

Schweigen war Gold

Family Offices agieren weitgehend frei von rechtlichen Restriktionen, und die Benchmark wird durch die Vermögensinhaber vorgegeben. Durch die Krise in Mitleidenschaft gezogen, rücken Reporting, Controlling und Corporate Governance jetzt stärker in den Fokus.

Eine der letzten Bastionen der Finanzwelt, die mit öffentlicher Information hinterm Berg halten kann, sind Family Offices. Während die meisten anderen großen Kapitalmarktteilnehmer längst gezwungen sind, ihre Karten zumindest teilweise auf den Tisch zu legen, können die Hüter der großen Familienvermögen nach wie vor im Hintergrund arbeiten. Und das, obwohl die betreuten Summen vieler Family Offices denen von institutionellen Anlegern nicht nachstehen. Das kollektive Vermögen dieser Gruppe erhielt zwar im Horrorjahr 2008 mit einem Minus von fast 19,5 Prozent einen kräftigen Dämpfer, am langfristigen Aufwärtstrend dürfte das aber wenig ändern. Die Anzahl vermögiger Privatpersonen und Familien wird allen einschlägigen Schätzungen und Untersuchungen zufolge auch in den kommenden Jahren weiter zunehmen (siehe Kasten „Gruppe der ultrareichen Privatpersonen wächst bis 2013“). Viele Vermögende organisieren jetzt nach den erlittenen Verlusten ihre Portfolioausrichtung neu und überlegen, ob und wie sie ein Family Office einsetzen sollen. Daher hätten die Vertriebsverantwortlichen von Asset Managern und anderen Produktanbietern sie gern auf dem Radar, was aber nicht einfach ist.



European Business School leitet, bestätigt die Verschwiegenheit: „Insbesondere Single Family Offices, die sich um das Wohlergehen einer einzigen Familie kümmern, agieren bevorzugt diskret.“ Sie sind in keinem Verband zusammengeschlossen, und es gibt kein offizielles Register und keine Branchenkonferenz, zu der sich ein Großteil der Insider einfindet. So kann es schon mal vorkommen, dass die überreichte Visitenkarte lediglich den Namen des Gesprächspartners

Gewinnung neuer Kunden ist für Multi Family Offices in den nächsten Jahren zwar ein ausgewiesenes wichtiges Ziel, aber das wird nicht über Werbung erreicht“, weiß Schaubach aus der Praxis.

Umso bemerkenswerter ist die jüngst erschienene Studie „Mythos Family Office“, die gemeinsam von J.P. Morgan Asset Management, der Complemeta Investment-Controlling AG und dem Bayerischen Finanz Zentrum erstellt wurde. An der

»70 Prozent der Multi Family Offices gaben an, dass ihre Kunden eine durchschnittlich dreiprozentige absolute Nachsteuerrendite vorgeben.«

Prof. Dr. Peter Schaubach, Leiter Center for Family Office (European Business School)

enthält oder dass man bei der Bitte, eine Visitenkarte haben zu dürfen, die höfliche Antwort bekommt, man werde sich gern melden. „Was denken Sie, wie oft zum Beispiel bei der Unternehmerfamilie das Telefon geklingelt hat, als 2002 in der Zeitung stand, dass die Familieneigentümer von Gardena ihre Firma für 350 Millionen Euro an den schwedischen Finanzinvestor Industri Kapital verkaufen würden?“, veranschaulicht Stefan Laternser die Problematik. Laternser ist ehemaliger Leiter Investment Consulting der UBS und heute CIO der Money Service Group, des von Michael Seidl gegründeten Family Office in Liechtenstein.

Ein wenig offener sind die Multi Family Offices, die mehrere High-Networth-Familien betreuen, aber auch sie treten zurückhaltend auf. „Kundenbindung und auch die

empirischen Studie nahmen immerhin 25 Single und Multi Family Offices teil und äußerten sich zu Themen wie der Organisation und Konstitution von Family Offices, ihrer Vorgehensweise bei Asset Management, Investment Controlling, Performance Reporting und Marketing. „Unsere Befragung hatte zum Ziel, Wissen und Erkenntnisse über den bislang weitgehend unerforschten, jedoch stark wachsenden Family-Office-Markt im deutschsprachigen Raum mit Fokus auf die Schweiz zu generieren“, erläutert Studienleiter Wolfgang Gerke, Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums in München sowie Honorarprofessor an der European Business School EBS.

„Family Offices sind so heterogen wie die Klientel, die sie betreuen“, heißt es in der Studie. Beispielsweise arbeiten zehn der teilnehmenden Family Offices (40 Prozent)

Don't call us, we call you

Professor Peter Schaubach, der das Center for Family Office der Privathochschule

mit Renditevorgaben, und die Spannweite reicht dabei von drei bis zehn Prozent mit einem Durchschnitt von sechs Prozent. „Diese Renditevorgaben sind damit nur leicht höher als diejenigen für Schweizer Pensionskassen, die im Schnitt bei vier bis fünf Prozent liegen“, schlagen die Autoren der Studie eine Brücke zu anderen institutionellen Anlegern. Allerdings erfüllen Pensionskassen und Lebensversicherungsgesellschaften eine treuhänderische Funktion und unterliegen gesetzlichen Auflagen, während Family Offices ohne gesetzliche Anlagegrenzen agieren.

Absolute Rendite gefragt

Schaubach, der ebenfalls im Frühjahr 2009 eine bislang nicht veröffentlichte Studie durchgeführt hat und dabei zwei Drittel des deutschen Marktes für Multi Family Offices abdeckt, bemerkt: „70 Prozent der von uns befragten Multi Family Offices gaben an, dass ihre Kunden eine absolute Nachsteuerrendite vorgeben. Diese liegt im Durchschnitt bei drei Prozent.“ Dieses Ziel ist durchaus anspruchsvoll, wenn man bedenkt, dass der Besitz von Schlössern, Wäldern und Kunstgegenständen eher weniger renditeträchtig ist und daher die Rendite des Gesamtvermögens drückt. „Weitere 13 Prozent der Kunden geben eine absolute Vorsteuerrendite vor“, fährt Schaubach fort, „und 17 Prozent richten sich an einer relativen Benchmark aus.“

Eine durchschnittliche Renditevorgabe von sechs Prozent vor beziehungsweise drei Prozent nach Steuern lässt auf eine eher moderate Risikobereitschaft schließen, was aber wieder nur ein Durchschnittswert ist. Laternser geht auf die Heterogenität seiner Klientel ein: „Wir beobachten häufig, dass Unternehmer, die noch aktiv sind, nicht bereit sind, größere Risiken bei ihren finanziellen Belangen einzugehen, sondern Kapitalerhalt nach Kosten und Steuern anstreben. Schließlich liegt ihr risikobehaftetes Kapital im eigenen Unternehmen. Mandanten dagegen, die ihr Unternehmen verkauft haben, sind häufiger bereit, auch größere Risiken mit ihren Finanzanlagen einzuge-



Mitarbeiter eines Family Office müssen von allem ein wenig sein: Anlagespezialist, Treuhänder, Buchhalter, Rechtsberater, Psychologe und Butler – und dabei natürlich vor allem diskret.

hen. Allerdings ist die Risikobereitschaft proportional zur Entwicklung der risikobehafteten Anlageklassen; will heißen: Die Angst vor Kapitalverlusten – und sogar vor ‚Verarmung‘ – ist extrem groß!“ Diese Beobachtung deckt sich mit den Erkenntnissen der Studie von J.P. Morgan und Company. Bei der direkten Frage nach der Risikobereitschaft haben sich lediglich 17 Prozent der Family Offices mit „gering bis moderat risikobereit“ eingeschätzt, während sich 71 Prozent als „moderat bis mittel risikobereit“ einstufen. Dennoch verfolgen rund drei Viertel der Family Offices, die den Fragebogen ausgefüllt haben, einen Absolute- oder Total-Return-Ansatz. Dies lässt darauf schließen, dass zwar in risikoreiche Anlageklassen investiert wird, man aber anstrebt, über eine breite Diversifikation das Gesamtrisiko zu reduzieren. Fehlende gesetzliche Anlageeinschränkungen

ermöglichen eine wesentlich breitere Diversifikation als bei anderen institutionellen Anlegern, und sie spiegelt häufig auch die persönlichen Neigungen der Vermögensinhaber wider.

Auch riskante Assetklassen

Galten früher Numismatik, Philatelie und Kunstmanagement als mehr oder minder exotische Anlageklassen, die Family Offices abdeckten, ist das Feld inzwischen breiter. Entsprechend dem Entrepreneurial Spirit der Vermögensinhaber gehören Private Equity und Hedgefonds ebenso zum Spektrum wie die Liegenschaftsverwaltung. Die Vermögensbetreuer der Familie Jacobs kümmern sich beispielsweise um die Firmen Newsells Park Stud, eine 550 Hektar große Farm zur Pferdezucht in Großbritannien, sowie um Inversora Roland,

zwei Farmen in Argentinien, die sich auf Rinder- und Schafzucht spezialisiert haben. Ein anderes Beispiel sind die Weingüter der Bankiersdynastie Rothschild oder die Wälder der Fürstenfamilie Thurn und Taxis. Auch Sportsponsoring und -förderung spielen im Family Office eine zunehmende Rolle. So hat der italienisch-schweizerische Unternehmer Ernesto Bertarelli finanziell und sportlich anspruchsvolle seglerische Ambitionen: Mit seinem Team Alinghi gewann er bei der renommierten Segelregatta America's Cup gegen das Team New Zealand und holte den Cup zum ersten Mal seit dem Eröffnungsrennen 1851 nach Europa zurück. Bertarelli war zusammen mit seiner Familie Mehrheitsaktionär von Serono S.A., dem weltweit drittgrößten Biotech-Unternehmen, das im Januar 2007 für umgerechnet rund zehn Milliarden Euro an die Merck KGaA verkauft wurde. Auch der russische Oligarch Roman Abramowitsch engagiert sich im Sport und kaufte 2003 den englischen Fußballclub FC Chelsea für 210

Millionen Euro. Seither investierte er geschätzt weitere 764 Millionen Euro in den Club. Dass solche eher wenig liquiden Investitionen schwierig in eine konsolidierte Performancemessung zu integrieren sind, versteht sich von selbst.

Ebenfalls personalintensiv und schwierig zu bewerten sind die Kunstgegenstände, die manche Vermögensinhaber sammeln – gelten doch die Kunstsammlungen der Fürstenfamilie von Liechtenstein oder der Industriellenfamilie Guggenheim als zwei der imposantesten privaten Kunstsammlungen der Welt. Aber auch die Sammlungen im Museum Thyssen-Bornemisza in Madrid oder von Rita und Herbert Batliner in der Wiener Albertina erfordern professionelles Management.

Neben diesen sehr speziellen Anlagen investieren Family Offices natürlich auch in Plain-Vanilla-Produkte. Wegen der schlechten Erfahrungen 2008, aber sicher auch wegen ihres hohen Kostenbewusstseins setzen sie dabei in letzter Zeit gern auf passive

Instrumente. Gemäß der Studie gaben 62,5 Prozent der Single Family Offices an, auch passive Anlageinstrumente zu nutzen; bei den Multi Family Offices waren es sogar 73,3 Prozent. Von den besonders risikofreudigen und großen Family Offices (über eine Milliarde Euro) setzte allerdings keines passive Anlagen ein, und wenn ein Consultant in den Anlageprozess involviert ist, sinkt die Nutzung von passiven Anlagen ebenfalls. Offenbar trauen sich große Family Offices und Consultants eher zu, Alpha-Manager zu finden. Ebenfalls aufgrund der gemachten Erfahrungen setzen Family Offices aktuell wenig auf strukturierte Produkte, sondern bevorzugen einfache Strukturen und achten dabei verstärkt auf die Fungibilität.

Essenziell: Controlling, Reporting, Liquiditätsplanung

Hinsichtlich der Asset Allocation von Family Offices ist bemerkenswert, dass die

Trend: Auflage eigener Fonds

Die Auflage von Fonds ist zum einen steuerlich interessant und dient zum anderen der Standardisierung und Skalierung des Anlagegeschäfts im Family-Office-Bereich.

In Deutschland ist seit geraumer Zeit ein neuer Trend auszumachen: Family Offices legen eigene Fonds auf, um damit bestimmte Portfoliobausteine abzudecken und die Anlageausrichtung weitgehend mitbestimmen zu können. Zum einen wurden damit vor Einführung der Abgeltungsteuer 2009 steuerliche Vorteile konserviert, und zum anderen dient dies der Standardisierung und Skalierung des Anlagegeschäfts. In der Schweiz werden dagegen eher Trust-Konstruktionen genutzt. Die Family-Office-Fonds in Deutschland werden entweder nur den vorhandenen Mandanten in die Depots gelegt, oder sie werden einem breiteren Kreis angeboten, um eine Kostendegression zu erreichen. Von diesem Trend profitieren insbesondere solche Fondsgesellschaften, die Fonds für Dritte auflegen.

Jüngstes Beispiel ist der von Dr. Peter Hellerich im Juli 2009 aufgelegte „HVM Prince Emerging Markets Flexible Fund“. „Wir haben für diesen Fonds mit David Halpert einen der besten Fondsmanager für

Emerging Markets verpflichten können“, freut sich Hellerich über sein offenbar gut funktionierendes Netzwerk. „Während viele Emerging-Market-Fonds lediglich die BRIC-Länder abdecken, verfügt Halpert auch über Expertise in Ländern wie Nigeria, Bangladesch und Jordanien“, erklärt Hellerich seine Managerwahl. Halpert ist über die von ihm gegründete Prince Street Capital auch einer der Asset Manager des Vitruvius Emerging Markets Fonds und dort für die Frontier Markets zuständig. Hellerich erklärt: „Emerging und Frontier Markets sind volatile Assetklassen, daher ist ein aktives Management mit einem Schwerpunkt auch auf Market Timing essenziell, wenn man schmerzhafteste Verluste vermeiden möchte. Um für unsere Kunden schnell reagieren zu können, ist die Abbildung dieser Märkte in der Rechtsform eines luxemburgischen SICAV-Fonds besonders geeignet.“

Ebenso hat das Family Office der Deutschen Bank – Wilhelm von Finck AG – im August 2008 einen Fonds aufgelegt, den

WvF Strategie-Fonds Nr. 1. Mit einem Core-Satellite-Ansatz und einer dynamischen Anpassung der Asset Allocation soll hier das Risikopotenzial eingegrenzt werden. Eine erste Selektion der Anleger erfolgt über die Mindestanlagesumme von 50.000 Euro.

Auch das Kölner Unternehmen Flossbach & von Storch hat seit 2007 drei Fonds aufgelegt, die die in der Vermögensverwaltung verfolgte Strategie auch für Investoren mit kleineren Mindestanlagesummen öffnet (Fvs Strategie Defensiv, Ausgewogen und Wachstum). Ergänzt wird die Palette noch durch einen speziellen Fonds für Stiftungen.

Schließlich hat auch die FOCAM AG bei der LRI Invest vier Global-Family-Anlagestrategiefonds aufgelegt, die zwei Multi-Asset-Fonds sind allerdings sogenannte Private Placements. „In Kürze kommt eine Variante des Global Family Income speziell für die Bedürfnisse von Stiftungen“, verrät Vorstand Thorsten Querg, was eine Parallele zur Vorgehensweise von Flossbach & von Storch aufzeigt.

Frage nach der strategischen Asset Allocation von den Studienteilnehmern kaum beantwortet wurde. „Aufgrund von Aussagen genereller Art zu dem Thema in den Interviews ist allerdings anzunehmen, dass die überwiegende Mehrheit der Family Offices gar keine strategische Asset Allocation definiert, da sie ihre Anlagestrategie jeweils rasch an die jeweilige Marktsituation anpassen will“, wird in der Studie vom Bayerischen Finanz Zentrum resümiert. Andere institutionelle Investoren dagegen definieren und dokumentieren fast immer ihre Anlagestrategie.

Laternser sieht hier aber einen Vorteil des Family Office gegenüber anderen institutionellen Anlegern. „Heutzutage ist die Vermögensverwaltung im institutionellen Be-

reich ausschließlich benchmarkorientiert. Wie die Erfahrungen des Jahres 2008 zeigen, vergessen Portfoliomanager gelegentlich, das Portfolio hinreichend abzusichern oder sogar einen Stop-Loss zu setzen. Dies ist für die Begünstigten eines Family Office ein nicht akzeptables Ergebnis, mit entsprechenden Diskussionen beim Performancegespräch – auch wenn das Ergebnis relativ gesehen noch so gut sein mag.“ Ähnlich formuliert es Dr. Peter Hellerich, einer der Pioniere bankenunabhängiger Vermögensverwaltung in Deutschland und Geschäftsführer des Dr. Peter Hellerich Family Office: „Indizes sind für uns keine Messlatte, sondern unser Ziel sind absolute Erträge über einen mittelfristigen Anlagehorizont.“

Erstaunlich sind die Aussagen der Studie vom Bayerischen Finanz Zentrum zum Investment Controlling. Die Ergebnisse indizieren, dass eine umfassende Informationsgrundlage für das Investment Controlling in Form eines über alle Vermögenswerte konsolidierten Performance Reporting mit einheitlicher Bewertung fehlt. Auch wenn einzelne Marktteilnehmer vermuten, dass bei diesen Erkenntnissen die Väter der Studie eine gewisse Rolle spielen – Complementa bietet unter anderem Finanzbuchhaltung, Performancemessung, Reporting und Controlling an –, ist dieses Ergebnis ernst zu nehmen.

„Natürlich bilden Family Offices in groben Übersichten die Vermögensbestandteile ab, aber um eine detaillierte Perfor-

Gruppe der ultrareichen Privatpersonen wächst bis 2013

Capgemini und Merrill Lynch erwarten, dass die Finanzvermögen der High Net Worth Individuals bis zum Jahr 2013 um jährlich 8,1 Prozent jährlich wachsen werden.

Capgemini und Merrill Lynch Global haben im Juni 2009 wieder ihren jährlich erscheinenden „World Wealth Report“ veröffentlicht und dabei die Vermögen der Ultrareichen untersucht. Als Ergebnis wird gezeigt, dass im Jahr 2008 die Zahl der vermögenden Privatpersonen (High Net Worth Individuals, HNWI) weltweit gegenüber dem Vorjahr um 14,9 Prozent zurückgegangen ist; die Zahl der besonders vermögenden Privatpersonen (Ultra High Net Worth Individuals, UHNWI) fiel sogar um

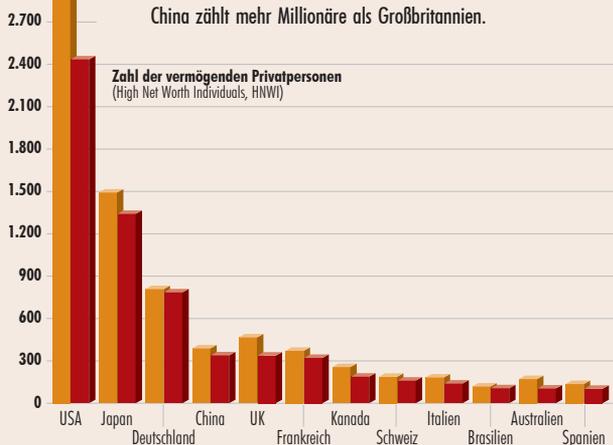
24,6 Prozent. Ebenso wie die Zahl der Wohlhabenden sank auch deren Vermögen: das der HNWI um 19,5 Prozent auf 32,8 Billionen Dollar und das der UHNWI um 23,9 Prozent. Damit wurde das solide Wachstum der Jahre 2006 und 2007 zunichte gemacht, und die Vermögen unterschritten Werte, die man zuletzt Ende 2005 gesehen hatte. Capgemini and Merrill Lynch erwarten jedoch, dass die Finanzvermögen der HNWI mit der Erholung der Weltwirtschaft bis zum Jahr 2013 wieder auf

48,5 Billionen US-Dollar ansteigen werden, was einer jährlichen Zuwachsrate von 8,1 Prozent entspräche.

Interessant ist, dass die Anzahl der Vermögenden in Deutschland sehr hoch ist. Nach Ländern führen die USA, Japan und Deutschland die Liste an: Zusammen wohnten hier 2008 gut 54 Prozent der HNWI weltweit, ein geringfügiger Anstieg gegenüber 2007 (53,3 Prozent). Chinas HNWI überholten zahlenmäßig Großbritannien; sie rangieren damit weltweit an vierter Position.

Ländervergleich Millionäre

China zählt mehr Millionäre als Großbritannien.

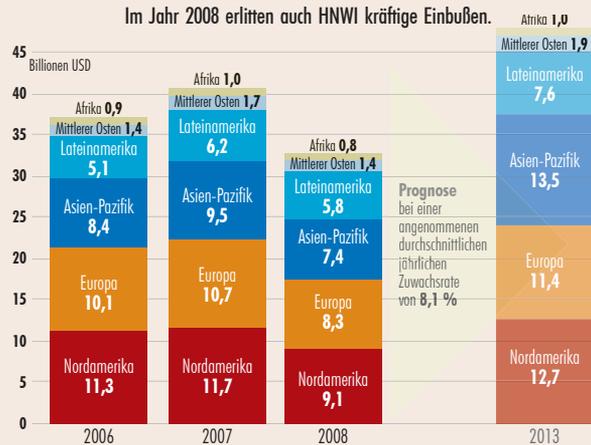


Die meisten Wohlhabenden leben in den USA, Japan und Deutschland.

Quelle: World Wealth Report 2009 von Capgemini und Merrill Lynch Global

Vermögen Wohlhabender

Im Jahr 2008 erlitten auch HNWI kräftige Einbußen.



Bis 2013 soll das Vermögen der Wohlhabenden aber wieder steigen.

Quelle: World Wealth Report 2009 von Capgemini und Merrill Lynch Global

manceanalyse oder -attribution durchzuführen, genügen beispielsweise Excel-Übersichten oftmals nicht mehr. Insbesondere Single Family Offices verfügen oft nicht über entsprechende Reporting-Systeme und tun sich manchmal schwer, solche Aufgaben extern zu vergeben, da sie aus Gründen der Diskretion nicht gern die gesamten Anlagedaten herausgeben“,

erklärt Frau Dr. Sibylle Peter, Mitglied der Geschäftsleitung bei Complementa.

Thorsten Querg, Vorstand des Multi Family Office FOCAM AG, erklärt: „Ein konsolidiertes Reporting ist essenziell bei einem Family Office. Wenn Kunden beispielsweise neu zu uns kommen und bislang verschiedene Vermögensverwalter für sich arbeiten ließen, stellen wir gele-

entlich ein nicht unerhebliches Klumpenrisiko fest. Dies kann man nur durch ein konsolidiertes Reporting aufdecken. Wir überlegen dann mit dem Kunden eine strategische Asset Allocation und suchen für die einzelnen Segmente geeignete Manager.“

Die Ergebnisse von Schaubach zeigen ein anderes Bild als die Studie des Bayerischen

Multi Family Offices von Banken

Banken schmücken sich gern mit dem Label Family Office. Einige Banken haben daher unabhängige Multi Family Offices gekauft.

| Name Family Office | Internet | Hauptsitz | Gründungs-jahr | Angestrebtes Mindestvermögen pro Familie |
|--|-------------------------------|-----------------------|----------------|--|
| Bankhaus Lampe | www.bankhaus-lampe.de | Düsseldorf | 2009 | k. A. |
| Bankhaus Metzler | www.metzler.com | Frankfurt | | |
| Bankhaus Neelmeyer AG Family Office | www.neelmeyer.de | Bremen, D | | |
| Bankhaus von der Heydt | www.bankhaus-vonderheydt.de | München | | |
| Bank Sarasin | www.sarasin.ch | Basel | | |
| Credit Suisse Trust | www.credit-suisse.com | Zürich | | |
| Deutsche Family Office | www.deutsche-family-office.de | Frankfurt | 1999 | > 20 Mio. Euro |
| Döttinger Straubinger Vermögensverwaltung | www.doettinger-straubinger.de | München | 1992 | |
| Ellwanger & Geiger | www.privatbank.de | Stuttgart | | |
| Fides Trust | www.fidestrust.de | München | 1946 | |
| Frankfurt Family Office | www.bhf-bank.com | Frankfurt | 2000 | k. A. |
| HNW Family Office AG | www.hnwoffice.ch | Erlenbach & Basel, CH | 1997 | |
| HSBC Guyerzeller Bank AG | www.hsbc.guyerzeller.com | Zürich | | |
| HSBC Trinkaus & Burkhard | www.hsctrinkaus.de | Düsseldorf | | 1 Mio. Euro |
| HVB Wealth Management Family Office | www.hypovereinsbank.de | München | | |
| Internationales Bankhaus Bodensee AG (IBB) | www.ibb-ag.de | Friedrichshafen | | |
| J.P. Morgan Private Bank | www.jpmorgan.com | Frankfurt | | 20 Mio. Euro |
| LGT Schweizer Treuhandgesellschaft | www.stg.ch | Basel | | |
| Lombard Odier Darier Hentsch & Cie. | www.lombardodier.com | Genf, CH | | |
| Marcard, Stein & Co | www.marcard.de | Hamburg | 1790 | 25 Mio. Euro |
| Merck Finck & Co. | www.merckfinck.de | München | | |
| Oppenheim Vermögenstreuhand GmbH (OVT) | www.ovt.de | Köln | | |
| Oppenheim Landert Family Office | www.oppenheim-landert.ch | Zollikon, CH | 2007 | |
| Pictet Family Office | www.pictet.com | Genf, CH | | |
| IHAG Privatbank Zürich AG | www.pbihag.ch | Zürich, CH | 1988 | |
| Schroders Private Bank | www.schroders.com | London | | 10 Mio. Pfund |
| Services Généraux de Gestion S.A. | www.sgg.lu | Luxemburg | | |
| Spängler Family Office GmbH | www.spaengler.at | Salzburg | | |
| Südwestbank AG | www.suedwestbank.de | Stuttgart | | |
| Unigestion Family Investment Office | www.unigestion.com | Genf, London, Paris | | |
| UBS Sauerborn | www.ubs.com | Bad Homburg | 2004 | |
| Verwaltungs- und Privatbank AG | www.vpbank.com | Vaduz | 1956 | |
| Weberbank Family Office | www.weberbank.de | Berlin | | |
| Wegelin & Co. Privatbankiers | www.wegelin.ch | St. Gallen | | |
| Wilhelm von Finck AG (WvF) | www.wvf.de | Grasbrunn bei München | 1988 | 40 Mio. Euro |

Die Multi Family Offices der Banken unterscheiden sich dahingehend, ob sie Family Office als eine von vielen Dienstleistungen anbieten oder ob sie sich darauf konzentrieren. Marcard, Stein & Co. bietet Family-Office-Dienstleistungen beispielsweise als Kernkompetenz an und beschäftigt dafür 50 Mitarbeiter. Die betreuten Vermögen der Banken-Family-Offices können sehr groß sein, im Milliardenbereich sticht etwa die Deutsche Family Office hervor. Daneben hat die Deutsche Bank noch die Wilhelm von Finck AG (WvF), die ebenfalls Family-Office-Dienstleistungen erbringt.

Quelle: Allgemein zugängliche Informationen, Angaben der Gesellschaften, eigene Recherchen

Finanz Zentrums. Anders als in dieser Studie hat Schaubach ausschließlich Multi Family Offices befragt. „100 Prozent der von uns befragten Dienstleister bieten ein konsolidiertes Reporting und Controlling an und sehen darin eine wichtige Kerndienstleistung. 83 Prozent der von uns befragten Multi Family Offices gaben an, Controlling und Reporting als interne Dienstleistung anzubieten. Sieben Prozent bieten es als externe Dienstleistung an, und zehn Prozent decken einige Bereiche intern, andere extern ab“, erklärt Schaubach.

Christoph Bergweiler, Managing Director und Head of Sales bei J.P. Morgan Asset Management, erklärt sich die unterschiedlichen Ergebnisse der beiden Studien wie folgt: „Möglicherweise gibt es unterschiedliche Auffassungen darüber, was ein konsolidiertes Performance-Reporting genau ist. Es war in der Krise tatsächlich schwierig,

die weniger liquiden Anlagen wie Hedgefonds, Private Equity und Unternehmensbeteiligungen zeitnah zu bewerten.“

Die Mängel haben im Extremfall bei einigen Vermögensinhabern zu Liquiditätsengpässen geführt, da auf der einen Seite viele Anlagen faktisch nicht mehr liquidierbar waren und auf der anderen Seite Capital Calls hereinkamen. Prominente Beispiele wie Schaeffler, Schickedanz oder Kühne zeigen, dass eine unzureichende Liquiditätsplanung durchaus zu Stresssituationen führen kann. Die aktuelle Krise mit ihren beachtlichen Verlusten und Liquiditätsengpässen hat sicherlich einige Vermögensinhaber dazu bewogen, einen disziplinierteren Ansatz ihres Family Offices durchzusetzen. Sie fordern mehr Transparenz und einen höheren Liquiditätsgrad, um gegebenenfalls schneller reagieren zu können. Ebenso setzen sie verstärkt auf klare Strukturen, regel-

mäßige Performancereports und Zusammenkünfte. Immerhin haben laut dem World Wealth Report 2009 von Capgemini und Merrill Lynch im Jahr 2008 mehr als 25 Prozent der HNWI ihre Anlagen abgezogen oder die Zusammenarbeit mit ihrer Vermögensverwaltung vollständig beendet.

Die unworbene Klientel hat eingesehen, dass zu einem gewissen Teil auch der hohe Freiheitsgrad und manchmal auch eine „Governance by ad hoc committees“ zu langsamen Entscheidungen geführt haben, die mitverantwortlich für die hohen Verluste sind. Aktuell setzt man daher vermehrt auf Prinzipien der Corporate Governance. „Vermutlich wird auch die Liquiditätsplanung zukünftig noch stärker als integrativer Bestandteil der Corporate Governance wahrgenommen“, ist sich Bergweiler sicher.

Neben den reinen Vermögensbelangen bieten viele Family Offices Dienstleistun-

Single und Multi Family Office

Für ein Multi Family Office sind rund 30 Millionen Euro erforderlich, ein Single Family Office lohnt sich erst ab rund 100 Millionen Euro.

Den Begriff des Family Office soll Rockefeller in den 1920er Jahren geprägt haben. Seine Überlegung war, dass er an seine privaten Anlagen mit einer ähnlichen Logik herangehen wollte wie an seine unternehmerische Beteiligung, nämlich mit Buchhaltern, Juristen, Steuerfachleuten und einem Sekretariat. Seither hat sich der Begriff Family Office etabliert, und es umgibt ihn eine feine Aura.

Eine grobe Aufteilung der Family-Office-Aktivitäten findet über die Exklusivität der Betreuung statt. Ein Single Family Office („Private Family Office“), das für die Betreuung einer einzigen Familie zuständig ist, hat für den Vermögensinhaber den Vorteil der direkten Kontrolle, und die Betreuung wird oft langjährigen Vertrauten übergeben. Aber aufgrund des hohen Personalaufwandes bei den breit gefächerten Fragestellungen lohnt sich ein Single Family Office nur für sehr große Vermögen.

Viele Familien setzen daher auf die Dienste eines bereits etablierten Multi Family Office („Externes Family Office“). Es kann entweder zu einer Bank gehören oder unabhängig sein. Die Anzahl der Kunden eines

solchen Multi Family Office ist sehr unterschiedlich, denn sie reicht vom Single Family Office, das sich im Lauf der Zeit auch einzelnen weiteren Mandanten öffnet, bis hin zu Großbetrieben, die professionell eine Vielzahl von Millionärsfamilien betreuen.

Die in den siebziger Jahren in London gegründete Firma Stonehage, die in der Schweiz in Zürich, Genf und Neuenburg präsent ist, betreut eigenen Angaben zufolge mehr als tausend Kunden weltweit. Dadurch lassen sich auch in einem Geschäftsfeld, in dem Individualität großgeschrieben wird, Skaleneffekte erzielen, beispielsweise bei der Entwicklung von Reporting-Systemen. „Bei uns ist immer ein kleines Team für eine Familie zuständig. Unsere Kunden werden aber individuell vom jeweiligen Ansprechpartner betreut. Ein Vorteil unserer Größe ist, dass wir viele Erfahrungen und Erkenntnisse bereits im Hause haben und nicht für jeden Mandanten das Rad neu erfinden müssen“, erklärt Andrew Nolan, Leiter des Privatkundengeschäfts weltweit bei Stonehage.

Dafür müssen es bei den Multi Family Offices nicht ganz so große Vermögen sein.

„In Fachkreisen wird geschätzt, dass für die Nachfrage nach Family-Office-ähnlichen Dienstleistungen ein Vermögen von mehr als 30 Millionen Euro erforderlich ist, für ein eigenes Single Family Office sogar über 100 Millionen Euro“, skizzieren Jan Eiben und Florian Richter die Größenordnung für Vermögen, für die ein Family Office sinnvoll ist (WHU Forschungspapier Nr. 123 der WHU – Otto Beisheim School of Management).

Trotz der Vermögen, die erforderlich sind, gibt es eine recht große Anzahl an Family-Office-Unternehmen. Die „Financial Times Deutschland“ schreibt in einem Beitrag: „Nach großzügigen Schätzungen gibt es bis zu 400 Family Offices in Deutschland. 50 sind sogenannte Multi Family Offices.“ Die Consultingfirma Celent berichtet von 4000 Firmen in Europa, die Family-Office-Dienstleistungen erbringen, 750 davon Single Family Offices. Angesichts der Zahl von 2,6 Millionen HNWI in Europa, die der „World Wealth Report“ für 2008 gezählt hat, scheint diese Zahl plausibel. In den drei Tabellen in diesem Beitrag sind die bekanntesten Player aufgeführt.

gen darüber hinaus an. Alteingesessene Industriellenfamilien verzweigen sich mit der Zeit immer weiter, was zu einer unterschiedlichen Interessengemengelage führt. Fragen wie die Gewinnverteilung, der Einfluss auf das Unternehmen und die Nachfolgeplanung wollen geregelt sein. Viele Family Offices bieten daher auch Mediationsleistungen an, um bei familiären Meinungsverschiedenheiten den Ball flach zu halten. „Auch Fragen der Family

Governance, also die Definition und Bewahrung eines gemeinsamen Familienleitbildes und gemeinsamer Werte, gehören zu den eigentlichen Aufgaben eines Family Office“, erklärt Schaubach. „84 Prozent der von uns befragten Multi Family Offices bieten Familiendienstleistungen an, beispielsweise Hilfestellung bei der Vorbereitung der Kinder auf die Übernahme von Familienaufgaben.“ Solche Aufgaben setzen ein enormes Vertrauen in die Mitarbeiter

des Family Office voraus, das nicht durch ein paar Akquisitionsgespräche hergestellt werden kann, sondern eher auf einem langfristigen Vertrauensverhältnis und einem hohen Grad an Integrität beruht. „Die Mitarbeiter in einem Family Office wechseln deutlich weniger als bei den Geschäftsbanken“, weiß Schaubach.

Je nach Ausrichtung des Family-Office-Mandats kann die Betreuung auch in das tägliche Leben der Familienmitglieder rei-

Single Family Offices

Single Family Offices kümmern sich auch um die Hilfestellung bei der Definition und Bewahrung eines gemeinsamen Familienleitbildes und gemeinsamer Werte.

| Name Family Office | Internet | Hauptsitz | Gründungs-jahr | Betreute Familie |
|---|------------------------|--------------------|----------------|--|
| Single Family Offices | | | | |
| Abegg Holding AG | | Zürich, CH | 1956 | Henry („Harro“) Bodmer, Züricher Seidenfabrikanten |
| Anova Holding AG | | Hurden, CH | 1992 | Familie Stephan Schmidheiny, Eternit-Beteiligung etc. |
| Arctic Services AG | www.arcticnet.com | Zürich, CH | 1996 | Familie Hans Rausing, Tetra-Pak-Erbe aus Schweden |
| ARfinance | | Lachen, CH | | Familie Andy Rihs, Mitgründer der Hörgerätefirma Phonak |
| Athos Service GmbH | | München | | Gebrüder Strüngmann |
| BTV Unternehmensgruppe | | München | | WAZ-Eigentümerfamilie |
| BHS Verwaltungs AG (Beisheim Gruppe) | | Baar, CH | 1999 | Erwin Conradi, Gründer von Metro |
| Breda Consulting AG | www.breda.ch | Zürich, CH | 1985 | Familie Schmidt-Ruthenbeck, Metro-Großaktionäre |
| Captura Management GmbH | captura-management.com | Mannheim | | Daniel Hopp, Sohn des SAP-Gründers und Milliardärs Dietmar Hopp |
| Cofra Holding AG | www.cofraholding.com | Zug, CH | 2001 | Familie Brenninkmeijer, Nachkommen der Textildynastie C&A |
| Compagnia Finanziaria De Benedetti (Cofide) | www.cofide.it | Mailand | | Familie Carlo De Benedetti (Verleger) |
| Custodia Holding | www.custodia-ag.de | München | | Familie von Finck (ehemals Bankhaus Merck, Finck & Co.) |
| dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co. KG | www.dievini.com | Walldorf, D | | Familie Dietmar Hopp, Mitbegründer von SAP |
| Extorel GmbH | www.extorel.com | München | 1997 | |
| Fides Vermögensverwaltung Flick & Auersperg | | München | | Familie Flick |
| Holding Franz Haniel & Cie. GmbH | www.haniel.de | Duisburg | | Familie Haniel (Metro, Celesio, ELG, CWS-boco International GmbH, Takt) |
| Henkel Family Office GmbH (HFO) | | Düsseldorf | 2006 | Familie Henkel (Washpulver) |
| Ihag Holding | www.ihagholding.ch | Zürich | 1906 | Hortense Anda-Bührle, Miterbin und Großaktionärin des Bührle-Konzerns |
| Ikano Group | www.ikanogroup.com | Luxemburg | 1988 | Ingvar Feodor Kamprad, Ikea-Gründer |
| Kedge Capital Services | www.kedgecapital.com | Genf/London/Jersey | 1999 | Ernesto Bertarelli, ehemaliger Mehrheitsaktionär von Serono S.A. (Biotech) |
| Kipp Family Office | | Ascona | | Fam. Karl-Heinz Kipp, ehemaliger Eigentümer der Massa-Märkte (jetzt Metro) |
| Kirkbi | | Baar ZG | | Familie Kristiansen, Lego-Erben |
| Klaus Jacobs AG | www.jacobsag.ch | Zürich | 1995 | Klaus Jacobs, Erbe des Bremer Kaffeehandelshauses Jacobs |
| Marc Rich Holding | www.markrich.org | Zug | | Marc Rich, einst legendärer Commodity-Trader |
| Mayfair GmbH | | Hamburg | | Familie Günter Herz und Daniela Herz-Schnoekl (Tchibo) |
| Riedel Holding GmbH & Co. KG | | Nürnberg | | Familie Riedel (Erben des Quelle-Gründers Gustav Schickedanz) |
| Sandoz Family Office S.A. | | Pully VD | | Familie Pierre Landolt |
| Scobag | | Basel | | Roche-Erben Familie Oeri und Familie Hoffmann |
| Silvia Quandt Capital GmbH | | Frankfurt | | Familie Silvia Quandt |
| Skion GmbH | www.skion.de | Bad Homburg | | Familie Susanne Klatten |
| Spectrum Value Management | www.s-vm.com | Jona | | Familie Thomas Schmidheiny, Aktionär des Zementkonzerns Holcim |
| Univest | www.univest.de | Basel | | Familie Ströher, Erben des Haarpflegeunternehmens Wella |
| VEM Vermögensverwaltung | www.vemv.de | Dresden | | Familie des verstorbenen Adolf Merckle |

Single Family Offices kümmern sich um die Belange einer Familie und werden daher sehr von den jeweiligen Anforderungen und Bedürfnissen dieser Familie geprägt. Die Bereitschaft, wesentliche Dinge nach außen zu kommunizieren, ist naturgemäß nicht sehr hoch.

Quelle: Allgemein zugängliche Informationen, Angaben der Gesellschaften, eigene Recherchen

chen, von der Reiseplanung bis hin zu Fragen der passenden Bildungseinrichtung der Kinder und Sicherheitsfragen – beispielsweise ob die Sprösslinge im gepanzerten Fahrzeug zur Schule gebracht werden sollen oder nicht. Die Mitarbeiterin eines Family Office erinnert sich, dass einmal eine Mandantin um Hilfe gebeten hatte, als ein Baum neben ihrem Grundstück, der ihr ans Herz gewachsen war, gefällt werden sollte. „Ein bisschen Mädchen für alles ist man schon im Family Office“, lacht sie.

Globale Ausrichtung, zentrale Steuerung

Eine gewisse Skepsis gegenüber den Banken hat sich gerade in letzter Zeit entwickelt, hat doch die aktuelle Krise gezeigt, dass einige Banken sich fast selbst um Kopf und Kragen gebracht haben. Das fördert nicht gerade das Vertrauen einer Klientel, die ihr Vermögen über viele Generationen erhalten möchte. Das schweizerische Wirtschaftsmagazin „Bilanz“ zitiert Ex-Phonak-Chef Andy Rihs: „Ich



brauche kein Banken-Family-Office, sondern jemanden, der die Banken kontrolliert“, und auch der ehemalige Seronoboss Ernesto Bertarelli gründete mit Kedge Capital Services lieber sein eigenes Family Office, obwohl er durchaus gute Kontakte zur UBS unterhält. Viele bezweifeln, dass es bei Banken-Family-Offices ein „Alignment of Interest“ geben kann und nicht doch Produktinteressen eine Rolle spielen. „Der Kundenbetreuer in einer Bank muss seine Profitabilitätsrechnung im Auge haben und einen möglichst hohen Ertrag für seinen Arbeitgeber erwirtschaften. Das steht im Gegensatz zum Anliegen der Mandanten, nicht nur passende Produkte, sondern diese auch zu einem günstigen Preis zu bekommen“, beschreibt Laternser den Interessenkonflikt. Als nicht ganz lupenrein kann vor diesem Hintergrund der Trend gesehen werden, dass Family Offices eigene Fonds auflegen (siehe Kasten „Trend: Auflage eigener Fonds“). Dadurch übernehmen sie selbst die Funktion eines Pro-

duktanbieters und können nicht mehr als gänzlich unabhängig gelten.

Genau aus diesem Grund haben der Gründer von Scout24, Joachim Schoss, und Niklas Rowold, ehemals Goldman Sachs, im Juni 2009 den Internetservice askTheCircle (www.askthecircle.com) gegründet, über den sich Family Offices austauschen können, ohne sofort den Vertriebsbemühungen von Produktanbietern ausgesetzt zu sein. Die Notwendigkeit der engen Beziehung zu spezialisierten Beratern ist durch eine Schnittstelle berücksichtigt, bei der die Identität des anfragenden Family Office nicht offengelegt wird. Andere Family Offices, aber auch Finanzinstitute können dann ihre Antworten an den Fragenden übermitteln. „Über die Schnittstelle kann das Family Office Rat und Dienstleistung

gen von einzelnen selektierten Beratern abfragen, um so auf Basis konkreter Bedürfnisse den jeweils besten Partner zu finden“, erklärt Rowold, Geschäftsführer der askTheCircle AG, das Konzept. „Dieser Ansatz stellt einen fundamentalen Wandel vom ‚Push‘ zum ‚Pull‘-Marketing dar, bei dem die Ziele des Kunden im Mittelpunkt stehen. So wird die Effizienz des Dialogs für alle Beteiligten dramatisch gesteigert.“

Die Hamburger Privatbank Marcard, Stein & Co unterstreicht dagegen die Vorteile einer Bank im Bereich Family Office: „*Marcard, Stein & Co (...) verbindet die jahrzehntelange Expertise des Privatbankiers mit der Sicherheit und dem Service einer Bank. Auf diese einzigartige Verbindung aus traditionsreichem Bankgeschäft und innovativer Dienstleistung, eingebunden in komplexe Haftungs- und Kontrollsysteme einer Bank, greifen Sie zu, wenn Sie Kunde unserer Family Office Bank sind*“, heißt es auf der Homepage. Möglicherweise haben Privatbanken, die auch oft von einer Unter-

nehmerfamilie geprägt sind und die in vielen Bereichen nicht als Produktgeber fungieren, in diesem Zusammenhang ein besseres Standing als Großbanken. Insbesondere Marcard, Stein & Co und Oppenheim Vermögenstreuhand unterscheiden sich insofern von anderen Banken-Family-Offices, da sie Family Office nicht als eine von vielen, sondern als ihre Kerndienstleistung anbieten.

Dennoch ist das Interesse der Big Player an der Betreuung von ultrareichen Privatpersonen groß, sodass sie gern entsprechend aufgestellte Einheiten übernehmen. „Der attraktivste Kunde für jeden Banker ist doch der reiche Privatkunde, der gerade sein Unternehmen verkauft hat und nun ‚händeringend‘ nach Beratung sucht. Denn so erfahren ein Unternehmer in seinem Kern-

» Indizes sind für uns keine Messlatte – unser Ziel sind absolute Erträge über einen mittelfristigen Anlagehorizont.«

Dr. Peter Hellerich, Geschäftsführer des Dr. Peter Hellerich Family Office

bereich auch war, so wenig sicher fühlt er sich meistens bei der Verwaltung seines Vermögens“, meint Laternser. So erwarb die UBS Ende 2004 den Vermögensverwalter Sauerborn. Sauerborn Trust galt damals mit einem betreuten Vermögen von rund sechs Milliarden Euro von etwa 100 Familien als Deutschlands größtes Multi Family Office. Die Deutsche Bank kaufte Anfang 2005 die Vermögensverwaltung Wilhelm von Finck AG, und auch der geplante Einstieg bei Sal. Oppenheim dürfte der Strategie der Deutschen Bank dienen, das Leistungsspektrum für private Großvermögen zu erweitern. Möglicherweise gebietet die globaler werdende Welt sogar die Verflechtung von privaten Family-Office-Einheiten mit international agierenden Häusern. So argumentierte etwa Jochen Sauerborn den Verkauf seiner Gesellschaft an die UBS: „Zum einen werden die Kunden zunehmend internationaler, zum anderen bringt die europäische Steuerharmonisierung neue Herausforderungen mit sich.“

Multi Family Offices (Nicht-Banken)

Viele der bankenunabhängigen Multi Family Offices sind jünger als zehn Jahre. Ihr Argument ist, dass das „Alignment of Interest“ stimmt.

| Name Family Office | Internet (www.) | Hauptsitz | Gründungs- jahr | Summe Angestellte | Betreute Familien | Betreutes Vermögen | Angestrebtes Mind.-Vermögen |
|---|--|----------------------------|--------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------------|
| A/VENTUM GmbH und Co. KG | a-ventum.de | Stuttgart | | | | | |
| Berlin & Co. AG | berlin-co.com | Hamburg | | | | | |
| Complementa Investment-Controlling AG** | complementa.ch | München, St. Gallen, Vaduz | 1984 | 120 | | 130 Mrd. CHF | |
| Cottonfield Family Office | cottonfield.ch | Zürich | 2004 | | | | |
| DARA CAPITAL Ltd. | daracapital.com | Zollikon-Zürich | | | | | |
| Dr. Hellerich Family Office GmbH & Co. KG | drhellerich.de | München | 1967 | 10 | 5 | | 1 Mio. Euro |
| Dr. Maximilian Eiselsberg | eiselsberg.at | Wien | | | | | |
| Dr. Marxer & Partner | marxerpartner.com | Vaduz | 1925 | | | | |
| Elystone Capital | elystonecapital.com | Genf, Bermuda | 2002 | | | | |
| Erdmann Family Office | efo-gmbh.de | Iserlohn, Arnsberg | 2001 | | | | |
| Ferguson Partners Family Office Ltd. | fergusonpartners.com | London, Zürich | | | | | |
| Feri Family Trust | fwm.feri.de | Bad Homburg | 1987 | 70 | | | 5 Mio. Euro |
| Fides Trust Vermögensstreuhand GmbH | fidestrust.de | München | 1946 | | | | |
| Floreat Family Office Services AG | floreat.ch | Zürich, London | 2007 | | | | |
| Flossbach & von Storch Family Office GmbH (FvS) | fvsag.com | Köln | 1998 | | 11 | 1 Mrd. Euro | |
| FOCAM AG | focam.de | Frankfurt a. M. | 1999 | | 30* | 1 Mrd. Euro* | |
| Focus Family Office | focus-investment.de | München | | | | | |
| Frey Family Office AG | freyfamilyoffice.com | Zürich | 1920 | | | | |
| General Atlantic | generalatlantic.com | Greenwich, CT, USA | 1980 | 150 | 30 | 12 Mrd. USD | 100 Mio. USD |
| Global Wealth Management SA | gwmholding.com | Genf | 2000 | | 25 | 1,5 Mrd. Euro | |
| Habbel, Pohlig & Partner | hpp-institut.com | Wiesbaden | | | | | |
| Harald Quandt Trust (HQ Trust) | quandt.de/hqtrust.html | Bad Homburg | | | | 10 Mrd. Euro* | |
| Hartz, Regehr & Partner GmbH | vermoegensverwaltung-hartz-muenchen.de | München | | | | | 5 Mio. Euro* |
| HNW Family Office AG | hnwoffice.ch | Erlenbach/Zürich | 1994 | | | | |
| Inst. f. Wirtsch.ber. Niggemann, Dr. Lerdo & P. F. O. | ifwniggemann.de | Herrliberg/Zürich | 2009 | | | | |
| Kendris private AG | kendris.com | Zürich | 2005 | ca. 80 | | | |
| Lord North Street | lordnorthstreet.com | London | 2000 | | | | 25 Mio. Pfund |
| Marcuard Family Office | marcuardsfamilyoffice.com | Zürich | | | | | |
| Master Consulting Aktiengesellschaft | mc-ag.com | Frankfurt a. M. | | | | | |
| Meeder & Seifer | meederseifer.de | Frankfurt, München | 1994 | | | | |
| Money Service Group | msv-ag.de | Liechtenstein | | | | | |
| Münster Stegmaier Rombach Family Office GmbH | mst-familyoffice.de | Bad Waldsee | | | | | |
| Portfolio Consulting, PC | portfolio-consulting.ch | Zürich | 1994 | 35 | 100 | 5 Mrd. CHF | |
| Peters, Schönberger & Partner GbR | psp-family-office.de | München | 1979 | | | | |
| Sand Aire Ltd. | sandaire.com | London | 1996 | | | | 20 Mio. Pfund |
| Seppelfricke & Co Family Office AG | seppelfricke-family-office.de | Heek, D | | | | | |
| Spudy & Co. Family Office GmbH | spudy-co.de | Hamburg | 1994 | | 25* | 1 Mrd. Euro* | |
| S&P Family Office | spfo.de | Augsburg | 2001 | | | | |
| Stanhope Capital | stanhopecapital.com | London | 2004 | 35 | 50 | 3 Mrd. USD | 10 Mio. Euro |
| Stonehage | stonehage.com | London | 1976 | >300 | >1000*** | | |
| Swissprivate | swissprivate.org | Zürich | 2003 | | | | |
| V.M.Z. Verm.verw.ges. Markus C. Zschaber mbH | vmz-online.de | Köln | | | | | |
| von Brauchitsch GmbH | brauchitsch.org | Bonn | | | | | |
| Warth & Klein GmbH Wirtschaftsprüfungsges. | warth-klein.de | Düsseldorf | 1958 | | | | |
| WSH Dt. Verm.contr. Ges.f. Portfolio- u. Perform. | wsh-family-office.de | Düsseldorf | 1999 | | 50 | | |
| Quilvest | quilvest.com | Zürich | 1932 | 250 | | 11 Mrd. USD | |

Die Multi Family Offices der Nicht-Banken können sehr unterschiedlich ausgerichtet sein. Manche wurden ursprünglich als Single Family Office gegründet und öffneten sich dann auch anderen Familien. Die Mitarbeiterzahl ist sehr unterschiedlich und reicht von 10 (Dr. Hellerich Family Office) bis mehr als 300 (Stanhope Capital).

*Größe geschätzt **Bietet nur Teildienstleistungen an *** (= Einzelpersonen)

Quelle: Allgemein zugängliche Informationen, Angaben der Gesellschaften, eigene Recherchen