

DIE SICHERE BURG

Was tun, wenn man plötzlich ein Vermögen erbt? Oder wenn das Unternehmen der Familie pflichtbewusst weitergeführt werden soll? Und welche Möglichkeiten haben Konzernvorstände, wenn sie sich um ihren Vermögensaufbau kümmern müssen und hierfür einfach keine Zeit haben? Richtig: Ein Family Office kann helfen, solche Herausforderungen adäquat zu meistern.

Interview: François Baumgartner

François Baumgartner sprach mit Christoph Weber, Geschäftsführer der WSH Deutsche Vermögens-treuhand in Düsseldorf über eine effektive finanz-anwaltliche Interessenvertretung für Konzernvorstände, vermögende Erben und mittelständisch geprägte Familienunternehmen.

Herr Weber, das WSH Family Office ist das Herzstück, also die Premium-Marke der gesamten WSH Gruppe. Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit ein Mandant Ihre Leistungen in Anspruch nehmen kann?

Unser Mandant kann bei der WSH entweder sein vollständiges Family Office gründen oder einzelne Beratungs- und Betreuungsbausteine modular in Anspruch nehmen. Das Besondere: Die WSH Deutsche Vermögens-treuhand behandelt ein großes Privatvermögen wie ein mittelständisches Unternehmen, wobei das WSH Family Office das gesamte Unternehmensmanagement verantwortet. Darüber hinaus fungiert das WSH Family Office als Controllingabteilung sowie als persönliches Sekretariat. Damit ergeben sich gerade bei einem Neumandat neue Aufgaben, die eine kontinuierliche und langfristige Betreuung erfordern.

Das WSH Family Office ist ein ganzheitliches, finanz-anwaltliches Backoffice und fungiert als koordinative Interessenvertretung. Doch welche Leistungen erbringt das WSH Family Office ganz konkret?

Wir stellen uns dem Mandanten als persönlicher Berater, quasi finanzanwaltlicher Berater und Betreuer, zur Verfügung. Das WSH Family Office unterstützt ihn bei der Verwaltung seines Vermögens und beantwortet hierzu alle kniffligen Fragen. Der Mandant delegiert dabei alle Tätigkeiten an uns, die er ansonsten selbst übernehmen müsste, womit er effektiv entlastet wird. Wir sind sein Finanz-Backoffice, sein Controller und sein finanzanwaltlicher Interessenver-

treter gegenüber seinen Banken, Immobilien- und Vermögensverwaltern. Dies ist vor allem deshalb möglich, weil unsere Mandanten uns sehr viel Vertrauen schenken. Und deren Vertrauen ist unser eigentliches Kapital.

Herr Weber, Sie geben sehr selten Interviews. Warum vertrauen Ihnen die Mandanten?

Weil ich sehr selten Interviews gebe. Das WSH Family Office arbeitet sehr diskret und schützt die Privatsphäre seiner Mandanten. Das Besondere am WSH Family Office ist, dass bei uns ein Mandant schon vom ersten Tag an ganz individuell und persönlich betreut wird. Deshalb kümmern wir uns auch um die kleinen Dinge im Leben. Wir vermitteln Chauffeurdienste, Handwerker- und andere Serviceleistungen und fungieren als Privatsekretariat. Ich nenne mal ein Beispiel: Google Street View. Bevor das Thema in der Öffentlichkeit diskutiert wurde, hatten wir unsere Mandanten über die Konsequenzen von Google Street View und die Möglichkeiten eines Widerspruchsverfahrens schon längst informiert. Viele unserer Mandanten wollten daraufhin nicht, dass ihre Immobilien, die sie privat nutzen, von Google Street View erfasst werden. Für diese Mandanten wurden wir sehr schnell als Problemlöser aktiv und haben deren Immobilien aus Google Street View entfernen lassen.

Überdies unterstützen wir den Mandanten auch dann, wenn er ein ganzheitliches Sicherheitskonzept zum Schutz seiner gesamten Privatsphäre wünscht.

Herr Weber, Sie werden als Family Office von Ihren Mandanten doch sicherlich regelmäßig auch mit ungewöhnlichen Aufgaben betraut, die nichts mit Vermögenssteuerung zu tun haben. Können Sie uns ein paar Beispiele nennen, die plastisch machen, wie weit der Service und auch die Vertrauensposition bei einem Family Office geht?

Da tue ich mich schwer. Selbstverständlich erhalten wir immer wieder Aufgaben, die sehr tief in die Privatsphäre der Mandantenfamilie hineinreichen. Gerade hier ist ein enges Vertrauensverhältnis zwischen dem Mandanten und seinem Family Office absolut notwendig. Aber gerade deswegen bitte ich Sie um Verständnis dafür, dass ich nicht „aus dem Nähkästchen“ plaudern möchte. Das viel zitierte Klischee der Suche nach einem Internatsplatz für die Tochter oder die Übernahme einer Mediatorenstellung bei innerfamiliären Konflikten ist dennoch sicherlich nicht an den Haaren herbeigezogen!

Die ersten Family Offices wurden in den USA von Industriemagnaten wie John D. Rockefeller Sr. gegründet. Diese Unternehmer setzten alle auf ihr eigenes Single Family Office. Sie haben diese Idee aufgenommen und das WSH Family Office in Deutschland erfolgreich etabliert. Herr Weber, können Sie uns die Alleinstellungsmerkmale des WSH Family Office nennen?

Das WSH Family Office ist ein unabhängiges Multi Family Office. Unabhängig, weil wir keiner Vermögensverwaltung oder Bank angehören, womit ein Produktabsatzinteresse vollständig entfällt. Die Folge: Als unabhängige Taskforce können wir unsere Mandanten noch besser beraten und können Produktanbietern und Fondsmanagern noch kritischer auf die Finger schauen. Das WSH Family Office schützt seine Mandanten somit vor dem Arsenal der Standardwaffen typischer Finanzdienstleister.

Das wichtigste Alleinstellungsmerkmal aber ist: Die WSH ist ein eigentümer-/mandantengeprägtes Multi Family Office, weil sich meine Mitgesellschafter aus dem Mandantenkreis der WSH rekrutieren, was mir hilft, die Interessen der Mandanten stets mit den Interessen der Inhaber optimal in Einklang zu bringen. Wenn eine Familie also ihr „eigenes“ Family Office Team haben möchte, so kann sie es bei der WSH etablieren und wenn die Chemie stimmt, sogar Gesellschafter der WSH werden.

Überdies vereint das WSH Family Office alle Vorteile eines Multi Family Office. Der Mandant kann bei uns auf ein ganzes Team von Betreuern und Fachleuten zurückgreifen. Darüber hinaus kann er die bestehenden Verbindungen zu unseren anderen Mandanten für sich effektiv nutzen. Solche starken Netzwerkeffekte kann ein Single Family Office definitiv nicht bieten! Denn hier wird immer nur „im eigenen Suppentopf herumgerührt“.

Seit der Finanzkrise wird das WSH Family Office gerade von Konzernvorständen, vermögenden Erben und mittelständisch geprägten Familienunternehmen verstärkt nachgefragt. Warum?



CHRISTOPH WEBER,
Geschäftsführender Gesellschafter

Die Klientel des WSH Family Office ist in erster Linie geprägt von mittelständischen Unternehmerfamilien, vermögenden Erben und Konzernvorständen, die über hohe Vermögen sowie hohe Einkommen verfügen. Der Grund: Der mittelständische Unternehmer erwartet, dass sein Privatvermögen mit der gleichen Professionalität, dem gleichen Verantwortungsbewusstsein sowie den gleichen unternehmerischen Prinzipien geführt wird, wie er selbst auch sein Unternehmen führt. Erben sind hingegen oftmals unerfahren in der Wahrnehmung der Aufgaben einer komplexen Vermögenssteuerung. Dabei geraten sie – vor allem in der Phase, die noch von persönlicher Trauer geprägt ist – nur allzu leicht in die Fänge diverser Finanzgeier, die sich mitteillos an der neu entstandenen familiären Situation bereichern wollen. Konzernvorständen mangelt es hingegen an der Zeit, um sich gezielt mit ihren Vermögen und Einkommen zu beschäftigen. Zudem erleben wir einen zunehmenden Absicherungsbedarf, da mittlerweile auch Konzernvorstände nicht mehr auf einen sicheren Arbeitsplatz vertrauen dürfen. Diese neuen Mandanten haben somit alle eines gemeinsam: Sie benötigen ein professionelles Controlling ihres Privatvermögens, das nur ihrem eigenen Interesse dient. Und sie brauchen ein vertrauenswürdiges und zuverlässiges Team, also quasi eigene Mitarbeiter. Das WSH Family Office ist hierfür die ideale Lösung.

Bevor ich Sie gehen lasse, wie würden Sie einem potentiellen Mandanten das WSH Family Office mit einem Satz näherbringen?

Wir bieten ihm die sichere Burg in einer zunehmend unsicheren Welt.

Herr Weber, ich danke Ihnen für das Gespräch.