

FAMILY OFFICE

Für die Führung seines Betriebes setzt der Unternehmer ein professionelles Management, einen Stab von Buchhaltern und Controllern sowie eine ausgefeilte technische Infrastruktur ein. Leider erfährt das Management des eigenen Privatvermögens nicht selten eine stiefmütterliche Behandlung. Der Einsatz eines Family Office kann hier Abhilfe schaffen.

VERMÖGEN MANAGEN

DURCH EIN FAMILY OFFICE

Text: Christoph Weber



Christoph Weber
ist Geschäftsführer
der Gesellschafter
des WSH Family
Office und Erster
Vorsitzender des
Verbandes
unabhängiger
Family Offices

Die Ursprungsform des Family Office (FO) ist das sogenannte Single Family Office. Eine Familie entscheidet sich, den konventionellen Weg der Vermögensverwaltung über Banken und Finanzdienstleister zu verlassen, ein eigenes Team von Mitarbeitern einzustellen und diesem die Steuerung des Vermögensmanagements zu überlassen.

Hierbei verspricht sie sich einen größeren Einfluss und eine höhere Transparenz bei der Verwaltung ihres Vermögens, die Vermeidung von Interessenkonflikten und somit eine Optimierung der Performance. In den letzten Jahren wurde das Family Office in Deutschland durch Finanzdienstleister wie Vermögensverwalter, Banken und auch Steuerberatungsgesellschaften als Geschäftsmodell entdeckt.

Über die letzten Jahre hat sich der Anbietermarkt von FO-Leistungen sehr dynamisch entwickelt, und heute gibt es diverse Ausprägungsformen – aber keine einheitliche Definition. Der Begriff ist nicht geschützt und nicht überall dort, wo FO draufsteht, ist es auch drin. Die Familie, die nach einer FO-Lösung sucht, hat zunächst die Wahl, ein eigenes, also ein Single-FO zu gründen oder sich einem sogenannten Multi-FO anzuschließen, das mehrere Familien betreut. Nach Ansicht des Verbandes unabhängiger Family Offices (MuFO) zeichnet ein FO aus, dass es die Familie bei der ganzheitlichen Steuerung ihres Vermögensmanagements auf Grundlage einer langfristig ausgerichteten generationsübergreifenden Anlage- und Verwaltungsstrategie unterstützt. Das FO ist dabei, nach Vorstellung des Verbandes, selbst nicht vermögensverwaltend oder vertriebslich tätig. Es hat die Aufgabe, entsprechende Investitionsmöglichkei-

ten sowie operative Partner, wie Banken und Vermögensverwalter, auszuwählen und diese anschließend zu steuern und zu überwachen.

Die Gründung eines FO ist vor dem Hintergrund der Unterhaltskosten wirtschaftlich erst ab einer Größenordnung von rund 300 Mio. Euro sinnvoll. Sollte eine Unternehmerfamilie also über ein geringeres Vermögen, beispielsweise „lediglich“ ein zweistelliges Millionenvolumen, verfügen, so sollte sie unter Kostengesichtspunkten über den Anschluss an ein Multi-FO nachdenken.

Ein klassisches Multi-FO arbeitet in der Regel auf Kostendeckungsbasis und verfolgt keine betriebswirtschaftlichen Ertragsinteressen. Anders ist dies bei einem gewerblich geprägten FO. Dort haben die betreuten Familien einen reinen Mandantenstatus inne. Inhaber des FO sind dann entweder dessen Management oder ein institutioneller Investor wie eine Bank, eine Vermögensverwaltung oder ein Wirtschaftsprüfer. Ein solcher Anbieter verfolgt meist eine Gewinnerzielungsabsicht. Da häufig die mit dem Betrieb eines FO erzielbaren Honorarsätze gerade einmal ausreichen, die laufenden Betriebskosten zu decken, behelfen sich viele Gesellschaften damit, zusätzliche Erträge über das Angebot der eigenen Wertpapiervermögensverwaltung oder dem Vertrieb eigener oder fremder Produkte zu erzielen. Mit einer solchen Lösung sind durchaus Interessenkonfliktpotenziale verbunden. Die betreute Familie sollte dann zumindest darauf achten, dass ihr die zusätzlichen Einkünfte, wie etwa Provisionserträge, regelmäßig seitens des FO offengelegt werden.