



Mythen in Unternehmerfamilien

#17

„Mein Family Office
kann ich bei anderen abkupfern.“



Was steckt hinter dem Mythos?

- Auf den 1. Blick ähneln sich die **Situationen** von Familien, die über die Gründung eines Family Offices nachdenken: Meist wurde entweder gerade das Familienunternehmen verkauft oder die bisherigen Strukturen für die Verwaltung des freien Vermögens neben dem Familienunternehmen sind als nicht hinreichend professionell erkannt worden.
- Die **Vergleichbarkeit der Ausgangsposition** sowie die vordergründige Ähnlichkeit der mit dem Family Office verfolgten Ziele legen die Idee nahe, von den Erfahrungen anderer Familien bei der Gründung ihres Family Offices zu profitieren.
- **Fehler**, die andere Familien gemacht haben, will man nicht wiederholen und der ein oder andere **Tipp**, welche Dienstleister gute Qualität zu fairen Preisen liefern, ist willkommen.



Was spricht gegen den Mythos?

- In aller Regel sind die **Voraussetzungen** in jeder Familie so **unterschiedlich**, dass kopierte Lösungen nicht passen. Das gilt z.B. für unterschiedliche
 - Werte und Ziele der Familien, die zu einer völlig unterschiedlichen Anlagepolitik oder zu ganz anderen Aufgaben des Family Office neben der Vermögensverwaltung führen können,
 - Komplexität der Familienstrukturen (Generationen, Stämme, Fliehkräfte, Wohnorte etc.),
 - Erwartungen der Familienmitglieder an das Family Office,
 - Rollen, die Familienmitglieder in Unternehmen oder Family Office spielen wollen, und
 - Rahmenbedingungen bzgl. Nachfolge und Steuern.
- Bei der Gründung eines Family Office sind so **viele ineinander greifende Entscheidungen** zu treffen, dass das falsche Abbiegen an einer Stelle gravierende Auswirkungen auf die Qualität des ganzen Ergebnisses haben kann. Ohne einen die Gegebenheiten bei der Familie berücksichtigenden Sachverstand ist die Chance, keine Fehler zu machen, sehr gering.



Ist der Mythos richtig?



Der Mythos ist falsch.

- **Information** bei anderen Familien kann nicht schaden.
- Beim Prozess der Gründung eines Family Office sollten aber **folgende Schritte** individuell auf die Bedürfnisse der Familie bezogen abgearbeitet werden:
 - Identifikation der von der Familie gewollten Leistungen
 - Entscheidung über In- und Outsourcing für jede dieser Leistungen
 - Auswahl der passenden Struktur für das Family Office (Single/Multi/Virtual Family Office, Rechtsstruktur, Grad der Einbindung ins Unternehmen, Cost/Profit Center, etc.)
 - Sorgfältige Erstellung von Stellenprofilen und Leistungskatalogen
 - Ermittlung der passenden Infrastruktur (Räume, Technik, Prozesse, Regulatorik, Anlagerichtlinien, Reporting)
- Es empfiehlt sich, in dem Prozess die **Unterstützung** von jemandem einzuholen, der die Herausforderungen von Family Offices gut kennt und im Markt der Dienstleister gut vernetzt ist.



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 zum Versand an.

Kontakt



Dr. Henning Schröer
Geschäftsführer

 hs@fidubonum.de
 0172 3530078