



# Mythen in Unternehmerfamilien

#05

„Wer etwas auf sich hält, gründet sein  
eigenes Family Office!“



# Was steckt hinter dem Mythos?

- Ab einer gewissen Größe brauchen sowohl **Vermögen** als auch **Familie** eine Verwaltung, die nicht weniger professionell ist als die für das Familienunternehmen.
- Für ein Single Family Office sprechen folgende **Vorteile**:
  - Autonomie bzgl. Personal und inhaltlicher Gestaltung
  - Head of Family Office als „trusted advisor“ der gesamten Familie
  - weitgehende Freiheit von Interessenkonflikten
  - institutionalisierte Anlaufstelle für alle Familienmitglieder
  - auf Familienbedürfnisse genau abgestimmte Family Services
  - Aufbau eines spezifischen Familien-Know-hows
  - Family Office kann wesentlicher Eckpfeiler der Family Governance sein
  - Kosten- und Leistungstransparenz
  - persönliche Daten müssen nicht aus dem Haus gegeben werden
- Ein eigenes Single Family Office ist mit einigen **Fixkosten** verbunden, die ab einer gewissen Vermögensgröße aber nicht mehr so sehr ins Gewicht fallen.



# Was spricht gegen den Mythos?

- Praktisch alle Leistungen, die ein Family Office erbringen soll, werden auch von **Dritten** angeboten. Der Leistungsbezug von Dritten kann Vorteile haben, wenn und weil die Dritten
  - keine Lernkurve mehr gehen müssen;
  - regulatorisch und fachlich immer up to date sind;
  - in dem Umfang in Anspruch genommen werden können, wie dies den Bedürfnissen der Familie entspricht;
  - Kosten für Digitalisierung auf alle ihre Kunden umlegen können.
- Eine **Family Office-Struktur** vorzuhalten, die ausreichend dimensioniert ist, die anstehenden Aufgaben zu bewältigen, gleichzeitig aber auch gewährleistet, dass jeder Mitarbeiter seinen Fähigkeiten entsprechend ausgelastet ist, ist eine große Herausforderung, insbesondere bei schwankenden oder wechselnden Leistungsanforderungen.
- Je nach Struktur kann das **Key-Man-Risk** in der Person des Head of Family Office oder wichtiger Mitarbeiter zu einem Problem werden.



# Ist der Mythos richtig?



**Der Mythos ist falsch.**

- Eine eigene **Vermögensverwaltungsstruktur** ist ab einer gewissen Vermögensgröße sinnvoll.
- Bei ihrer Ausgestaltung sollte man für **jede Leistung separat** entscheiden, ob sie intern oder durch Dritte erbracht werden soll. Dabei wird mit zunehmender Größe und Komplexität der Vermögens- und Familienstrukturen immer mehr für eine interne Leistungserbringung sprechen.
- Die **Summe dieser Entscheidungen** wird zeigen, ob ein eigenes Single Family Office sinnvoll ist oder nicht.
- Je mehr die Familie nach **gemeinsamen Erlebnissen** strebt, die vom Family Office (mit-)organisiert werden, desto mehr spricht für das Vorhalten eines eigenen Family Offices.
- Je wichtiger und zahlreicher die sogenannten **Family Services** sind, desto eher empfiehlt sich ein Single Family Office.



Eine ausführlichere Textfassung zum Thema dieses Sliders finden Sie unter <http://fidubonum.de/Mythen/>

Interesse an weiteren Mythen in Unternehmerfamilien?

- Siehe unter <http://www.fidubonum.de/Mythen/> oder
- melden Sie sich unter [kontakt@fidubonum.de](mailto:kontakt@fidubonum.de) zum Versand an.

## Kontakt



**Dr. Henning Schröer**  
Geschäftsführer

 [hs@fidubonum.de](mailto:hs@fidubonum.de)  
 0172 3530078