

FUNDVIEW

Geschäftsleiterin vom WSH Family Office: „Produkte, die ausschließlich auf Frauen abzielen, braucht es nicht“

Im Sommer dieses Jahres wurde Marlie Grellmann in die Geschäftsleitung vom WSH Family Office berufen. Mit ihr wird die Geschäftsleitung des Unternehmens verjüngt - aber als einzige Frau in der Geschäftsleitung auch weiblicher. Insgesamt stellt Grellmann in der Branche im Hinblick auf Diversität allerdings einen Wandel fest. Das betrifft aber nicht nur das Geschlecht, sondern eine komplett neue Generation, wie auch Christiane Weber, Teamleitung im Bereich Immobilien, sagt.

Tim Habicht · 29.09.2022



Noch immer ist die Finanzbranche zweifelsfrei sehr männerlastig. Das steht auch für Marlie Grellmann außer Frage. Inzwischen stellt Grellmann aber langsam einen Wandel fest.

Im Gespräch mit **Fundview** sagt Grellmann: „Weibliche Vorbilder spielen dabei eine entscheidende Rolle. Das ist übrigens gar nicht nur eine Gerechtigkeitsfrage. Gemischte Teams generieren in der Regel einen großen Mehrwert und agieren häufig erfolgreicher. Das ist unsere Erfahrung im Family Office. Die Basis an Wissen und Fähigkeiten wird damit viel breiter gefächert.

Auch auf Ebene der von uns betreuten Familien können wir einen deutlichen Wandel feststellen. Hier übernehmen zunehmend Frauen die Verantwortung für die Familienunternehmen und auch für die private Vermögensanlage.“

Seit Sommer dieses Jahres ist Grellmann in die Geschäftsleitung des Düsseldorfer WSH Family Office aufgestiegen und dort für das operative Family Office sowie das Vermögenscontrolling verantwortlich. Sie ist das Bindeglied zwischen den Familien beziehungsweise Mandaten des Family Offices und allen Fachteams sowie den externen Partnern. Gemeinsam mit den Familien erarbeitet sie die jeweilige Strategie, kümmert sich um die Umsetzung der Entscheidungen und das anschließende Controlling und Reporting.

Dabei habe sich in den vergangenen Jahren auch für Investoren viel verändert und alle Marktakteure würden immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt. Aber müssen Asset Manager auch gezielt Produkte für Frauen starten, um diese als neue Kundschaft stärker für sich zu gewinnen? „Produkte, die ausschließlich auf Frauen abzielen, braucht es nicht. Wir stellen jedoch fest, dass das Informationsbedürfnis bei Frauen teilweise ein anderes ist und andere Faktoren bei der jeweiligen Strategiefindung eine Rolle spielen. Ähnliches gilt für die ganz junge Generation, die jetzt nachrückt. Diese jungen Menschen stellen zum Teil noch einmal ganz andere Aspekte in den Fokus der Entscheidungsfindung und haben mitunter andere Bedürfnisse“, sagt Grellmann.

Kryptowährungen? „Fast ausschließlich bei Männern ein Thema“

Auf diese sich verändernden Bedürfnisse reagiert das WSH Family Office mit sogenannten Next-Gen-Projekten, wie Christiane Weber, Teamleitung im Bereich Immobilien beim WSH Family Office, sagt: „Wir sprechen damit gezielt die nächste Generation an, um durch die Vermittlung faktenbasierten Wissens Interesse zu wecken und sie in die Lage zu versetzen, aktiv an wichtigen Entscheidungen hinsichtlich des Familienvermögens mitzuwirken.“ Das Interesse am Investieren steige in der jüngeren Generation auch durch Trading Apps, die leicht zugänglich sind. Hier würden viele Jüngere erste eigene Investment-Erfahrungen machen. „Die wesentlichen strategischen Vermögensentscheidungen werden aber weiterhin gemeinsam mit dem Family Office getroffen. Umso wichtiger ist daher die frühzeitige Wissensvermittlung, um ein Verständnis für langfristige und strategische Vermögensallokation zu schaffen“, sagt Grellmann und fügt hinzu: „Eine weitere Entwicklung ist für uns evident: Haben wir früher fast ausschließlich industrielle Unternehmerfamilien betreut, kommen inzwischen immer mehr Startup-Gründer dazu. Auch hier kommt uns unsere diverse Teamzusammensetzung und die breite Aufstellung in der Altersstruktur zu Gute.“

Dabei steige der Einfluss von Frauen innerhalb der Familien bei Finanzentscheidungen stetig. Entsprechend gebe es teilweise Unterschiede bei den Anlagepräferenzen der Familien. „Das lässt sich gut etwa am Thema Kryptowährungen festmachen. Die sind unserer Erfahrung nach fast ausschließlich bei Männern ein Thema, die deutlich risikofreudiger sind. Frauen hingegen agieren häufig bedächtiger und achten stärker auf das Thema Nachhaltigkeit“, sagt Weber. Der Anleihebereich habe beispielweise an Attraktivität verloren und wurde vom WSH Family Office zunehmend niedriger in den Portfolios gewichtet.

„Viel attraktiver hingegen ist aus unserer Sicht das Chance-Risiko-Verhältnis anderer Assetklassen, allen voran Private Equity. Entsprechend sind die PE-Quoten in den vergangenen Jahren gestiegen und zu einem wichtigen Baustein in den Portfolios unserer Familien geworden. Dabei haben wir als Family Office keine eigenen Produkte, liefern aber eine detaillierte Analyse und Due Diligence für unsere Familien“, sagt Grellmann.

Neben der Herausforderung der Märkte, sei es derzeit - wie in allen Branchen - schwierig das richtige Personal zu finden. Denn einerseits müsse die fachliche Expertise vorhanden sein, andererseits stelle die Tätigkeit im Family Office besondere Anforderungen an Softskills wie beispielsweise Empathie und Verantwortungsbewusstsein. „Die WSH setzt stark auf Kontinuität, wir wollen die Fluktuation in unserem Unternehmen gering halten. Deswegen fördern wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezielt und bilden Talente selbst im Unternehmen weiter“, sagt Grellmann und fügt hinzu: „Ziel ist es, weiterhin organisch zu wachsen, um als traditionsreiches Family Office auch künftig höchsten Ansprüchen der Familien sowie der Beschäftigten an uns entsprechen zu können. Neben der Kontinuität, die uns sehr wichtig ist, ist Offenheit für Wandel und am Puls der Zeit zu bleiben dabei unabdingbar.“