



# Mythen in Unternehmerfamilien

#06

„Der Trend geht vom Single zum Multi  
Family Office“



# Was steckt hinter dem Mythos?

- Multi Family Offices (MFO) profitieren von **Skaleneffekten**, was sich in günstigeren Kosten niederschlagen sollte.
- Investitionen in **Digitalisierung** und Know-how verteilen sich auf alle Kunden des MFO.
- Damit sowie mit einer größeren Flexibilität beim Austausch von Leistungen und Leistenden kann ein MFO für die **NextGen** attraktiver sein als ein Single Family Office (SFO).
- Ein MFO ist ohne größere **Vorlaufzeit** startklar, während der Aufbau eines SFO zeitaufwändiger ist.
- Die **Prozesse** im MFO müssen bestimmten regulatorischen Anforderungen genügen.
- Das MFO kann durch sein Netzwerk und durch die Bündelung von Nachfrage **Zugang** zu interessanten Investitionsmöglichkeiten verschaffen.



# Was spricht gegen den Mythos?

- Ob die **Skaleneffekte** in Form geringerer Kosten dem Kunden tatsächlich zugute kommen oder eher der Gewinn des MFO sind, ist im Einzelfall zu prüfen.
- Die **Standardisierung** von Leistungen steht dem Wunsch der Familie nach individueller Betreuung entgegen.
- Auch der beste Relationship Manager eines MFO wird nicht die gleiche Vertrautheit und **Nähe zur Familie** haben wie der Leiter eines eigenen SFO.
- Das MFO kann nur dann Leistungen wie ein SFO erbringen, wenn ihm sämtliche **Familiendaten** zur Verfügung gestellt werden, was oft nicht gewollt ist.
- Das MFO wird bemüht sein, möglichst viele seiner Leistungen erbringen zu dürfen, wobei für die Familie oft eine andere **Leistungsqualität** vorteilhafter wäre.
- Die **Prozesse** im MFO sind für die Familie oft intransparent.

# Ist der Mythos richtig?



**Der Mythos ist falsch.**

- Es gibt Familien, zu denen passt ein MFO besser, und solche, die ein SFO brauchen. Ein **Trend** in die eine oder andere Richtung ist nicht festzustellen und nicht begründbar.
- Die **Entscheidung** zwischen beidem hängt von Vielerlei ab:
  - Menge der individuellen Family Services
  - Wunsch der Familie nach proprietärem Wissen und Strukturen
  - Vermögensgröße und Wichtigkeit variabler Kosten
  - Wunsch nach erprobten Prozessen, Vermeidung von Lernkurven
  - Bereitschaft zur Herausgabe vertraulicher Daten
  - eigener Zugang zu Investitionsgelegenheiten
  - Scheu vor Aufbau eigener größerer Strukturen
  - und noch einiges mehr ...
- Denkbar ist auch ein Kompromiss zwischen SFO und MFO, nämlich ein **virtuelles oder hybrides Family Office**. Dazu mehr im Mythos #07.



Eine ausführlichere Textfassung zum Thema dieses Sliders finden Sie unter <http://www.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 der fidubonum GmbH & Co. KG

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

 0172 3530078