

»PRIVATVERMÖGEN MUSS PROFESSIONELL GEMANAGT WERDEN«



Frage // Frau Brückner, Herr Weber, Sie gehören zum Gründungskreis des Verbands unabhängiger Family Offices. Was war das Problem zum Zeitpunkt der Gründung?

Weber // Der Begriff des Family Office ist nicht geschützt. Deshalb finden sich heutzutage viele Anbieter am Markt, die die Grundprinzipien eines Family Office nicht in sich tragen, nämlich Unabhängigkeit, Objektivität und absoluter Vorrang der Interessen der Familie. Häufig wird vergessen, dass die Ursprungsidee eines Family Office die ist, das Privatvermögen genauso professionell zu managen wie das eigene Unternehmen: Also mit eigener Geschäftsführung, Controlling, Buchhaltung und Back Office, die nur dem Privatvermögen der Familie dienen.

// Wie lief die Gründung ab?

Brückner // Nicht ganz reibungslos... Wir hatten in der Tat eine kleine Gründungskrise. Denn unter den Teilnehmern der ersten Meetings waren auch solche Multi Family Offices, die eigene Finanzprodukte anbieten. Die machen sicherlich einen sehr guten Job. Doch die klassischen Single Family Offices und puristischen Multi Family Offices suchen gerade den Austausch unter Vertretern des originären, auf Vermögensinhaberinteressen fokussierten Ansatzes. Mit der Entscheidung, den Berufsverband auf diese Gruppe zuzuschneiden, hat sich der Kreis eine besonders klare Linie gegeben, mit der wir heute sehr zufrieden sind.

Weber // Das heißt nicht, dass der Verband die unterschiedlichen Modelle von Family Offices anders oder schlecht bewerten würde. Es geht nur darum, dass jede Familie wirklich die Ausprägung von Family Office findet, die sie sucht. Also um die Transparenz am Markt.

// Family Offices gibt es in Deutschland verstärkt erst seit dem Jahr 2000. Warum?

Weber // Immer mehr Unternehmerfamilien erkennen, dass ein Privatvermögen genauso professionell gemanagt werden muss wie das Unternehmen. Damit hat man zwar zunächst vielleicht zusätzliche Kosten, aber auf lange Sicht gesehen auch mehr Nutzen. Hinzu kamen unterschiedliche Marktentwicklungen wie zuletzt die Finanzkrise. Wegen des Vertrauensverlusts wollen die Familien jemanden, der sich ihnen absolut verpflichtet fühlt. Durch die wachsende Unzufriedenheit und immer mehr Aufklärung über Family Offices ist der Bedarf kontinuierlich gewachsen.

// Wobei es sich ja eigentlich um ein angelsächsisches Modell handelt, oder?

Brückner // Das Modell Family Office gibt es in der ursprünglichen Form seit Jahrhunderten – weltweit. Richtig ist aber, dass der Professionalisierungsgrad im Angelsächsischen höher ist, was auch historische Gründe hat: Kriegsbedingt befinden sich viele Vermögen in Deutschland an der Schwelle von der ersten zur zweiten Generation. Vermögen, die über zehn oder mehr Generationen bestehen, gibt es bei uns kaum. Auch der gesamte Umgang mit Geld ist in Deutschland anders als im englischsprachigen Raum. Das Privatvermögen von Unternehmerfamilien ist oft schlecht gepflegt und läuft so mit. Die Unternehmer konzentrieren sich voll auf das Geschäft.

// Wie soll ein Unternehmer vorgehen, wenn er sich dazu entschließt, sein Vermögen über ein Family Office verwalten zu lassen?

Weber // Es gibt Wissenschaftler, bei denen man sich unabhängig beraten lassen kann. Wir als Verband wollen aber auch die Kommunikation der Mitglieder untereinander stärken: Familien müssen sich selbst darüber im Klaren sein, welche Bedürfnisse und Erwartungen sie an ein Family Office haben. ♦

Für eine Forschungsreihe zum langfristigen Vermögenserhalt gründete **Prof. Dr. Yvonne Brückner** das Family Office Panel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg. Aus einem Arbeitskreis entstand der Verband unabhängiger Family Offices (VuFO). **Christoph Weber** ist Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender von VuFO. Mit zwei befreundeten Unternehmerfamilien gründete er 1999 das Multi Family Office WSH in Düsseldorf. Heute betreut er 30 Mandate, viele davon seit der Anfangszeit.

Das Gespräch führte Verena Wenzelis.