

Ihr Geld verdient es

So manche Unternehmerfamilie vertraut ihr Vermögen einem Family Office an. Doch für wen empfiehlt sich ein solcher Dienstleister – und was macht er anders als der Berater bei der Hausbank? Text: Dirk Wohleb

Dabei legten die beiden Unternehmer Wert auf Unabhängigkeit. Deswegen schieden für sie Banken aus, die häufig hauseigene Produkte in der Vermögensverwaltung bevorzugen. Ihre Wahl fiel stattdessen – nach Empfehlungen aus dem Freundeskreis – auf das WSH Family Office in Düsseldorf.

Im ersten Schritt besprach ein Team von Fachleuten gemeinsam mit dem Paar dessen Ziele und Erwartungen und entwickelte daraus eine maßgeschneiderte Anlagestrategie. Danach wurden passende Anlageklassen ausgewählt und gemäß dieser Strategie kombiniert. Dabei verwaltet WSH das Geld nicht selbst, sondern übernimmt in erster Linie eine Steuerungsfunktion. Für die verschiedenen Anlageklassen sucht das Family Office jeweils geeignete Vermögensverwalter aus. Bei einer wöchentlichen Telefonkonferenz werden alle anstehenden Fragen mit Flore und Fütterer besprochen. Jedes Quartal treffen sich die Verantwortlichen des Family Office mit den beiden Unternehmern, um die Performance der verschiedenen Anlageklassen sowie die Entwicklung des Gesamtportfolios zu bewerten. Schließlich wird einmal pro Jahr bei einem Strategietreffen die Anlagepolitik auf den Prüfstand gestellt. Zu den Aufgaben des Family Office zählt es auch, die Interessen der beiden Mandanten bei ihren Unternehmensbeteiligungen zu vertreten. „Letztlich treffen die beiden aber alle Entscheidungen selbst. Wir leisten die Vorarbeit und schaffen die Entscheidungsgrundlage“, sagt Christoph Weber, geschäftsführender Gesellschafter des WSH Family Office.

Intransparenter Markt

Das Marktpotenzial für solche elitären Dienstleistungen ist schwer einzuschätzen – zumal der Begriff „Family Office“ nicht geschützt ist. Auch ehemalige Mitarbeiter von Strukturvertrieben oder Ex-Banker werben mit diesem exklusiv klingenden Namen. Laut einer Befragung durch die Uni Witten/Herdecke nutzen gerade mal 7,5 Prozent der Familienunternehmen bislang diesen Service. 79 Prozent der Befragten steuern ihr Vermögen lieber in Eigenregie. „Das Vertrauen

Es war im Jahr 2007, als sich Birgit Flore und Stefan Fütterer dafür entschieden, die Dienste eines Family Office in Anspruch zu nehmen. „Nachdem wir unsere Firmenanteile verkauft hatten, wollten wir den Rücken frei haben für andere Projekte“, erzählen die Gründer des Solarmodulherstellers Solon. „Darum suchten wir einen Partner, der unser Vermögen nach unseren Vorstellungen und Zielen managt.“

HAUSAUFGABEN FÜR KÜNFTIGE MANDANTEN

Was erwarten Sie von Ihrem Vermögensverwalter? Mit wie viel Risiko möchten Sie sich Anlagechancen erkaufen? Die folgenden Überlegungen sollten Unternehmer anstellen, um das passende Family Office auszuwählen:

Erwartungen definieren: Dazu ist es hilfreich, einen Kriterienkatalog zu entwickeln. Hierbei legt die Unternehmerfamilie gemeinsam Ziele, Wünsche und Aufgaben im Vorfeld fest, die mit dem Einsatz eines Family Office verbunden sein sollen.

Unabhängigkeit sichern: Unabhängigkeit ist die Voraussetzung für die erfolgreiche Arbeit eines Family Office. Viele erkennen die Problematik von versteckten Provisionen nicht. Wichtig ist auch die Erfolgsbilanz der Anlageprofis.

Struktur wählen: Selbst wenn die Familie die hohen Zugangsvoraussetzungen erfüllt: Nicht immer ist ein Single-Family Office die beste Wahl. Es kann auch sinnvoll sein, sich in einem Multi-Family Office zusammenzuschließen.

Wettbewerb ausschreiben: Den richtigen Partner zu finden, ist für Familien die schwierigste Aufgabe. Einen Wettbewerb auszuschreiben, kann Klarheit bringen – am besten mit Unterstützung eines unabhängigen Beraters, der diesen intransparenten Markt kennt.

gegenüber Banken und Vermögensverwaltern hat in der Finanzkrise deutlich gelitten“, nennt Studienleiter Prof. André Schmidt einen möglichen Grund.

Zudem ist das Dienstleistungsspektrum von Family Offices noch recht unbekannt. Auch die extreme Intransparenz des Marktes trägt zur Zurückhaltung von potenziellen Interessenten bei, hat Schmidt beobachtet: „Family Offices ist es noch nicht gelungen, ihre Vorteile wie Unabhängigkeit, Freiheit von Interessenkonflikten oder Ganzheitlichkeit der Vermögenssteuerung deutlich zu machen.“

Vermögensverwaltung de luxe

Schätzungsweise 400 bis 600 Family Offices betreuen in Deutschland exklusiv jeweils eine einzige Familie. Die Gründung eines eigenen Family Offices lohnt sich Experten zufolge aber erst bei einem Vermögen von mehr als 400 Millionen Euro. Neben solchen Single- sind auch Multi-Family Offices eine Alternative, die für das Vermögen gleich mehrerer Familien die Verantwortung übernehmen. Das bringt Kostenvorteile bei der Verwaltung und stärkt die Verhandlungsposition gegenüber externen Vermögensverwaltern.

Elementarer Wesenszug eines Family Office ist seine Unabhängigkeit. Es soll ausschließlich den Interessen der Familie verpflichtet sein – und keinerlei finanzielle Vorteile durch bestimmte Investments erlangen. „Ein Family Office im ureigentlichen Sinne

finanziert sich vollständig durch Honorarvergütung und erhält keine Kickbacks oder Provisionen durch den Einsatz bestimmter Produkte“, betont WSH-Geschäftsführer Weber. In der Regel erfolgt die Vergütung durch einen festen Prozentsatz des verwalteten Vermögens. Oder es wird mit der Familie jedes Jahr ein Budget festgelegt. „Eine Vergütung auf Prozentbasis ist nicht immer fair und sachgerecht“, erklärt Weber, „der Aufwand des Family Offices einer Familie ist nicht unbedingt von dem Umfang des betreuten Vermögens abhängig – sondern von der Intensität, mit welcher es in Anspruch genommen wird.“

Wie die Umfrage der Uni Witten/Herdecke aufzeigt, sind Empfehlungen von Freunden und Geschäftspartnern das wichtigste Auswahlkriterium – wie am Beispiel von Birgit Flore und Stefan Fütterer gesehen. Im Laufe der Jahre ist bei den Unternehmern eine enge Bindung zu den Mitarbeitern des Family Office entstanden. „Die Intensität der Kontakte ist gewachsen, uns wurden immer mehr Kompetenzen übertragen“, sagt WSH-Geschäftsführer Weber. Im Jahr 2010 haben sich die beiden an ihrem Family Office auch beteiligt, wie Stefan Fütterer erzählt: „Man wächst mit seinen Aufgaben. Wir wollen nicht nur unsere Interessen vertreten wissen, sondern als Mitgesellschafter dazu beitragen, dass die Balance zwischen den betreuten Familien und der WSH als ihrem Family Office insgesamt gewahrt bleibt.“

»Keine Kickbacks oder Provisionen«

||||||