Family Office

„Familien verlangen Transparenz“

Andreas Richter, Anwalt und Partner bei der Kanzlei Pöllath + Partners, über vermögende Familien auf dem Weg zum eigenen Family Office.

private banking magazin: Vermögende Familien entscheiden sich zunehmend, ein eigenes Family Office zu gründen. Warum?

Andreas Richter: Die Familien verlangen mehr Transparenz. Sie wollen wissen, was wo und bei wem liegt. Gleichzeitig wünschen sie sich Beratung aus einer Hand. Sie möchten, dass das Vermögen den Prinzipien der Familie entsprechend über Generationen koordiniert, gesichert und idealerweise kontinuierlich ausgebaut wird.

Diese Ansprüche sind eher zeitlos und grundsätzlich. Welche aktuellen Auslöser gibt es, die Verwaltung gewachsener Vermögen neu zu ordnen?

Richter: Viele vermögende Familien haben erkannt, wie vernetzt das internationale Kapital ist. Die Beziehungsgeflechte einzelner Banken sind oft nicht überschaubar und schon gar nicht zu kontrollieren. Ein gutes Beispiel ist etwa die Lehman-Pleite. Anleger waren nicht in die Papiere der Bank investiert.

Sie haben aber trotzdem Kapital verloren, weil eine Wertpapierleihe der Hausbank weitergegeben wurde und es Schnittmengen zu Lehman gab. Für den Madoff-Fall unmittelbar danach gilt nahezu das Gleiche.

Viele Familien waren über die unterschiedlichsten Zubringerfonds investiert. Alle Kontrollinstanzen haben vollkommen versagt. Ein eigenes Family Office soll so etwas verhindern.

Wo kommen Sie ins Spiel?

Richter: Wir verstehen uns als Sparringspartner. Die Vorstellungen der Familien und die Lösungsansätze von Finanz-, Investment- und Steuerrechtsexperten harmonisieren nicht immer. Wir erkennen diese Unterschiede und beheben sie.

Haben Sie ein Beispiel?

Richter: Wenn ein Großteil des Familienvermögens in Immobilien investiert ist, kann nicht gleichzeitig beschlossen werden, dass jährlich mit hohen Ausschüttungen gearbeitet werden soll. Immobilien und

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

Liquidität lassen sich nicht vereinen. Die zentrale Frage beim Aufbau eines Single Family Office ist daher stets: Woran hängt der Wert des Vermögens? Und wie kann ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt werden?

Mitunter fallen auch Aufgaben für Psychologen und Pädagogen an?

Richter: Absolut. Die Familienstrukturen – manchmal über 200 Mitglieder – sind nicht selten ebenso komplex wie die Vermögensstruktur. Sehr spezielle und mitunter auch persönliche Angelegenheiten müssen daher auch ausgeklammert werden

Vielfach geht heute ein Vermögen der direkten Nachkriegsgeneration auf den Nachwuchs über. Welche Befindlichkeiten sind hier zu beachten?

Richter: Wenn der derzeitige Vermögensinhaber bereits selbst geerbt hat, gibt es selten Reibungspunkte. Die direkte Gründergeneration ist beim Loslassen und Weitergeben etwas eigensinniger.

Wie hoch sollte ein Vermögen sein, damit sich ein eigenes Family Office lohnt?

Richter: Zwischen 200 und 300 Millionen Euro. Die jährlichen Kosten liegen zwischen einem halben und einem Prozent.

Ist ein Multi Family Office eine Alternative?

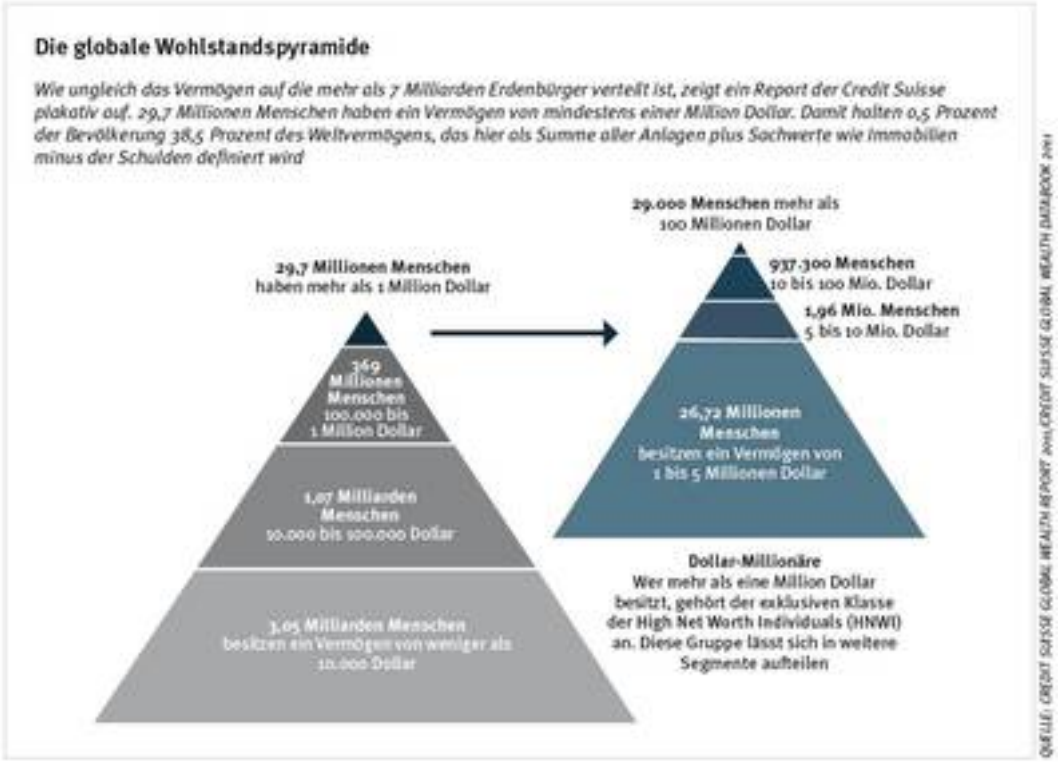
Richter: Für Familien mit einem niedrigeren Vermögen kann es eine Alternative sein. Multi Family Offices haben in der Regel einen Ankerinvestor und stellen die Dienstleistungen auch weniger vermögenden Mandanten zur Verfügung. Wer jedoch ein Single Family Office gründet, öffnet sich nicht und will die notwendige Vertraulichkeit sichern.

Sie haben einen sehr direkten Kontakt zu den Familien. Stellen Sie sich im Nachhinein manchmal die Frage, wie einzelne Kandidaten so unglaublich erfolgreiche Unternehmerkarrieren hinlegen konnten?

Richter: Erfolgreiches Unternehmertum gelingt nur sehr individuellen Persönlichkeiten. Davor habe ich Respekt. Natürlich sind die Charaktere mitunter recht speziell. Aber das macht das Geschäft auch sehr interessant.

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH

>> Vergrößern



Andreas Richter ist Spezialist in der Beratung von Familiengesellschaften. Der promovierte Jurist ist seit 2001 Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Pöllath + Partners. Zudem ist Richter Vorsitzender des Executive Board des Studienganges „Private Wealth Management – Familienunternehmen, Nachfolgegestaltung und Vermögensmanagement“ an der Universität Münster.

Dieser Artikel erschien am **10.05.2012** unter folgendem Link:
https://www.private-banking-magazin.de/familien-verlangen-transparenz-1336662354/

© Edelstoff Verlagsgesellschaft mbH