

MITTELSTAND IN OSTBAYERN

Der neue Sparringspartner des Mittelstands

Einst galten Family-Offices als Instrument für Superreiche, die ihr Vermögen nicht den Banken überlassen wollten. Heute dienen sie auch Mittelständlern beim Risikomanagement.

Von Jonas Raab

NEUTRAUBLING/ASCHAFFENBURG. Das Family-Office hat Konjunktur. Seit der Weltwirtschaftskrise kehren viele Unternehmerfamilien Banken den Rücken, gründen so ein „Familienbüro“, um ihre Finanzen enger an sich zu binden. Dafür engagieren sie eine besondere Gattung von Vermögensverwaltern, die sich rasch vermehrt. Ihnen geht es um mehr als Aktien, Gold und Immobilien.

Per Definition dienen Family-Offices der Verwaltung, der Organisation und dem Erhalt des Vermögens einer Familie. Geschützt ist der Begriff allerdings nicht. Dementsprechend heterogen ist der Markt. In der Regel kümmert sich ein Family-Office um die generationenübergreifende Vermögens- und Nachfolgeplanung, Mediation zwischen Familienmitgliedern, Buchführung, Steuer- und Rechtsberatung und das Risikomanagement bei der Geldanlage.

Daneben übernehmen Family-Offices nicht selten auch persönliche Dienstleistungen, etwa die Reiseplanung von Familienmitgliedern, individuelle Hilfe bei Formalitäten oder die Haushalts- und Immobilienverwaltung. „Wir sehen uns als Sparringspartner, um die unterschiedlichen Möglichkeiten zu diskutieren, Anregungen zu geben und die notwendigen Spezialisten zu koordinieren“, sagt Tobias Koch, geschäftsführender Gesellschafter bei der SCA Portfoliomanagement GmbH. Neben der Vermögensstrukturierung betreut er Familien auch bei Themen wie Erbfolgeplanung oder beim Firmenübergang in die nächste Generation.

„Ein Family-Office umfasst viel mehr als eine reine Vermögensverwaltung“, sagt Professor Dr. Hartwig Webersinke, Dekan für Wirtschaft und Recht und Leiter des Instituts für Vermögensverwaltung an der Technischen Hochschule Aschaffenburg. Family Officer bräuchten eine ganze Palette an Fähigkeiten und ein großes



Immer mehr Unternehmerfamilien verwalten ihr Vermögen mithilfe eines Family-Offices.

Foto: Gerhard Seybert - stock.adobe.com

Netzwerk, um eine Familie ganzheitlich beraten zu können, erklärt er.

Ihren Ursprung haben Family-Offices im Amerika des 19. Jahrhunderts. Das 1838 gegründete „House of Morgan“ der Unternehmersdynastie Morgan gilt als erste Organisation dieser Art, 1882 zog die Rockefeller-Familie nach. Knapp 100 Jahre später hielten Family-Offices auch hierzulande Einzug – als elitäres Finanzinstrument für Superreiche, das sich erst ab einem Familienvermögen im mittleren dreistelligen Millionenbereich rechnet. Wo genau die Grenze zu ziehen ist, ist nicht näher definiert. Seit Jahren schwimmt sie immer mehr und ist längst im Mittelstand angekommen.

Im klassischen Sinn handelt es sich bei einem Family-Office um die Gründung einer einzelnen, sehr wohlhabenden Familie – ist das der Fall, spricht man von Single-Family-Office. Daneben bieten zahlreiche Dienstleister sogenannte Multi-Family-Offices an: Mehrere Familien bündeln dabei ihr Vermögen, um auf dem Markt wahrgenommen zu werden. Die Mindestvermögensgrenze variiert von Anbieter zu Anbieter. Für Koch liegt die kritische Größe bei einem Vermögen von drei Millionen Euro.

Gerade Mittelständler könnten laut Professor Webersinke mit einer Family-Office-Lösung Risikomanagement

betreiben, indem sie ihr Vermögen auf verschiedene Bereiche verteilen: Immobilien genauso wie internationale Beteiligungen oder Wertpapiere. „Typischerweise ist das ganze Vermögen vieler Mittelständler im eigenen Unternehmen. Das ist emotional völlig verständlich, aber hoch gefährlich“, sagt er. Investitionen in andere Vermögensklassen würden die Abhängigkeit von der jeweiligen Branchenkonjunktur erheblich mindern. Und gerade im Generationenübergang sei eine langfristige Cashflow-Planung wichtig für die eigene Sicherheit und den Familienfrieden. Das sieht auch Koch so. „Die rechtzeitige Regelung der Vermögensnachfolge entscheidet maßgeblich über die Entwicklung des Vermögens und verhindert Erbstreitigkeiten“, sagt er.

Damit zielt Koch auf die Kernaufgaben eines Family-Offices ab: Ganz im Gegensatz zum schnellen Geld per Investmentfonds dienen sie der Verwaltung und langfristigen Sicherung eines Familienvermögens. Um das zu gewährleisten, investieren Family-Offices laut Global-Family-Office-Report 2020 der Schweizer Großbank UBS einen Großteil des Vermögens, mit 29 Prozent beinahe ein Drittel, in Aktien aus Industrie- und Schwellenländern. Daneben investieren sie bevorzugt in fest verzinsten Anleihen (17 Prozent),

dicht gefolgt von außerbörslichem Eigenkapital mit 16 Prozent und Immobilien (14 Prozent).

Ein Family Office entscheidet in der Regel aber nicht selbst, welche Aktie oder Immobilie wann gekauft und wieder verkauft wird. Vielmehr koordiniert, steuert und überwacht es verschiedene Vermögens- und Immobilienverwalter und fungiert als reportendes Bindeglied zwischen der operativen Ebene und der Familie. „Die Vermögensstruktur und die Risiken werden jährlich analysiert und mit den Kundenvorstellungen abgeglichen“,

erklärt Koch. Mandanten erhalten regelmäßig Informationen über Rendite, Laufzeit und Verfügbarkeit ihrer Assets. Familie und Family-Office stehen dabei in einem engen und persönlichen Verhältnis. Koch beschreibt sich als „Vertrauensperson für Familien“, schließlich müsse er mit den Mandanten ganz persönliche Ziele und emotionale Themen wie Krankheit oder Tod besprechen und bei Interessenskonflikten schlichten. Nähe sei nicht schädlich, sagt auch Professor Webersinke. „Sie ist sogar erforderlich, überhaupt keine Frage.“

So funktioniert ein Family Office

