

KBD Finanz GmbH & Co. KG
Hudtwalkerstraße 11
DE-22299 Hamburg
Info@kbdfinanz.de
www.kbdfinanz.de

private banking
magazin

Juli 2021 - Das private banking magazin im Gespräch mit den drei Gründern des Family-Offices KB:D Finanz.

Die Drei ist eine mächtige Zahl. Woraus besteht, nur ein Beispiel, der Mensch? Aus Körper, Geist und Seele. Das Eine benötigt stets das Andere und alles ergänzt sich. Die Drei ist auch märchenhaft, nahezu magisch: Drei Wünsche erfüllt die gute Fee, drei Mal auf Holz zu klopfen soll Glück bringen.

So liegt es nahe, dass sich drei Menschen zusammentun. Guido Krakat, 52. Timo Bünz, 45. und Marcus Dormuth, 48. Seit April dieses Jahres fungieren sie als KB:D FINANZ. Das offene, zugewandte Lachen, dass die letzten beiden Zeichen ihres Logos ausmachen, ist dabei mehr als nur ein Symbol. Es ist ein Versprechen. Die Finanzplaner wollen Ihre Kunden langfristig und vertrauensvoll betreuen, vor allem dadurch, dass eine wahre Win-win-Situation



entsteht: Ihre Mandanten sollen sich nämlich ebenfalls freuen. Über eine ehrliche, offene und freundliche Beratung. Diese Ambitionen begründen die Motivation für die Selbständigkeit nach vielen Jahren im Angestellten-Dasein. Dazu muss man jedoch kurz ein wenig zurückblicken. Der ehemalige Manager der Deutschen Bank, Ulrich Cartellieri, drückte es bereits 1990 drastisch aus: Die Banken, so seine Prognose, seien die Stahlindustrie der Zukunft. Das mag übertrieben sein, doch das Finanzwesen steht seit langem unter Druck. Etwa durch neue Wettbewerber wie die Fintechs, die den Instituten neue Technologien, andere Geschäftsmodelle und straffere Prozesse aufzwingen. „Viele Geschäftsfelder sind inzwischen defizitär“, sagt Guido Krakat, einst etwa Anlageberater der

Dresdner Bank und Wertpapierhändler, „Einsparpotentiale finden sich dann oft bei den Serviceleistungen.“ Timo Bünz, u. a. stellvertretender Filialleiter der Raiffeisenbank und Relationship-Manager der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, ergänzt: „Die letzten Jahre waren zunehmend geprägt durch einseitig vorgegebenen Produktverkauf.“ „Für uns jedoch“, führt Marcus Dormuth, der beispielsweise Existenzgründungen bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank begleitete, zusammen, „ist die persönliche und transparente Beratung zentral.“

Die Unzufriedenheit mit der dualen Verpflichtung - einerseits dem Arbeitgeber und andererseits den Kunden gegenüber - zu denen ein langfristig gewachsenes Vertrauensverhältnis besteht, löste zunehmend Spannungen aus. Dormuth wollte „keine Produkte mehr verkaufen, hinter denen er nicht steht.“ Krakat fürchtete den Verlust seiner Authentizität. Bünz wiederum wollte „vom Kontrolldruck zur Selbstbestimmung“ wechseln. Also kündigten sie um neue Wege zu gehen.

Natürlich ist allen Dreien bewusst, dass Schlagworte wie Zuhören, Fairness oder Kundenorientierung aus x-beliebigen Werbebroschüren stammen könnten. Dass sie, um glaubwürdig zu sein, mit Leben gefüllt werden müssen. Die Leidenschaft für ihre Arbeit jedenfalls spürt man bei den drei Neugründern.

Dass sie nun zu dritt agieren, ist ein Trumpf. Keiner von ihnen versteht sich als Einzelkämpfer, davon gebe es in der Branche schon genug. Im Gegenteil: Ihre unterschiedlichen Schwerpunkte ergänzen sich. Jeder hat anfangs Bankkaufmann gelernt. Studiengänge an der Frankfurt School of Finance and Management zum Financial Planner kamen hinzu, wo sich Krakat und Dormuth kennenlernten. Darüber hinaus absolvierten sie zahlreiche Seminare und Fortbildungen, so etwa auch zum Testamentsvollstrecker. Insgesamt kommen mehr als 75 Jahre Berufserfahrung in der KB:D FINANZ zusammen.

Gleichwohl gibt es Schwerpunkte. So hat Dormuth lange Jahre in leitender Position Kreditberatungen für Immobilien und Existenzgründungen von Heilberuflern verantwortet. Bünz und er haben zudem Fort- und Weiterbildungen von Mitarbeitern in ihren Schwerpunktbereichen durchgeführt.

Logistisch und strategisch ist es ebenfalls von Vorteil, zu dritt – aber ohne Bindung an bestimmte Banken, Gesellschaften oder Produkte – zu agieren. Alle Kunden erhalten die direkte Durchwahl, die persönliche Erreichbarkeit ist für das Trio die Basis vertrauensvoller Zusammenarbeit.

Situativ suchen sie den engen Austausch bei komplexen Fragestellungen zu Themen wie Vermögensmanagement, Immobilienfinanzierung oder Nachfolgeregelung. Und gemeinsam Erfolge zu feiern macht mehr Vergnügen als allein. Daher steht unter dem Firmennamen der Claim

„Das neue Wir.“

Alles schön und gut, fragt sich vielleicht manch ein Kunde, doch was habe ich von dem neuen Wir? Das ist das dritte Argument – das gemeinsame Wertegerüst, welches mit einem eher nicht branchenüblichem Geschäftsmodell einhergeht. KB:D FINANZ verdient nicht an den Anlageprodukten: Kick-backs von Produktanbietern werden unmittelbar an die Kunden weitergereicht, Ausgabeaufschläge nicht berechnet. Damit stellen die drei sich allein in den Dienst des Kunden. So nicht anders gewünscht wird eine leistungsbezogene Servicegebühr in Form eines festgelegten Prozentsatzes auf das betreute Vermögen berechnet. Steigt dies durch Managementleistung und Markt, so partizipiert an erster Stelle der Kunde und am Ende auch die KB:D FINANZ. Sollte das Vermögen abnehmen, schmilzt im Gegenzug auch das „Honorar“. Ein wahres Miteinander: Nur zufriedene Kunden bleiben langfristig treu, sie bilden also die Basis dieses soliden Geschäftsmodelles.

Auch wenn die Honorarfrage schnell geklärt ist, die Beratung dauert länger: Kapitalanlage ist eine Vertrauensfrage. Welcher Risikotyp ist man? Möchte man Angehörige in die Beratung einbinden? Wie nachhaltig darf, soll, muss es sein? Wie leicht zu handhaben? Und was verbirgt sich hinter welchem Fachbegriff?

Zu jenen Dienstleistern, die die Worte „Finanzen“ und „einfach“ schnell miteinander verknüpfen, zählt sich KB:D FINANZ jedenfalls nicht. Vertrauen aufbauen, das dauert. Zufriedene Kunden partnerschaftlich zu begleiten, davon sind Krakat, Bünz und Dormuth überzeugt, zahlt sich allerdings aus.

Dazu gehört, Kunden auch über die juristischen Grundlagen des Unternehmens zu informieren, speziell über das so genannte Haftungsdach. Wer Vermögen verwaltet, benötigt in Deutschland die Zulassung der BaFin als „Finanzportfolioverwalter“ nach §32 Kreditwesengesetz. Daher wurde sich für die seit 2004 aufgebaute NFS Netfonds entschieden, die nach Prüfung der Sachkunde und Zuverlässigkeit – bei der schon viele Bewerber durchfielen – zügig alle aufsichtsrechtlichen Anforderungen erledigt. Für die Kunden der KB:D FINANZ ergeben sich somit keine haftungsrechtlichen Unterschiede, ob sie Kunden einer Bank oder die kompetente Bankberatung und Dienstleistung (KBD) in Anspruch nehmen.

„Die NFS gehört“, erläutert Krakat, „zu den größten Haftungsdächern am Markt und kann so auch für unsere Kunden gute Konditionen bei Kooperationspartnern aushandeln.“

Wie die NFS logiert auch KB:D FINANZ in Hamburg, dem Tor zur Welt. „Einfach hanseatisch: Hier zählt das Wort. Wir stechen gemeinsam in See“, sagt Dormuth. Er ist, obwohl er das Beratungsbüro in Nordrhein-Westfalen führt, stolz auf den neuen Firmensitz. Bünz und Krakat sind dagegen geborene Norddeutsche und einfach nur froh über die neuen Büroräume mit U-Bahnanschluss und Kundenparkplätzen im zentral gelegenen grünen Stadtteil Winterhude, von dem aus sie ihre Kunden in Schleswig-Holstein und Hamburg betreuen.

So manche Hürde wurde im Vorfeld genommen. Der Business-Plan mit allen Zeugnissen und Zertifikaten umfasste mehr als 50 Seiten, über die Gesellschaftsform wurde intensiv diskutiert, der Aufbau der IT unterstützte schließlich ein junges Unternehmen aus dem Netzwerk.

Charakteristisch für die KB:D FINANZ ist darüber hinaus, dass das, was nach außen versprochen wird, so viel Sicherheit wie möglich, Vertrauen und Zuverlässigkeit, auch nach innen gilt. Kosten werden geteilt, Kapitalrücklagen zur Stärkung der Unternehmensbasis geschaffen oder etwa eine eigene Solidarrücklage schafft Sicherheit für die Familien der Partner. Auch hier ist alles ausgelegt auf ein langfristiges, vertrauensvolles Miteinander.

Ausführlich wurde über den Namen debattiert. Anfänglich standen eher abstrakte Konstrukte im Vordergrund. Die Entscheidung fiel nach drei Flaschen Rotwein: „Wir wollen die Finanzanwälte unserer Kunden sein“, erinnert sich Dormuth an die Namensfindung, „also werben wir wie Anwälte mit unseren Namen.“



Als der Notarvertrag schließlich unterzeichnet war, feierten die Gründer handfest an der Elbe – in der einen Hand ein Matjesbrötchen, in der anderen ein Astra. Die Hobbies der Gründer sind zwar divers, Bünz gestaltet gern im Garten und genießt ausgedehnte Spaziergänge, Krakat ist begeisterter Segler und Radler, Dormuth spielt leidenschaftlich

(Beach)Volleyball – doch auf Genuss können sich alle einigen.

Der Start von KB:D FINANZ verlief dabei geschmeidiger als das erste selbstverdiente Geld. Ob sie Nachhilfeunterricht in Mathematik gaben (Kratat), als Tellerwäscher im Landgasthof der Eltern aushalfen (Bünz) oder als Teenager für die Post Pakete und Kataloge zustellten (Dormuth), wenige Monate nach der Gründung sind die im Businessplan formulierten Erwartungen bereits übertroffen. „In der Welt des Business sind zumeist die am erfolgreichsten“, zitiert Dormuth Warren Buffett, „welche tun, was sie lieben.“ Die Idee des kleinen, feinen Family Offices hat schon zahlreiche Kunden angezogen, über persönliche Empfehlungen ist der Kundenstamm gewachsen. Zudem haben auch frühere Kunden, die die vertrauensvolle Arbeit des Trios schätzen, den Weg zu ihnen gefunden.

Alles weist so darauf hin, dass KB:D FINANZ mit den Kunden im Einklang ist. Genauer gesagt: im Dreiklang. Drei Töne – und damit wäre man wieder bei der magischen Drei – ergeben einen Akkord, die Basis der abendländischen Harmonik in der Musik. Das Wort Akkord selbst – zurückgehend auf das lateinische cor, das Herz – bedeutet soviel wie Übereinkunft oder Übereinstimmung. Die Basis von KB:D FINANZ – wie ihr Ziel.

www.kbdfinanz.de

Das Interview mit den Gründern der KB:D Finanz führte der bekannte Journalist und Buchautor Helmut Ziegler im Juli 2021 in Hamburg.