

**BREHMER & CIE. – Family Office**

## **Der verantwortungsvolle Freund der Familie**



**Elite Report extra: Sie bieten ein Netzwerk globaler Experten, wie werden diese ausgewählt?**

**Thomas Brehmer:** Der Prozess startet mit sehr viel mühevoller Recherche. Denn um einmal einen aufgehenden

legen kann, kommt nicht in Frage. Die handelnden Personen spielen für uns, neben der trockenen Analytik, eine große Rolle.

**Elite Report extra: Hat Ihr Mandant bei dieser Auswahl ein Mitspracherecht?**



**Thomas Brehmer,**  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
BREHMER & CIE. GmbH

Stern am Vermögensverwalterhimmel zu finden, bevor er bereits strahlend leuchtet und viele Hundert Millionen verwaltet, ist sehr viel Fleißarbeit nötig. Alle Kandidaten fließen in unsere Datenbank und werden dann einem analytischen Prozess folgend permanent beobachtet und analysiert. Der Prozess ähnelt im Ergebnis ein wenig dem Perlen tauchen, denn die meisten gesammelten Muscheln sind am Ende doch leider »leer«.

Der Beobachtungsprozess und die Auswahl für ein Investment, die Analytik an sich, sind wenig spannend und mit mehr oder weniger gängigen Kennzahlen standardisiert. Wir legen großen Wert auf testierte Ergebnisse und seriöse Domizile der Fonds und Verwaltungen. Am Ende sind die Managergespräche besonders wichtig, denn wer seine Strategie nicht wirklich überzeugend dar-

**Thomas Brehmer:** Natürlich! Im Family Office entscheidet der Mandant. Das ist ein großer Unterschied zur Vermögensverwaltung. Natürlich ist unser Einfluss groß, da wir die Investments vorselektieren. Jedoch geben die Mandanten in den Strategiegesprächen die Richtung, den Zielmarkt, vor. Wir trennen während der Vorselektion der Manager und Anlagen im entsprechenden Zielmarkt nur die Spreu vom Weizen. Die Guten ins Töpfchen ...

Am Ende entscheidet die Familie, meist im Gremium, welche der vorgestellten Anlagen getätigt werden sollen und welche nicht. So kommt es vor, dass wir noch einmal in den Vorselektionsprozess zurückkehren und erneut im Familiengremium weitere Anlagen vorstellen.

**Elite Report extra: Welche Dienstleistungen werden in Ihrem Haus geboten?**

**Thomas Brehmer:** Der Fokus liegt auf Family-Office-Dienstleistungen. Diese sind sehr unterschiedlich, was wesentlich vom Mandat abhängt. Im Family Office agieren wir als zentraler Ansprechpartner für alle Fragen des Vermögensmanagements der Familie. Die Leistungen sind Controlling, konsolidiertes Reporting, Koordination aller Experten wie Vermögensverwalter, Banken, Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Hausverwalter etc. Eine entscheidende Leistung ist die Bereitstellung des Zugangs zu Spezialwissen und erprobten Lösungsansätzen. Ist einmal nicht in jedem gewünschten Bereich Expertise bei uns im Haus verfügbar, haben wir ein robustes Netzwerk zu verschiedenen Partnern und Experten, die kurzfristig in der Lage sind, Unterstützung und Know-how zu bieten. Weiterhin bieten wir Vermögensverwaltung, im Kern unsere Family-Office-Strategie, an. Die Family-Office-Strategie greift die Erfahrungen der Verwaltung der liquiden Assets aus dem Family Office auf. Im Family Office wurde historisch für die Verwaltung der liquiden Vermögensbestandteile meist auf diskretionäre Direktmandate bei verschiedenen Vermögensverwaltern, unter der Kontrolle des beauftragten Family Office, zurückgegriffen. Dies lässt sich natürlich nur mit größeren Vermögen umsetzen. Diesen sogenannten Multi-Manager-Ansatz mit Best-of-Class-Garantie haben wir für unsere Vermögensverwaltungskunden mit Investmentfonds, meist derselben Vermögensverwalter, die auch die diskretionären Mandate im Family Office verwalten, umgesetzt. So erhalten unsere Vermögensverwaltungskunden für ihre liquiden Assets eine ver-



gleichbar hochwertige Leistung wie die Kunden des Family Offices. Nur leider aufgrund der geringeren Anlagesummen vielleicht nicht ganz so preiswert. Wir konnten so den oft beschworenen Konflikt zwischen Vermögensverwaltung und Family-Office-Dienstleistungen im gleichen Haus auflösen. Da beide Leistungen im Bereich der liquiden Assets bei uns sehr ähnlich sind, gibt es keinerlei Zielkonflikte zwischen diesen beiden Leistungsangeboten. Kunden der Vermögensverwaltung profitieren entsprechend von unseren Erfahrungen im Family Office.

**Elite Report extra: Wie steuern und optimieren Sie die Vermögensverwaltung?**

**Thomas Brehmer:** Das Tagesgeschäft überlassen wir den Star-Vermögensverwaltern der von uns gewählten Investmentfonds. Ein Austausch der Fonds findet nur dann statt, wenn die Family-Office-Strategie in der Ausrichtung vielleicht etwas globaler oder auch einmal weniger global werden soll. Natürlich greifen wir auch ein, wenn die Performance eines Verwalters einmal längere Zeit nicht der von uns gewählten Vergleichsgruppe entspricht, das Management des Fonds wechselt, die Anlagestrategie des Fonds sich ändert oder zu viele Titel in den Fonds auftauchen, die nicht unseren hohen Qualitätsansprüchen entsprechen. On top bieten

wir für Kunden, die das wünschen, eine innovative Absicherung über Chart-Analytik an. Die Analytik kann größere Marktkorrekturen wie in den Jahren 2008, 2009, 2015 oder 2018 zu einem sehr großen Teil puffern. Trotzdem kann der Kunde am folgenden Aufwärtstrend spürbar partizipieren.

**Elite Report extra: Haben Sie ein Rezept für Investitionsstrategien?**

**Thomas Brehmer:** Das Rezept ist wie bei gutem Essen, auf hochwertige Zutaten achten und alles nicht zu heiß kochen. Eine ausreichend große Zahl guter, solider Vermögensverwalter mit wirklich nachvollziehbaren Investmentstrategien und soliden Titeln sind in den liquiden Portfolios des Family Offices als auch der Vermögensverwaltung eine wirklich solide Basis. Die Investitionsstrategie muss vor allem genau auf den Kunden und sein individuelles Risiko-Chance-Profil abgestimmt sein. In der Vermögensverwaltung ist so schon ein Großteil der Schlacht gewonnen. Im Family Office sind die Anforderungen an die individuellen Investitionsstrategien in Gänze oft so komplex, dass eine Pauschalierung kaum möglich ist. Dennoch, die Analogie zum guten Essen gilt auch hier.

**Elite Report extra: Welche Expertise bringen Sie im Bereich Immobilien, Beteiligungen, Private Equity mit?**

**Thomas Brehmer:** Kein Family Office ohne diese Zutaten. Dennoch entscheidet der Mandant, wie stark er in diesen Bereichen aktiv sein möchte. Immobilien sind aus dem Family Office natürlich nicht wegzudenken. Viele Immobilien werfen jedoch, gerade bei den momentan herrschenden Preisen, schlechte Renditen ab. Wir neigen in den meisten Fällen dazu, Immobilien eher als strategische Investments denn als Renditebringer zu sehen. Wirkliche Kleinode sind selten, deswegen ähnlich wie beim Gold – am besten strategisch betrachten. Gute Investments sind in diesen drei Bereichen noch schwerer zu finden als bei Aktien. Den Mandanten sollte immer wieder klar gemacht werden, dass in Immobilien, Beteiligungen und Private Equity sehr viel Kapital langfristig gebunden und auf eine Karte gesetzt wird. Es ist mit Nachschusspflichten und Folgeinvestitionen zu rechnen. Wenn Kunden diese Leistungen wünschen, bedienen wir uns oft spezialisierten Partnern wie der Cubus Investment Office GmbH, die ihrerseits stark vernetzt ist und mit vielen verschiedenen, externen Partnern zusammenarbeitet. Grundsätzlich gilt für uns jedoch ein konservativer Ansatz, denn das Risiko dieser Anlageformen ist, wie auch oft die Renditeperspektiven, sehr groß.

**Elite Report extra: Vielen Dank für das interessante Gespräch!**

**BREHMER & CIE. – Family Office**

Schumannstraße 59, D-60325 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69/1539071-70

[info@brehmer-cie.de](mailto:info@brehmer-cie.de) [www.brehmer-cie.com](http://www.brehmer-cie.com)

**BREHMER & CIE.**