

FUCHS REPORT

+++ Vermögensmanagement im Fuchsbriefe-Test +++

TOPS

Bank

oder

Unabhängiger?

jan

feb

mär

apr

mai

jun

jul

aug

sep

okt

nov

dez


2005

in A | CH | D | FL | L

Die Private Banking Prüfinstanz

Berlin & Co. KGaA

D-60311 Frankfurt, Braubachstr. 36

D-80335 München, Nymphenburgerstr. 3b 

Gesamtpunktzahl: 85

Ja, was haben wir denn hier: einen deutschen oder einen österreichischen Vermögensmanager? *Dr. Tilo Berlin* als Namensgeber des 2002 gegründeten Unternehmens ist gebürtiger Hannoveraner, doch aufgewachsen in Wien mit nach wie vor engen Beziehungen zur österreichischen Heimat. Laufbahn und Kundschaft haben ihn an die Warte kant verschlagen, doch neue Energie tankt er als Wochenend-Landwirt auf dem Bauernhof („Gummistiefel-Zentrale“) in der kärntnerischen Heimat seiner Frau. Und jetzt zieht es ihn wieder zurück zu den Wurzeln: Während wir diesen Report schreiben, werden in Wien die Voraussetzungen geschaffen, dass Berlin & Co. künftig als österreichische Holding und Asset-Management-Gesellschaft auftreten. Das, so heißt es aus dem Unternehmen, sei auch der zentrale Grund, warum sich der auf Norddeutschland focussierte ehemalige Mitgesellschafter *Jens Spudy* aus dem Gesellschafterkreis verabschiedet und die Spudy Family Office gegründet habe.

Niederlassungen bestehen in Hamburg, Frankfurt am Main und München. Doch stets sind die beiden verbliebenen Gesellschafter *Dr. Tilo Berlin* und *Ernst Ludwig Drayss* der eigentliche Nukleus; sie pflegen die Kundenbeziehungen. Erfahrungen und Kontakte bringen sie reichlich ins eigene Unternehmen ein: Berlin war bei der Deutsche Bank, im Vorstand der Landesbank Baden Württemberg und Partner bei M.M. Warburg, Drayss Geschäftsführer und CIO der Deutsche Asset Management, Member of the Board of Morgan Grenfell und Chief Investment Officer (CIO) bei M.M. Warburg & Co. Neben Drayss und Berlin arbeiten im Unternehmen weitere 4 Portfolio- und 3 Beziehungsmanager.

Die Vertrauensbasis und das Leistungsprofil

Berlin & Co. ist nicht nur aufgrund der österreichischen Herkunft seines namengebenden Gesellschafters ein Unikum in der deutschen Vermögensmanagement-Landschaft: Uns ist auch kein Unternehmen dieser Größe bekannt, dass es mit einem ähnlich vermögenden Publikum „aufnimmt“ (Ausnahme vielleicht: Flossbach & von Storch in Köln). Betreut werden Privatpersonen, Familien, Stiftungen, Unternehmen und institutionelle Anleger.

Unterstützung holt man sich von einem Team aus Vermögensverwaltern, Steuerberatern und Rechtsanwälten. Zu den Dienstleistungen gehört Vermögenscontrolling bis hin zum Family Office.

Während es noch eine Reihe spezialisierter Boutiquen gibt, die insbesondere für Adelsfamilien tätig sind und kaum erkennen lassen, dass sie an weiteren Mandaten interessiert sind oder diese gar managen könnten, konzentriert sich der jungenhaft wirkende Berlin mit seinem erfahrenen Anlagespezialisten Drayss an der Seite um komplexe deutsche und internationale Vermögen.

Im Assetmanagement wird die gesamte Bandbreite möglicher Anlageformen in die Vermögensstrukturierung einbezogen: von Aktien und Anleihen über strukturierte Produkte bis hin zur Nutzung von Ländereien (Wald) unter Renditegesichtspunkten. Insbesondere bei der Fondsauswahl betreibt das Team von Berlin & Co. eigenes qualitatives Research: Fonds und Fondsmanager werden auf Strategie, Kontinuität und Performance durchleuchtet. Neue innovative Produkte am Markt werden ausgeforscht und auf ihren möglichen Nutzen für die Kundschaft geprüft.

Zum anderen kennen die beiden Gesellschafter auch die speziellen Probleme und Fragestellungen von Großvermögen, die beispielsweise aus dem Verkauf eines Unternehmens erwachsen und zu einer völlig neuen Lebenssituation führen, die mehr aufwirft als nur Fragen nach der Vermögenssicherung und -mehrung.

Die Beraterkompetenz und Beratungsleistung im Gespräch

Wir erleben ein deutlich besseres Gespräch als bei unserem letzten Testbesuch vor zwei Jahren (mit anderem Testfall und anderem Tester an anderem Ort). Grundlage einer Zusammenarbeit ist vor dem Hintergrund der begrenzten Ressourcen des kleinen Kernteams ein ausführliches Beratungsgespräch, in dem grundsätzlich abgeklöpft wird, ob Berater und Ratsuchender möglichst dauerhaft zusammen passen. Unser Treffen mit Tilo Berlin findet aus terminlichen Gründen auf unseren Wunsch auf „neutralem Boden“ statt.

Wir merken bald, dass wir trotz unserer nicht ganz kleinen Vermögen immer noch nicht unbedingt Berlins Krallenweite sind, erfahren trotzdem ein brillantes Gespräch, in dem unser Gegenüber souverän die gesamte Band-

breite seines Know Hows aufscheinen lässt: Wir treffen auf einen Gesprächspartner für den unsere Situation nichts Ungewöhnliches ist, der sowohl die erbschaftlich-rechtlichen Aspekte des voraussichtlichen Vermögensübergangs von Vater auf Stiefsohn anklängen lässt, und auch kenntnisreich die Vor- und Nachteile einer Übersiedlung nach Österreich für seinen Kunden abwägt.

Medienfonds und Schiffsbeteiligung als Teil unseres Portfolios erhalten eine ebenso kompetente Würdigung wie unsere Verbindlichkeiten und der Immobilienbestand. Wenn ein Gespräch mit einem Vermögensmanager das Attribut „perfekt“ verdient, dann dieses.

Die Beratungsleistung im Angebot

Uns erreicht ein freundliches Anschreiben, das sofort dadurch besticht, dass die Situation auf den Punkt genau analysiert und eine klare Rückmeldung gegeben wird. Ziel erreichbar? Ja. Danach wird unsere Situation vor und nach Erbschaft betrachtet. Erbschaftsteuerliche Kompetenz ist sehr gut wahrnehmbar. Berlin und Co. zeigt dann ihre Leistungen: Family Office und Vermögensverwaltung. Die Vermögensverwaltung ist „gespickt“ mit Rohstoffzertifikaten, Termingeschäften, Discountzertifikaten etc.

Gefällig ist auch die Liquiditätsberechnung bis 2014 über das Gesamtvermögen vor und nach Erbschaft. Berlin und Co. zeigt Vermögensmanagement, ohne aber in die Tiefe zu gehen (oder gehen zu wollen) – was wir an dieser Stelle auch noch nicht erwarten. Insgesamt eine sehr gute Präsentation der Leistung und Kompetenz. Übertroffen wird das Angebot Berlins von Wettbewerbern nur noch in puncto Quantität (Detaillierung etc.) nicht Qualität. Berlin und Co zeigt damit auch, dass bei Konzentration auf das Wesentliche der Kunde in dieser Phase des Beratungsprozesses hervorragend abgeholt werden kann. Mehr braucht der Kunde nicht.

Portfolio-Politik und Kosten der VW

Da das Haus keine eigenen Produkte hat, ist man völlig frei, im gesamten Anlageuniversum nach Rosinen zu suchen. Es gibt keine festen Produktpartner; bei Rückvergütungen im Einkauf werden die Erträge offen gelegt und an den Kunden weiter gegeben. Berlin & Co. vereinbart mit seinen Kunden in der Regel eine Management-Gebühr über 0,3 bis 1%, zuzüglich der Fremdspesen etc. Abgerechnet wird vierteljährlich auf Basis des zum Stichtag verwalteten Vermögens. Depotbank- und

Brokerage-Gebühren werden von der Depotbank direkt zu Vorzugskonditionen abgerechnet.

Berlin & Co. im Performance-Vergleich

Eine neutrale Performancemessung durch firstfive findet nicht statt. *Ernst-Ludwig Dröge* stellt uns ein von ihm seit 1992 gemanagtes Portfolio vor, das eine überzeugende Performance aufweist. Die Kosten der Vermögensverwaltung werden Performance wirksam gebucht, die Berechnung erfolgt zeitgewichtet. Depotrisiken und Korrelationen werden intensiv beobachtet.

Fuchs-Fazit

Eine exquisite Boutique in der Landschaft der deutschsprachigen Vermögensmanager mit ausgesuchtem Geschmack und Maßarbeit von Anfang an. Der Kundenkreis ist zwangsläufig begrenzt. Und natürlich gibt es die üblichen Risiken, wenn so viel Know How an einem eingespielten erfahrenen Gesellschafterteam mit seinen direkten Kontakten zu Kunden und Spezialisten hängt. Doch insbesondere deutsche Unternehmer haben hier eine Anlaufstelle für ihr Vermögen, die man als brillant bezeichnen darf. Das gilt aber nur, wenn wirklich große, komplexe Vermögen im Spiel sind. Sonst reduzieren Berlin & Co., wie wir vor 2 Jahren erlebten, den Energieaufwand für den Kunden deutlich.