

Diskrete Player am Finanzmarkt

Die Zahl der Family Offices in Deutschland steigt und steigt. Recherchen der Bankhaus Lampe KG zufolge soll es bundesweit mittlerweile über 1.000 Institutionen dieser Art geben. Deren Aufgabe besteht darin, eine oder mehrere hochvermögende Familien bankenunabhängig bei der ganzheitlichen Steuerung ihres Vermögensmanagements zu unterstützen.

Ob beruflich erwirtschaftet, durch einen Unternehmensverkauf erworben oder geerbt: Wer über ein großes Privatvermögen verfügt, sieht sich bei dessen Verwaltung mit besonderen Herausforderungen konfrontiert. Denn über den ganzen Globus verteilt, bietet eine große Schar wohlwollender Berater und Verwalter ihre Dienste an. „Nicht selten warten sie dabei mit einem Bauchladen hauseigener oder fremder Produkte auf und wollen von deren Vermittlung wirtschaftlich profitieren“, sagt Christoph Weber, Geschäftsführer der WSH Deutsche Vermögenstreuhand GmbH und Vorstandsvorsitzender des Verbandes unabhängiger Family Offices.

Immer mehr Unternehmerfamilien nehmen daher die Verwaltung ihres Vermögens selbst in die Hand. Zu diesem Zweck gründen sie entweder ein eigenes Family Office (Single FO) oder sie schließen sich einem bereits bestehenden Family Office (Multi FO) an. Ein solches FO übernimmt dabei eine Vielzahl an Aufgaben. Es entwickelt zum Beispiel eine individuelle „Unternehmensstrategie“ für das vorhandene Vermögen, steuert deren Umsetzung und

unterstützt bei der Auswahl sowie dem Einsatz etwa von Banken, Vermögensverwaltern und sonstigen Finanzdienstleistern. Außerdem kontrolliert es deren Arbeit, erstattet regelmäßig Bericht über die Vermögensentwicklung und notwendige Maßnahmen, begleitet Investitionsprozesse und nimmt die wirtschaftlichen Interessen der Familie gegenüber Dritten wahr.

In den letzten Jahren ist die Zahl solcher FO stark angestiegen, ganz neu ist das Konzept freilich nicht. Als Urform der heutigen FO gelten die mittelalterlichen Hausmeier, die sich um die Vermögen der europäischen Fürstenhäuser kümmerten. Die englische Bezeichnung wurde 1838 in den USA geprägt, als die Unternehmersdynastie Morgan (JP Morgan) mit dem House of Morgan das erste eigentliche Single FO gründete. Später betreute es auch – als Multi FO – das Vermögen der Vanderbilts, Guggenheims und DuPonts. In Deutschland gingen noch einmal 150 Jahre ins Land, bis Familien wie die Quandts in den 1980er-Jahren ihre eigenen FO ins Leben riefen. Das geschätzte

Anlagevolumen der deutschen FO dürfte sich inzwischen auf über 200 Milliarden Euro summieren.

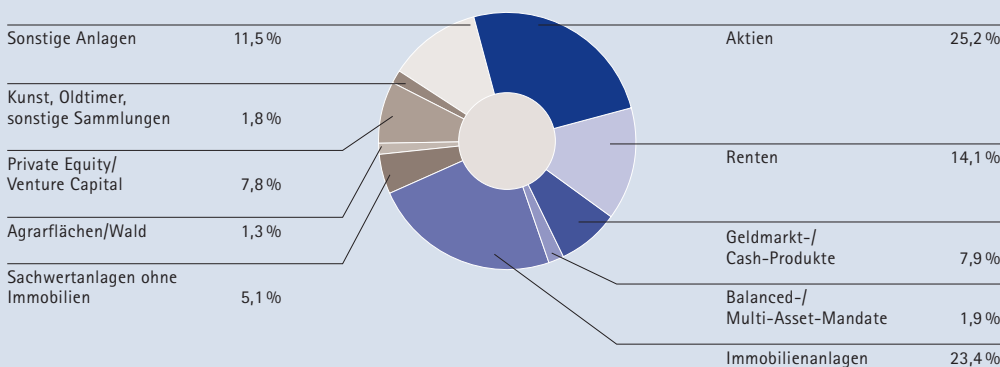
Privatbanken sind bevorzugte Partner von Family Offices

Um einen Überblick über das Anlage- und Investitionsverhalten der FO sowie die Anforderungen an einen individuellen Beratungsansatz zu erhalten, hat das Bankhaus Lampe mit Unterstützung der Family Office Consulting GmbH eine Marktstudie durchgeführt. „Die befragten Dienstleister verwalten im Durchschnitt ein Vermögen in Höhe von 421 Millionen Euro und sind damit eher den mittelgroßen Investoren zuzuordnen“, berichtet Studienautorin Dr. Darina Schkolnik, Referatsleiterin Nachfolge- und Spezialberatungen bei der Bankhaus Lampe KG, die von ihren Standorten in Deutschland aus zahlreiche Family Offices betreut.

Letzteres kommt nicht von ungefähr, wie Fridolin Kopp, Leiter der Stuttgarter Niederlassung des 1852 gegründeten Bankhauses, unterstreicht: „Die Zugehörigkeit zur Oetker-Gruppe respektive der Gesellschafterhintergrund unserer Privatbank sowie der Anspruch, unternehmerisch zu denken und Verantwortung zu übernehmen, sind Vorteile, die gerade auch von Family Offices geschätzt werden.“ Darin bestätigt sich ein zentrales Ergebnis der Studie, wonach FO den Kontakt zu Partnern ähnlicher Struktur suchen. Entsprechend können sich neben einer oder mehreren Großbanken vor allem Privatbanken im Kreis der bevorzugten Institute etablieren.

In der Portfolio-Strukturierung der befragten FO dominieren übrigens klassische Anlageklassen – darunter Staats- und Unternehmensanleihen auf der Renten- sowie Titel der Small- und Mid-Caps auf der Aktienseite, außerdem Geldmarkt- und Cash-Produkte sowie Immobilien. Zusammen machen diese Anlageklassen nahezu 75 Prozent des Portfolios aus. Unternehmerische Beteiligungen und weitere Sachwertanlagen bilden mit insgesamt fast 15 Prozent einen weiteren wichtigen Baustein, partiell wird auch in Kunstgegenstände und Sammlungen investiert. Was zukünftige Investitionsvorhaben angeht, spielen Aktien, Immobilien und Private Equity sowie weitere alternative Investments etwa in erneuerbare Energien sowie in Agrar- und Waldflächen eine zunehmende Rolle.

Durchschnittliche Asset-Allokation von Family Offices



Quelle: : Bankhaus Lampe

Verband sorgt für mehr Transparenz im Anbietermarkt

Wie bereits erwähnt, hat sich in den letzten Jahren der FO-Anbietermarkt sehr dynamisch entwickelt. „Diesem Wachstum steht allerdings die Gefahr eines ausufernden Leistungsspektrums der Akteure gegenüber“, gibt Christoph Weber zu bedenken. Hieraus würden sich unweigerlich zwei Problemfelder ergeben: Erstens habe die Familie, die für die Verwaltung ihres Vermögens eine externe FO-Struktur sucht, im intransparenten Dschungel der vielen Anbieter kaum eine Chance, den passenden Partner zu finden. Zweitens seien weder der Begriff „Family Office“ noch die dahinter stehende Institution geschützt. Viele Marktteilnehmer hätten sich viel zu sehr von der Grundidee des unabhängigen und nur an den Interessen der Familie orientierten Finanz-Back-Offices entfernt.

Abhilfe soll der 2013 auf Initiative von Prof. Dr. Yvonne Brückner, frühere Junior-Professorin für „Family Office“ an der Otto Beisheim School of Management (WHU) und heutige wissenschaftliche Leiterin des Instituts für unternehmerische Zukunftsfragen ResFutura, sowie Christoph Weber gegründete und eingangs schon genannte Verband unabhängiger Family Offices schaffen. Der Verband hat es sich unter anderem zum Ziel gesetzt, Transparenz in den Anbietermarkt zu bringen, Qualitätsstandards festzulegen und eine scharfe Abgrenzung zwischen den einzelnen Anbietergruppen zu ziehen. So kann man sich einen besseren Überblick über die Marktstrukturen sowie die Akteure verschaffen – um nach Möglichkeit das zu bekommen, was ein gutes FO auszeichnet: Verantwortungsbewusstsein, Gewissenhaftigkeit und Loyalität. ■

Text: Matthias Gaul



Buchtipps

B. Canessa, J. Escher, A. Koeberle-Schmid, P. Preller, C. Weber
Das Family Office
 Ein Praxisleitfaden
 Springer Gabler, 207 Seiten, 49,99 Euro

Da der Begriff „Family Office“ bislang nicht einheitlich definiert ist, herrschen immer wieder unterschiedliche Ansichten darüber, was ein Family Office ist, was es leisten muss und darf. Zwei Vorstandsmitglieder des Verbandes unabhängiger Family Offices, Boris Canessa und Christoph

Weber, haben daher an einem Fachbuch mitgewirkt, das fundiert und praxiserprobt die wichtigsten Aufgaben und Ausgestaltungsmöglichkeiten eines Family Offices aufzeigt. Wichtige Fragen sind unter anderem: Welche Leistungen kann das Family Office erbringen? Ab welchem Vermögen lohnt sich ein Family Office? Welchen Mehrwert stiftet es? Welche Rechtsform bietet sich an und wie soll die Gesellschaft strukturiert sein? Wie positioniert sich die Familie in ihrem Family Office? Was kann das Family Office zum Familienmanagement beitragen? Fundiert und praxiserprobt zeigen die Autoren die wichtigsten Aufgaben und Ausgestaltungsmöglichkeiten auf. Neben Vermögensinhabern erhalten auch Family Officer und Berater wertvolle Hinweise, ergänzt durch ausgewählte Interviews mit Unternehmern und Spezialisten.