

Im Namen der Familie

Viele reiche Dynastien lassen ihr Vermögen nicht von irgendeiner Bank verwalten. Sie nutzen exklusive Family Offices wie die Düsseldorfer WSH

Reiche in St. Moritz: Zehn bis 20 Millionen Euro muss derjenige mitbringen, der sein Geld von der WSH verwalten lassen möchte

Dass hier Werte von mehr als einer Milliarde Euro betreut werden, sieht man dem zweckmäßigen Bürogebäude in Nähe des Düsseldorfer Flughafens nicht unbedingt an. Die zwar durchaus gediegenen Räume der WSH, einer inhabergeführten „Multi Family Office“-Gesellschaft für vermögende Privatpersonen und Familien, erinnern

VON GUIDO M. HARTMANN

eher an eine florierende Anwaltskanzlei als an die prunkvollen Niederlassungen vieler Privatbanken. Doch offenbar wissen die Kunden von Christoph Weber zu schätzen, dass der Chef der 1999 mit drei vermögenden Unternehmerfamilien aus NRW gegründeten GmbH auch hier auf die Kosten schaut. „Ein Family Office kann sehr viel Mehrwert schaffen, wenn

es ehrlich und interessenkonfliktfrei geführt wird“, sagt der 51-jährige Weber, der nach Bankenausbildung und Wirtschaftsstudium bei der Düsseldorfer Privatbank Trinkaus & Burkhardt den Bereich Family Office aufbaute und leitete.

Ein Family Office sei im Grunde eine verlängerte Eigensteuerung des Vermögens, in dem Aufgaben an dessen Mitarbeiter delegiert würden – ähnlich dem Management oder der Controlling-Abteilung eines Unternehmens. Dies gehe aber nur über Vertrauen, so Weber, dessen Vater als Vorstand eines großen Konzerns im Ruhrgebiet tätig war. Nach dem Tod des Vaters habe er selbst erfahren müssen, wie wichtig es sei, gerade bei der Verwaltung eines Familienvermögens einem beauftragten Partner nicht nur fachlich, sondern vor allem persönlich vertrauen zu können.

„Family Office gab es damals im Grunde nur bei wenigen exklusiven Privatbanken oder sehr vermögenden Familien“, sagt Weber. Und nennt Namen wie die BMW-Großaktionäre Quandt, die sich frühzeitig für diese Form der Vermögensverwaltung entschieden hätten. Diese Institutionen seien aber fast immer exklusiv den eigenen Familienmitgliedern vorbehalten.

Mit der Gründung der wesentlich offeneren WSH – die Buchstaben stehen für die Namen der ursprünglichen Gesellschafter – habe man insofern Pionierarbeit noch vor der Jahrtausendwende geleistet. Damals startete Weber nach eigenen Angaben mit einem zu betreuenden Mandantenvermögen von etwa 400 Millionen Euro, das mehrere Familien bereitstellten. Und diese teilten sich dann die Unterhaltskosten, erläutert Weber. Der Markt sei aber gerade in den vergangenen Jahren sehr dynamisch gewachsen. Mittlerweile gibt es nach Webers Recherchen bundesweit an die 300 Single Family Offices und 50 Multi Family Offices, die für mehrere Unterneh-

merfamilien tätig sind. „Wir sind im Grunde mit unseren Mandanten Schritt für Schritt gewachsen“, sagt Weber vor dem Hintergrund der genannten Milliardensumme. Allerdings sei die WSH keine klassische Vermögensverwaltung. Vielmehr suche man für die Mandanten besonders leistungsfähige Vermögensverwalter aus und kontrolliere deren Arbeit. Und stelle so jedem Mandanten eine unabhängige und individuell ausgerichtete Infrastruktur und ein eigenes Team für die laufende Steuerung seines Vermögensmanagements bereit.

Dazu beschäftigt die WSH an die 20 feste Mitarbeiter, zudem werden je nach Bedarf externe Berater und Experten beschäftigt. Weber sieht seine Firma als „Problemlöser“ für Familien, die eine nur an ihren Interessen ausgerichtete Betreuung benötigen, aber nicht gleich mit einem Vermögen im hohen dreistelligen Millionenbereich aufwarten könnten. Bei der WSH, so Weber, könne jede Familie ihr eigenes Office etablieren und würde von den Kostenvorteilen und Synergieeffekten profitieren.

Weber hat jedoch festgestellt, dass sich viele Unternehmerfamilien immer noch relativ wenig Gedanken darüber machen, wie sie die Verwaltung ihres Vermögens optimal steuern können. Gleichzeitig gebe es immer mehr Finanzdienstleister, die den Begriff Family Office entdeckt und in ihr Leistungsangebot aufgenommen hätten. Oft gehe es jedoch nur darum, noch mehr Geld in Form von Gebühren und Provisionen aus den Kunden zu ziehen, sagt Weber. Und dieses Wachstum auf der Anbieterseite passe überhaupt nicht zum Kenntnisstand der Unternehmerfamilien.

Gestützt wird diese These durch eine Studie des Wirtschaftsprofessors André Schmidt von der Privatuniversität Witten/Herdecke. Der Makroökonom hat in einer Studie zum Thema Family Offices an die 600 deutsche Familienunternehmer mit einem Jahresumsatz von 50 Millionen Euro und mehr befragt. Das Ergebnis zeigt, dass rund 80 Prozent der Familien die Steuerung ihres Privatvermögens selbst übernehmen, wengleich knapp die Hälfte davon auch die Hilfe von Banken in Anspruch nimmt. Gleich-

zeitig habe man nur wenig Erkenntnisse darüber gehabt, was Unternehmerfamilien überhaupt über das Thema Family Office wissen und welche Erwartungen sie an deren Leistungen haben, berichtet Schmidt. Von den Befragten gaben demnach nur knapp 7,5 Prozent an, ihre Vermögenssteuerung bereits einem Family Office übertragen oder selbst eins gegründet zu haben. Mehr als 90 Prozent sagten, noch keine Erfahrungen mit den Angeboten von Family Offices zu haben.

Alle Erkenntnisse der Studie seien absolut vertraulich behandelt worden und auch keine personenbezogenen Daten an die WSH weitergegeben worden, betont Schmidt. Die Düsseldorfer hatten die Studie zwar angeregt und unterstützt,

nachdem Webers Tochter während ihres Studiums in Witten/Herdecke Kontakt zu dem Wirtschaftsprofessor bekam. „Wir haben aber keine Auftragsstudie gemacht“, sagt Schmidt, der Anfang des Jahres in Witten/Herdecke ein Symposium zu dem Thema organisieren möchte.

Doch eine Betreuung durch ein Family Office gibt es natürlich nicht zum Nulltarif.

Das WSH-Honorar etwa ist Weber zufolge marktüblich und liegt zwischen 0,1 und 0,3 Prozent der verwalteten Summe. Die WSH rechnet mit ihren Mandanten aufwandsabhängig ab, legt aber jeweils zu Beginn eines Jahres mit dem Mandanten gemeinsam ein Honorarbudget für sein Family Office fest, damit er eine verlässliche Grundlage für seine Kosten hat. Und zehn bis 20 Millionen Euro sollten es auch mindestens sein, wenn man Kunde bei WSH werden möchte. Anderenfalls rechne sich ein Family Office für beide Seiten nicht, so Weber.

Weil der Begriff Family Office bislang nicht geschützt ist, planen Weber und eine Handvoll weiterer Unternehmen zusammen mit einer FH-Professorin aus Stuttgart die Gründung eines eigenen Verbandes, der bestimmte Standards festlegen soll. Im Mittelpunkt steht Weber zufolge „die absolute Interessenkonfliktfreiheit und die Ausrichtung des Tuns und Handelns eines Family Office allein am Interesse der betreuten Familie“. Spätestens Mitte kommenden Jahres soll der Verband an den Start gehen.



WSH-Gründer
Christoph Weber