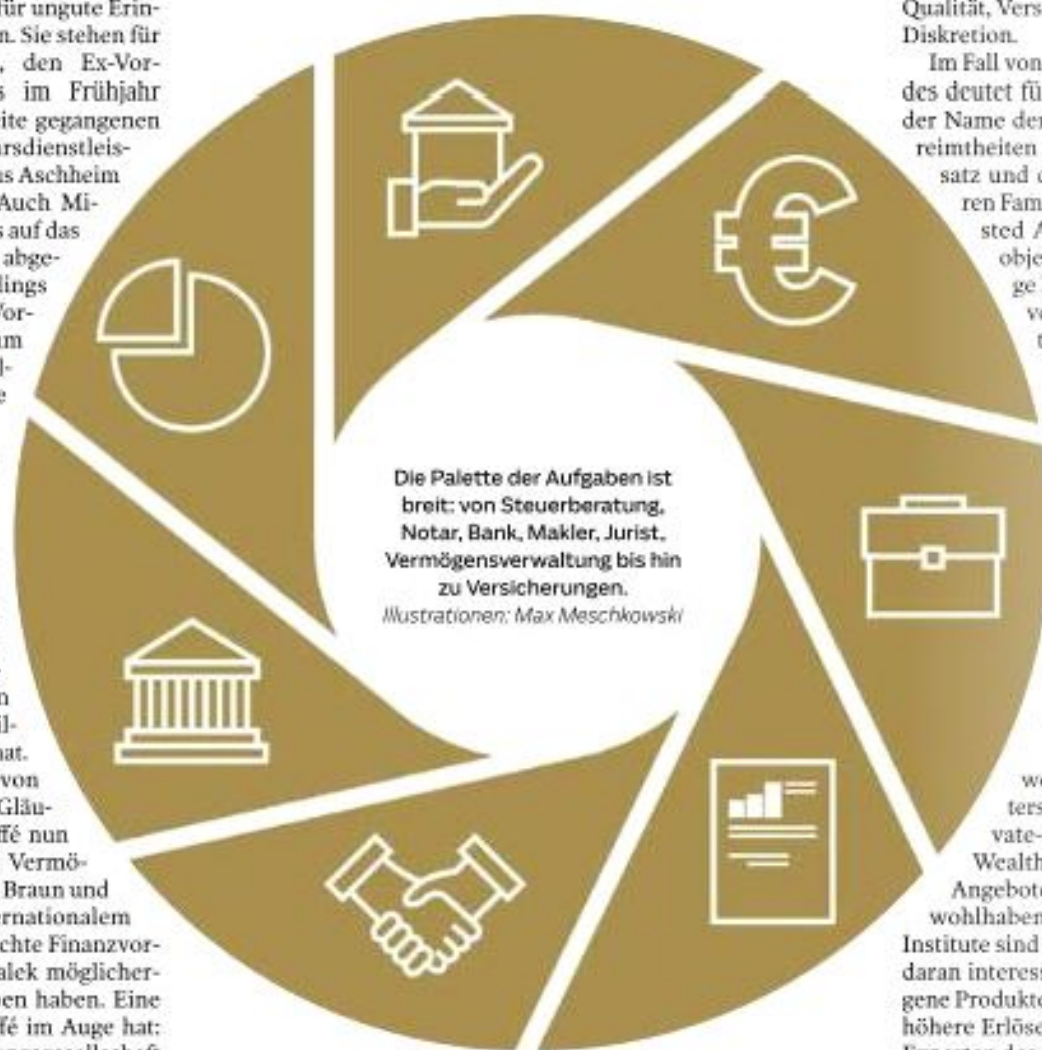


**M**B - diese Initialen werden bei vielen Anlegern noch lange Zeit für ungute Erinnerungen sorgen. Sie stehen für Markus Braun, den Ex-Vorstandschef des im Frühjahr spektakulär pleite gegangenen Zahlungsverkehrsdienstleisters Wirecard aus Aschheim bei München. Auch Michael Jaffé hat es auf das Namenskürzel abgesehen - allerdings unter anderen Vorzeichen. Der zum Insolvenzverwalter bestellte Rechtsanwalt hat nach einer ersten Bestandsaufnahme gerade mal überschaubare 26 Millionen Euro auf den Konten des Konzerns gefunden, der in guten Zeiten Milliarden bewegt hat.

Im Auftrag von Tausenden von Gläubigern sucht Jaffé nun nach weiteren Vermögenswerten, die Braun und der per internationalem Haftbefehl gesuchte Finanzvorstand Jan Marsalek möglicherweise verschoben haben. Eine Adresse, die Jaffé im Auge hat: die MB Beteiligungsgesellschaft - ein Family Office (FO), bei dem Braun sein privates Vermögen verwalten lässt.

#### Exklusive Beratung

Ob die großen deutschen Familienverbände Haniel, Reimann, Brenninkmeyer oder eben Braun - fast immer ist es mittlerweile ein Family Office und nicht etwa eine feine Privatbank, die sich um das Milliardenvermögen von Großindustriellen und alteingesessenen Unternehmerfamilien oder deren Mitglieder kümmert. Wer hinter diesen Family Offices steckt und wer alles zum Kreis der Mandanten gehört - darum ranken sich Mythen. Klar ist jedoch: Diese Art der exklusiven Vermögensberatung steht nur



## Nur der Familie verpflichtet

**Vermögensverwaltung** Die Dienstleistung von Family Offices sind stark gefragt. Die Experten suchen für Unternehmer ganzheitlich, unabhängig und ohne Vertriebsdruck die besten Lösungen.

einem ausgesuchten, sehr vermögenden Mandantenkreis offen. Dafür gibt eine extrem hohe Qualität, Verschwiegenheit und Diskretion.

Im Fall von Markus Braun indes deutet für Experten schon der Name der Firma auf Ungeheimheiten hin. „Vom Grundsatz und der Idee her agieren Family Offices als Trusted Advisors, die eine objektive, unabhängige Beratungsleistung vornehmen“, erläutert Maximilian Werkmüller, der unter anderem eine Professur für Finance und Family Office Management an der Allensbach Hochschule hat. „Bei Investments gilt ein strenger ‚Best Select‘ und ‚Best Advice‘-Ansatz.“

Das ist einer der wesentlichen Unterschiede zu den Private-Banking- oder Wealth-Management-Angeboten der Banken für wohlhabende Kunden. Die Institute sind erfahrungsgemäß daran interessiert, eher hauseigene Produkte zu verkaufen, um höhere Erlöse zu erzielen.“ Die Experten des Family Offices sitzen also mit der Familie gemeinsam auf einer Seite des Tisches. Gegenüber dürfen dann Banker, Vermögensverwalter und Initiatoren Platz nehmen, die sich um ein Mandat bewerben und zuvor unter die Lupe genommen werden.

#### Keine Interessenskonflikte

Auch Catharina Weber sieht die originäre Aufgabe eines Family Office darin, sich ganz auf die Managementsteuerung des Vermögens zu fokussieren. „Das Family Office unterstützt und berät die Familie bei der Entwicklung einer nachhaltig ausgerichteten Vermögensstrategie, also strategischen Asset Allocation“, erläutert die Leiterin der Geschäftsstelle des Verbandes un-





Die Mitarbeiter der Family Offices sind nah dran an den Interessen und Bedürfnissen ihrer Mandanten. Sie agieren quasi wie Angestellte der Familie und schützen das Vermögen.

abhängiger Family Offices (VuFO). „Das prägende Kennzeichen eines Family Office ist die Interessenkonfliktfreiheit: Es verfolgt keine eigenen gewerblichen Interessen und seine Mitarbeiter agieren quasi als Angestellte der Familie, die sie betreuen“, betont Weber. „Das Family Office agiert als Berater auf Honorarbasis, sucht die besten Manager am Markt – für die jeweiligen Anlageklassen und prüft einzelne Investments.“

Eine weitere Aufgabe ist die fortlaufende Kontrolle der Investitionen. Der Familie werde anschließend in der von ihr gewünschten Detailtiefe und Fristigkeit über die Entwicklung des Vermögens berichtet. „Zahlen Manager im Einzelfall Provisionen, werden diese ungeschmälert an die Mandanten durchgeleitet“, erläutert Weber.

Die Mitarbeiter der Family Offices sind also immer nah dran an den Interessen und Bedürfnissen ihrer Mandanten. Gerade deshalb ist es für beide Experten essentiell, dass sie nicht in Konkurrenz zu anderen Asset-Managern stehen. „Wenn das



### Zur Person

**Catharina Weber** leitet seit 2014 die Geschäftsstelle des Verbandes unabhängiger Family Offices. Sie ist Beraterin im Multi Family Office Kontora.

Family Office selbst eigene Produkte verkauft, besteht ein Interessenkonflikt“, ist Weber überzeugt.

„Damit ist die Gefahr verbunden, dass sich die Beratung auf die Investitionen, die den Beratern die höchsten Provisionen versprechen oder auf bestimmte Anlageklassen beschränkt“, erläutert Weber. Als Beispiel nennt sie, dass die Berater unter Umständen eher zu Wertpapieranlagen raten und weniger zu illiquiden Anlageklassen wie etwa Private Equity. Auch außerbörsliche Firmenbeteiligungen und alternative Investments, wie etwa Immobilien, könnten wenig berücksichtigt werden. „Zum zweiten gibt es in vielen Bankhäusern einen gewissen Vertriebsdruck – und davor werden sich Family-Office-Abteilungen, auch wenn sie rechtlich selbstständig agieren, nicht schützen können.“

### Der Markt boomt

Dabei haben sich mittlerweile nicht nur viele Banken, sondern auch unabhängige Vermögensverwalter und Steuer- und Wirtschaftsberatungsgesellschaften einen Family-Office-Ab-

leger zugelegt. Der Markt boomt. Das Problem dabei: Der Begriff ist nicht geschützt. Family Office darf sich im Prinzip jeder freie Anlageberater nennen. Das macht das Anbieterfeld heterogen und intransparent. Experten unterscheiden daher in zwei grundsätzliche Geschäftsmodelle: Zum einen Single-Family-Offices, die sich nur um das Vermögen einer einzelnen Familie kümmern.

Die zweite Gruppe besteht aus Multi-Family-Offices, die eine gemeinsame Plattform betreiben, an die sich Kunden mit entsprechendem Vermögen andocken können. „Davon gibt es sehr viele und der Trend ist dramatisch ansteigend“, beobachtet Finanzexperte Werkmüller. „Viele vermögende Anleger haben das Vertrauen in die Banken seit der Finanzkrise verloren – und dieser Trend hält bis heute an“, sieht er den Treiber dieser Entwicklung.

Weil Standards fehlen, gibt es keine genauen Branchenzahlen. Am Markt kursieren jedoch Schätzungen von 550 bis 600 Family Offices allein in Deutschland. „Interessenten sollten also genau hinschauen, bevor sie einen Verwaltungsvertrag abschließen: Bietet das Family Office wirklich nur Beratung oder ist es doch eine verkappte Vertriebs Einheit oder ein Asset-Manager, der parallel zu Beratung auch noch Vermögen verwaltet?“, empfiehlt der Rechtsanwalt.

## Das Family Office berät auf Honorarbasis und sucht die besten Manager.

**Catharina Weber**  
Rechtsanwältin beim VuFO

Fraglich nun, was Family Offices im Ergebnis anders machen als Banken und Vermögensverwalter. „Sie kümmern sich um eine ganzheitliche klassische Finanz- und Vermögensplanung. Das reicht von Risikoanalysen, geht über die Planung einer eventuell anstehenden Unternehmensnachfolge und schließt Fragen zur Gründung von Stiftungen, Testamentsberatung und anderen Finanzservices mit ein“, fasst Werkmüller das breite Spektrum an Themen zusammen.

Verbandsexpertin Weber hat zudem den Anlageaspekt im Blick: „Es gibt immer wieder Berichte darüber, dass die Banken das Vermögen ihrer gehobenen Private-Banking Mandanten überwiegend sehr liquide etwa in Wertpapieren anlegen, weil der Zugang zu anderen il-

## Honorierung erfolgt aufwands- oder zeitbezogen



Kernaufgabe von Family Offices ist es, das Vermögen ihrer Kunden zu sichern und zu mehren.

**Interessenten** können sich an den Verband unabhängiger Family Offices ([www.vufo.org](http://www.vufo.org)) wenden, der verbandseigene Anbieter empfiehlt. Die Verbandsmitglieder erfüllen die Kriterien einer honorarbasier- ten Beratung, Unabhängigkeit, keine Vereinnahmung von Pro- visionen und kein Angebot ei-

gener Produkte. Die Wurzeln des Verbandes reichen ins Jahr 2013 zurück, als sich eine Gruppe von Family Offices auf Initiative von Dr. Yvonne Brückner darauf einigte, einen Verband zu gründen.

**Die Honorierung** erfolgt in vielen Fällen ähnlich wie bei der

Beratung durch einen Rechts- anwalt, aufwandsorientiert oder nach zeitlichem Aufwand. Die Stundensätze liegen im mittleren dreistelligen Bereich. Aber auch Preismodelle aus prozentualen jährlichem Pau- schalsatz vom verwalteten Ver- mögen plus Honorarkomponen- te sind üblich.

liquiden Investitionen etwa im Bereich der Alternative Investments fehlt und die Bankhäuser ihre eigenen Vermögensverwaltungs-Leistungen anbieten möchten.“

Demgegenüber könne ein unabhän- giges Family Office ohne eigen- e Interessen agieren, die besten Investitionen ohne Vertriebsdruck suchen, unterschiedliche Märkte und Anlageklassen analysieren und damit das Gesamtvermögen des Mandanten breiter und resi- lienter aufstellen.

### Ab fünf Millionen Euro

Dazu kommt: Family Offices ver- folgen einen extrem langfristi- gen Anlagehorizont: Die meis- ten Familien denken in Genera- tionen. Allein vor diesem Hin- tergrund sollten Interessenten ein größeres freies Vermögen mitbringen. Einzelne Angebo- te starten ab 5 Millionen Euro.

„**Interessenten sollten genau hinschauen, ob das Family Office wirklich nur berät.**“

**Maximilian Werkmüller**  
Rechtsanwalt

„Die Zusammenarbeit mit ein- em ganzheitlich agierenden Multi Family Office lohnt sich meines Erachtens für die Familie erst ab ein- em freien Vermögen von 25 bis 30 Mio. Euro. Andernfalls rechnet sich die Leistung für beide Seiten nicht“, erläutert Weber. „Ein Single Family Office hingegen, das sich nur um die Interessen einer Familie küm- mert, macht erst ab einem höheren dreistelligen Millionenbetrag Sinn.“ [1]

Thomas Luther