

Controlling, Provisionen, Unabhängigkeit

Was Familienunternehmer über Family Offices denken

Family Offices ist es noch nicht gelungen ihre Vorteile, wie Unabhängigkeit und eine ganzheitliche Vermögenssteuerung, gegenüber der Zielgruppe Unternehmerfamilien zu kommunizieren. Die Firmenlenker lassen sich größtenteils immer noch von Banken beraten, oder hören auf sich selbst.

Auch wenn in den letzten Jahren der Markt für Family-Office-Dienstleistungen hohe Zuwachsraten zu verzeichnen hatte, so herrscht bei Familienunternehmern immer noch eine große Skepsis gegenüber deren Leistungsangebot. Nur knapp 7,5 Prozent haben ihre Vermögenssteuerung bereits einem Family Office übertragen oder selbst eines gegründet. 83 Prozent lassen ihre Vermögenssteuerung von traditionellen Institutionen und mit klassischen Instrumenten umsetzen.

Dies ist das Ergebnis einer Befragung von 600 deutschen Familienunternehmern mit einem Jahresumsatz von mindesten 50 Millionen Euro, die der Lehrstuhl für Makroökonomik und Internationale Wirtschaft an der Universität Witten/Herdecke gemeinsam mit dem Düsseldorfer Family Office WSH durchgeführt hat.

Knapp 91 Prozent der Befragten gaben an, noch niemals in der Vergangenheit Erfahrungen mit Family-Office-Angeboten gesammelt zu haben. 57 Prozent der Befragten haben noch nie über die Nutzung oder gar Gründung eines Family Office nachgedacht. Nur 17 Prozent gaben an, dass Sie schon öfter darüber nachgedacht haben und 11,3 Prozent haben in letzter Zeit darüber nachgedacht.

Familienunternehmer steuern ihr Privatvermögen selbst

Für 60 Prozent der Familienunternehmer hat das Privatvermögen im Vergleich zum Firmenvermögen eine sehr hohe beziehungsweise hohe Bedeutung. Obwohl die meisten Unternehmer die Vorteile der Arbeitsteilung und Spezialisierung in ihrem Unternehmensalltag zu schätzen wissen, bleibt die Steuerung des Privatvermögens in der Hauptsache eine Privatangelegenheit.

Family Offices nehmen hier nur eine untergeordnete Bedeutung ein. Dies liegt vor allem daran, dass keiner so genau weiß, was ein Family Office ist und was es leisten kann oder leisten sollte.

79,2 Prozent der Befragten an, dass sie ihr Privatvermögen hauptsächlich selbst steuern. Allenfalls wird bei der Steuerung des Privatvermögens der Rat verschiedener Banken (30,2 Prozent) oder der Rat der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (15,1 Prozent) hinzugezogen. Danach folgen die Vermögenssteuerung durch Mitarbeiter im Unternehmen, durch Vermögensberater oder durch die Hausbank.

Als Grund für die eigenständige Vermögenssteuerung gab der Großteil der Befragten das geringe Vertrauen gegenüber Banken und Vermögensverwaltern an. Gerade die letzten Jahre der Finanzkrise seien ausschlaggebend hierfür gewesen.

Seite 2: Warum Unternehmer noch keine Alternative zu klassischen Finanzdienstleistern sehen ...

###SEITE### Die Unternehmer sehen jedoch bislang keine Alternative zu klassischen Finanzdienstleistern. Dies ist zum einen auf die geringen Kenntnisse über potentielle Alternativen sowie auf die Zersplitterung des Anbietermarktes zurückzuführen. Zum anderen ist es den Family Offices noch nicht gelungen ihre Vorteile, wie Unabhängigkeit, eine interessenkonfliktfreie und ganzheitliche Vermögenssteuerung, gegenüber der Zielgruppe Unternehmerfamilien zu platzieren und somit das Interesse potenzieller Kunden zu wecken.

Bei der Anlage ihres Privatvermögens legen Unternehmer gleichermaßen besonders viel Wert auf eine Risikominimierung und auf eine optimale Diversifikation. Zwar fühlen sich viele Befragten wohl, ihr Vermögen eigenständig zu verwalten, die Zufriedenheit bei der konkreten Umsetzung ist jedoch weniger eindeutig. So glauben beispielsweise nur 6 Prozent der Befragten, dass ihr Vermögen optimal auf verschiedenen Anlageklassen verteilt ist.

Family Offices: Mehr „Familien-Berater“ als Vermögensverwalter

Die Unternehmer wurde auch gefragt, welche besonderen Eigenschaften sie einem Family Office insgesamt zuschreiben. Die Steuerung des Familienvermögens spielt hierbei eine untergeordnete Rolle. Vielmehr dominiert bei den Unternehmern die Vorstellung, dass ein Family Office seine Kompetenzen primär in der Unterstützung der Familienstrategie und der Berücksichtigung der Familiensituation nutzen kann.

Die häufigsten Antworten bezogen sich auf die Berücksichtigung der Familiensituation (60,4 Prozent), sowie der Unterstützung der Familienstrategie (49 Prozent). Interessant jedoch: Nur 20,7 Prozent der Befragten sehen die Leistungen im Bereich Familienbetreuung und -beratung als besonders wichtig an.

Fragt man die Familienunternehmer, welche Konfliktpotenziale sie in ihrem Familienunternehmen als relevant erachten, so wird der Aufbau und die Steuerung des Familienvermögens am wenigsten genannt. Priorisiert werden dagegen die Fragen der Nachfolge, der Interessenharmonisierung zwischen Familienmitgliedern und die Trennung zwischen Familie und Unternehmen.

Bezüglich der Vermögenssteuerung wurde als wichtigste Eigenschaften die Ganzheitlichkeit und Unabhängigkeit genannt. Andere Eigenschaften wie beispielsweise unabhängiges Controlling, Transparenz oder gar Fairness bei der Steuerung des Privatvermögens wurden nur von weniger als einem Drittel der Befragten genannt.

Seite 3: Welche der zugeschriebenen Eigenschaften Unternehmern besonders wichtig sind ...

###SEITE###

Interessenkonfliktfreiheit und Unabhängigkeit als wichtigste Leistungen eines Family Office

Die Unabhängigkeit und Interessenkonfliktfreiheit einschließlich der Transparenz werden von den Befragten als die wichtigsten Leistungen eines Family Office erachtet. Der Verzicht auf den Vertrieb von Eigenprodukten sowie auf Provisionen wird von den Befragten interessanterweise als nicht so wichtig eingeschätzt.

Überraschend ist auch, dass nur ein Drittel der Befragten Controlling- und Reportingleistungen als sehr wichtig ansehen. Auch die Kosteneffizienz wurde von vielen der Befragten als wichtig aber nur von sehr wenigen (15,1 Prozent) als sehr wichtig angesehen. Dies scheint darauf hinzudeuten, dass bei der Beurteilung von Family Office Kostenaspekte zwar einen wichtigen Einfluss haben, aber nicht überragend priorisiert werden.

Auf die Frage, nach welchen Kriterien man ein Family Office auswählen würde, gibt es eine klare Dominanz für Referenzen und Empfehlungen auf der Basis von Freunden und Geschäftspartnern. Ein persönliches Verhältnis und Performance-Kriterien werden an zweiter und dritter Stelle genannt. Keine Rolle spielt dagegen die Größe des Family Office. Dies indiziert, dass für das Wachstum von Family-Office-Leistungen aus der Sicht der Anbieter vor allem die Ausnutzung von Netzwerkeffekten von überragender Bedeutung ist.

Dieser Artikel erschien am 19.12.2013 unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/was-familienunternehmer-ueber-family-offices-denken-1387457909/>