
Unternehmen Familie



Die Familie des Flugpioniers Claude Dornier hat ein eigenes. Die Familie Jacobs aus der gleichnamigen Kaffeerösterei und die BMW-Dynastie Quandt ebenso. Und natürlich vertrauen auch die Versandhandelsfamilie Otto und der SAP-Gründer Dietmar Hopp auf sie: [Family-Offices](#). Jene diskret agierenden „Familienbüros“, die stets den Überblick über Vermögen und Finanzen ihrer wohlhabenden Auftraggeber – meist Unternehmerfamilien – haben. Sogenannte Multi-Family-Offices verwalten die Gelder von mehreren Mandanten. Viele (Privat-)Banken wie Bankhaus Lampe, Pictet oder Berenberg bieten diese Dienstleistung an, es gibt aber auch zahlreiche unabhängige Family-Office-Anbieter.

Der Verband unabhängiger Family-Offices schätzt, dass es deutschlandweit mehr als 60 solcher bankenunabhängiger Multi-Offices gibt. Eines davon ist Tresono Family Office aus Köln. „Die Unabhängigkeit von Banken ist für unsere Kunden ein hohes Gut“, betont Vorstand Stephan Knichel, der gleichzeitig jedem rät, sich die Eigentumsverhältnisse eines Family-Office genau anzusehen. Denn bei Family-Offices in Banken bestehe zumindest die Gefahr, dass nicht immer neutral und produktunabhängig beraten wird und der Family-Officer womöglich geneigt ist, jene Produkte anzupreisen, die am meisten Provisionen bringen.

Ab zehn Millionen Euro geht's los

In vielen Unternehmerfamilien – so auch bei den genannten Dornier, [Quandt](#), [Jacobs](#) oder [Otto](#) – ist das Familienvermögen unter anderem in einer oder mehreren Stiftungen angelegt – privatnützig, gemeinnützig oder beides. Zehn Millionen Euro Vermögen gelten in etwa als Untergrenze für die Mandatierung eines Family-Office. Deren Dienstleistungen bieten sich also vor allem für größere Stiftungen an. Wer es ganz exklusiv haben will, der gründet – so wie die Familien Dornier, Hertz oder Quandt – gleich sein eigenes „Single-Office“. Dieses betreut dann ausschließlich das Vermögen einer Familie – ab 150 Millionen Euro aufwärts. Von deren Arbeit dringt üblicherweise nur wenig an die Öffentlichkeit. „Über unsere Arbeit reden wir nicht so gerne“, heißt es etwa vom Sprecher des Quandt-Imperiums aus Bad Homburg.

Wie viele Family-Offices es hierzulande insgesamt gibt, ist nicht bekannt. Schätzungen des Bankhauses Lampe gehen von 800 und 1.000 aus. 400 bis 500 davon sollen Single-Offices sein, wie aus einer PwC-Studie hervorgeht, die allerdings aus dem Jahr 2012 stammt. Experten haben beobachtet, dass es seit der Finanzkrise einen Trend zu Family-Offices gibt. Das könne damit zusammenhängen, dass viele vermögende Menschen den Banken weniger vertrauen als früher.

Große Grauzone bei Family-Offices

Auch wenn der Verband sich seit Jahren um mehr Transparenz im Sektor bemüht, der Begriff „Family-Office“ ist bis heute nicht eindeutig definiert, geschweige denn rechtlich geschützt. Die Grauzone ist groß, viele ehemalige Banker strömen als Honorarberater auf den Markt. Dementsprechend unterschiedlich sind auch die Dienstleistungen, die ein Family-Office anbietet. Von der reinen Finanzdienstleistung über die Vermögensverwaltung bis hin zum „All-in-Service“, der die Organisation von Events, Urlauben, weiteren Luxus-Dienstleistungen, Testament und Erbe umfasst, erstreckt sich das Angebotsspektrum. „Je größer eine Familie ist, desto stärker wirken Zentrifugalkräfte. Ein Family-Office kann dafür sorgen, dass die emotionale Entfernung voneinander reduziert wird, obwohl die räumliche oft steigt und das wöchentliche Treffen zum Sonntagsbraten bei den Großeltern so nicht mehr stattfindet“, sagt Rena Haftlmeier-Seiffert, Geschäftsführerin der Münchener Equa-Stiftung, die Familienunternehmer darin unterstützt, ihre Unternehmen langfristig zu sichern und so ihrer Eigentümerversantwortung gerecht zu werden. „So schafft ein Family-Office eine gewisse Bindung zueinander.“

Allen Family-Offices gemein ist eine „Gatekeeper-Funktion“ für ihre Mandanten. Entscheidungen der Familiengremien werden vorbereitet, aufbereitet und geprüft. „Wir bieten eine Gesamtvermögensbetreuung mit Analyse, Strategieentwicklung und Controlling. Was wir allerdings nicht tun, ist, unseren Mandanten die Entscheidungen abzunehmen“, räumt Stephan Knichel mit einem aus seiner Sicht weitverbreiteten Missverständnis auf: dass sich eine vermögende Privatperson oder eine Stiftung um nichts mehr kümmern brauche, wenn ein Family-Office eingeschaltet wurde. „Die Entscheidungshoheit bleibt weiterhin beim Auftraggeber.“

Risikomanager für die Stiftung

So vielfältig wie das Angebot der Family-Offices ist auch deren Vergütungsstruktur. Die Gebühren sind abhängig vom Leistungsumfang. Wird nur ein bestimmtes Vermögenssegment betreut, sind Pauschalgebühren oder Stundensätze üblich. Kuratiert das Family-Office das gesamte Vermögen, wird meist ein Prozentsatz auf das disponible Vermögen als Gebühr vereinbart. Bei unternehmensverbundenen oder Familienstiftungen wiederum kommt es nicht selten vor, dass das Family-Office am Erfolg des Unternehmens partizipiert.

Während Familienstiftungen meist privatnützlich sind und – außer den Familienmitgliedern – niemandem Rechenschaft schuldig sind, muss sich eine gemeinnützige Stiftung naturgemäß genau überlegen, ab wann es sich lohnt, ein Family-Office als Dienstleister für das Vermögensmanagement zu engagieren. Die laufenden Erträge aus der Vermögensanlage oder auch die Spenden sollen nicht gleich wieder durch (zu) hohe Verwaltungskosten aufgezehrt werden. Stephan Knichel kann diese Sorgen verstehen. Doch ist er nicht nur davon überzeugt, dass professionelle Family-Offices einer Stiftung mehr Erträge sichern, als sie kosten. Er weist noch auf einen zweiten Aspekt hin: „Gemeinnützige Stiftungen sollen ihre Zweckerreichung langfristig sicherstellen. Dazu müssen sie ihre Risiken kennen und kontrollieren. Und genau dort setzt unsere Dienstleistung an: Wir sind Risikomanager für die Stiftung.“

Dieser Beitrag erschien in [DIE STIFTUNG](#) 2/2018.