

■ WSH: Full-Service für Top-Manager

Ende 1999 gegründet, und bereits nach fünf Jahren fest etabliert: die **WSH – Deutsche Vermögenstreuhand** in Düsseldorf, ein **Family Office (nicht nur) für den Top-Manager** mit dem Anspruch: „Es gibt kaum etwas, was wir für ihn nicht tun können. Aber wenn wir es tun, dann gerade für diese Klientel höchst professionell.“

So **Christoph Weber**, geschäftsführender Gesellschafter im Gespräch mit „Czerwensky intern“, der zuvor das FO von **HSBC Trinkaus & Burkhardt** aufbaute. Gemeinsam mit den ehemaligen mittelständischen Unternehmern **Peter Wirichs** (gfG der Wirichs Lebensmittel- und Baumärkte) und **Otto Happich** (einer der ehemaligen Marktführer im Automotive-Bereich) verwirklichten diese Drei die Idee von einem Finanz-Back-Office für ihr eigenes Vermögen. Aus dem ursprünglich nur für die Familien gedachten Vermögenscontrolling entwickelte sich jedoch schnell eine spezifische Dienstleistung, die **inzwischen mehr als 100 Mandanten, vorwiegend aus dem Mittelstand und aus Vorständen von Großunternehmen**, zur Verfügung steht. Weber: „Das geht weit über Vermögensstruktur-Beratung, Performance- und Portfolio-Controlling und das klassische FO hinaus. Wir betreuen zwar auch Mandate im hohen zwei- und dreistelligen Bereich, stehen aber ebenso dem jungen Mittelständler zur Verfügung, der neben seiner Firma ein eigenes Privatvermögen aufbaut und hier einen objektiven Sparringspartner sucht. Für die großen bankgebundenen FO sind diese Kunden unter Ertragsgesichtspunkten eher uninteressant.“

Da heute Chefsessel häufiger gewechselt werden und Vorstandsverträge kürzere Laufzeiten aufweisen, ist es gerade diese Zielgruppe der Gut- und Sehr-gut-Verdiener, die diese Dienstleistung nachfragt. Wobei, nach erfolgter Analyse und Planung, es dem Kunden freisteht, seine Hausaufgaben weiter alleine zu machen oder aber sich bei der Umsetzung und laufenden Erfolgskontrolle eines eigenen FO zu bedienen. „Und das kostet dann wie viel?“, wollten wir wissen. Christoph Weber: „Wir verzichten bewusst auf Vermittlungsprovisionen. Der Verkauf von Anlageprodukten gehört nach unserer Auffassung ohnehin nicht zu den Aufgaben eines seriösen FO. Die **WSH finanziert sich allein über ein Betreuungshonorar**, das aufwandsabhängig berechnet wird. Damit entscheidet der Mandant selbst, wie intensiv er uns in Anspruch nehmen will. Und bestimmt damit auch selbst den Kostenumfang für sein FO. Dass wir aber stets angehalten sind, im Interesse des Kunden effizient zu arbeiten, versteht sich dabei von selbst.“ Nach unserer Übersicht sind die Düsseldorfer damit in ihrer Größe und Struktur das einzige FO in Deutschland ohne eigene Vermögensverwaltung, das eine „unbegrenzte Rundumbetreuung“ bietet.



DEUTSCHE VERMÖGENSTREUHAND

„An Schlüsselpositionen gelangen manche durch die Hintertür.“

Gutes Gelingen wünscht Ihnen

Ihr

RA Hans J.M. Manteuffel

vid Vereinigte Informationsdienste GmbH & Co KG · Bahnhofstraße 39 · 40764 Langenfeld · Tel.: 0 21 73/3 99 86-0 · Fax: 0 21 73/3 99 86-26 · Geschäftsführer/Herausgeber: RA Hans J.M. Manteuffel · Redaktionsleitung: Robert Heß · Redaktion: Michael Klose · Abonnenten-Service: Tel.: 0 21 73/3 99 86-20 · Fax: 0 21 73/3 99 86-26 · e-mail: vertrieb@vid-news.com · Erscheint montags, mittwochs und freitags · www.czerwensky.de · info@czerwensky.de · Kündigung 6 Wochen vor Ende der Bezugsperiode · Inhalt ohne Gewähr