und die Infrastruktur allein tragen müssen. Damit diese Synergien zum Tragen kommen, arbeiten wir besonders gerne mit Familien zusammen, die uns komplexe Aufgaben stellen und unsere ganze Teamkompetenz nutzen. Dieses multidisziplinäre Team bringt neben der Erfahrung insbesondere auch das gewachsene professionelle Netzwerk ein. Auf der Suche nach attraktiven Invest-

ments und exklusiven Lösungen haben wir gemeinsam mit anderen Familien eine außerordentliche Reichweite. Hierdurch erhalten wir beispielsweise im Bereich von Private Equity, Hedgefonds und Immobilien den Zugang zu Angeboten, die erstklassig sind.

Die Bezeichnung Family Office Bank soll deutlich machen, dass wir als Multi Family Office auch eine Vollbanklizenz besitzen. Dadurch können wir unser Know-how im Bereich der Bankdienstleistungen aktuell halten und zusätzlich unseren Service für unsere Mandanten komplettieren. Wir bieten den Familien die Abwicklung des Zahlungsverkehrs und die Aufbewahrung von Wertpapieren als Service an. Wir streben aber keine diskretionären Wertpapiervermögensverwaltungsmandate an. Da arbeiten wir gern mit den besten Vermögensverwaltern und Banken national wie international zusammen.

Elite Report extra: Können Sie aus Ihrer Praxis schwerpunktmäßig die Beratungs- und Betreuungsfelder nennen? Wie umfassend ist Ihr Dienstleistungsangebot?

Thomas R. Fischer: Beratungsleistungen in den Bereichen Family Governance oder Familiensicherheit haben üblicherweise einen Projektcharakter, während die Umsetzung der Vermögensstrategie eher ein laufender Prozess ist. Nachdem man mit der Familie gemeinsam eine Strategie erarbeitet hat, setzen wir diese sukzessive um. Für alle Vermögensklassen, Renten, Aktien, Hedgefonds, Immobilien und Beteiligungen haben wir Experten bei uns im Haus. Für die Familien selektieren wir die weltweit besten Vermögensverwalter und suchen nach interessanten Investitionsmöglichkeiten. Die internationalen und komplexen Vermögen der Familien



Foto: Serghei Gherciu

werden in einem speziellen Reportingssystem hinsichtlich ihrer Struktur, aber auch Performance dargestellt. Der Report bildet die Basis für die Beurteilung der Verwaltung der Investitionen. Daneben wird unsere Arbeit auch stark von tagesaktuellen Themen bestimmt. Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine rückt das Thema politisches Risiko in den Vordergrund. Als Family Office helfen wir, Fluchtpunkte zu lokalisieren. Fragen wie »Wie kann ich den Zugang zu diesen Fluchtorten sicherstellen?«, »Wie viel Vermögen sollte ich vor Ort verfügbar haben?«, »Ist eine zweite Staatsbürgerschaft hilfreich?« werden beantwortet. Gemeinsam mit anwaltlicher Unterstützung werden notwendige Schritte angegangen.

Ein anderes tagesaktuelles Thema ist die hohe Inflation und deren Auswirkung auf die Vermögensstrategie der Familien. Hierfür erstellen unsere hauseigenen Volkswirte umfangreiche Analysen. Unser Anspruch ist es, komplexe Fragestellungen nicht nur im Detail zu durchleuchten, sondern auch andere Expertenmeinungen einzubeziehen, aber auch zu hinterfragen, Argumente abzugleichen und Schlussfolgerungen abzuleiten. Wir nehmen uns die Zeit, den Themen auf den Grund zu gehen. Erst diese umfassenden Einschätzungen aus verschiedenen Perspektiven ermöglichen es unseren Kunden, die für ihre Familie und Situation passende Entscheidung zu treffen.

Elite Report extra: Vielen Dank!

MARCARD, STEIN & CO AG

Die Family Office Bank

Ballindamm 36, 20095 Hamburg

Tel.: +49 40 32099-556

family_office@marcard.de | www.marcard.de

MARCARD, STEIN & CO

Bankiers