

Christoph Lieber von Cinerius Financial Partners

„Vermögensverwalter behalten bei uns ihre Identität“

Die Cinerius Financial Partners tritt als Konsolidierer am Vermögensverwalter-Markt an. Die Führungsriege um Christoph Lieber, Gregor Korte und Jens Hagemann will Lösungen für Problemfelder wie Regulatorik und das Nachfolgethema anbieten. Im Gespräch erklärt Lieber die Übernahme-Ambitionen und Freiheitsgrade des Konzepts.

private banking magazin: Mit der jüngst gegründeten Cinerius Financial Partners wollen Sie Dienstleister für Vermögensverwalter sein. Warum braucht es Sie?

Christoph Lieber: Der Markt für Vermögensverwalter ist nicht erst seit heute im Umbruch und der Aufwand aufgrund regulatorischer Anforderungen steigt weiter. Gerade kleinere und mittelgroße bankenunabhängige Vermögensverwalter müssen viel Aufwand betreiben, um profitabel zu bleiben. Zusätzliche administrative Anforderungen kosten Zeit und Ressourcen, die ihnen bei ihrer wichtigsten Aufgabe, der Verwaltung der Kundenvermögen, fehlen.

Dann geht es um Mifid II und allem, was daran hängt.

Lieber: Ja klar, aber nicht nur. Cinerius unterstützt auf Wunsch in den Bereichen Regulatorik, darunter besagter Mifid II, Meldewesen und Compliance und hilft auch andere administrative Prozesse effizienter zu gestalten. Zudem unterstützen wir unsere Vermögensverwaltungspartner bei Digitalisierung und IT-Sicherheit, was ihren Services gegenüber Kunden ebenso zugutekommt wie die Möglichkeit von Cross-Selling bei gruppeninternen Anlagelösungen. Des Weiteren bieten wir Zugang zu Wachstumskapital und M&A-Expertise. Und nicht zuletzt entwickeln wir individuelle Nachfolgelösungen, die Kontinuität sicherstellen, da auch das – wie wir festgestellt haben – eine Frage ist, die inhabergeführte Häuser oftmals vor neue Herausforderungen stellt.

Sehen Sie sich als Konsolidierer?

Lieber: Wir konsolidieren und dennoch behalten unsere Portfoliogesellschaften ihre Identität und eigene Lizenz bei und bleiben hinsichtlich Geschäftsmodell, Anlagestrategie und Markenidentität unabhängig. Unser Konzept ist so eigenständig und wird so individuell auf die Bedürfnisse der

Vermögensverwalter abgestimmt, dass wir gegenüber anderen Investoren einen entscheidenden Vorteil haben. Sie dürfen auch davon ausgehen, dass die vier bisherigen Gesellschaften als Nukleus einen maßgeblichen Einfluss auf das Konzept nehmen konnten.

Können Vermögensverwalter bei der Cinerius Financial Partners Ihren Namen und Investmentstil behalten?

Lieber: Unbedingt. Unsere Unternehmenspartner werden keine Angestellten, sondern bleiben Unternehmer mit eigenständiger Kundenpolitik und Markenführung.

Angenommen man erstickt als Vermögensverwalter im administrativen-regulatorischen Aufwand. Wie und auf welchen Aufgabenfeldern hilft mir die Cinerius Financial Partners?

Lieber: Neben Nachfolgelösungen und Zugang zu Wachstumskapital sind das die bereits beschriebenen Bereiche Regulatorik und Compliance, aber auch Personalwesen und Marketing, die unseren Unternehmenspartnern optional zur Verfügung stehen.

Was kostet das Ganze?

Lieber: Holding-Kosten werden den Unternehmenspartnern nicht weiterberechnet. Im Gegenteil: Sie profitieren von Skalenvorteilen, die auch eine bessere Verhandlungsposition bei gruppenweiten Verträgen ermöglichen, beispielsweise mit Depotbanken, Research-Anbietern und Versicherungen oder bei IT-Lösungen.

Im Gegenzug wollen Sie mindestens 75 Prozent der Anteile kaufen. In welcher Situation sind Vermögensverwalter bereit, die Mehrheit an ihrem Unternehmen aus der Hand zu geben?

Lieber: Typischerweise dann, wenn Nachfolgelösungen gesucht werden oder das Wachstum des eigenen Unternehmens forciert werden soll.

Beteiligen Sie sich auch an Restrukturierungsfällen?

Lieber: Das würden wir uns von Fall zu Fall ansehen, aber es wird eher die Ausnahme bleiben.

Gibt es für Ihr Angebot Vorbilder?

Lieber: Unser Finanzinvestor Summit Partners hat mit Focus Financial Partners ein vergleichbares Konzept bereits sehr erfolgreich in den USA umgesetzt. Dort kann man sehr schön sehen, dass die

einzelnen Vermögensverwalter der Gruppe selbst nach 10 Jahren und erfolgreichem Börsengang immer noch unabhängig agieren und von den Gruppenvorteilen profitieren.

Nun tritt Cinerius Financial Partners in der gesamten DACH-Region an. Wie schwer ist es, die verschiedenen nationalen Regulierungen wie Fidlet und Mifid bedienen zu können?

Lieber: Die Unterschiede werden zunehmend geringer. Für die Schweiz etwa war 2020 mit der Einführung des Finanzinstituts- und des Finanzdienstleistungsgesetzes ein wichtiges Datum. Vermögensverwalter benötigen innerhalb der Übergangsfrist bis 2022 eine Bewilligung der Finma und müssen sich einer der Aufsichtsorganisationen unterstellen. Ab 2023 treten die Gesetze für alle in Kraft. An das Geldwäschegesetz müssen sich Vermögensverwalter in der Schweiz schon länger halten. Wir besitzen in der Gruppe genügend Ressourcen, um allen regulatorischen Anforderungen entsprechen zu können.

In Deutschland gibt es rund 450 klassische Vermögensverwalter mit KWG-Lizenz. Wie groß ist Ihr Potenzial hierzulande, wie groß in Österreich und der Schweiz?

Lieber: Die Schweiz ist bislang noch wesentlich weniger reguliert, aber das ändert sich wie gesagt. Die Regulierung wird dann in der Schweiz mit der in Deutschland vergleichbar sein. Der Schweizer Markt ist mit rund 3.000 Vermögensverwaltern aber erheblich größer als der deutsche. Schweizer Vermögensverwalter betreuen auch häufiger Kunden außerhalb ihres Heimatmarktes. Der österreichische Markt ist dagegen sehr viel kleiner, so dass wir dort nur sehr ausgewählt aktiv werden.

Warum spricht man beim Geschäft eines Vermögensverwalters von „Walking Assets“?

Lieber: Anders als viele andere Unternehmen haben Vermögensverwaltungsgesellschaften keinen inneren Wert durch Maschinen oder Patente. Der Wert eines Vermögensverwalters hängt einzig von seinen Kundenberatern und deren Kundenbeziehungen ab. Deshalb tun wir alles dafür, damit Mitarbeiter in einem professionellen und modernen Umfeld arbeiten können und sich Kunden weiterhin gut aufgehoben fühlen. Es gibt eine neue Generation von Kunden mit neuen Erwartungen. Diese Erwartungen müssen, auch durch digitale Angebote, erfüllt werden.

Warum tun sich Vermögensverwalter eigentlich mit dem Finden von Nachfolgern so schwer?

Lieber: Viele Vermögensverwaltungen konnten ihren Unternehmenswert in den vergangenen 10 bis 15 Jahren enorm steigern, so dass sie heute oft zu teuer sind für interne Nachfolgelösungen. Familieninterne Nachfolge ist eher selten, weil sich die Nachkommen häufig für andere Berufswege entschieden haben, und die meisten Gründungsgesellschafter möchten nicht an einen Mitbewerber

verkaufen. Dazu kommt, dass sich Kunden ungerne verkaufen lassen. Genau deshalb bieten wir Nachfolgemodelle, bei denen Kontinuität für Kunden, aber auch für Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor ist.

Die Cinerius Financial Partners haben Sie erst jüngst gegründet. Welche Ziele haben Sie sich für Ende 2021 und danach gesetzt?

Lieber: Wir freuen uns, dass sich uns bereits vier namhafte Vermögensverwalter angeschlossen haben. Mit einem weiteren Dutzend sind wir in verschiedenen Gesprächsstadien. Da wir den Markt strukturiert bearbeiten, kommen laufend weitere Zielunternehmen hinzu. Wir haben unsere Infrastruktur darauf ausgelegt, vier bis acht Transaktionen pro Jahr unternehmen zu können.

Über den Interviewten:

Christoph Lieber ist Vorstandsvorsitzender der im schweizerischen Zug ansässigen Cinerius Financial Partners AG. Diese hat er zusammen mit Gregor Korte und dem US-Investor Summit Partners gegründet. Zuvor war er von Dezember 2019 bis März 2021 geschäftsführender Gesellschafter von Habel, Pohlig & Partner und gehört zum Gründerkreis der Lunis Vermögensmanagement.

Dieser Artikel erschien am **15.04.2021** unter folgendem Link:
<https://www.private-banking-magazin.de/vermoegensverwalter-behalten-bei-uns-ihre-identitaet/>