

Focam-Vorstand: „Damit verdienen Sie Geld im Schlaf“

Andreas Rhein vom Top-50-Vermögensverwalter Focam erklärt im Citywire Deutschland Interview, wie sich sein Team strategisch auf volatile Märkte einstellt und warum er Wald für eine spannende Anlageklasse hält.

Von PHILIPP FISCHER / 12. APRIL 2022

Andreas Rhein (im Bild) ist ein Family-Office-Urgestein. Bevor er zum Multi Family Office der Focam kam, war er für die Betreuung von Family Offices bei verschiedenen Großbanken zuständig. Bei der Focam sitzt er seit 2004 im Vorstand. Das Team der Focam hat mittlerweile über €2 Milliarden Assets under Management und kümmert sich mit 25 Mitarbeitern um die Bedürfnisse von rund 160 Kunden. Im Interview erklärt er, was ein Family Officer mit einem Trüffelschwein gemeinsam hat und welche Anlageklasse seine Kunden besonders interessant finden.

Wir erleben aktuell unruhige Zeiten. Wie stellen Sie sich bei der Focam strategisch auf?

Wir glauben, dass wir unsere Strategie gar nicht so sehr ändern müssen, weil wir schon immer sehr substanzorientiert angelegt haben. Sprich: In reale Werte und breit diversifiziert. Eine hohe Aktienquote oder Themen wie Real Estate und Private Equity spielen bei uns eine große Rolle. Für nachhaltige Anlageklassen wie etwa Wald gehören wir zu den großen Vermittlern auf dem Markt. Wir unterstützen Kunden beim Kauf, aber auch der Verwaltung ihrer Wälder. Wenn Sie einen Wald zum Beispiel in Finnland kaufen, bedarf es auch jemanden, der den Wald pflegt, das Holz weiterverkauft oder für Aufforstung sorgt.

Warum ist der Wald so eine interessante Anlageklasse für Sie?

Zum einen ist es ein nachwachsender Werkstoff – Sie verdienen also Geld im Schlaf. Zum anderen bietet sich die Fläche im Wald als zusätzliche Einkommensquelle an. So werden zum Beispiel gerne Windanlagen in Wäldern platziert. Aber auch der Handel mit CO²-Zertifikaten spielt



eine Rolle. Natürlich birgt auch diese Anlageklasse bestimmte Risiken. So darf es beispielsweise keine lange Trockenheit geben. Auch deshalb vermitteln wir gerade viele Wälder in Neuseeland, Uruguay oder Finnland. Neben Wäldern haben wir auch schon Agrarflächen für Viehweiden und andere Nutzungen vermittelt. Also insgesamt Investments mit einem langfristigen Ansatz, die auch in schwierigen Zeiten bestehen.

Welche Asset-Klassen bietet Focam noch an?

Natürlich haben wir für jede Asset Klasse Experten im Haus. Allerdings gibt es darüber hinaus Spezialisten, und hier wissen wir, wo diese sitzen. Wir wissen zum Beispiel, wo man seinen Wein gut verkaufen kann, wenn man sich mal von ein paar Flaschen trennen möchte. Aber auch für Oldtimer und im Kunstbereich vermitteln wir. Oder wir organisieren Theaterkarten für eine ausverkaufte Aufführung in Salzburg. Wir bauen dieses Dienstleistungsnetz immer mehr aus und stecken dafür viel Zeit in das Research. Ich sage immer: Das

ist wie ein Apothekerschrank. Sie haben viele unterschiedliche Schubladen mit Produkten und Dienstleistungen, die der Kunde nachfragen könnte. Man ist hier fast wie ein Trüffelschwein oder Detektiv. Es ist aber nicht nur Recherche, sondern auch operative Arbeit. Wir haben zum Beispiel kürzlich für einen Kunden einen Bootsanlegesteg in der ersten Reihe auf Mallorca organisiert. Für einen anderen Kunden haben wir einmal spezielle Münzen gesucht und dafür verschiedene Händler und Auktionshäuser abgeklappert.

Welche Anlagemöglichkeiten sind bei Ihren Kunden besonders gefragt?

Das ist ziemlich individuell. Eine interessante Anlageklasse ist der Uhrenmarkt – der zurzeit verrücktspielt. Ich habe einen Bekannten, der hatte sich eine Uhr für €3000 gekauft und diese beim Händler Jahre danach für €60.000 weiterverkaufen können. Innerhalb kurzer Zeit kann bei diesen Anlageklassen die Nachfrage aber auch sinken; ein hoher Wertverlust ist dann möglich. Der Kunstmarkt bietet dafür mannigfaltige Beispiele von Kunstobjekten oder

bestimmten Sammelgebieten, die enorm im Wert schwanken können.

Was unterscheidet die Arbeit im Family Office einer großen Bank von der bei der Focam?

Banken haben häufig das Dilemma, dass sie als Produktlieferant fungieren. Ich habe selbst das Dilemma erlebt, das Banken beim Management von Family Offices haben. Banken haben als Produktlieferanten oft ein Interesse, über das Family Office diese Dienstleistungen zu vertreiben. Ich habe in meiner Bank-Vergangenheit Situationen erlebt, wo wir gerne stärker externe Produkte einbringen wollten. Das wurde von der Bank nicht immer positiv gesehen. Die Banken arbeiten da noch nach dem Motto „Wes Brot ich ess, des Lied ich sing“. Insofern habe ich mich vor 18 Jahren dazu entschieden, zu einem inhabergeführten Family Office zu wechseln. Die Objektivität bleibt auch hier ein Thema, aber man ist viel freier in seinem Handeln. Außerdem können wir mit unseren Dienstleistungen individueller auf die Wünsche der Kunden eingehen.

Beobachten Sie bei jüngeren Kunden eine andere Mentalität in Bezug auf ihr Vermögen?

Ja, auf jeden Fall. Den Typus des klassischen Patriarchen gibt es immer weniger. Das merken wir auch in unserem Mandantenkreis. Die darauffolgenden Generationen haben ein anderes Verständnis. Deswegen verjüngen wir auch unsere Mannschaft gerade stark. Allein schon die Tatsache, dass viele der jüngeren Entscheidungsträger nicht unbedingt noch ein Auto brauchen, sondern auch gerne mit dem Fahrrad fahren. Es geht nicht mehr darum, dass sie für jede Dienstleistung eigene Angestellte haben, dass sie einen Chauffeur beschäftigen oder einen Gärtner haben. Jüngere Kunden sind geprägt durch Offenheit und eine unkonventionelle Art.

In Ihrem Buch Vermögen bedeutet Verantwortung argumentieren Sie, dass Vermögende gesellschaftlich in ein zu schlechtes Licht gestellt werden.

Die Idee des Buches war, dem Reichen-Bashing etwas entgegenzusetzen und die Vermögenden selbst zu Wort kommen zu lassen. Wir wollten mit dem Buch deutlich machen, dass viele Unternehmerfamilien ihrer Verantwortung für den Fortbestand von Unternehmen und Arbeitsplätzen über Generationen hinweg nachkommen. Ganz allgemein werden die meisten Vermögenden ihrer Verantwortung, die ihnen aus ihrem Vermögen gegenüber der Gesellschaft erwächst, in vollem Umfang – nicht zuletzt durch das Zahlen von Steuern – gerecht. Des Weiteren tragen Unternehmer ja auch konjunkturelle Risiken. In schwierigen Zeiten gerät das Eigenkapital auch mal unter Druck. Solche Situationen können zum Beispiel eine persönliche Haftung zur Folge haben, was man grundsätzlich nicht als selbstverständlich ansehen kann.