
Das Family Office

Boris Canessa · Jens Escher
Alexander Koeberle-Schmid
Peter Preller · Christoph Weber

Das Family Office

Ein Praxisleitfaden

 Springer Gabler

Boris Canessa
Düsseldorf, Deutschland

Jens Escher
Duisburg, Deutschland

Alexander Koeberle-Schmid
Köln, Deutschland

Peter Preller
Bad Homburg, Deutschland

Christoph Weber
Essen, Deutschland

ISBN 978-3-658-13467-9 ISBN 978-3-658-13468-6 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-13468-6

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Lektorat: Stefanie Winter

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Vorwort

Vermögende Unternehmerfamilien greifen auf Dienstleistungen von Finanz- und Investmentexperten zurück, wenn es um die Verwaltung ihres Vermögens geht – etwa nach dem Verkauf ihres Unternehmens oder parallel zur operativen Unternehmensführung. Während sich Dienstleister auf rein finanzielle Ziele beschränken, behandelt das Family Office das Vermögen einer Unternehmerfamilie wie ein Unternehmen, dessen Assets professionell gemanagt werden müssen. Es erbringt strategische, taktische und operative Leistungen mit dem Ziel, generationenübergreifend Wertschöpfungsvorteile zu schaffen. Die Gründung eines eigenen Single Family Offices oder der Anschluss an eine bestehende Multi-Family-Office-Struktur verfolgt aber auch ein anderes wichtiges Ziel: die oft weitverzweigte Familie über Generationen hinweg zusammenzuhalten.

Unternehmerfamilien sollten gründlich prüfen, welche Erwartungen sie an das Family Office haben und welcher Family-Office-Typ für sie langfristig am vorteilhaftesten ist. Die Entwicklung einer Strategie für das Family Office, die Analyse und das Controlling seiner Einrichtungs- und Folgekosten sind maßgebliche Aspekte, die zum Erfolg eines eigenen oder eines externen Family Offices beitragen.

Dieser kompetente Ratgeber bietet Ihnen praxisorientierte Leitlinien, um den für die Bedürfnisse Ihrer Familie geeigneten Family-Office-Typ zu finden und entweder ein Single Family Office zu gründen, es weiterzuentwickeln, oder sich einem Multi Family Office anzuschließen.

Wir sind seit vielen Jahren als Spezialisten operativ bzw. beratend in Family Offices tätig und haben unsere Erfahrungen und unser Know-how, etwa mit Strategieentwicklung, Nachfolgeregelung, Führung, Vermögensmanagement, Organisation, Verwaltung, Recht und Steuern, für Sie transparent und übersichtlich zusammengestellt. Neben den typischen Themen von Family Offices befassen wir uns auch mit Fragen der Nachfolgeregelung in Family Offices und Unternehmen, mit der Erarbeitung einer Familienverfassung und wie Konflikte innerhalb einer Familie durch Coaching und Mediation gemanagt werden können.

Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf praxisorientierten Tipps und Hinweisen, die durch Best-Practice-Beispiele, Checklisten und Interviews mit Vertretern von Family Offices ergänzt werden. Wir danken allen Interviewpartnern für ihre Berichte aus der Family-Office-Praxis.

Das Buch ist eine Einführung in alle für Sie wichtigen Bereiche des Themas Family Office. Vertiefte Informationen finden Sie darüber hinaus in der Fachliteratur über Family Business Governance, in Rechts- und Steuerfachbüchern sowie in allen Werken rund um das Thema Vermögen.

Wir wünschen Ihnen, dass Sie die praktischen Hinweise dieses Ratgebers erfolgreich für Ihre Planungen beim Aufbau oder der Weiterentwicklung eines eigenen bzw. der Nutzung eines externen Family Offices nutzen können, und freuen uns auf Ihre Fragen und Anregungen.

Boris Canessa
Jens Escher
Alexander Koeberle-Schmid
Peter Preller
Christoph Weber

Inhaltsverzeichnis

Teil I Einführung

1	Vermögensverwalter und Unterstützer	3
1.1	Warum ein Family Office sinnvoll ist	4
1.2	Anlässe für die Gründung eines Family Offices	8
1.3	Ab welchem Vermögen sich ein Family Office lohnt	15
1.4	Entscheidung für ein Multi Family Office	22
1.5	Voraussetzungen für den Erfolg des Family Offices	28
2	Aufgaben, Strukturen und Ausprägungsformen von Family Offices	41

Teil II Aufgaben von Family Offices

3	Strukturen für die Betreuung des Vermögens	49
3.1	Das Vermögensmanagement der Familie	49
3.2	Vermögenssteuerung durch Vermögensbuchhaltung und -reporting	69
4	Zuverlässige Begleitung rechtlicher und steuerlicher Themen	77
5	Begleitung in der Nachfolge	81
5.1	Vorausschauende Planung der Nachfolge	81
5.2	Übertragung der Führungsverantwortung	85
5.3	Übertragung des Vermögens	89
5.4	Mediation – nicht nur in der Nachfolge	94
6	Organisation der Familie: Family Governance	99
6.1	Familienverfassung und Familiencharta für Family Office und Unternehmen	101
6.2	Familienaktivitäten stärken den Zusammenhalt	107
6.3	Nachfolgende Generationen einbinden: Familienfortbildung	109
6.4	Persönliche Ziele erreichen durch Coaching	114

7	Wirkungsvolle Gestaltung des philanthropischen Engagements	115
8	Convenience: Serviceleistungen des Family Offices	119
Teil III Struktur des Family Offices		
9	Organisatorischer Rahmen des Family Offices	125
9.1	Wahl der passenden Rechtsform	125
9.2	Berücksichtigung steuerlicher Aspekte	130
9.3	Regulierung der Vermögensverwaltung	134
9.4	Situationsadäquate Strukturierung	138
10	Kundenstruktur und Kommunikation	141
10.1	Definition des Kundenkreises	142
10.2	Information und Kommunikation mit den Kunden	144
10.3	Beratungsgespräche und Meetings	145
10.4	Entscheidungen treffen und dokumentieren	146
11	Gremien, Richtlinien und professionelle Managementsysteme	149
11.1	Investment Council als Beratungsgremium in Finanzfragen	150
11.2	Risikosteuerung durch das Family Office	151
11.3	Aufstellen von Compliance-Richtlinien	154
11.4	Transparentes Gebührensystem zur Finanzierung	158
11.5	Wem gehört das Family Office?	163
11.6	Kontrolle und Beratung durch den Beirat	166
12	Führungsstrukturen im Family Office	169
13	Zukünftige Entwicklung von Family Offices	175
Teil IV Interviews aus der Praxis		
14	„Mit der Qualifikation und Eignung des Personals steht und fällt der Erfolg eines Family Offices“ – Interview mit Klaus Kuder	181
15	„Als Familie halten wir seit Generationen zusammen“ – Interview mit Christian-Titus Klaiber	187
16	„Grundstrategien müssen festgelegt und verabschiedet sein“ – Interview mit Christoph Zapp	193
17	„Unsere Kunden bekommen maßgeschneidert die Information, die sie benötigen“ – Interview mit einem Single Family Officer	199
Literatur		203
Stichwortverzeichnis		205