

Der feine Laufbursche für die reiche Familie

Family Office heißt ein Trend in der Vermögensverwaltung. Finanzberater bieten der Oberklasse einen Komplett-Service in allen Fragen rund um Geld und Besitz.

VON THOMAS SCHMITT

„Das Geld, das man besitzt, ist das Mittel zur Freiheit; dasjenige, dem man nachjagt, das Mittel zur Knechtschaft.“ Das wußte schon der Vordenker der französischen Revolution, Jean-Jacques Rousseau. Und so geht es heute noch jenen hochbezahlten Anwälten, Bankern und Vermögensverwaltern, die Multimillionären nachlaufen. „Hol doch mal den Jaguar, Rolf“, zählt da noch zum Rundum-Service. In Frankfurt soll es sogar bereits vorgekommen sein, daß die 18-jährige Tochter beim Finanz-Butler der Familie angerufen hat, um Zigaretten zu ordern. Angesichts solcher Dreistigkeit mag der Geldmanager innerlich zusammensucken. Die Geister, die er gerufen hat, wird er nun nicht mehr los.

Im Geschäft mit den wirklichen Reichen zählt der persönliche Kontakt. Über Jahre wird er aufgebaut und regelmäßig gepflegt. Da gehört es für einen Geschäftsführer der Deutschen Bank einfach zum Service, mal ein paar tausend Dollar für den Kunden aus Florida mitzunehmen und in Frankfurt umzutauschen. Da darf der Klient den Manager der BHF-Bank auch mitten in der Nacht aus dem Bett klingeln. Er hat ja schließlich gerade ein sündhaft teures Gemälde gekauft und will das stolz berichten. Auch der Chef einer privaten Betreuungsgesellschaft ist bereit, jederzeit zu springen: „Wenn der Kunde Sonntag morgens anruft und 500 000 Euro braucht, muß ich agieren.“ Natürlich ebenfalls, wenn in dessen Einfahrt ein

Auto steht und er nicht weiter weiß: „Das gehört dazu.“ Kein Feierabend, kein Urlaub: Ein Edel-Butler ist 24 Stunden und sieben Tage in der Woche im Dienst. Auf neudeutsch heißt dieser Service „Family Office“.

Nicht jeder Vermögensverwalter würde sich derart knechten: „Ich bin nicht für die täglichen Wehwechen da, sondern für substantielle Fragestellungen - wie Unternehmensverkauf, Wirtschaftsprüfung, Steuererklärung oder Erbfolge“, sagt Rechtsanwalt Christoph Mutter: „Wir sind kein Privatsekretär, und wir besorgen auch nicht den Gärtner.“ Er hatte im Urlaub auch schon 100 Anrufe pro Tag und sagte sich dann: „Das muß anders werden.“

Wer jedoch einen vermögenden Kunden dauerhaft an sich binden will, muß wohl gerade in der Anfangsphase wesentlich mehr in Kauf nehmen. Denn die Konkurrenz schläft nicht und wird immer zahlreicher. Die Finanzbranche hat die ultrareichen Familien und ihre besonderen Bedürfnisse gerade erst neu entdeckt. Es tobt der Verteilungskampf. In dem lukrativen Feld tummeln sich Banken, freie Vermögensbe-

Kein Feierabend und kein Urlaub: Der Finanz-Butler ist rund um die Uhr für die Familie da.

rater, Finanzspezialisten, Steuerberater und Anwälte. Es am besten zu machen und am geschicktesten zu organisieren - das nehmen alle für sich in Anspruch. Entscheidend ist unter dem Strich für den Kunden, ob er seinem Butler vertrauen kann.

Der Bedarf scheint vorhanden. Nur die wenigsten Reichen haben die Verwaltung ihres Vermögens professionell organisiert - durch einen Kom-

plett-Service (Family Office). Schätzungen zufolge gibt es in Europa über 10 000 Familien mit einem Vermögen von mehr als 100 000 Millionen Euro, die sicherlich noch mehr professionellen Rat in Anspruch nehmen könnten. In Deutschland zählte das statistische Bundesamt etwa 130 000 Millionäre. Über 15 000 davon verfügen über einen zweistelligen, knapp 4000 über einen dreistelligen Millionenbesitz.

Was wollen diese Leute? Vor allem unabhängige Beratung, sagt Selda Düzgünkaya, die für den Vermögensmanger Jens Spudy & Partner in Hamburg arbeitet. In ihrer Diplomarbeit „Family Office - eine neue Dienstleistung in Vermögensmanagement“ (18. Juni 2001) listet sie wichtige Bedürfnisse auf. So sollte das Geld über Generationen erhalten bleiben. Das Family Office müßte alle Familienangelegenheiten steuern und auch die Kinder in Gelddingen erziehen. Der Berater sollte sich eingehend mit dem Kunden beschäftigen, Ziele formulieren und festhalten. Immer öfter würden größere Summen in Stiftungen investiert. Die Rolle des Beraters: den Prozeß strukturieren und das Stiftungsprogramm verwalten. Preiswerte Dienstleistungen und hochwertige Beratung

kommen hinzu.

Die Finanzbranche hat im Grunde alle diese Bedürfnisse schon immer befriedigt - etwa in Form des klassischen Privatbankiers. So versteht sich zum Beispiel die Schweizer Pictet & Cie. Familienbüros seien die neue Form eines altbewährten Konzepts, nämlich „modernste Vermögensverwaltungszentren.“

Dahinter stecke der Wunsch vieler Familien, ihr Vermögen über Generationen hinweg zusammenzuhalten. Auch ein guter Anwalt oder Steuerberater tendierte schon immer in Richtung eines Rundumangebots. Zusätzlich sind in den letzten Jahren viele rechtliche Einheiten entstanden, die unter der Marke "Family Office" auf einen Trend springen, der aus Amerika kommt. Wie etwa die WSH Deutsche Vermögens-treuhand. Das Düsseldorfer Unternehmen versteht sich als „finanzanwaltliche Sozietät“. Das beginnt bei der Vermögensstrukturberatung und endet bei der Vermittlung von Handwerkern, Chauffeurdiensten und Personenschutz. Ein Anwalt oder ein Banker würde vielleicht die Schwerpunkte etwas anders setzen. Alle sehen sich jedoch als Organisator für Vermögensfragen in jeder Form.

Family Office – Königsklasse der Vermögensverwalter

Family Office meint die **umfassende Vermögensverwaltung** für sehr reiche Familien. Die Untergrenze für diesen Service liegt etwa bei einem liquiden Vermögen von fünf bis zehn Millionen Euro. Manche bieten ihn erst ab 50 Millionen Euro an.

Das Konzept ist **in Amerika entstanden**. Die Gründer großer Industrieunternehmen haben private Büros errichtet um das Familienvermögen zu erhalten und die Versorgung einzelner Mitglieder zu gewährleisten.

Unter dem Leitmotiv entstehen seit einigen Jahren auch in Europa immer mehr Finanz-Butler. Sie verstehen sich als **Kontrolleure und Organisatoren** mit einem ganzheitlichen Ansatz. In den Fachfragen ziehen sie Spezialisten heran, also Portfoliomanager, Immobilienverwalter, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte.

Wichtige Elemente: Vermögensstrukturplanung, Anlageberatung, Buchhaltung, Kontrolle, Sekretariat. *stt.*

KOMPLETT-SERVICE FÜR MULTIMILLIONÄRE

Vier Möglichkeiten für die dauerhafte Verwaltung des Vermögens

	Einzelne Spezialisten	Eigens Family Office	Family Office einer Bank	Family Office eines Beraters
Angebot	Grundsätzlich nicht beschränkt	Grundsätzlich nicht beschränkt. Anstellung eines Buchhalters, Steuerberaters, Rechtsanwalt, Sekretariat. Infrastruktur muß aufgebaut werden.	Grundsätzlich auf Vermögensberatung beschränkt. Rechtliche und steuerliche Beratung muß hinzugekauft werden.	Koordinierte Rechtsberatung. Steuerliche Beratung und Vermögenscontrolling aus einer Hand.
Kosten	Gesonderte Rechnungstellung jedes Spezialisten.	Mieten, EDV, regelmäßige Schulungen und Gehälter.	In der Regel bei 0,5% zzgl. MwSt. p.a. des betreuten Vermögens.	Pauschal z.B. 250.000 € zzgl. MwSt. p.a.
Bewertung	Hoher Koordinationsaufwand. Keine übergreifende Beratung und kein einheitliches Reporting.	Sehr hohe Kosten beim Aufbau des eigenen Family Office. Keine Synergien durch Erfahrungen anderer. Lohnt sich ab etwa 500 Millionen Euro.	Gefahr einer nicht objektiven Beratung. Family Office ist ein Profit Center einer Bank.	Koordinierte, kontinuierliche, umfassende und preisgünstige Beratung aus einer Hand. Partizipation am Erfolg der Gesellschaft. Synergien zwischen den Familien. Kündigungsprobleme nicht vorhanden.

Quelle: FAZ, Dr. Mutter Rechtsanwaltsgesellschaft, Frankfurt

Quelle: Thomas Schmitt, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 17.03.2002