

Im Portrait: Mark Bügers von der Rhein Asset Management

von Tim Habicht / 14. Mai 2018 um 10:54



Was braucht man für ein richtig leckeres Steak frisch vom Grill? Zunächst einmal hochwertiges Fleisch. Die richtige Auswahl des Produktes, das hinterher auf dem Teller des Konsumenten landet, ist aber nicht die einzige Entscheidung, die getroffen werden muss. Auch der Grill und die Kohle müssen sorgsam ausgewählt werden und zueinander passen. Wenn alle Rahmenbedingungen stimmen, spielt die gekonnte Zubereitung die nächste und vermutlich wichtigste Rolle. Denn auch das teuerste Tomahawk-Steak wird zur Schuhsohle, wenn der Grillmeister sein Handwerk nicht versteht. Hier kommt Mark Bügers von der Vermögensverwaltung Rhein Asset Management ins Spiel. Er steht stellvertretend für sein Unternehmen am Grill. Der gebürtige Münsterländer und Wahl-Düsseldorfer seit über 20 Jahren ist seit 2003 bei Rhein Asset Management tätig und seit 2006 Geschäftsführer und Managing Partner des Unternehmens. Nicht nur hat Bügers eine Leidenschaft für das Grillen, sondern auch für das Auswählen der richtigen Zutaten – sowohl am Grill als auch in der Vermögensverwaltung. In Zeiten von MiFID II ist das wichtiger denn je geworden. Was legt man seinen Kunden als Vermögensverwalter auf den Teller? Deftige Hausmannskost oder doch lieber Haute Cuisine?



Family Office mit Lizenz

Bei der Rhein Asset, die ihren Hauptsitz inzwischen in Luxemburg hat und eine Niederlassung in Düsseldorf betreibt, ist man diese Frage pragmatisch angegangen. Ursprünglich wurde klassisch eine Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden angeboten. „Inzwischen hat sich unsere Palette an Dienstleistungen stärker ausgebreitet. Unter anderem auch Family-Office-Dienstleistungen und die strategische Vermögensallokation über alle Assetklassen hinweg – wie Immobilien, Autos oder Kunst“, sagt Bügers.

Dabei will die Rhein Asset ihrem Unternehmen aber nicht nur aus Marketing-Gründen den Stempel „Family Office“ aufdrücken, sondern unterstreiche dies mit harten Fakten: „Wir haben eine Lizenz als Family Office in Luxemburg. Das ist ein Qualitätskriterium, das es in Deutschland nicht gibt. Hierzulande kann sich jede Firma Family Office nennen und nicht annähernd den entsprechenden Service anbieten. In Luxemburg muss nachweislich gezeigt werden, dass man einen qualitativen Family-Office-Service anbietet, der die wesentlichen Tätigkeitsbereiche in diesem Segment auf einem hohen Niveau abbildet. Dazu gehören beispielsweise Vermögens- Ausschreibungen genauso wie Vermögens-Controlling und Vermögens-Reporting sowie die Beratung beim Beteiligungsmanagement.

Das wird dann ausgezeichnet.“

Im Rahmen der Weiterentwicklung des Unternehmens wurde die Speisekarte für die Kunden vor fünf Jahren angepasst. Die klassische Anlageberatung wurde vom Menü gestrichen – schon weit vor der steigenden Regulierung durch MiFID II. „Damals gab es mit dem Anlageberatungsprotokoll schon eine große Hürde. Für uns hat es dann einfach keinen Sinn mehr gemacht, diese Dienstleistung anzubieten“, sagt Bügers.

Das komplette Segment für Kunden mit einer niedrigeren Anlagesumme, als für die Vermögensverwaltung nötig, wollte die Rhein Asset aber nicht aufgeben. „Wir wollen den Schwerpunkt auf Bereiche mit Wachstumspotenzial legen – wie etwa Robo-Advisory. Unsere Kunden vertrauen unserer Kompetenz und unseren Strategien und möchten, dass wir ihr Vermögen auf diese Weise anlegen. Ihre Vorstellungen bringen sie durch die Anlagerichtlinien ein. Wir setzen diese dann um.“



Neue Klientel mit eigenem Robo

Das Thema Robo-Advisory kam vor rund drei Jahren in einem Meeting beim Vermögensverwalter auf. „Wir haben diskutiert, ob dies eine Gefahr für unser

Geschäftsmodell ist und irgendwann unsere Kundschaft reihenweise zu Robo-Advisors abwandert. Wir sind zu dem Entschluss gekommen, dass wir uns das anschauen und uns mit diesem Thema beschäftigen“, gibt Bügers einen Einblick. Zwar denke er nicht, dass die Kern-Klientel mit einem Anlagevolumen von €1 Million und mehr zu Robo-Advisors wechseln werde. Aber es mache durchaus Sinn, sich eine neue Klientel zu erschließen. Diese spiele vor allem perspektivisch eine große Rolle, wenn man auf die jüngere Generation blicke. „Wir haben den Markt sondiert und sind zum Entschluss gekommen, selbst ein Angebot aufzubauen. In Aachen haben wir dann einen guten Partner gefunden und Investify gegründet“, so Bügers.

„Robo-Advisor werden uns in den nächsten fünf Jahren nicht existenziell bedrohen. Aber wir finden den Bereich sehr spannend und sehen für die Zukunft Wachstumsmöglichkeiten für uns und auch eine sinnvolle Ergänzung unseres Angebotes. Wir denken, dass sich nur einige wenige Robo-Advisor durchsetzen werden und hoffen, bei diesen wenigen dabei zu sein“, sagt Bügers. Eine große Schwierigkeit gebe es beim Online-Angebot und dem Robo-Advisory zusätzlich: Den Zielkunden und die Klientel mit einem Anlagevolumen von 5000 Euro und mehr zu erreichen. „Wir haben festgestellt, dass es durchaus schwierig ist, den Zielkunden zu erreichen. Das ist nicht einfach. Vor allem, wenn man keine große Bank im Rücken hat.“

Deswegen haben sich die Rhein Asset und ihre Robo-Tochter Investify dazu entschlossen, Kooperationen und Partnerschaften einzugehen. Beispielsweise mit der Hamburger Sparkasse oder dem Maklerpool von Poll. „Wir wollen genau diesen Kunden frühzeitig eine Heimat geben und sie an uns binden. Dann haben wir die Chance, ihnen unsere originären Dienstleistungen anbieten zu können, wenn sie sich finanziell weiterentwickelt haben. Sie aber in ein paar Jahren abzuwerben, das wird schwierig.“



Neue Standorte? Nicht ausgeschlossen

Überzeugen möchten Bügers und die Rhein Asset aber nicht nur Kunden; auch neue Kollegen sollen die Teams in Düsseldorf und Luxemburg ergänzen. „Wir sind bereits kräftig gewachsen in den vergangenen Jahren. In den zwei zurückliegenden Jahren haben wir unsere Mitarbeiterzahl verdoppelt. Jedes Jahr kommen ein bis zwei Berater aus den verschiedensten Häusern zu uns. Diese bringen oft ihre Kunden mit. Entsprechend muss dann auch das Backoffice wachsen. Inzwischen sind wir mehr als 20 Mitarbeiter in Düsseldorf und Luxemburg“, sagt Bügers. Dem Wachstum auf der Mitarbeiterseite geht aber vor allem ein Wachstum des verwalteten Vermögens voraus. Durch viele semi-institutionelle und institutionelle Investoren habe sich die Zahl der Assets stark nach oben entwickelt: Die Marke von €1 Milliarde wurde geknackt und die Tendenz gehe weiter deutlich nach oben. Da braucht man schon eine ganze Reihe von Grillmeistern, um die Kunden nicht zu lange warten zu lassen.

Warum eigentlich Düsseldorf und Luxemburg? Gegründet wurde das Unternehmen nämlich zunächst im Rheinland von Christian Kratz und Martin Stötzel. „Im Jahr 2006 haben wir den Schritt nach Luxemburg vollzogen. Unter anderem aufgrund der EdW-Problematik nach der berühmten Phoenix-Pleite.“ Die EdW sprang damals ein. Selber war

die Rhein Asset zu diesem Zeitpunkt EdW-Mitglied und musste für diesen Fall und die dubiosen beziehungsweise kriminellen Geschäfte von Phoenix haften. „Dieses System haben wir nicht verstanden und wollten dies auch nicht akzeptieren. Deswegen haben wir uns umgesehen, um den Standort zu optimieren. In diesem Zusammenhang fiel der Name Luxemburg“, so Bügers, der hinzufügt: „Das Umfeld passte und auch von den Behörden gab es grünes Licht. Danach sind wir auch aus der EdW ausgeschieden, weil wir die Lizenz für Deutschland abgegeben, aber die für Europa erhalten haben.“

Dass es in Zukunft bei diesen beiden Standorten bleiben werde, wolle Bügers nicht unterschreiben. Die Eröffnung eines neuen Standortes sei nicht ausgeschlossen. „Aber es ist immer eine gewisse Problematik, wenn man organisch aus der Firma heraus einen neuen Standort gründet. Man muss Führungspersonal entsenden und eine neue Filiale aufbauen. Unsere Idee ist eher, ein bestehendes Team an einem neuen Standort zu übernehmen“, blickt Bügers in die Zukunft. Die neuen Mitarbeiter der Rhein Asset müssten in einem solchen Fall zu 100 Prozent ins bestehende Team passen. Schließlich soll das gute Fleisch nicht von den falschen Grillern ruiniert werden.

Dieser Beitrag erschien ursprünglich [in der Mai-Ausgabe des Magazins](#) von Citywire Deutschland.