

Family Offices in der Praxis, Teil 1

## Cash-Event und was dann?

**Das Family Office als Organisation ist weder straff reguliert noch ist der Begriff scharf abgegrenzt. Es gibt Single, Multi und Bank Family Office, solche mit oder ohne Vermögensverwaltung, mit Schwerpunkten auf einzelnen Anlageklassen wie Immobilien oder Private Equity et cetera. Kurzum, die Auswahl ist groß. Worauf Vermögende achten sollten, erklärt Christoph Weber vom WSH Family Office.**

Je größer und komplexer das Vermögen einer Familie wird, desto stärker wachsen die Herausforderungen an dessen Management. Gerade Familien, die durch einen größeren Cash-Event wie beispielsweise den Verkauf eines Unternehmens recht kurzfristig zu einem großen Privatvermögen gekommen sind, fühlen sich mit der klassischen Form der Vermögensverwaltung im unmittelbaren Verhältnis zu Banken, Vermögensverwaltern und sonstigen Finanzdienstleistern häufig überfordert.

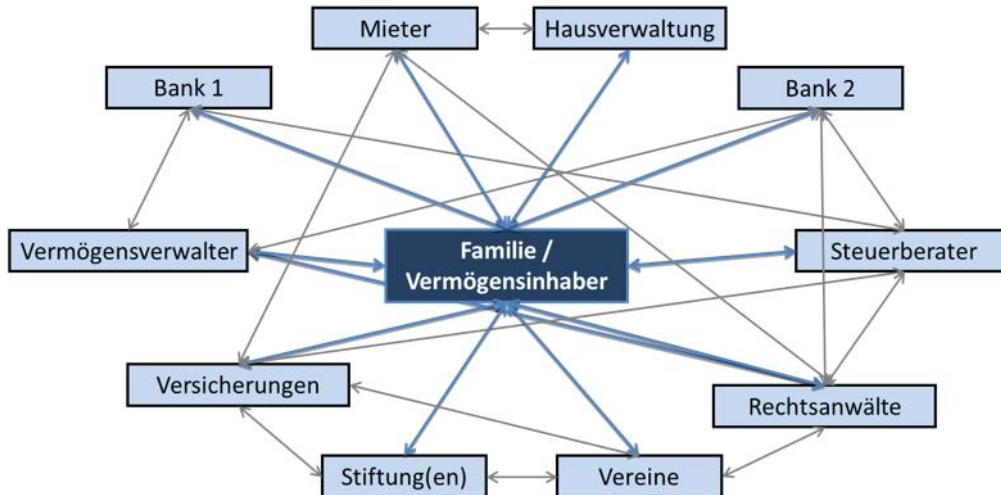
Recht bald erkennt so manche Familie, dass beim Vermögensmanagement die professionelle Infrastruktur fehlt, mit der das eigene Unternehmen erfolgreich betrieben wurde. Es wächst die Angst, bei Investitionen oder der Auswahl von Verwaltern Fehler zu machen und Vermögensverluste zu erleiden. Die Koordination und Kontrolle der einzelnen Berater und Dienstleister wird immer aufwendiger.



Christoph Weber, Geschäftsführer des Family Offices WSH

## Funktion/Positionierung eines Family Office

Familien/Vermögensinhaber **ohne** Family Office



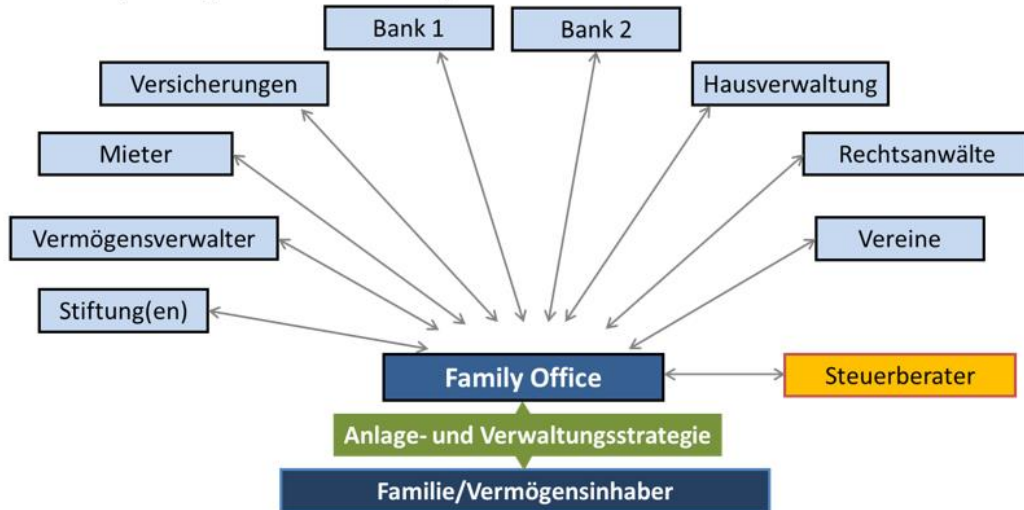
**Quelle: WSH Family Office**

Außerdem fehlt *der eine* Vertraute, wie ihn der Unternehmer im Betrieb mit seinem Geschäftsführer gefunden hatte, der fachkundig, engagiert und loyal für die finanziellen Interessen der Familie eintritt und das gesamte Controlling des Vermögensmanagements in der Hand hält.

Familien wie Morgan, Vanderbilt, Du Pont und Guggenheim wählten bereits vor Jahrzehnten ganz bewusst den Weg, ein Finanz-Back-Office für das Management des Familienvermögens mit eigenen Mitarbeitern zu etablieren. Dieses sollte die gesamten finanziellen Belange des Familienverbundes und seiner Angehörigen als deren loyale Interessenvertreter Dritten gegenüber um- und durchsetzen und zugleich alle Berichts-, Steuerungs- und Kontrollaufgaben wahrnehmen, wie die Familie dies bei der Führung des eigenen Unternehmens gewohnt war.

## Funktion/Positionierung eines Family Office

Familien/Vermögensinhaber mit Family Office



### Quelle: WSH Family Office

Es wird dabei unterstellt, dass ein Single Family Office keine eigenen gewerblichen Interessen hat, da dessen Mitarbeiter Angestellte der Familie sind und somit keine – d zumindest wirtschaftlichen – Interessenkonflikte zwischen Familie und Office bestehen.

Aber nicht bei jedem Familienvermögen ist es unter Berücksichtigung von dessen Volumen und Zusammensetzung sowie der Erwartungshaltung der Familie an die Leistungen ihres Family Offices sinnvoll, ein eigenes Single Family Office zu gründen. Es ist nicht auszuschließen, dass bis zu einer bestimmten Vermögensgröße die Kosten der Unterhaltung eines Single Family Offices in keinem wirtschaftlich tragbaren Verhältnis zu den potentiellen Vermögenserträgen stehen.

Gerade bei Familien, deren wirtschaftliche Existenz noch in erheblichem Maße von der anhaltenden Ertragskraft des eigenen aktiven Unternehmens abhängt, hat die Sicherung und Weiterentwicklung des Privatvermögens aber eine ganz besondere Relevanz, selbst wenn dieses sich (noch) nicht in den oberen dreistelligen Regionen bewegt. Hier bietet sich insbesondere unter dem Aspekt der Kostenteilung der Anschluss an ein Multi Family Office an.

### Family Office ist nicht gleich Family Office

Bei der Auswahl des Partners sollte allerdings geprüft werden, wie weit sich das Aufgabenspektrum erstrecken darf, das auf das Family Office übertragen wird. Sollte es lediglich kontrollierende und steuernde Funktionen innehaben oder selbst auch vermögensverwaltend tätig sein.

Je näher die Aufgaben des Family Offices in Richtung Vermögensverwaltung gehen, desto mehr Potenzial für Interessenkonflikte entsteht. Vor allem dann, wenn das Family Office sich das Asset Management separat zur Vergütung für die Family-Office-Dienstleistung – und im Zweifel höher als diese – bezahlen lässt. Das Family Office sollte sich nicht in einen Wettbewerb zu Banken und Vermögensverwaltern stellen, sondern diese vielmehr im Sinne einer Arbeitsteilung gezielt als Praxis-Profis einsetzen, koordinieren und kontrollieren.

### **Die ersten Schritte**

Eine der ersten und zentralen Aufgaben des Family Offices besteht nach dessen Gründung beziehungsweise Mandatierung in der Entwicklung einer langfristigen und ganzheitlichen Anlagestrategie unter Berücksichtigung der individuellen Bedarfssituation der Familie sowie dem gesetzlichen und anlagemarktspezifischen Umfeld. Diese sollte auf die bereits vorhandene oder eine noch zu entwickelnde Familienverfassung abgestimmt werden. Hierzu sollte das Family Office aber externe professionelle Unterstützung in Anspruch nehmen.

Steht einmal die Strategie, so kann das Family Office darauf konkrete Anlagerichtlinien für die einzelne Anlageklassen entwickeln und Benchmarks festlegen, bevor nach konkreten Investitionsmöglichkeiten beziehungsweise professionellen Partnern für deren Umsetzung recherchiert wird. Dabei trifft das Family Office keine eigenen Entscheidungen, sondern bereitet Entscheidungsvorlagen für den Vertreter der Familie vor, diskutiert mit diesem die möglichen Folgen, Chancen und Risiken der jeweiligen Anlage und setzt dann die Entscheidung stellvertretend für die Familie um.

Das regelmäßige Reporting informiert die Familie über die Erfolge oder auch Misserfolge einzelner Anlagen wie auch der gesamten Anlagepolitik. Im Rahmen regelmäßiger Strategiegespräche werden der sich ergebende Handlungsbedarf sowie die zur Optimierung geeigneten Maßnahmen diskutiert und anschließend vom Family Office realisiert.

Die Rolle des Familienvertreters kann in diesen Prozessen sehr unterschiedlich sein. Entweder ist er selbst, gegebenenfalls sogar als Geschäftsführer, operativ in das Family Office eingebunden. Oder er beschränkt sich lediglich auf die Position einer Art Aufsichtsrates und fokussiert sich lediglich auf das Treffen wichtiger strategischer Entscheidungen.

Nicht selten werden vom Family Office auch Aufgaben jenseits des Finanzmanagements wahrgenommen – das gilt insbesondere beim Single Family Office. Hierbei werden Funktionen eines Privatsekretariats übernommen, um die Familie auch in persönlichen administrativen Angelegenheiten zu unterstützen und zu entlasten.

Der Hauptzweck der Family Offices besteht aber in der Professionalisierung des Vermögensmanagements. Und genau hierin besteht auch der Mehrwert des Einsatzes dieser Institution gegenüber der herkömmlichen Art, das eigene Vermögen ausschließlich mit Hilfe der Banken und sonstiger Finanzdienstleister alleine zu verwalten.

*Dieser Gastbeitrag ist Teil einer Artikel-Serie zum Thema Family Office und seinem Wert, seiner Funktion und Arbeitsweise in der Praxis.*

**Über den Autor:**

*Christoph Weber ist geschäftsführender Gesellschafter des Düsseldorfer Multi Family Office WSH. Darüber hinaus steht er auch dem Verband unabhängiger Family Offices als Vorstandsvorsitzender vor. Der Autor hat jüngst zusammen mit anderen Family-Office-Experten das Buch „Das Family Office – Ein Praxisleitfaden“ herausgegeben, das auf dem Portal der Verlagsgesellschaft Springer Gabler erworben werden kann.*

Dieser Artikel erschien am **14.07.2017** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/family-offices-in-der-praxis-teil-1-cash-event-und-was-dann/>