



Die Chemie muss einfach stimmen!

Family Officer ist ein sehr anspruchsvoller Beruf. Sie verantworten in ihrer Funktion meist die gesamthafte Vermögensanlage, stehen in ständigem Austausch zur Familie und müssen stets auf dem Laufenden sein. II-Chefredakteur Alexander Heftrich sprach in Bad Homburg mit Helmut Quast, Managing Partner HQ Trust, über seine Erfahrungen.

INTELLIGENT INVESTORS: Herr Quast, Sie sind seit 2015 für HQ Trust tätig. Wie gehen Sie bei Ihrer Arbeit konkret vor?

Helmut Quast: Wenn sich eine neue Mandatsbeziehung anbahnt, beginnen wir mit einer Aufnahme der Vermögenswerte und erörtern die primären Ziele, die die Familie mit dem Vermögen verbindet. Darauf basiert die Entwicklung einer stringenter Strategie, sozusagen das Herzstück unserer Arbeit. Fragen, die sich zuvor im Gespräch auftun, wie beispielsweise die Bedeutung und Notwendigkeit von Ausschüttungen oder auch steuerrelevante Themen, finden dabei eingehend Berücksichtigung. Dieses Herausarbeiten einer zutreffenden und familienindividuellen Strategie ist ganz entscheidend, zumal es sich auszahlt, an dieser auch in Krisenzeiten festzuhalten und nicht beliebig taktisch zu agieren. Ereignisse, die übergeordneter Natur sind, wie beispielsweise die rasante Zinswende, sind dann ein Anlass, um die strategische Asset Allokation zu hinterfragen und gegebenenfalls zu überdenken.

II: Welches Thema beschäftigt Vermögende derzeit am meisten?

Quast: Schwer zu sagen, ob es ein Thema gibt, das hervorsteicht. Die Bandbreite ist vielschichtig. Kapitalerhalt und -mehrung in hochinflationären Zeiten war in der jüngeren Vergangenheit sehr dominant. Aktuell treibt viele Familienverbände sicherlich die hochkomplexe Frage um, wie es mit Deutschland, dem politischen Gefüge und der wirtschaftlichen Stellung im internationalen Konzert weitergeht.

II: Sie sind Profi in Ihrem Metier. Inwiefern haben sich die Anforderungen an Ihr Tätigkeitsspektrum im Zeitablauf verändert? Ich erwähne nur einmal die digitalen Prozesse.

Quast: Family Officer müssen auf dem Laufenden sein, sich

über neue Entwicklungen informieren, Erkenntnisse in Konzepte gießen, um diese dann mit den Mandanten zu besprechen. Die Klientel ist zu Recht anspruchsvoll und erwartet nicht nur, dass man auf Augenhöhe kommunizieren kann, sondern auch ansprechende technische Lösungen. Mit unserem Kundenportal HQT One haben sie jederzeit Zugriff auf ihr aktuelles Vermögen, die Vermögensstruktur, das Controlling sowie alle wichtigen Dokumente. Doch das bedeutet im Umkehrschluss nicht, dass der persönliche Kontakt an seiner Wichtigkeit eingebüßt hätte. Aspekte wie Vertrauen oder Einfühlvermögen sind in Mandantengesprächen äußerst wichtig und durch nichts zu ersetzen. Denken Sie beispielsweise an Themen wie Unternehmensnachfolge, Testament oder Schenkung im Rahmen einer integrierten Vermögensnachfolgestrategie.

II: Vertrauen ist ein gutes Stichwort. Wie stellt sich das ein?

Quast: Es ist ein Prozess. Meistens entsteht Vertrauen bei Family Offices erst, wenn man sich über eine längere Zeit regelmäßig trifft. Damit die Zusammenarbeit mit den Familien letztlich gelingt, braucht es ein hohes Maß an Vertrauen in unsere fachliche Kompetenz und auch unsere Infrastruktur. Anders und einfacher ist es gelagert, wenn ein bestehender Kunde mit unserer Arbeit sehr zufrieden ist und eine Empfehlung ausspricht. Dies gibt uns einen Vertrauensvorsprung, der unsere Tätigkeit und die Zusammenarbeit von Beginn an einfacher macht.

II: Was können Multi Family Offices wie Ihr Haus abbilden und wo müssen Sie sich auf externe Anbieter verlassen?

Quast: Bei HQ Trust kümmern wir uns insgesamt um die Vermögen von mehr als 100 Privatpersonen, Familien und Institutionen. Der breitere Erfahrungsschatz und das Know-how



in allen liquiden und illiquiden Assetklassen ermöglicht, eine professionelle Gesamtvermögenssteuerung anzubieten. Unabhängig und nur den Interessen der Mandanten verpflichtet. Gleichzeitig arbeiten wir mit den besten externen Partnern zusammen, die unsere Mandanten zusätzlich begleiten. Da kann es um eine komplizierte Steuerthematik gehen oder auch die Expertise in wertvoller Kunst oder bei historischen Fahrzeugen. Aber auch aus den betreuten Familien heraus gibt es wertvolle Impulse, die wir innerhalb unserer gesamten Kundschaft multiplizieren können. Es ist also nicht nur so, dass wir in die Familien Lösungsideen hineinragen, sondern von dort auch Impulse erhalten und bei vergleichbaren Kundensituationen gleichfalls verwenden können.

II: Welche Assetklassen sind besonders beliebt bzw. gesetzt bei Ihren Mandaten?

Quast: Das lässt sich so pauschal nicht sagen. Für viele Familien spielen regelmäßige Einkommensströme eine wichtige Rolle. Insofern sind Anleihen und Aktien oftmals erste Wahl. Hier können wir im Austausch darlegen, woher die Ertragskomponenten rühren, das jeweilige Geschäftsmodell erklären und auch die Nachhaltigkeitskomponente beleuchten. Immobilien sind und bleiben ein Anker im diversifizierten Portfolio, entweder als Direktinvestment oder über institutionelle Fonds. Viele Kunden kommen aber insbesondere auch wegen unserer Kompetenz und Erfahrung in den illiquiden Anlageklassen Private Equity, Private Debt und Infrastruktur zu uns; zumal diese oftmals weniger mit traditionellen Asset-Klassen wie Aktien oder Anleihen korrelieren und damit das Vermögen insgesamt stabilisieren. Mitunter spielen auch

Emotionen eine nicht zu unterschätzende Rolle – etwa beim Erwerb hochpreisiger Kunst. Ein Gemälde liefert Ihnen keine Rendite, aber man kann es anfassen und sich daran erfreuen. Vom Wertzuwachs ganz abgesehen.

II: Wie ist die Haltung zu Kryptos?

Quast: Auch das hängt davon ab, wem Sie gegenüberstehen. Die Akzeptanz von Kryptowährungen wird besonders in der jüngeren Generation der Millennials immer größer. Wir verfolgen diese Entwicklung und diskutierten das auch mal kontrovers. Im Rahmen einer Vermögensstrategie setzen wir aber unverändert lieber auf reale Vermögenswerte.

II: Gibt es eine Art Mindestsumme, um Ihre Dienste in Anspruch zu nehmen?

Quast: Im Family-Office-Bereich bewegen wir uns im deutlich zweistelligen Millionenbetrag. Erst ab dieser Größenordnung erzielen wir auch wirksame Skaleneffekte, durch die wir wiederum einen spürbaren Mehrwert für die Kunden generieren können. Unser Ziel ist es, dass die Kunden deutlich von unserer Arbeit profitieren – und das funktioniert bei großen Vermögen einfach besser.

II: Prägnant zusammengefasst – worauf kommt es bei Ihrer Tätigkeit zentral an?

Quast: Loyalität, Integrität und Verantwortungsbewusstsein sind Grundtugenden. Außerdem braucht es eine Kommunikation, die transparent und auf Augenhöhe ist. Die Chemie muss einfach stimmen! Und Sie sollten als Berater immer interessiert und neugierig bleiben.