

*Christoph Weber ist der erste Vorsitzende des neu gegründeten Verbands unabhängiger Family Offices. Neben der Verbandsarbeit ist der Düsseldorfer geschäftsführender Gesellschafter des W-S-H Family Office*



# „Zu viele nennen sich Family Office“

Im Oktober 2014 gründete sich der Verband unabhängiger Family Offices, kurz Vufo. Erstmals gibt es nun eine reine Interessenvertretung für Family Offices in Deutschland. Allerdings wollen die Gründer nicht jede Gesellschaft ansprechen, die sich Family Office nennt, erklärt Vufo-Vorsitzender **Christoph Weber**

## Verband unabhängiger Family Offices e. V.

**Sitz:** Bonn

**Gründungsdatum:** 23. Oktober 2014

**Zweck und Ziele:** Transparenz im Anbietermarkt, Plattform für interdisziplinären Austausch, Aus- und Weiterbildung der Mitglieder, Mitarbeit an relevanten Gesetzen zur Absicherung des Berufsstands des Family Officers, Qualitätsstandards entwickeln, Förderung relevanter Wissenschaft

**Vorstand:** Christoph Weber (Vorsitzender), Boris Canessa (stellvertretender Vorsitzender), Werner Gasser (Schatzmeister)

**Anforderungsprofil für Mitglieder<sup>1)</sup>:** Single Family Offices oder unabhängige Multi Family Offices, Eigenständigkeit, Gesamtvermögensfokus, Honorarvergütung, Interessenkonfliktfreiheit

<sup>1)</sup> stellt nur einen Ausschnitt dar



FOTO: JOCHEN ROLPES

**private banking magazin: Mit dem Vufo gibt es nun eine Plattform und Interessenvertretung für Family Offices in Deutschland. Warum wollen Sie damit nicht alle Family Offices ansprechen?**

**Christoph Weber:** Dafür müssen Sie die Entstehungsgeschichte des Verbands kennen. Während einer Veranstaltung der BW-Bank, bei der Professorin Yvonne Brückner die Ergebnisse ihrer ersten Family-Office-Studie präsentierte, konnten wir erstaunt feststellen, wie rege die Vertreter der geladenen Family Offices miteinander diskutierten. Bis dato waren wir doch davon ausgegangen, dass ein offener Dialog zwischen den Marktteilnehmern von diesen gar nicht gewünscht war. Nach dieser Erfahrung lag die Überlegung nahe, einen kleinen Kreis repräsentativer Vertreter von Single und Multi Family Offices, darunter auch große Häuser wie Spudy & Co. oder Focam, zu einem ersten Gedankenaustausch einzuladen, um zu schauen, ob sich hieraus eine gemeinsame

Kommunikationsplattform entwickeln ließe. Ab Anfang 2013 haben wir uns wiederholt getroffen, um uns eingehender mit der Frage zu beschäftigen, wie man die Kultur des Family Office in Deutschland und eine Interessengemeinschaft gleichgesinnter Family Offices entwickeln kann. Dieser Gesprächskreis war der Kern derer, die vergangenen Oktober den Verband gegründet haben.

**Wie kommt es, dass die genannten Branchengrößen nicht zu den Gründungsmitgliedern des Vufo zählen und keine Chance hätten, aufgenommen zu werden?**

**Weber:** Im Lauf der Treffen hat sich eine Gruppe herausgebildet, die insbesondere den ursprünglichen Gedanken des Family Office voranbringen möchte. Der Begriff ist ja nicht definiert, insofern gibt es unterschiedliche Vorstellungen, was ein Family Office überhaupt ist. Auch bei der diskutierenden Gruppe war das so. Mit der Zeit kristallisierte sich aber ein Verständnis heraus, wonach es bei einem Family Office um ganzheitliche Beratung über alle Asset-Klassen, die Steuerungsfunktion, Interessenkonfliktfreiheit und eine enge Verbundenheit zu den betreuten Vermögensinhabern, nicht aber um operative Finanzdienstleistungen wie Portfolioverwaltung oder Anlagevermittlung gehen sollte.

**Ein sehr puristisches Verständnis also.**

**Weber:** Genau. Und da sich damit nicht alle identifizieren konnten, hat sich die Gruppenzusammensetzung im Zeitverlauf auch geändert. Einige schieden aus, andere kamen hinzu. Und natürlich war die Diskussion darüber eine Gratwanderung. Uns war klar, dass wir gegebenenfalls auf Marktführer und andere Anbieter von Family-Office-Leistungen wie bankengebundene Einheiten verzichten müssen. Letztendlich haben wir uns für den kleineren Verbandsfokus entschieden und damit – wie wir glauben – für mehr Authentizität.

**Aufgrund Ihrer gewerblichen Ausrichtung dürften viele Multi Family Offices demnach als Verbandsmitglieder nicht infrage kommen. Erhoffen Sie sich eher Zuspruch von Single Family Offices?**


**Weber:** Die zahlreichen Gespräche mit Single Family Offices zeigen, dass dieser enorme Bedarf an Verbandsarbeit haben. Auch sind sie nicht so kommunikations-scheu, wie man zunächst annehmen würde. Das betrifft zwar nicht die Kommunikation mit der Öffentlichkeit. Aber man sucht den Austausch mit Gleichgesinnten und will heraus aus der Isolation. Und diese Dialog-Plattform soll und kann künftig der Vufo sein. Insofern erhoffen wir uns auch entsprechend viel Zuspruch von dieser Seite.

**Neben dem Plattform-Gedanken, welche Zwecke verfolgt der Verband noch?**

**Weber:** Es sind zahlreiche Funktionen, die der Verband erfüllen soll. Dazu zählen die Wissenschaftsförderung, die Entwicklung von Reporting- und Qualitätsstandards und ein Mehr an Transparenz im Family-Office-Markt.

**Kein Ei gleicht dem anderen**

Der Family-Office-Begriff in Deutschland ist gesetzlich nicht geschützt oder definiert. Ohne Vorgaben entwickelten sich zahlreiche Formen. Dass einige Geschäftsmodelle mit der ursprünglichen Idee des ersten Family Office von John Pierpont Morgan, dem House of Morgan, zu tun haben, verwundert nicht. Zu attraktiv scheint der Begriff gegenüber Kunden.

Typ	Management	Mandantenstruktur	Grundidee (und Beispiele)	Potenzial für Interessenkonflikte <sup>1)</sup>
Privates SFO <sup>2)</sup>	aus der Familie der Vermögensinhaber oder familienfremd	eine Familie	Klassisches SFO (Forum Family Office)	 <p>Nach unten zunehmend</p>
Offenes SFO		offen für alle Familienmitglieder oder andere Familien	SFO als MFO (Henkel, Haniel) SFO wird MFO (Fleming Family & Partners, Sandaire)	
Privates MFO <sup>3)</sup>	aus der Familie der Vermögensinhaber oder familienfremd	begrenzt auf eine bestimmte Anzahl von Familien	Ursprungsidee des MFO	
Offenes MFO		akquirierendes Family Office	MFO als Dienstleister, Teil einer Steuerberatung oder MFO mit operativem Management-Angebot	
Andere	familienfremd	offen	Zum Beispiel Vermögensverwalter mit Family-Office-Leistungsangebot oder MFO-Einheit einer Bank	

<sup>1)</sup>nach dem Verband für unabhängige Family Offices <sup>2)</sup>Single Family Office <sup>3)</sup>Multi Family Office

QUELLE: VERBAND UNABHÄNGIGER FAMILY OFFICES

Letzteres ist den Gründungsmitgliedern ganz wichtig, weil der Begriff des Family Office in der jüngeren Vergangenheit sehr inflationär benutzt wurde und darunter gelitten hat. Eine weitere Funktion ist, die Professionalisierung voranzutreiben. Nehmen Sie das Thema Personalrekrutierung. Das ist für Family Offices eine hochkomplexe Aufgabe. Denn als Family Office suchen sie nicht nur nach fachlich sehr guten Mitarbeitern für Themen wie Wertpapiere, Immobilien oder Beteiligungen, sondern sie brauchen Personal, das strategisch und ganzheitlich denkt und darüber hinaus eine enorm hohe Empathie und Sozialkompetenz besitzt. Über den Austausch kann man die Professionalisierung der Personalfindung vorantreiben. Gleiches gilt für die Frage, in welcher Form Family Offices mit ihren Familien gemeinsame Investitionen umsetzen können. Hier gibt es diverse aufsichtsrechtliche Hürden. Und deswegen wollen wir auch Ansprechpartner für den Gesetzgeber und für Behörden sein und Einfluss nehmen, dass der Berufsstand des Family Officers besser verstanden wird, gerade was eine aufsichtsrechtliche Einordnung anbelangt. Nicht vergessen darf man jedoch, dass wir uns immer noch in der Gründungsphase befinden. Vieles ist also noch nicht in Stein gemeißelt. Wir werden künftig die Anliegen der Mitglieder sammeln und schauen, wo es Bedarf gibt.

**Sie erwähnten die mangelnde Transparenz im Family-Office-Markt. Was muss klarer werden?**

**Weber:** Dazu ein Beispiel. Angenommen, Sie wären eine vermögende Familie, die nach dem Verkauf des Familienunternehmens auf der Suche nach professioneller Unterstützung bei Vermögensverwaltung und Nachfolge ist. Die Einbindung eines Family Office ist dabei eine der

Möglichkeiten. Dabei wird es sehr schwer sein, einen Überblick zu erlangen, welche Family-Office-Typen es überhaupt gibt. Bietet sich die Gründung eines eigenen Family Office oder ein Multi Family Office mit oder ohne eigene Vermögensverwaltung an? Dabei behaupten wir nicht, dass ein Family Office mit eigener Vermögensverwaltung, also möglichen Interessenskonflikten, die falsche Antwort sein muss. Die Interessenkonflikte könnten dem Kunden unter Umständen egal sein und dessen Fokus auf der Kostenseite liegen. Uns geht es darum, für jeden Vermögensinhaber individuelle Unterscheidungsmerkmale und somit Vor- und Nachteile der einzelnen Family-Office-Typen transparent zu machen.

**Können Vermögensinhaber eigentlich auch Mitglieder im Vufo werden?**

**Weber:** Können sie. Die Gründungsmitglieder haben sich geeinigt, dass wir sowohl passende Family-Office-Gesellschaften, auf dem Gebiet Family Office forschende Wissenschaftler als auch Vermögensinhaber aufnehmen. Alle müssen sich dabei unserem Aufnahmeverfahren und dem Ehrenkodex des Verbands unterwerfen.

**Warum hat sich der Verband eigentlich für den Standort Bonn entschieden? Warum nicht Berlin?**

**Weber:** Berlin ist sicherlich nicht als Standort für Family Offices bekannt. Viele hätten gedacht, dass der Verbandsfokus auf der Lobbyarbeit in der Politik liegt. Diesen Eindruck wollten wir vermeiden. Bei Bonn stimmte hingegen die Infrastruktur. Die Stadt ist als Family-Office-Standort weitgehend neutral, und zudem sitzt dort die Rechtsanwaltskanzlei, die uns in allen vereins-, steuer- und aufsichtsrechtlichen Themen eng begleitet. ■