KEINE ANGST VOR DER DIGITALEN REVOLUTION

Finanztechnologie-Startups boomen und lehren Banken und Vermögensverwalter das Fürchten. Family Offices begegnen den jungen Wilden mit Gelassenheit. Sie sehen ihr gewohntes Geschäftsmodell durch die Fintech-Revolution nicht bedroht. Manche erkennen darin sogar neue Investitionschancen.

Von Julia Groth

Das Votum der Briten für den EU-Austritt hat die Finanzbranche auf der Insel durcheinandergewirbelt. Finanztechnologie-Startups, sogenannte Fintechs, sind besonders stark betroffen. Ihre Geschäftsmodelle sind in der Regel margenarm und setzen auf Masse statt Klasse, die Unternehmen haben den Zugang zum EU-Binnenmarkt dringend nötig. Viele Fintechs könnten in den kommenden Monaten von Großbritannien auf das europäische Festland abwandern, prognostizieren Marktbeobachter. Die deutsche Wirtschaft freut sich bereits. Berlin, Frankfurt und München bringen sich in Stellung, um möglichst viele Fintechs von der Insel anzuziehen.

Der Fintech-Boom dauert bereits einige Jahre an, und ein Ende ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Im ersten Quartal 2016 flossen weltweit rund 5,7 Milliarden US-Dollar in Fintechs, wie aus einer Studie der Unternehmensberatung KPMG hervorgeht. Das waren 84 Prozent mehr als im vierten Quartal 2015. Auch deutsche Fintechs verzeichnen wachsendes Interesse von Investoren. Wagniskapitalgeber investierten im ersten Quartal 2016 rund 107 Millionen US-Dollar in deutsche Finanz-Startups. Damit hat sich die Investitionssumme im Vergleich zum Schlussquartal des Jahres 2015 verzehnfacht. Andere Studien haben sogar deutlich höhere Investitionssummen ermittelt. Das hat mit unterschiedlichen Definitionen des Begriffs Fintech zu tun. Im Allgemeinen versteht man darunter Finanzdienstleister, die im Gegensatz zu herkömmlichen Unternehmen in erster Linie auf moderne Technologien setzen, beispielsweise mobile Bezahllösungen anbieten oder Online-Marktplätze zur Unternehmensfinanzierung betreiben.

Klaus Kuder ist Geschäftsführer von Kuder Familypartner und Gründungsmitglied des Verbands unabhängiger Family Offices.

Das große Zittern

Viele Alteingesessene in der Finanzbranche sind durch den Fintech-Boom aufgeschreckt. Vor allem traditionelle Banken und Bezahldienstleister fürchten die Konkurrenz durch die jungen Wilden. Sie haben ohnehin mit Kundenschwund zu kämpfen, und das wachsende Angebot durch Fintechs macht es für sie nicht einfacher, unentschlossene Kunden zu halten. Getreu dem Motto „Wenn du deinen Feind nicht besiegen kannst, verbünde dich mit ihm“ gehen mittlerweile immer mehr alteingesessene Banken Kooperationen mit Finanz-Startups ein. Seit Anfang 2015 haben Großbanken weltweit in mehr als 40 Fintechs investiert, zeigt die KPMG-Studie.

Auch unter unabhängigen Vermögensverwaltern macht sich angesichts der jungen Konkurrenz Unruhe breit. Die Vermögensberatung per Robo-Advisor gilt als besonders stark wachsender Marktsektor. Den Vermögensverwaltungs-Fintechs flossen im ersten Quartal dieses Jahres rund 114 Millionen US-Dollar zu. Im vergangenen Jahr hatten die Startups dieses Segments bereits insgesamt 192 Millionen US-Dollar eingesammelt.

Im Gegensatz zu Banken und Vermögensverwaltern betrachten Family Offices den Siegeszug der Fintechs keineswegs mit Sorge, eher schon mit entspanntem Interesse. Family Officer sind sich sicher: Ihr Geschäft ist zu komplex, zu vielschichtig und zu stark auf reale Personen zugeschnitten, um eines Tages komplett von Computern übernommen zu werden. „Fintechs sind für Family Offices keine Konkurrenz. Die Dienstleistungen

von Family Offices basieren auf Beratung, die wiederum stark auf persönlichem Kontakt aufbaut. Fintechs, die auf Technologie setzen, können das nicht leisten“, sagt Klaus Kuder, Geschäftsführer der Kuder Familypartner GmbH mit Sitz im hessischen Hofheim und Gründungsmitglied des Verbands unabhängiger Family Offices. Er ist überzeugt: „Das Kerngeschäft von Family Offices bleibt, wie es immer war: analog.“

Kuder steht mit seiner Einschätzung nicht allein da. „Fintechs stellen für Family Offices derzeit keine Konkurrenz dar. Sie können der Komplexität unseres Geschäfts nicht gerecht werden“, sagt auch Claudia Rankers, Inhaberin des Rankers Family Office im hessischen Flörsheim. Als Family Officer benötige man einen großen Wissensschatz und langjährige Erfahrung. „Für viele Situationen, zum Beispiel für den EU-Austritt Großbritanniens, gibt es keine historischen Vorbilder und dementsprechend auch keine Daten. In solchen Zeiten kann man sich nicht allein auf einen Computer verlassen“, sagt Rankers.

Hoffnung auf den nächsten Steve Jobs

Family Offices reagieren gelassen auf den Fintech-Boom. Statt um ihre Zukunft zu zittern, entdecken sie in der aktuellen Situation sogar Chancen. „Immer mehr Fintechs stehen an der Grenze zur Wachstumsfinanzierung. Das macht sie für Family Offices allmählich als Investitionsobjekte interessant“, sagt Kuder. Beteiligungen dieser Art passten gut in die Zeit: „Die Lust auf Sachwertanlagen ist groß.“

Claudia Rankers ist Chefin des Rankers Family Office im hessischen Flörsheim.

In den USA ist die Fintech-Branche deutlich weiter als in Deutschland. Unternehmen wie die Online-Kreditplattform Lending Club gewinnen immer mehr Kunden und ziehen milliardenschwere Investoren an. US-amerikanische Family Offices mischen kräftig mit und wagen sich immer öfter auch an europäische Startups. Zum Beispiel Iconiq Capital: Das Multi Family Office wurde 2011 von ehemaligen Investmentbankern gegründet und verwaltet das Vermögen vieler Silicon-Valley-Milliardäre, darunter Facebook-Gründer Mark Zuckerberg und Twitter-Gründer Jack Dorsey. Ende vergangenen Jahres wurde bekannt, dass sich Iconiq am niederländische Payment-Startup Adyen beteiligt. Dieses 2006 gegründete Unternehmen wickelt weltweit Zahlungen ab und zählt namhafte Unternehmen wie Netflix, Superdry, Easyjet und O’Neill zu seinen Kunden. Welche Summe Iconiq investiert hat, ist nicht bekannt. Marktkenner gehen von einem zweistelligen Millionenbetrag aus.

In Deutschland sind solche Beteiligungen noch Zukunftsmusik. Es gibt allerdings einige Ausnahmen. Eine von ihnen ist HQ Trust: Das Multi Family Office der Familie von Harald Quandt stieg im vergangenen Jahr beim damals neu gegründeten Finanz-Startup Liqid ein. Liqid wirbt damit, „das erste digitale Family Office“ zu sein, ist aber strenggenommen bloß eine quantitative Vermögensverwaltung. Die Computer bekommen Unterstützung von Finanzprofis aus Fleisch und Blut, im Investmentteam von Liqid mischen mehrere Experten von HQ Trust mit, die für Investmentstrategien, Risikomanagement und Vermögensaufteilung verantwortlich sind. Zurzeit befindet sich Liqid in der Pilotphase und arbeitet nur mit ein paar ausgewählten Testkunden zusammen. Im dritten Quartal 2016 soll die digitale Vermögensverwaltung allen Anlegern offenstehen, die die Mindestanlagesumme von 100.000 Euro aufbringen können.

Ganz vorne dabei

Die Zukunft ist digital, ist HQ-Trust-Geschäftsführer Adalbert von Uckermann überzeugt. „Alles, was digitalisierbar ist, wird früher oder später digitalisiert werden“, sagt er. Mandanten fragten bereits heute immer häufiger Dienstleistungen in digitaler Form nach, verlangten etwa nach Online-Zugängen zu ihrem Portfolio. Damit werde

man es bei HQ Trust nicht bewenden lassen. „Wir wollen Frontrunner beim Fintech-Boom sein. In unserem Haus haben wir dazu allerdings nicht alle nötigen Kompetenzen. Deshalb haben wir uns an Liqid beteiligt“, erklärt Uckermann.

Die Vermögensverwaltung eigne sich nun einmal gut dazu, von Computern übernommen zu werden, sagt der Family Officer. „Bis zu einer bestimmten Größenordnung können Vermögen digital verwaltet werden.“ Uckermann sieht die Grenze vorläufig bei achtstelligen Beträgen. Für unabhängige Vermögensverwalter wird es in Zukunft ungemütlich, schätzt er. Family Offices müssen sich seiner Ansicht nach aber keine Sorgen machen. Fintechs stellten weder jetzt noch in Zukunft eine Konkurrenz für ihre Dienstleistung dar. „Unser Kerngeschäft wird durch die Digitalisierung nicht bedroht. Dazu ist unsere Tätigkeit zu komplex“, betont er. Fintechs könnten das Geschäft von Family Offices zwar ergänzen, aber nie ganz übernehmen.

Kooperationen wie zwischen HQ Trust und Liqid sind in Deutschland noch selten. Einer der wenigen Unternehmer, die sich in beiden Welten bewegen, in der alten analogen und der neuen digitalen, ist der Wagniskapitalgeber Michael Gastauer. Er betreibt das Gastauer Family Office und gründete darüber hinaus 2014 das Payment-Startup WB21 mit Sitz in London. Oder auch der umtriebige Investor Christian Angermayer: Der Chef des Family Office Apeiron Investment, der sich mit seinem Unternehmen gern an Fintechs beteiligt, saß zeitweise im Aufsichtsrat des Onlinebrokers Fintech.

Mandanten sind vorsichtig

Wollen Family Officer nicht direkt mit Fintechs zusammenarbeiten, sondern sich nur an ihnen beteiligen, stoßen sie in Deutschland oft an eine natürliche Grenze: ihre Mandanten. „Manche Patriarchen sind sehr technikaffin und beteiligen sich an Fintechs. Für unsere Mandanten kommt eine solche Beteiligung aber zurzeit nicht in Frage“, sagt Rankers. Bei Klaus Kuder von Kuder Family Partner sieht es ähnlich aus: „Für meine Mandanten sind Beteiligungen an Fintechs derzeit noch nicht interessant. Ich schließe aber nicht aus, dass sich das eines Tages ändert.“

Adalbert von Uckermann ist Geschäftsführer des Multi Family Office HQ Trust und Leiter des Geschäftsbereichs Vermögensverwaltung Privatkunden.

Viele wohlhabende Familien in Deutschland sind eben eher konservativ – gerade auch bei der Vermögensanlage. Für sie ist es durchaus gerechtfertigt, mit einem Investment noch abzuwarten. Denn wer zum jetzigen Zeitpunkt in Fintechs investiert, bekommt alles andere als ein defensives Investment. Das starke Wachstum des Fintech-Marktes weckt bei manch einem Investor vielmehr schon unangenehme Erinnerungen an die Zeit vor dem Platzen der Dotcom-Blase. Marktbeobachter sind sich einig: Es gibt zwar viele spannende Geschäftsmodelle in der Branche, aber nicht alle werden die kommenden Jahre überleben.

Die Zeit wird dieses Problem lösen. Ein anderes Problem könnte sich dagegen im Laufe der Jahre verschärfen: Die wachsende Konkurrenz durch Fintechs macht es etablierten Banken immer schwerer. Einige Marktbeobachter prognostizieren sogar, dass sich das gewohnte Geschäftsmodell überlebt hat. Family Offices sind bislang allerdings auf Banken als Geschäftspartner angewiesen. Geraten die Banken unter Druck, ist das auch für Family Offices ein Problem. In den kommenden Jahren wird sich zeigen, wie die Banken mit der Situation umgehen. Möglich ist, dass ihre Kooperationen mit Fintechs Erfolg zeitigen. Möglich ist aber auch, dass im Bankensektor eine Konsolidierungswelle bevorsteht. Sollten sich am Ende die Fintechs als die zukunftsfähigeren Partner herausstellen, könnte die Zusammenarbeit zwischen ihnen und Family Offices enger werden als heute gedacht.