WAS MACHT EIN FAMILY OFFICE?

Die Verwaltung eines großen Privatvermögens bringt enorme Herausforderungen mit sich. Die von Plettenberg, Conradt & Cie. Family Office AG hilft Mandanten in allen Belangen rund um dieses Thema.

An einem Hauseingang am Ende der Düsseldorfer Königsallee ist ein kleines, leicht zu übersehendes Namensschild mit einem stilisierten Wappen samt Helmzier angebracht. Es verweist auf die von Plettenberg, Conradt & Cie. Family Office AG, die hier, in der zweiten Etage eines Geschäfts- und Bürogebäudes, ihren Sitz hat. Edle Adresse, diskreter Auftritt: Das passt zum Geschäftsmodell der Vorstände Christian von Plettenberg, Frank Conradt, Olaf Krings und Daniel Oyen. Sie betreuen große Vermögen in ganz Deutschland. Betreuen heißt: verwalten, sichern und möglichst vergrößern. Die vier Betriebs-, Volks- bzw. Bankfachwirte verfügen über langjährige Erfahrungen mit wohlhabender Klientel. Alle vier Unternehmer sind zudem „Certified Financial Planner“. Das CFP-Zertifkat, verliehen vom Financial Planning Standards Board Deutschland in Frankfurt am Main, muss alle zwei Jahre erneuert werden. Es zeichnet Spitzenkräfte auf der Basis von Ausbildung, Erfahrung und ethischem Anspruch aus.

Meist zwei Generationen im Blick

Für die Dienstleistungen der Gesellschaft hat sich auch in Deutschland der englische Begriff „Office“ etabliert. Er ist nicht geschützt und hinter ihm können sich verschiedene Ausgestaltungen verbergen: Mal steht die Immobilienverwaltung im Zentrum, mal kommt der Vermögensverwaltung die Hauptbedeutung zu. Und während sich ein Single Family Office um ein einziges Familienvermögen kümmert, hat ein Multi Family Office diverse Mandanten. In vielen Fällen werden jeweils die Eltern- und die Kindergeneration gemeinsam in den Blick genommen.

Bei der vor mehr als acht Jahren gegründeten Gesellschaft aus Düsseldorf handelt es sich um ein Multi Family Office. Auftraggeber sind wohlhabende Familien, erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Stiftungen. Eine Frage, die den Vorständen immer wieder gestellt wird, lautet: „Ab welcher Summe lohnt sich denn die Nutzung eines Family Office?“ Olaf Krings’ Antwort: „Bei einer kontinuierlichen und langfristigen Betreuung liegt in der Regel ein zweistelliges Millionenvermögen vor. Grundsätzlich gibt es aber keine feste Vermögensuntergrenze für die Betreuung. Jedes Vermögen ist einzigartig und wird auch so behandelt. Da wir grundsätzlich honorarbasiert arbeiten, steht zunächst die Problemlösung für den Mandanten im Vordergrund. Möglicherweise ist eine fortlaufende Family Office-Betreuung nicht passend, dafür aber ein zeitlich und auf einen Sachverhalt begrenzter Projektauftrag zur Lösung einer konkreten Fragestellung viel eher zielführend.“

Ganz bewusst hat sich die Gesellschaft nicht auf einzelne Themenbereiche der Vermögenssteuerung spezialisiert, sondern „wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz“, wie Olaf Krings erklärt. Sein Kollege Daniel Oyen formuliert es so: „Wir sind Generalisten, die es verstehen, im Bedarfsfall Spezialisten auszuwählen und heranzuziehen.“ Das inhabergeführte Family Office berät unabhängig. „Wir vertreiben keine eigenen Produkte und erhalten keine Provisionen. Unsere Vergütung erfolgt ausschließlich durch die Mandanten“, betont Olaf Krings.

Wichtiges Thema Nachfolge

Eine der größten Herausforderungen eines Family Office besteht laut Daniel Oyen darin, einerseits die klare Abgrenzung zwischen betrieblichem und privatem Vermögen zu wahren, andererseits aber auch die oft kaum zu trennenden Verbindungslinien zwischen Familie und Unternehmen zu berücksichtigen. Ein gutes Beispiel zur Veranschaulichung ist das Thema Unternehmensnachfolge, das bei von Plettenberg, Conradt & Cie. einen immer größeren Raum einnimmt.

Erfahrungsgemäß ist es sinnvoll, ein Family Office nicht erst nach einem Unternehmensverkauf zurate zu ziehen, wenn möglicherweise bereits nur noch schwer zu korrigierende Strukturen geschaffen wurden. „Bei einem Unternehmensverkauf achten viele in aller Regel auf eine hohe steuerliche Effizienz“, erläutert Olaf Krings. Der Erlös werde beispielsweise in einer Kapitalgesellschaft belassen. „Doch was ist, wenn ein großzügiges Feriendomizil in bester Lage erworben wird?“ Dann müssen Wege gefunden werden, die die ursprüngliche Ausrichtung gegebenenfalls konterkarieren. „Die Fragen nach den Lebensentwürfen für die Zeit danach gehören daher schon vor einem Verkauf auf den Tisch“, rät Krings.

Ähnliches gilt für das allseits unbeliebte und dadurch häufig vermiedene Thema Erbschaft. „Auch hier spielen wir mit unseren Mandanten Szenarien durch, um mögliche Liquiditätsengpässe, etwa durch noch offene oder unvorteilhafte Erbregelungen, aufzudecken und gegebenenfalls schließen zu können.“ Denn die schöne Villa am See hilft einem Erben oder einer Erbin wenig, wenn kein ausreichend liquides Vermögen zur Deckung von Lebenshaltungskosten vorhanden ist.

Am Anfang steht die Analyse

Am Anfang eines Mandats steht eine umfangreiche Analyse des Status quo. Wie viele Konten bei wie vielen Banken gibt es eigentlich? Welche Versicherungen bestehen? Welche sind sinnvoll und welche sind überflüssig oder haben kein zeitgemäßes Deckungskonzept? Dutzende solcher Fragen müssen beantwortet werden. „Wir verschaffen uns einen Überblick und gehen ins Detail, damit wir dem Mandanten anschließend die gewünschte und benötigte Transparenz verschaffen können“, erläutert Daniel Oyen.

Ist diese Grundlage geschaffen, beginnt in aller Regel eine langjährige, generationenübergreifende Betreuung. „Wer sich einmal für uns entschieden hat, bleibt uns treu“, so Olaf Krings. //

Autor: Daniel Boss

Olaf Kings (links) und Daniel Oyen (rechts) sind im Vorstand der von Plettenberg, Conradt & Cie. Family Office AG. Sie beraten Mandanten mit großem Privatvermögen.

von Plettenberg, Conradt & Cie.
Family Office

von Plettenberg, Conradt & Cie. Family Office AG

Königsallee 96
40212 Düsseldorf
Telefon: 0211 229820-0
Telefax: 0211 229820-19
info@vpc-familyoffice.de
www.vpc-familyoffice.de