

## Christoph Weber vom WSH Family Office: „Ich bin zwiegespalten bezüglich des Trends hin zu einer stärkeren digitalen Kommunikation“

Nicht nur das private, sondern auch das berufliche Leben hat sich seit der Corona-Krise deutlich verändert und digitalisiert. Persönliche Meetings mit Kunden? Fehlanzeige! Stattdessen scheinbar endlose Video-Calls und -Meetings. Auch das Multi-Family-Office WSH hat die digitale Kommunikation mit seinen Familien intensiviert. Christoph Weber, geschäftsführender Gesellschafter der WSH, zeigt sich bezüglich dieses Trends zwiegespalten.

Tim Habicht - 08.07.2021



Das Corona-Virus hat das tägliche Leben zweifelsfrei stark verändert. Natürlich haben Lockdowns und Kontaktbeschränkungen auch Einfluss auf das berufliche Miteinander; und den Umgang mit den Kunden. Einfach kurzerhand einen Kunden besuchen, gemeinsam Kaffee trinken und über das Portfolio sprechen; in den vergangenen fast eineinhalb Jahren eigentlich nicht möglich. Stattdessen wurden digitale Meetings und Video-Calls zur neuen Normalität. Ein Trend, den auch Christoph Weber, geschäftsführender Gesellschafter von der WSH Deutsche Vermögenstreuhand GmbH, bestätigt und gleichzeitig skeptisch sieht.

„In den ersten Monaten der Pandemie ist der Informationsbedarf stetig gestiegen und war deutlich höher als vor der Corona-Krise. Deswegen berichten wir auch selbst jetzt häufiger an unsere Familien beispielsweise bezüglich neuer Markt-Trends und erstellen täglich ein morgendliches Update für die Mandanten, das digital verschickt wird“, sagt Weber im Gespräch mit **Fundview**. In diesem morgendlichen Update berichtet das Düsseldorfer Multi-Family-Office über die Märkte, aber auch über aktuelle volkswirtschaftliche und epidemiologische Entwicklungen, die möglicherweise Einfluss auf die Unternehmen und Vermögen der Mandanten der WSH haben. „Durch dieses Update wollen wir laufend informieren und unsere Mandanten sozusagen an die Hand nehmen. Vor allem in Krisenzeiten ist die Kommunikation zentral und elementar. Durch unsere verstärkte Kommunikation wollen wir den Familien ein Gefühl der Sicherheit und der Stabilität geben.“

Aber kann diese digitale Kommunikation den echten Kundenkontakt ersetzen? Oder auch künftig zumindest ergänzen? Weber ist skeptisch und sagt: „Ich bin ehrlicherweise etwas zwiesgespalten bezüglich des Trends hin zu einer stärkeren digitalen Kommunikation. Auch vor der Corona-Krise haben wir ein wöchentliches Mandanten-Update via Telefon mit jeder unserer Familien gehabt. Jetzt haben wir dies über digitale Quartalsgespräche via Zoom anstelle der bisherigen persönlichen Treffen erweitert. Dort geht es aber nicht nur um die reinen Zahlen und die Performance, sondern auch um emotionale Themen. Und diese zwischenmenschliche Nähe lässt sich eben nicht durch Zoom-Calls erreichen.“

### **Offener Dialog mit den Asset Managern**

Deswegen sei die digitale Kommunikation via Video-Konferenz sicherlich eine gute Ergänzung, aber trotz aller Effektivität und Effizienz kein adäquater Ersatz für ein unmittelbares Treffen und einen Austausch von Person zu Person. „Nichtsdestotrotz haben auch wir unsere digitale Kommunikation deutlich erweitert. Einerseits um die morgendlichen Updates, andererseits auch um digitale Workshops, in denen wir mit Fondsmanagern Einblicke in unterschiedliche Assetklassen geben oder einen Austausch mit Experten aller relevanten Fachrichtungen organisieren“, sagt Weber. Bei diesen digitalen Workshops will das WSH Family Office Theorie und Praxis zusammenführen. Weber erklärt: „Zudem planen wir einen Podcast, bei dem wir über unterschiedliche Themen berichten und über den Tellerrand blicken wollen. Dort wollen wir auch gesellschaftspolitisch informieren. Mit all diesen Maßnahmen wollen wir unsere Familien aufklären und bestmöglich informieren. Aber natürlich sehen wir auch eine Möglichkeit darin, durch diese Maßnahmen nach außen hin, unsere Expertise zu spezialisierten Themen zu zeigen.“

Dass diese Expertise auch in Zukunft wichtig bleiben wird, zeigt der Blick in die Corona-Zeit: Viele Familien hätten im vergangenen Jahr eine doppelte Krise erlebt: Einerseits ist das eigene Unternehmen häufig im Rahmen der Corona-Krise unter Druck geraten. Andererseits hat im März 2020 eine starke Korrektur an den Aktienmärkten stattgefunden und auch die anderen Assetklassen schienen gefährdet. „Insgesamt haben wir festgestellt, dass sich wenige Unternehmerfamilien vorrangig auf die Entwicklung ihres Vermögens konzentrieren konnten, sondern sich vielmehr auf das eigene Unternehmen fokussiert haben. Jetzt wurden kurze und prägnante Informationen über die Marktentwicklung von uns gefordert“, sagt Weber und fügt hinzu: „Als sich die Märkte dann wieder beruhigt haben, sind wir in unseren Gesprächen auch wieder stärker auf die anderen Assetklassen eingegangen. Denn unsere Familien sind natürlich nicht nur in Aktien investiert, sondern auch beispielsweise in den Bereichen Private Equity, Private Debt und Immobilien allokiert.“

Neben der Kommunikation mit den Mandanten war auch die Analyse der Portfolios im Rahmen der Corona-Krise wichtig. Die Asset Manager, mit denen das WHS Family Office in Kontakt war, waren dabei allesamt sehr konstruktiv und offen in der Kommunikation. „Wir haben als Family Office keine eigene Vermögensverwaltung und haben deswegen den Dialog mit den Asset Managern sehr offen suchen können und die Portfolios entsprechend kritisch betrachtet.“

Teilen Sie diesen Artikel:

