

Düsseldorf – Für die einen sind sie eine Art Butler der Superreichen: Sie helfen, wenn die Tochter des Hauses einen Internatsplatz benötigt und kümmern sich, wenn im Ferienhaus des Auftraggebers in Südfrankreich die Dachrinne leckt. Für die anderen sind sie schlicht Finanzdienstleister, die sich um die Mehrung des Vermögens ihrer Mandanten bemühen. „Family Offices sind unbekannte Wesen“, meint André Schmidt, Lehrstuhlinhaber für Makroökonomie und internationale Wirtschaft an der Universität Witten/Herdecke. Er hat Eigentümer mittelständischer Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens 50 Millionen Euro gefragt, wem sie die Steuerung ihres Vermögens anvertrauen. Der Hausbank? Vermögensverwaltern? Steuerberatern? Oder vielleicht doch einem Family Office, einem dieser Dienstleister, von denen derzeit in Deutschland jeden Monat zwei, drei neue antreten. Mit sehr unterschiedlichem Profil, kaum zu vergleichenden Leistungen und wenig transparenten Vergütungsmodellen.

Die Idee stammt aus den USA: Dort hatten Reiche vor 100 Jahren schon Gesellschaften gegründet

Die Idee stammt ursprünglich aus den USA: Dort hatten sehr vermögende Familien schon vor mehr als 100 Jahren eigene Gesellschaften gegründet, um ihre privaten und unternehmerischen Vermögenswerte zu steuern. In Deutschland hatte es eine erste Gründerwelle vor mehr als 25 Jahren gegeben. Damals riefen Familien wie die Quandts ein Family Office ins Leben. Andere Clans folgten später, wie die Henkels oder die Haniels. Sie alle unterhalten sogenannte Single Family Offices – Büros also mit oft mehr als zwei Dutzend Mitarbeitern, die sich ausschließlich um die Angelegenheiten ihrer Familie kümmern.

Das lohnt sich nach Einschätzung von Fachleuten nur für sehr große Vermögen von mindestens 400 bis 500 Millionen Euro. Daneben gibt es aber noch Multi-Family-Offices, die ihre Dienste mehreren Familien zugleich anbieten. Wie viele es davon gibt? Forscher Schmidt zuckt mit den Schultern: „Der Markt ist sehr unübersichtlich.“

Butler der Superreichen

Die Quandts haben eins, die Henkels, und auch die Haniels:
Family Offices kümmern sich um die Finanzen von vermögenden Familien.
Aber was hat es zu bedeuten, dass es immer mehr
von solchen Firmen gibt?

Ein Blick auf die Ergebnisse seiner Befragung lässt ahnen, warum in der Branche Goldgräberstimmung herrscht. Etwa 80 Familienunternehmer mit zum Teil sehr großen Vermögen haben ihm geantwortet. Eine Erkenntnis: Viele Firmeninhaber

haben sich, wenn es um die Geldanlage geht, von den Banken abgewandt. Oder sie hatten bei diesem Thema ohnehin noch nie die Dienste der Geldinstitute in Anspruch genommen. Aus Misstrauen, oder weil sie überzeugt sind, es selbst bes-

ser zu können. Knapp 77 Prozent der von Schmidt befragten Firmeninhaber gaben an, ihr Privatvermögen in Eigenregie zu managen, allenfalls unterstützt von Steuerberatern oder Mitarbeitern des eigenen Unternehmens. Banken und Vermögens-

verwaltern vertrauen sich nur 15 Prozent der Befragten an. Knapp acht Prozent haben ein Family Office beauftragt, ihre Geldangelegenheiten zu regeln. Viele Unternehmer, so sagt Schmidt, treibe die Sorge um, jemanden zu finden, der sie bei der Steuerung ihres Vermögens unterstütze: kompetent, unabhängig, diskret und zu einem angemessenen Honorar. „Wobei die Frage der Konditionen für viele Befragte nicht die höchste Bedeutung hatte. Wichtiger war ihnen vor allem Kostentransparenz“, weiß Schmidt. Viele fürchteten, dass ihnen Banken oder Vermögensberater vornehmlich ihre eigenen Produkte in die Depots drückten und so doppelt kassieren. Mancher Unternehmer suche deshalb nach Alternativen und beschäftigte sich mit dem Thema Family Office. Das ziehe neue Anbieter an.

Christoph Weber hat bereits vor knapp 15 Jahren zusammen mit mittelständischen Unternehmern und vermögenden Privatpersonen in Düsseldorf eine der ersten bankenunabhängigen Family-Office-Gesellschaften in Deutschland gegründet, die WSH. Er hat die Universität Witten/Herdecke bei der Befragung unterstützt. „Die Branche braucht mehr Transparenz. Es gibt zu viel Wildwuchs“, beobachtet Weber. Weil der Begriff des Family Office nicht geschützt sei, gebe es vermehrt auch zweifelhafte Gründungen. Etwa, wenn Büros selber Anlageobjekte anböten, etwa geschlossene Fonds. „Wer das macht, gerät in einen Interessenkonflikt. Er ist nicht mehr unabhängig“, betont Weber. Das schade der Branche. Er verweist auf den Fall des Troisdorfer Finanzjongleurs Josef Esch, dessen Family Office sich viele Superreiche wie Quelle-Erbin Madeleine Schickedanz anvertrauten. Bis dessen Anlageprodukte – oft geschlossene Fonds mit Karstadt-Immobilien – platzten und den Mandanten hohe Verluste bescherten. „Dieser Fall war verheerend für unsere Branche“, sagt Weber.

Er hat sich nun mit anderen Family-Office-Betreibern zusammengetan und will einen Verband gründen. Mit einheitlichen Standards und einem Ehrenkodex. Wer Mitglied werden möchte, darf keine eigenen Vermögensverwaltungsprodukte verkaufen. Spätestens im Mai soll es so weit sein. Warum es nicht längst eine Interessenvertretung für dieses diskrete Gewerbe gibt, kann Weber leicht erklären: „Viele Family Offices sind sich spinnefeind. Sie sehen den anderen nur als Konkurrenten.“