



Mythen in Unternehmerfamilien

#07

„Virtual Family Offices sind
die Family Offices der Zukunft!“



Was steckt hinter dem Mythos?

- In einem **Virtual Family Office** werden für jede von der Familie benötigte Leistung (und nur für diese) die jeweils besten Dienstleister ausgesucht und durch einen der Familie nahe stehenden Head of Virtual Family Office koordiniert.
- Damit lassen sich **Vorteile eines Single Family Offices** wie
 - Flexibilität bei der Zusammenstellung der Leistungen
 - individuelle Festlegung der Leistungsinhalte
 - weitgehende Steuerung der personellen Kontinuität
 - familiennahe Koordination von Leistungen und Dienstleistern
 - enge persönliche Bindung zum Head of Virtual Family Office
- mit den **Vorteilen eines Multi Family Offices** verbinden, z.B.
 - Kostenflexibilität und Skaleneffekte
 - Flexibilität hinsichtlich Austausch von Leistungen und Personen
 - keine Lernkurve bei der Erbringung einzelner Dienstleistungen
 - Aktualität hinsichtlich Know-how und Digitalisierungstendenzen
 - Rückgriff auf Netzwerk und Zugang zu Investitionen
 - geringe Präjudizierung der NextGen bei Leistungskonzeption



Was spricht gegen den Mythos?

- Was den Vorteil der Flexibilität, Kosteneffizienz und relativen Unverbindlichkeit ausmacht, bedeutet auf der anderen Seite eine gewisse **Distanz**, und zwar in mehrfacher Hinsicht:
 - Fehlende **Leistungsnähe** ⇒ Risiko, dass dauerhafte Leistungsqualität nicht immer zeitnah sichergestellt werden kann
 - Fehlende **Familiennähe** ⇒ Risiko, dass deren Bedarfe und strategische Interessen nicht optimal verstanden werden
 - Fehlende **Nähe zu den Familienmitgliedern** ⇒ Risiko einer Hemmschwelle zur Kontaktaufnahme
- Die **Herausforderung** eines Virtual Family Office liegt darin, die ganzen perfekt ausgewählten Dienstleister untereinander und mit den Interessen der Familie zu koordinieren. Hierfür bedarf es einer erfahrenen Persönlichkeit, die einerseits die Belange der Familie gut versteht und andererseits die Dienstleister beurteilen, überwachen und koordinieren kann.

Ist der Mythos richtig?



Der Mythos hat einiges für sich, ist in dieser Pauschalität aber falsch.

- Ein virtuelles Family Office kann z.B. für solche Familien das richtige Mittel sein, die **kein dreistelliges Millionenvermögen** haben, aber dennoch Wert auf maßgeschneiderte Leistungen und hohe Leistungsqualität legen.
- Bei noch größeren Vermögen kann die Flexibilität hinsichtlich des Austauschs von Leistungen und Personen für ein Virtual Family Office sprechen, insbesondere wenn eine **nächste Generation** nicht durch die starrereren Strukturen eines Single Family Office präjudiziert werden soll.
- Die **Nähe** des Virtual Family Office zur Familie, zu den einzelnen Familienmitgliedern und zur Leistungskontrolle kann auf unterschiedliche Weise hergestellt werden. Hier lohnt es, verschiedene Optionen gegeneinander abzuwägen.



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 zum Versand an.

Kontakt



Dr. Henning Schröer
Geschäftsführer

 hs@fidubonum.de
 0172 3530078