Der generationsübergreifende Mehrwert eines Family Office

Christoph und Justus Weber über Familienvermögen und Generationenunterschiede

Die WSH Deutsche Vermögenstreuhand gehört zu den renommiertesten Family Offices in Deutschland, welches für mehrere Familien bzw. Vermögensträger:innen arbeitet. Als Gründer und Inhaber steht Christoph Weber wie kein anderer für die Kultur des interessenkonfliktfreien Mulit-Family Office und gilt als eine Autorität im deutschen Family Office Markt.

Zudem gründete er 2013 zusammen mit einigen anderen Family Offices den Verband unabhängiger Family Offices (VuFO), dem er bis heute vorsteht. Sein Sohn Justus Weber ergänzt nun die nächste Generation des Familienunternehmens WSH.

Die WSH unterstützt und begleitet die Tour de Rü in diesem Jahr zum ersten Mal. Was sind die Hintergründe und wie kam es dazu?

Christoph Weber: Neben meiner persönlichen Passion zu alten Automobilen haben wir im Rahmen unseres Family Office auch mit Oldtimern als Asset-Klasse zu tun. Hier kommt also vieles zusammen, weswegen ich mich für dieses Thema so sehr begeistere.

Justus Weber: Die Tour de Rü ist ein super Event mit großer Tradition, vor allem in Essen, wo auch ich meinen Lebensmittelpunkt habe. Ich freue mich daher total darüber, dass wir dieses Highlight miterleben sowie unterstützen dürfen und damit natürlich auch uns eine Freude machen.

Bereits seit 1999 kümmert sich die WSH um das Vermögen wohlhabender Familien, worunter, wie wir jetzt wissen, auch Oldtimer fallen. Warum wählen die Familien ein Family Office und lassen die Aufgaben nicht ihre Hausbank oder einen Vermögensverwalter erledigen?

Christoph Weber: Zunächst einmal, weil ein Family Office keine Produktvertriebsinteressen verfolgt.

Mit der Familie bzw. den Vermögensträgern erarbeiten wir zunächst eine langfristig und ganzheitlich ausgerichtete Vermögensanlage- und Verwaltungsstrategie, die wir dann konsequent umsetzen. Dazu steuern wir die Verwaltung des Vermögens bzw. die Arbeit der eingesetzten Finanzdienstleister und kontrollieren laufend den nachhaltigen Erfolg. Zu guter Letzt entlasten wir die Vermögensinhaber:innen von lästigen Verwaltungsaufgaben. Das Family Office ist quasi der CFO für das Privatvermögen und einzig den Interessen der Vermögensträger:innen verpflichtet. Einen solch umfassenden und interessenkonfliktfreien Beratungsansatz kann eine Bank nicht realisieren.

Justus Weber: Die WSH betreut zudem mehrere Familien. Jede höchst individuell, jede kann auf unser gesamtes Expertenteam zurückgreifen. Das spart enorm Kosten bei vollem Leistungsumfang. Für die Familien ist es so, als ob jede einzelne ein exklusives eigenes Family Office unter unserem Dach betreibt. Nur eben deutlich günstiger.

Welches Ziel verfolgt eine Familie, wenn sie ein Family Office beauftragt?

Christoph Weber: Meist geht es darum, das Familienvermögen zu sichern und dessen Verwaltung zu professionalisieren. Oft wurde das Vermögen über viele Jahre und über mehrere Unternehmergenerationen aufgebaut. Die Herausforderungen an die Vermögensverwaltung werden dabei immer komplexer. Die Familie hat selten Zeit, Ressourcen und Kenntnisse eine Strategie zu entwickeln, um das Vermögen zu erhalten. Eine Strategie muss zudem laufend weiter entwickelt und konsequent umgesetzt werden. Das ist unsere Aufgabe als Family Office.

Ein Family Office betreut doch sicherlich nicht nur typische traditionelle Unternehmerfamilien. Werden die Leistungen eines Family Offices nicht auch von der jungen Generation nachgefragt?

Justus Weber: Natürlich. Auch der jüngeren Generation bieten wir eine Plattform für die Steuerung ihres privaten Finanzmanagements. So fragen vermehrt junge erfolgreiche Start-Up-Unternehmer:innen unsere Unterstützung nach. Beispielsweise wenn sie einen erfolgreichen ersten Exit hatten und einen Teil des Erlöses aus dem Verkauf ihres Unternehmens strategisch investieren wollen.

Im Vergleich zur älteren Generation verschieben sich die Prioritäten häufig. Der jungen Generation geht es selten rein um den unbedingten Vermögenserhalt. Die Vermögensträger:innen sind bereit, deutlich höhere unternehmerische Risiken bei ihren Investments einzugehen. Auch spielen zunehmend Nachhaltigkeitsaspekte eine Rolle.

Bleiben wir bei der Unternehmerfamilie. In Zeiten kriegerischer Auseinandersetzungen in Europa, zunehmender Inflation und einer unsicheren Zinslage stellt allein der Erhalt eines großen Privatvermögens eine besondere Herausforderung dar. Wie schaffen Sie es, dieses Ziel zu erreichen?

Christoph Weber: Wir erreichen den Erhalt der uns anvertrauten Familienvermögen und eine Verstetigung der Vermögensentwicklung durch die konsequente Umsetzung eines auf Diversifikation beruhenden strategischen Ansatzes. Die drei Hauptsäulen, auf die wir bauen, sind Aktien, Immobilien und Unternehmensbeteiligungen bzw. Private Equity. Anleihen setzen wir nur in geringem Umfang zur Liquiditätshaltung und Absicherung gegen zwischenzeitliche Verwerfungen an den Aktienmärkten ein. Darüber hinaus bieten sich aber immer wieder Opportunitäten beispielsweise im Private Debt-Bereich – also professionell verwalteten Unternehmenskrediten – oder im Energie- und Infrastruktursektor. Hierdurch schaffen wir eine Konstanz in der Vermögensentwicklung, die gerade auch in schwierigen Kapitalmarktzeiten vor nachhaltigen Verlusten schützt.

Entspricht dies auch den Erwartungen der jungen Generation?

Justus Weber: Definitiv! Das Alter ändert nichts daran, dass auch die NextGens grundsätzlich nachhaltige Vermögensverluste vermeiden möchten. Sie haben jedoch eine längerfristige Sicht auf die Dinge. Zwischenzeitliche Verwerfungen an den Aktienmärkten interessieren die jungen Investor:innen häufig weniger, weil sie an den langfristigen Erfolg der Aktie glauben. Den größeren Reiz übt oft der Private Equity Bereich aus, da hier die Chance besteht, sich unmittelbarer an besonders interessanten – meist jungen – Unternehmen mit spannenden Geschäftsmodellen zu beteiligen. Hier besteht unsere Aufgabe darin, die Vermögensträger:innen als Sparringspartner bei der Auswahl erfolgsträchtiger Beteiligungsmodelle, der Due-Diligence und dem anschließenden Erfolgscontrolling zu unterstützen.

Die junge Generation ist aber auch offen für innovative Anlageformen wie beispielsweise der Investition in Kryptowährungen. Hier müssen wir dafür sorgen, dass eine solide Investitionsplattform gefunden und etabliert wird, die sichere, flexible und schnelle Transaktionen erlaubt.

Christoph Weber: Welche Erwartungen auch immer an uns als Family Office gestellt werden: Wir erkennen die sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Familien und Vermögensträger:innen und beantworten sie mit sehr individuellen Lösungen. Immer gilt: Die Interessen jedes Einzelnen stehen im Mittelpunkt unseres Denkens und Handels und werden von uns zu jeder Zeit loyal vertreten.

WSH Werte als Kontinuum

Mehr Informationen
zum WSH Family Office finden Sie unter:
www.wsh-family-office.de

WSH Werte als Kontinuum

WSH Deutsche Vermögenstreuhand GmbH
Niederrheinstraße 40-42 | 40474 Düsseldorf | 0211 51 34 24–0
www.wsh-family-office.de