

## Berlin & Co.

Hohe Bleichen 19  
D-20354 Hamburg  
www.berlin-co.com



„Dienstleistung für höchste Ansprüche“. So stellen sich Berlin & Co. knapp und präzise ihren potentiellen Kunden vor.

Da wir höchste Ansprüche haben, erwarten wir natürlich, dass wir in der Finanzmarktkrise beinahe täglich ein persönliches Meinungsbild unseres Vermögensmanagers erhalten. Am besten übers Internet. Da äußert sich der Chefstrategie des Hauses und Mitinhaber *Ernst-Ludwig Drayss* zuletzt in einem Zeitungsartikel vom August zu „Aktuellem“, konkret zu „Vermögenserhalt in der Baisse“. Dort glaubt er an Inflation, protektionistische Tendenzen, fallende Gewinnquoten und steigende Zinsen – Faktoren, die allesamt die Aktienmärkte belasteten. Ihn, der lange Jahre auch in führender Position im Anlagemanagement der Deutschen Bank tätig war, erinnert die derzeitige Situation an die 70er Jahre. Wir werden weiter unten noch sehen, was das für die Anlagepolitik des Hauses bedeutet.

### Die Vertrauensbasis

Berlin & Co. ist einer der wenigen unabhängigen Vermögensmanager in Deutschland, der sich auf Großvermögen spezialisiert hat und mehr darstellt als ein „Single-Family-Office“, also seine Dienste frei am Markt für „Jedermann“, (der es sich leisten kann und will), anbietet. So-

#### Wissenswertes\*

Gesellschafter:	Dr.T.Berlin, E.L.Drayss, Untern.fam.
Standorte:	s. Kasten Folgeseite
Eintrittsschwelle <sup>1</sup> :	keine
Kundengelder <sup>2</sup> :	> 800 Mio. €
Haftpflcht <sup>3</sup> :	ja, 2 Mio. €
Anzahl Kunden:	ca. 100
Kunden je Betreuer <sup>4</sup> :	ca. 25
Primär-Research:	Fonds

mit ist die Spezialisierung auf „zügige und effiziente Lösungen für komplexe Fragestellungen“ verständlich.

Acht Kundenbetreuer beschäftigt der Anbieter. Vier Portfoliomanager (Asset Manager), davon drei Finanzplaner gehören zum Team, alles gestandene Vermögensberater mit langjähriger Berufserfahrung. Sie betreuen rund 100 Kunden in der Vermögensverwaltung und über 800 Mio. EUR Volumen. Im Family Office/Vermögenscontrolling sind es über drei Mrd. EUR betreutes Volumen.

Eigenresearch betreibt Berlin & Co. vor allem für Fonds. Als Fremdresearch nutzt das Haus Bloomberg, Fonds-Datenbank, Ned Davis Research u.a.

#### Wertungsübersicht

Vertrauensbasis	15,9
Beratungsgespräch	31,3
Anlagevorschlag	27,6
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>74,7</b>

#### Platzierungen

Jahreswertung TOPs '09	8
Ewige Bestenliste	12

#### Stärken + | Schwächen - | Profil

- + Große persönliche Erfahrung im Portfoliomanagement
- + Klasse Expertise in unternehmensnahen Fragestellungen
- Abhängigkeit von Einzelpersonen

Eigene Produkte sind nicht für den Massenvertrieb gedacht, sondern ausschließlich als „Verpackung“ von Investmentideen, die es in dieser Form laut Berlin „noch nicht gibt“ und für die eine konkrete Nachfrage von Seiten der Kunden besteht. Feste Produktpartner gibt es nicht.

Die Kosten der eigenen Verwaltung werden performancewirksam gebucht, ebenso alle anderen Kosten (Depotgebühren, Transaktionskosten). Das Honorar wird in der Regel quartalsweise in Rechnung gestellt. Die Kosten werden individuell mit dem Kunden vereinbart, das Vermögensverwaltungshonorar reicht von 0,30% bis 1,25%. Alternativ kann der Kunde eine zusätzliche performanzabhängige Vergütung vereinbaren.

### Das Beratungsgespräch

Wie gewünscht nimmt Berlin & Co. mit uns telefonisch Kontakt auf. Es erfolgt eine kurze Beschreibung des Anbieters mit den wichtigsten Eckdaten, wir werden zu unserem Verhältnis zum Auftraggeber und wenigen inhaltlichen Einzelheiten der Aufgabenstellung befragt.

Berlin in Hamburg: neue Adresse, älteres Gebäude, eine frühere Polizeiwache. Zur Rechten des Einganges befinden sich Klingeln mit Hochglanz polierten Messingschildern. Weitere Finanzdienstleister sind im Hause ansässig. Wir erfreuen uns am offenen Treppenhaus mit historischen alten „Delfter Kacheln“.

Im großen Besprechungsraum, warten drei Herren auf uns, darunter ein Steuerberater und ein Partner von Berlin & Co. Den Beratern gemein ist eine längere Verbundenheit mit dem Hause als auch untereinander, dies äußert sich in den eingespielten Formen des Gesprächs. Man fragt, ob man sich Notizen machen dürfe. Aber bitte doch.

Wir führen unsere Beziehung zu dem Unternehmer als Auftraggeber unseres Besuches aus und lassen uns eingehend und klug zu den Vermögensverhältnissen und der damit verbundenen Aufgabenstellung befragen. Im Gespräch weisen wir darauf hin, dass man von einer höheren Inflation als 2% für die Anlagestrategie ausgehen möge und diskutieren Werte von 4 bis zu 6% realer Inflation je nach Lebensgestaltung.

Beim Thema Stiftung hakt der Steuerberater am Tisch gezielt nach: Insbesondere erbschaftsrechtliche Themen werden kritisch hinterfragt. Auch zur Ausschüttungspolitik der Stiftung sollen wir Stellung beziehen.

#### Produkt- und Gebührenpolitik\*

Vertrieb eigener Produkte:	ja
Anteil in Kundenportfolios:	0 - 5 %
Rückgabe Ausgabeaufschläge <sup>5</sup> :	ja, vollständig
Rückgabe von Kickbacks <sup>6</sup> :	teilweise
Performance-Nachweis <sup>7</sup> :	1,3,5,10 J. (R)
Maximum Drawdown <sup>8</sup> :	ja
Gebührenpauschale <sup>9</sup> :	0,30 % - 1,25 %
Verrechnung VV-Kosten <sup>10</sup> :	ja

Hinweis: Alle Nachkommastellen der Ergebniszahlen sind gerundet.

Die Legende zu den Bewertungssymbolen, den Info-Kästen und sonstigen mit \* gekennzeichneten Verweisen finden Sie auf den Seiten 36-38.

Die Berater kommen auf das Unternehmen selbst zu sprechen und haben sich dazu offenbar im Vorfeld ein wenig kundig gemacht. Sie gehen kurz auf die Thematik der Führungsnachfolge ein.

Wir vertiefen unsere weiteren Wünsche und Anforderungen und einigen uns auf einen Zeitrahmen, bis zu dem ein erstes Angebot erfolgen soll. Ein Rundgang durch die Etage beendet den Besuch. Wir sind erfreut, dass die Aktenordner in den Regalen des Büros Zahlen auf dem Rücken haben und keine Namen.

Am nächsten Tag bereits erhalten wir per E-Mail eine Art Kurzprotokoll mit den wesentlichen Aufgaben, denen sich Berlin & Co. nun widmen wollen – gut! Wenige Zusatzfragen sind beigefügt, wie zu den stillen Reserven der Firma, nach Lebens- und Rentenversicherungen etc.. Wir resümieren: Ein sachliches, qualifiziertes Gespräch. „Gut plus“.

### Der Anlagevorschlag

... trifft alsbald wie versprochen ein: ein mehrseitiges Schreiben mit Anhängen. Das Anschreiben dient als Leitfaden durch die Anlagevorschläge. Berlin zeigt, dass man sich im Bereich Stiftungswesen auskennt. Prima ist, dass bereits im Anschreiben verschiedene Punkte fachgerecht beantwortet werden. Auch die Überlegungen zur Einbringung des Unternehmens in die Stiftung überzeugen und geben am Ende den Ausschlag, Berlin & Co. zum Beauty Contest einzuladen.

So wird eine Kombination aus Renten und Aktien als klassisches Stiftungsmodell von Berlin nicht positiv bewertet. Wir sehen einen moderneren Anlagenstil, der auch Rohstoffe und Hedgefonds beimischt. Dennoch werden beide Strategien dargestellt, wobei jeweils zusätzlich offene Immobilienfonds enthalten sind. Berlin belegt, dass der nominale Kapitalerhalt nach 15 Jahren gefährdet sein wird. Daher wird das moderne Portfolio mit einer Ertragserwartung von 6% präsentiert. In diesem Depot sind zusätzlich Rohstoffe (Gold und ein Rohstofffonds) sowie mehrere Hedgefonds enthalten. Hier sehen wir, dass bei einer durchschnittlichen

Inflationsrate von 2% realer Kapitalerhalt möglich ist. Das weicht allerdings von unserer Diskussion ab, die sich mit höheren Inflationsraten beschäftigt hatte.

Am Ende teilt man uns mit, dass die Personengesellschaft in eine AG oder GmbH umgewandelt werden müsse, um sie in die gemeinnützige Stiftung einzubringen. Zweite Überlegung: Die Gesellschaftsanteile könnten in eine neue, nicht gemeinnützige Stiftung eingebracht werden. Als dritte Variante wird die so genannte Doppelstiftung, bestehend aus der gemeinnützigen und der Familienstiftung, vorgestellt. Auch hier werden sehr ausführlich Vor- und Nachteile diskutiert. Dieser Teil zählt zu den klarsten unter den vorgestellten Lösungsvorschlägen. Alles gut auf den Punkt gebracht.

### Beauty Contest

Auch im Schönheitswettbewerb der Anbieter zeigen sich die Berlin & Co.-Berater freundlich und kompetent. Das Portfoliomanagement hinterlässt einen sehr guten Eindruck, ist aber wesentlich von einer Person abhängig. Pluspunkt ist eindeutig die hohe Erfahrung im Umgang mit Marktkrisen und wir haben den Eindruck, dass sich dieses Haus nicht von Modetrends blenden lässt.

Ein klein wenig umfangreicher hätte die schriftliche Ausarbeitung ausfallen dürfen, die Gewichtung der Themen ist nicht optimal gewählt, das Portfoliomanagement ist uns da zu stark vertreten. Das geht zu Lasten der rechtlichen Lösungen und Strukturvarianten, insbesondere der Abwägung und Würdigung von Alternativen. Im Gesamtkontext und -urteil jedoch eine der sehr guten Vorstellungen, systematisch und fundiert.

### Risikomanagement im Portfolio

Verlustrisiko\*: 9,1% | Ertrag: 5,5%

Es muss so etwas wie Fonds für VIPs geben, denn die „Berater ohne Bank“ haben in Ihren Anlagevorschlägen zum Teil die gleichen, recht ungewöhnlichen Titel. Berlin präsentiert einen konservativen Vorschlag, bestehend aus zwei Optionen, die Deutsche Börse hat die taktische Va-

riante ausgewählt.

Der Investitionsstil ist durchaus einfallreich, wenn man genau hinsieht. Interessante Fonds und nur ein einziger ETF. Die größten Risiko-„Brocken“ kommen aus den Aktien, Edelmetallanlagen und Hedge Funds. Aber nur 14% Aktien bei 20% Alternative Assets – ein klarer Trend zur Reduzierung ist auch hier erkennbar. Letztlich hätten die Aktien umfangreicher gestreut werden können, die Sensitivitäten zeigen im Übrigen aber keine Übergewichte an, die man mit Derivaten noch diversifizieren könnte. Mehr Optimierung könnte durch mehr Streuung bei Rohstoffen und Aktien erreicht werden. Bei 28 Jahren Auszahlungsfähigkeit und sehr geringem Risiko ist dies das drittbeste Risikomanagement.

info@berlin-co.com

Früher hätte es geheißen: „Kein Anschluss unter dieser Nummer“. Heute sagen wir: e-mail.berlin@ins.nirwana.de

### FUCHS – Fazit

Berlin zeigt sich erfahren und den hohen Anforderungen der Aufgabenstellung voll gewachsen. Das Portfoliomanagement überzeugt ebenso wie die Expertise bezüglich Stiftung und Unternehmen. Somit zählen wir den Anbieter diesmal eindeutig zu den „TOPs“ im Vermögensmanagement.

#### Berlin & Co. – Standorte D

Hamburg, Frankfurt, München

#### Standorte A

Salzburg, Wien

#### Dienstleistungsangebot

Vermögenscontrolling, Family Office Services, Consultancy (z.B. Manager-Auswahl), Stiftungsmanagement und -reporting

#### Produktspezialitäten

„Wenn wir im Markt eine besondere Nische identifizieren, die unsere Kunden interessieren könnte, versuchen wir die Idee investierbar zu machen. Die Umarmung unserer Vermögensverwaltung mit einem Fonds verstehen wir nicht als eigenes Produkt.“