

# ELITE REPORT *extra*



## *Ausgezeichnete Family Offices 2025*

ERHELLENDE INTERVIEWS MIT DEN BRANCHENVORBILDERN

# INHALT

- 3 **Editorial**
- 4 **Der Family Officer – ein diskreter Vermögensbutler**  
Von Reinhard Vennekold
- 6 **Vermögen anders denken**  
Ein Interview mit Peer Otten, Randolph Kempcke und Britta Weidenbach, AURETAS family trust GmbH
- 8 **Fokus auf internationale Netzwerke und Know-how**  
Ein Interview mit Armin Eiche, Bank Pictet & Cie (Europe) AG
- 10 **Vermögensarchitektur für Unternehmerfamilien**  
Ein Interview mit Thomas Brehmer, BREHMER & CIE. GmbH
- 12 **Aufmerksamkeit für Mensch und Vermögen**  
Ein Interview mit Marc Nilles, Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG
- 14 **Brücke zwischen Innovation und Tradition**  
Ein Interview mit Christian Neuhaus und Marc Sonnleitner, FINVIA Family Office GmbH
- 16 **Erfahrungsvorsprung und vorteilhaftes Einfühlungsvermögen!**  
Ein Interview mit Andreas Glogger, Glogger Vermögensverwaltung AG
- 18 **Holistischer Beratungsansatz für das persönliche und gesellschaftliche Wohl**  
Ein Interview mit Sven Stipkovic, Wealth Management & Private Banking, HypoVereinsbank
- 20 **Generationsübergreifende Vermögensplanung für die Familiensphäre**  
Ein Interview mit Nicole Schreiber, INFOB Family Office GmbH
- 22 **Beständigkeit und Kontinuität als Wertegerüst**  
Ein Interview mit Niels Pätzold und Klaus Ehler, Metis Treuhand GmbH
- 24 **Ein einzigartiges Ökosystem von Netzwerken für Familien**  
Ein Interview mit Boris Niekammer, Rothorn Capital AG
- 26 **Die Summe aller Vermögensteile muss der Strategie entsprechen**  
Ein Interview mit Alexander Ruis, SK Family Office GmbH
- 28 **Fünf kurze Fragen – fünf mal Hintergrund für Entscheider**  
Ein Interview mit Mathias Semar, WerteSchmiede, DZ PRIVATBANK S.A.
- 30 **Zu guter Letzt**  
Von Re v. Schönfels

»Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2025«  
Der Elite Report ist für 39,80 Euro inklusive Mehrwertsteuer und Versand erhältlich. Handelsblatt-Abonnenten erhalten zehn Euro Rabatt (Auslandsporto wird extra berechnet).

Bestellungen per E-Mail unter: [bestellung@elitereport.de](mailto:bestellung@elitereport.de)

## IMPRESSUM

ELITE REPORT extra ist eine Sonderveröffentlichung der Elite Report Edition, die im Verlag KASTNER AG – das medienhaus, Wolnzach erscheint.  
Chefredaktion: Hans-Kaspar v. Schönfels; Redaktionsbeirat: Reinhard Vennekold; Chefin vom Dienst: Re v. Schönfels; Redaktion und Realisation: Falk v. Schönfels; Redaktionsassistentin: Ira v. Schönfels; Fotonaachweis: Freilichtmuseum Kugelmühle Paul Herbst, Leo Fellingner und Alexander Maria Lohmann; andere Bildrechte (Portraits und ggf. Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Family Offices; Druck: Firmengruppe APPL, appl druck, Wemding; veröffentlicht als Beilage im Handelsblatt und Frankfurter Allgemeine Zeitung (9. Dezember 2024). Unser Verleger, Professor h. c. Eduard Kastner, dankt den hier genannten Family Offices, denn ohne ihre Beteiligung an den Herstellungs- und Belegekosten hätte diese Sonderveröffentlichung nicht realisiert werden können.

Anschrift: Elite Report Redaktion, Schumannstraße 2, 81679 München, Telefon +49 89 470 36 48, [redaktion@elitereport.de](mailto:redaktion@elitereport.de), [www.elitereport.de](http://www.elitereport.de)







Hans-Kaspar v. Schönfels,  
Chefredakteur,  
Elite Report



Professor Dr. Swen Bäuml,  
Wirtschaftsjurist, Steuerberater,  
Zertifizierter Family Officer (FvF),  
Inhaber von INFOB – Family Office  
für Family Offices

## Gestatten Sie ...

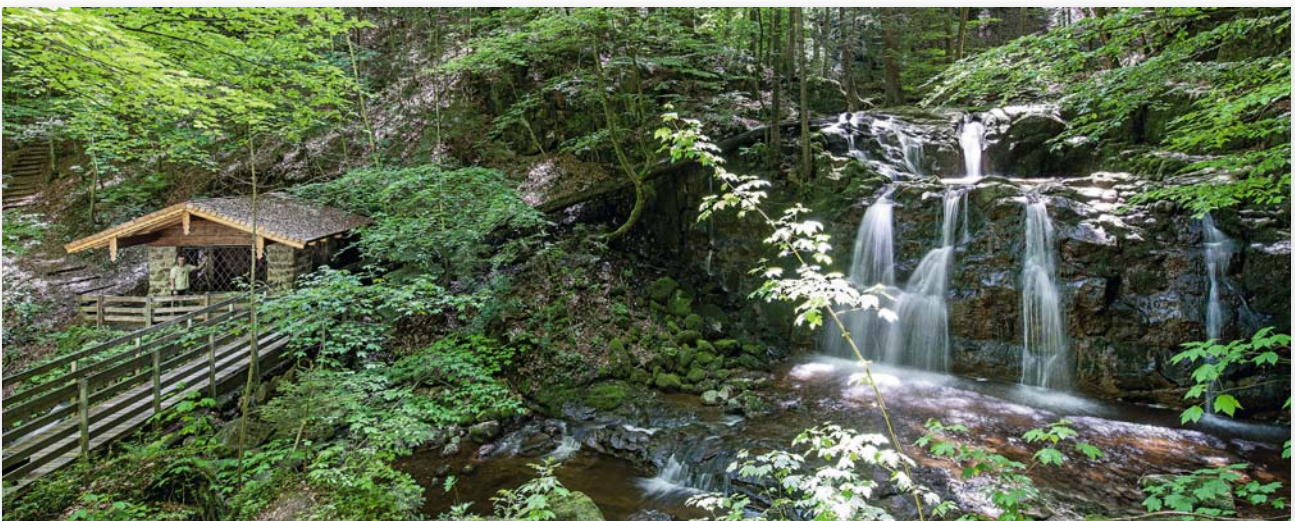
*Der Blick in die Glaskugel hilft dem Glück nicht auf die Sprünge. Deshalb machen wir Ihnen hier Mut, denn Sie müssen jetzt Ihre Lage, die Zukunft und die Erwartungen – sprich Ziele – auf ihre Passform hin prüfen. Das ist nicht einfach, zumal die derzeitige Ungewissheit lähmt und durchaus als reale Gefahr wahrgenommen werden muss. Entwickeln Sie mit Ihren kompetenten Beratungspartnern passende Wege und Strategien für morgen und für übermorgen. Mit diesen Interviews mit den empfehlenswerten Family Offices bringen wir die Kugeln zum Rollen, und wir werden Sie informativ begleiten.* □

## Gestalten Sie!

*Strategie, Mut und Entscheidungsfreude sind das Rüstzeug zur Vermögenssteuerung und Vermögensentwicklung in unruhigen Zeiten. Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, gesellschaftliche Debatten und volatile Finanzmärkte erfordern die stetige Entwicklung alternativer Szenarien zur Sicherstellung eigener Handlungsfähigkeit. Ausgangspunkt ist die detaillierte Kenntnis der Vermögensstruktur – Finanzen, Steuern und Recht. Gehen Sie auf Ihre Beratungspartner und Family-Office-Experten zu. Nutzen Sie ihre Potenziale zur Asset Protection und Vermögensentwicklung.* □

---

*Wir danken der Kugelmühle im Teufelsgraben Seeham für die Bebilderung. Besonderer Dank geht an Paul Herbst, Leo Fellingner und Alexander Maria Lohmann! Die Kugelmühle im Teufelsgraben am Wildkarwasserfall ist eine der letzten noch produzierenden Kugelmühlen auf historischem Standort im Salzburger Flachgau. Die Kugelmühle ist im Teufelsgraben, Gemeinde Seeham, Ortsteil Matzing, unterhalb des als Naturdenkmal geschützten Wildkarwasserfalls gelegen und kann jederzeit über das gut ausgebaute Wanderwegnetz der Gemeinde Seeham erreicht und besichtigt werden. [www.kugelmuehle.at](http://www.kugelmuehle.at)*





## Der Family Officer – ein diskreter Vermögensbutler

*Ein Butler ist ein diskreter und stetiger Diener eines Haushalts mit vielerlei Führungsfunktionen. Ein Butler kann als Helfer in allen Lebenslagen bezeichnet werden und genießt das vollumfängliche Vertrauen seines Dienstherrn. Eine besondere Verantwortung zeichnet einen Vermögensbutler oder auch modern ausgedrückt einen Family Officer aus, der mit Diskretion und Vertrautheit die Fäden der Vermögenswerte der Familie professionell und nachhaltig in der Hand hält. Er agiert im Verborgenen und verwaltet in wohlhabenden Familien das gesamte Familienvermögen streng nach einer vorher festgelegten Familienverfassung. Er ist »stets zu Diensten«.*

Der Begriff »Family Office« hat seinen Ursprung im späten 19. Jahrhundert, als das Wachstum von Industrien zu erheblichen Vermögensanhäufungen führte. Wohlhabende Familien erkannten die Notwendigkeit, ihre Vermögenswerte besser zu verwalten und zu schützen.

Das erste registrierte Family Office wurde von den Familien Morgan und etwas später Rockefeller gegründet, die ein Büro einrichteten, das nicht nur das Vermögen verwaltete, sondern auch strategische Investitionen tätigte und philanthropische Aktivitäten koordinierte.

Family Offices generell rücken heutzutage immer mehr in den Fokus. Viele Start-up-Unternehmer, aber auch erfolgreiche Unternehmer aus dem Mittelstand haben ihr Unternehmen verkauft und haben durch den Cash Event auf einmal jede Menge liquides Vermögen zur Verfügung, das professionell gemanagt werden soll. Die Hausbank oder die Spar-



*Reinhard Vennekold,  
Öffentlich bestellter und vereidigter  
Sachverständiger für Wertpapieranlagen,  
Zertifizierter Family Officer (FvF)*

kasse um die Ecke erfährt zwar als erste durch den hohen Geldeingang eines erfolgreichen Verkaufs, doch sind diese für ein Family Office und dessen Dienstleistungen auch geeignet? Diskretion und völlige Unabhängigkeit, fernab von Provisionen und stets zu Diensten sind nur ein paar elementare Facetten eines Family Officers.

Family Offices bieten eine Vielzahl von Dienstleistungen an, darunter Anlageverwaltung, Steuerplanung, Nachfolgeregelung und – oft besonders wichtig – die Sicherstellung von Erbschaften über Generationen hinweg. Sie helfen dabei, finanzielle Entscheidungen zu zentralisieren und zu optimieren, um die Vermögenswerte der Familie nachhaltig zu vermehren. Zudem bieten Family Offices oft eine große Bandbreite personalisierter Dienstleistungen, die über die finanziellen Belange hinausgehen, wie etwa persönliche Assistenz, Reiseorganisation und die Verwaltung von Immobilien, Kunstsammlungen oder Oldtimern. Ein Family Officer oder auch Vermögensbutler muss daher über ein breites Fachwissen in allen Vermögensfragen und über ein exzellentes Netzwerk verfügen.

In der heutigen Zeit sehen sich viele Familien mit zunehmender Komplexität und Risiken in der Vermögensverwaltung konfrontiert. Globalisierung, tech-





nologische Fortschritte und volatile Märkte erfordern spezialisierte Kenntnisse und flexible Strategien, um Risiken zu minimieren und Chancen zu maximieren. Family Offices bieten hier einen enormen Vorteil durch ihre maßgeschneiderten Lösungen und ihre Fähigkeit, schnell auf wirtschaftliche, regulatorische und steuerrelevante Veränderungen zu reagieren. Sonderthemen, wie zum Beispiel Private Equity, Venture Capital oder Krypto, sind nur ein paar Betätigungsfelder, die ein moderner Vermögensverwalter in seinem Repertoire und seinem Netzwerk haben sollte.

Ein Family Office benötigt unbedingt ein tiefgreifendes Controlling, um die finanzielle Effizienz und Transparenz bei der Verwaltung des Familienvermögens sicherzustellen. Controlling bietet dem Vermögensinhaber Klarheit über die Vermögensstruktur und den Status der Finanzanlagen. Ein einfaches Reporting reicht daher bei Weitem nicht aus, der Blick in die Zukunft mit Risikoanalysen, Kostenkontrolle oder Stress-Szenarien sollte im Controlling berücksichtigt werden. Controlling ist entscheidend, um das Vermögen strategisch zu überwachen und zu steuern, Risiken zu identifizieren und fundierte Entscheidungen im Sinne der Familie und mit der Familie treffen zu können. Eine strategische, vorausschauende Finanzplanung hilft dabei, die Ziele der Familie über Generationen hinweg abzusichern und zu er-

reichen. Insgesamt stellt das Controlling sicher, dass das Family Office die finanziellen Interessen der Familie optimal vertritt und schützt, was letztlich zu einer nachhaltigen und sicheren Vermögensverwaltung führt.

Doch nach welchen Kriterien und Anforderungen kann ein moderner Vermögensbutler – ein Family Officer – agieren? Welche Handlungsspielräume und Regeln gibt es? Hier kommt eine Familienverfassung ins Spiel.

Eine Familienverfassung ist von großer Bedeutung, um eine lang anhaltende Stabilität und den Zusammenhalt innerhalb einer Familie zu gewährleisten, insbesondere wenn es um die Verwaltung von Vermögen und unternehmerischen Aktivitäten geht. Eine Familienverfassung, die die gemeinsamen Werte, Visionen und Ziele der Familie festhält, wird schriftlich verfasst. Sie legt klare Regeln fest und klärt die Rollen und Verantwortlichkeiten der einzelnen Familienmitglieder und des Family Office.

Ein wesentlicher Vorteil einer Familienverfassung liegt in der Konfliktvermeidung. Durch die Festlegung von Regeln und Prozessen können potenzielle Konflikte frühzeitig angegangen und gelöst werden, bevor sie zu ernststen Problemen führen. Dies fördert nicht nur den familiären Zusammenhalt, sondern sichert auch die Kontinuität der Vermögensver-

waltung über Generationen hinweg. Eine Familienverfassung schafft ein gemeinsames Verständnis und sichert das Know-how, was insbesondere für die jüngeren Generationen sehr wichtig ist. Zudem zeigt es Möglichkeiten auf, um auf externe Veränderungen flexibel reagieren zu können, ohne dabei die grundlegenden Prinzipien der Familie aus den Augen zu verlieren.

Die Nachfrage nach Family Offices und Family-Office-Dienstleistungen ist in den vergangenen Jahren enorm gestiegen. Ein Trend geht hin zu sogenannten »Multi-Family-Offices«, die mehrere Familien gleichzeitig betreuen und damit kosteneffizienter arbeiten können. Im Gegensatz dazu gibt es auch Single-Family-Offices, die sich nur um eine Familie und deren Wünsche und Angelegenheiten kümmern.

Family Offices sind zu einem unverzichtbaren Bestandteil des Vermögensmanagements für reiche Familien geworden. Ihre Fähigkeit, komplexe finanzielle Angelegenheiten zu vereinfachen und zu verwalten, hat dazu geführt, dass sie sich an der Spitze der Finanzdienstleistungen für wohlhabende Familien und ihre Nachkommen etabliert haben. Die Rolle eines Family Officers oder Vermögensbutlers wird künftig weiter gewinnen, da sie sich ständig an die sich verändernden Bedürfnisse und globalen Herausforderungen anpassen. *Reinhard Vennekold*

# Vermögen anders denken

Mit dem AURETAS-Anlagekompass bietet das Family Office seinen Mandanten ein einzigartiges Konzept zur Strukturierung ihres freien Vermögens und setzt es mit einem professionellen internen Asset-Management effizient und performant um.



Peer Otten, Randolph Kempcke und Britta Weidenbach (v. l. n. r.)

**Elite Report extra: Herr Otten, in einer Zeit, in der vermögende Privatpersonen eine Vielzahl an Optionen für die Verwaltung ihres Vermögens haben, von traditionellen Banken über Vermögensverwalter bis hin zu spezialisierten Family Offices, stellt sich die Frage: Warum sollte man sich heute für ein Family Office entscheiden und was macht Ihr Haus besonders?**

**Peer Otten:** Diese Frage ist besonders relevant für anspruchsvolle Vermögensinhaber, denn ein Family Office bietet vor allem bei komplexen und umfangreichen Vermögensstrukturen klare Vorteile. Im Mittelpunkt steht die Unabhängigkeit, die es uns ermöglicht, uns vollkommen auf die individuellen Bedürfnisse unserer Mandanten zu fokussieren. AURETAS ist eines der führenden Family Offices in Deutschland mit über 400 Mandantenstämmen bundesweit und betreut ein Vermögen von über vier Milliarden Euro. Unseren Mandanten steht ein Team von 50 hoch qualifizierten Mitarbeitern zur Seite, die unsere drei tragenden Säulen Relationship-Management, Asset-Management und Operations-Management ausmachen. Eine solche Teamstärke bedeutet für uns spezialisierte Fachkompetenz, effiziente Arbeitsteilung und schnellere Entscheidungsprozesse – Faktoren, die bei der Verwaltung komplexer Vermögensstrukturen von entscheidender Bedeutung sind. Unser Alleinstel-

lungsmerkmal ist der AURETAS-Anlagekompass, mit dem wir das Vermögen unserer Mandanten in drei Bereiche aufteilen: Absicherung, Ernte und Chance. Wir transformieren so den traditionellen Blick auf Anlageklassen in diese drei ökonomischen Funktionen mit unterschiedlichen Rendite-/Risikoprofilen. So können wir die Vermögensstruktur unserer Mandanten individueller, innovativer und durch intelligente Umsetzung an ihre jeweiligen Ziele anpassen.

**Elite Report extra: Können Sie uns den Ansatz des AURETAS-Anlagekompasses noch genauer erklären?**

**Randolph Kempcke:** Der AURETAS-Anlagekompass ist das Ergebnis unserer langjährigen Erfahrung mit unseren Mandanten und der Expertise unseres Asset-Managements an den Kapitalmärkten. Der Anlagekompass erlaubt es uns, das Vermögen unserer Mandanten mit den unterschiedlichsten Rendite-/Risikoprofilen den drei ökonomischen Funktionen eindeutig zuzuordnen und so eine Zielrendite unter Berücksichtigung der Risikofreudigkeit der Mandanten festzulegen. In der Kategorie »Absicherung« sorgen wir dafür, dass der individuelle Bedarf an Sicherheit gedeckt wird und mögliche Krisenszenarien abgemildert werden. Mit der »Ernte« verfolgen wir das Ziel, von traditionellen Marktrenditen zu

profitieren. Die »Chance« wiederum ermöglicht den Zugang zu renditestarken alternativen Investments, die bisher institutionellen Investoren vorbehalten und meist mit langen Investitionslaufzeiten und wenig Transparenz verbunden waren. Dank unseres eigens entwickelten Kompassplanungstools können wir das Vermögen unserer Mandanten präzise und individuell erfassen und eine maßgeschneiderte und leicht verständliche Zielstruktur entwickeln. Hier möchte ich besonders betonen, dass wir unsere Mandanten ganzheitlich beraten und dabei über eine starre Kompassstruktur hinausdenken. Unser Kompassplanungstool ist dynamisch und interaktiv, sodass wir die Asset Allokation des Vermögens unserer Mandanten live im Gespräch anpassen können und gemeinsam verschiedene Strategien entwickeln. Auch ermöglichen wir es unseren Mandanten, flexibel verschiedene Bausteine des Anlagekompasses hinzuzufügen und zu gewichten. Auch sind die verschiedenen Kompassplanungen vergleichbar und jederzeit abrufbar.

Wir schauen hinter das Vermögen auf den Mandanten und stellen dessen individuelle Bedürfnisse und Wünsche in den Mittelpunkt. Durch unseren ganzheitlichen Ansatz können wir als vertrauensvoller Sparringspartner langfristige Strategien entwickeln, die weit über die reine Vermögensverwaltung hinausgehen und unseren Mandanten einen echten Mehrwert schaffen.

**Elite Report extra: Worauf sollte man Ihrer Meinung nach bei der Umsetzung einer langfristigen Vermögensstrategie achten, um das Vermögen in die Zielstruktur zu führen?**

**Britta Weidenbach:** Wichtig ist, dass man dazu in der Lage ist, das Vermögen der Mandanten über alle Assetklassen hinweg global und damit diversifiziert und

gleichzeitig performant investieren zu können. Nur so kann man den unterschiedlichen Bedürfnissen der Mandanten und ihren Vorstellungen von Rendite und Risiko gerecht werden. Dabei folgen wir im Asset-Management einem klar definierten Investmentprozess, der pro Funktion des Anlagekompasses einzelne Assetklassen festlegt, die wir investieren und dann in einer Multi-Asset-Strategie oder modular als Einzelstrategie für unsere Mandanten umsetzen können. Wir entscheiden zudem pro Assetklasse, zum Beispiel Aktien USA oder Unternehmensanleihen, ob wir sie über aktive Manager oder passive ETFs investieren, je nachdem, für wie wahrscheinlich wir eine Überrendite durch aktives Management halten. Im Fall der Aktien USA würden wir danach passiv, im Fall der Unternehmensanleihen aktiv investieren. Die Umsetzung einer individuellen Zielstruktur sollte immer kosteneffizient und steueroptimiert erfolgen. Auch dieser Anforderung werden wir unter anderem durch unsere intelligente Kombination aus aktiven und passiven Investments gerecht. Zudem sind wir dazu in der Lage, alternative Anlageklassen semiliquide zu investieren, sodass jede Zielstruktur unserer Mandanten flexibel umzusetzen und anzupassen ist und lange Haltedauern von üblicherweise zehn Jahren plus ausgeschlossen sind.

**Elite Report extra: Frau Weidenbach, könnten Sie näher erläutern, was unter einer semiliquiden Umsetzung zu verstehen ist?**

**Britta Weidenbach:** Wir stützen uns hierbei auf unsere langjährige Erfahrung mit den alternativen Anlageklassen, insbesondere im Bereich Private Equity und Infrastruktur, die zuvor ausschließlich illiquide abgebildet wurden. Seit der Investimentsteuerreform im Jahr 2018 können wir diese Assetklassen nun nahezu liqui-

de (semiliquide) anbieten. Semiliquide bedeutet für uns also, dass wir unseren Mandanten einen besonderen Zugang zu alternativen Anlageklassen bieten, die traditionell als illiquide galten. In unseren Fondsstrukturen sind diese Anlagen monatlich investierbar und innerhalb von drei Monaten liquidierbar. Im Rahmen eines Individualmandats wären sie sogar täglich handelbar. Auf diese Weise können unsere Mandanten diversifiziert, transparent und flexibel von diesen renditestarken Assetklassen profitieren und wir bieten ihnen gleichzeitig eine steuerliche und kosteneffiziente Lösung.

**Elite Report extra: Wie gehen Sie mit der wachsenden Nachfrage nach Digitalisierung bei ihren Mandanten um?**

**Peer Otten:** Die Digitalisierung ist auch für uns als Family Office ein zentrales Thema. Für unsere Mandanten ist es entscheidend, jederzeit einen vollständigen und aktuellen Überblick über ihr Vermögen zu haben. Unser AURETAS-Onlineportal und unsere eigene App gewährleisten dies bereits seit einiger Zeit. Durch Push-Benachrichtigungen und aktuelle, exklusive News sind unsere Mandanten stets auf dem neuesten Stand. Zudem setzen wir auch bei der Vermögensstrukturierung auf Digitalisierung. Unser Kompassplanungsstool ermöglicht es uns, digital eine bestehende Vermögensstruktur zu analysieren und sie in eine optimierte, individuelle Zielstruktur zu überführen. Dabei führen wir detaillierte Modellrechnungen durch, die unterschiedlichste Aspekte der Vermögensplanung berücksichtigen. Durch das Onlineportal können unsere Mandanten auf ihren individuellen Anlagekompass zugreifen. Sie erhalten aktuelle Reportings, Steuerinformationen und Nachrichten, einschließlich unserer Hausmeinung zu den verschiedenen Ereignissen weltweit. Wir

haben vor allem die Erfahrung gemacht, dass die zunehmende Geschwindigkeit der Digitalisierung den Wunsch der Mandanten verstärkt hat, sich überwiegend über ihr Smartphone zu informieren und handlungsfähig zu sein. Im Vordergrund stehen für uns dabei Flexibilität und Transparenz.

**Elite Report extra: Als Family Office stehen Sie Ihren Mandanten auch als Sparringspartner für Themen rund um das Vermögen zur Seite. Welche Herausforderungen begegnen Ihnen hierbei besonders häufig?**

**Randolph Kempcke:** In unserer Rolle als Family Office pflegen wir langjährige und vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Mandanten. Dabei begegnen wir häufig Fragestellungen, die über die reine Vermögensverwaltung hinausgehen. Ein wiederkehrendes Thema ist die Nachfolgeplanung. Für Mandanten und Familien kann eine von uns strukturierte Familienratssitzung hilfreich sein, um innerfamiliäre Wünsche und Bedürfnisse, wie etwa den Generationenwechsel im Unternehmen oder steuerlich sinnvolle Vermögensübertragungen an die Nachfolger, zu besprechen. Oftmals gehen wir als Sparringspartner tiefer in die Materie und präsentieren Lösungen.

Es zeigt sich, dass die Herausforderungen unserer Mandanten zwar unterschiedlich sind, sich aber häufig ähneln. Daher haben wir ein kuratiertes Netzwerk aus Steuerberatern, Nachfolgespezialisten, Familienstrategieberatern, Beiräten von Familienunternehmen, Transaktionsanwälten, Private-Equity-Experten und M&A-Beratern aufgebaut. So können wir sicherstellen, dass unsere Mandanten in diesen Bereichen optimal unterstützt werden.

**Elite Report extra: Wir danken Ihnen!**

AURETAS family trust GmbH  
Überseeallee 10, D-20457 Hamburg  
Telefon: + 49 40 809 07 79-0  
Osterwaldstraße 10, D-80805 München  
Telefon: + 49 89 36 07 03-0  
info@auretas.de | www.auretas.de

AURETAS



# Fokus auf internationale Netzwerke und Know-how

Ein Interview mit Armin Eiche, Equity Partner & CEO, Pictet Wealth Management Deutschland.

**Elite Report extra:** Herr Eiche, wir tauschen uns ja schon lange zum Thema Family Office aus, da Pictet beständig zu den führenden Häusern zählt. Welche internationalen Trends sehen Sie denn derzeit?

**Armin Eiche:** Vielen Dank für die Einladung. Es freut mich, über dieses spannende Thema zu sprechen. Und unser internationales Set-up, zumal als inhabergeführtes Unternehmen, ist ja genau einer unserer USPs, denn ein internationales Netzwerk zu haben, ist heutzutage von großer Bedeutung.

**Elite Report extra:** Inwiefern?

**Armin Eiche:** Vermögende Familien sind zunehmend global tätig und investieren in verschiedene Länder und Märkte. Dies erfordert ein internationales Netzwerk und spezifisches Know-how, um die Chancen und Herausforderungen dieser internationalen Investitionen zu bewältigen. Gleichzeitig eröffnen sich weltweit vielfältige Investitionsmöglichkeiten. Ein internationales Netzwerk ermöglicht es Family Offices, Zugang zu diesen Chancen zu erhalten und ihr Portfolio breiter zu diversifizieren. Zudem können sie darüber hinaus von den Erfahrungen und dem Wissen anderer Family Offices aus verschiedenen Ländern profitieren.

**Elite Report extra:** Wie lässt sich ein solches internationales Netzwerk aufbauen?

**Armin Eiche:** Am wichtigsten ist die Teilnahme an relevanten Branchenveranstaltungen und Konferenzen, die weltweit stattfinden. Dort können Family Offices Kontakte zu anderen Investoren, Dienstleistern und Experten knüpfen. Hier kann man sich über aktuelle Trends und



Entwicklungen informieren. Ein weiterer Weg ist die Zusammenarbeit mit spezialisierten Beratern und Dienstleistern, die über ein internationales Netzwerk verfügen und Family Offices bei der Identifizierung und Umsetzung von Investitionsmöglichkeiten unterstützen können.

**Elite Report extra:** Sie sprachen aber auch von weiteren Vorteilen abseits der reinen Vermögensanlage?

**Armin Eiche:** Ja. Neben dem Zugang zu exklusiven Investmentmöglichkeiten, die sonst möglicherweise nicht verfügbar wären, lässt sich durch die Zusammenarbeit mit Partnern aus verschiedenen Ländern auch von weiterem Fachwissen und Marktkenntnissen profitieren. Dies ist besonders wichtig, da sich die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von Land zu Land stark unterscheiden können. Auch bietet ein internationales Netzwerk die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch und zur Zusammenarbeit mit anderen Family Offices, was zu einer breiteren Perspektive und einem erweiterten Know-how führt.

**Elite Report extra:** Welche weiteren Trends lassen sich derzeit beobachten?

**Armin Eiche:** Einer der wichtigsten Trends ist die zunehmende Professionalisierung von Family Offices. Früher wurden Family Offices oft von CIOs des Familienunternehmens, manchmal auch im Zusammenspiel mit Familienmitgliedern selbst verwaltet. Heute erkennen immer mehr Familien die Vorteile einer professionellen Verwaltung ihres Vermögens. Dies führt wiederum zu einer zunehmenden Spezialisierung externer Dienstleister, die spezifische Expertise und Dienstleis-



tungen in den Bereichen Vermögensverwaltung und -reporting, Steuerplanung, Rechtsberatung und Nachfolgeplanung anbieten. Und umso mehr braucht es wiederum Partner, die einem helfen, sich in diesem Dschungel zurechtzufinden.

**Elite Report extra: Also wie eine Art Sparingspartner?**

**Armin Eiche:** So in etwa. Und dieser sollte am besten ein umfassendes, fundiertes Fachwissen mitbringen. Dies ist wirklich von entscheidender Bedeutung. Denn die Anforderungen an die Verwaltung von Vermögen und die Umsetzung von Investitionsstrategien werden immer komplexer. Wie eben genannt müssen sich Family Offices mit einer Vielzahl von Themen auseinandersetzen, darunter Steuern, Recht, Risikomanagement etc. Ohne ein solides Fachwissen ist es schwierig, die richtigen Entscheidungen zu treffen und langfristig erfolgreich zu sein. Daher ist es ratsam, interne Ressourcen aufzubauen oder sich mit externen Experten zusammenzuschließen, um das erforderliche Know-how sicherzustellen.

**Elite Report extra: Stichwort Komplexität. Sinkt diese durch den Einsatz digitaler Instrumente?**

**Armin Eiche:** Ganz klar ist die verstärkte Nutzung von Technologie und digitalen Lösungen ein weiterer Trend. Family Offices setzen vermehrt auf digitale Plattformen und Tools, um ihre Prozesse effizienter zu gestalten und den Zugriff auf Informationen zu verbessern. Dies umfasst beispielsweise die Verwendung von Portfoliomanagement-Systemen, Onlinebanking, Cybersecurity-Maßnahmen und die Nutzung von Künstlicher Intelligenz für Datenanalysen. Sicher werden gewisse Anwendungen früher oder später zu Standards. Als externer Dienstleister



*Armin Eiche,  
Equity Partner & CEO,  
Pictet Wealth Management Deutschland*

sollte man jedoch über das notwendige Investitionsvolumen verfügen, um seinen Kunden jeweils »State of the art«-Lösungen anbieten zu können.

**Elite Report extra: Aber Nachhaltigkeit ist out, oder?**

**Armin Eiche:** Man könnte das tatsächlich meinen, wenn man die öffentlichen Debatten verfolgt. In der Tat legen jedoch immer mehr vermögende Familien Wert darauf, ihr Vermögen auch nachhaltig und verantwortungsbewusst anzulegen. Sie möchten mit ihrer Vermögensanlage positive soziale und ökologische Auswirkungen erzielen und investieren in Bereiche wie erneuerbare Energien, nachhaltige Immobilien oder soziale Projekte. Family Offices spielen hier eine wichtige Vorreiterrolle, wenngleich es natürlich im Detail oft Diskussionen unter einzelnen Familienmitgliedern und zwischen Generationen gibt.

**Elite Report extra: Sie springen also nicht vom Nachhaltigkeitszug ab, wie es andere teilweise tun?**

**Armin Eiche:** Eines ist, glaube ich, wichtig, zu erwähnen: Unser oberstes Ziel ist es seit jeher gewesen, für unsere Kunden durch ein für sie maßgeschneidertes und global diversifiziertes Portfolio zunächst einen risikoadjustierten Vermögenserhalt und darüber hinaus attraktive Vermögenszuwächse zu erwirtschaften. Und dadurch, dass wir uns im Laufe der Zeit auf die Bedürfnisse vermögender Familien spezialisiert haben, verfügen wir über umfangreiche Erfahrung im Family-Office-Business. Dies schafft einfach insgesamt Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei den Kunden. Und die Expertise im Bereich nachhaltiger Vermögensanlage ist dabei nur ein Aspekt von vielen, wenn auch ein wichtiger. Aber wenn ich mich auf einen Aspekt fokussieren soll, dann – neben der Internationalität – unsere vollständige Unabhängigkeit. Denn sie ermöglicht es uns, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und eine objektive Beratung anzubieten, die ausschließlich im Interesse der Kunden liegt. Dass dies nicht auf Kosten der Welt, in der wir leben und wirtschaften, erfolgen kann, versteht sich von selbst. Und um auf das Thema Nachhaltigkeit zurückzukommen: Pictet hat in den letzten Jahrzehnten eine starke Expertise im Bereich nachhaltige Investments entwickelt und ist bekannt für sein Engagement für Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (ESG). Selbstverständlich bieten wir vermögenden Familien daher die Möglichkeit, ihr Vermögen nachhaltig anzulegen und positive Auswirkungen zu erzielen. Das war so in der Vergangenheit, dies ist so in der Gegenwart und dies wird auch in der Zukunft so sein.

**Elite Report extra: Vielen Dank, Herr Eiche!**

**Bank Pictet & Cie (Europe) AG**  
Neue Mainzer Straße 2-4, D-60311 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 238 05 73-0  
wealth\_deutschland@pictet.com | www.pictet.com



**PICTET**

*Thomas Brehmer, Geschäftsführender Gesellschafter des BREHMER & CIE. Family Office, beschreibt im Interview, wie man Vermögen auf Kurs bringt, es in einen sicheren Hafen steuert und wie die BREHMER & CIE.-Vermögensarchitektur als ganzheitlicher Ansatz für Unternehmerfamilien dabei helfen kann.*

## BREHMER & CIE. GmbH Family Office

# Vermögensarchitektur für Unternehmerfamilien

**Elite Report extra:** Herr Brehmer, es freut mich, dass wir Sie für dieses Interview gewinnen konnten.

**Thomas Brehmer:** Ich habe mich sehr über Ihre Anfrage gefreut und bin gespannt, welche Themen wir vertieft besprechen werden.

**Elite Report extra:** Sie haben sich als Titel dieses Interviews »Vermögensarchitektur für Unternehmerfamilien« ausgesucht. Bevor wir tiefer in das Thema Family Office einsteigen, möchte ich Sie fragen: Was verstehen Sie unter dem Begriff Vermögensarchitektur?

**Thomas Brehmer:** Die BREHMER & CIE.-Vermögensarchitektur bezeichnet unseren ganzheitlichen Beratungsansatz für Unternehmerfamilien. In meiner frühen Karriere bei großen Banken habe ich oft erlebt, dass die Beratung meist auf einzelne Bereiche beschränkt war, wodurch den Bedürfnissen der Mandanten zu wenig Zeit gewidmet wurde. Das bedeutet, dass Berater nur einen Ausschnitt des Gesamtbildes der Vermögensverhältnisse des Mandanten wahrnehmen. Ich bin überzeugt, dass eine fundierte Beratung nur durch eine Gesamtbetrachtung aller Vermögenswerte und Wünsche des Mandanten erfolgen kann.

**Elite Report extra:** Nach welcher Struktur gehen Sie vor, um ein Gesamtbild der Vermögensverhältnisse zu erhalten?

**Thomas Brehmer:** An dieser Stelle kommt unsere bewährte BREHMER & CIE.-Vermögensarchitektur zum Tragen. Diese verläuft entlang einer dreigliedrigen Beratungsstruktur, die sicherstellt, dass wir



*Thomas Brehmer,  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
BREHMER & CIE. GmbH Family Office*

keine Themen übersehen. Folgende drei Elemente – die im Übrigen Überschneidungspunkte aufweisen – zeichnen unsere Vermögensarchitektur aus: Erstens die bankenunabhängige Vermögensverwaltung gem. § 15 WpIG mit Multi-Manager-Strategie, zweitens ein umfassendes Spektrum an Family-Office-Dienstleistungen und drittens die Eingliederung bestehender Vermögenswerte in die Gesamtstrategie.

**Elite Report extra:** Mit welchen Anliegen kommen Ihre Mandanten auf Sie zu? Haben Sie eine Veränderung der Anliegen und Fragen in den letzten Jahren wahrgenommen?

**Thomas Brehmer:** Wir registrieren eine erhöhte Nachfrage nach anspruchsvoller Beratung zu Family-Office-Themen und zum Schutz des Vermögens von Unternehmerfamilien. Die Coronapandemie, der Inflationsschock und der Krieg in der Ukraine haben zu einer allgemeinen Verunsicherung der Anleger geführt. Darüber hinaus sind wir uns alle der politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre bewusst. Die

stetigen Diskussionen um die Einführung einer Vermögenssteuer, die Wegzugsbesteuerung von Vermögen bis hin zu Themen des erweiterten Vermögensschutzes vor dem Hintergrund schwelender Euro- und Finanzkrisen. So hat insbesondere die Nachfrage nach Vermögensdiversifikation, vor allem in Form von Anlagen außerhalb der EU und in Fremdwährungen, unser vergangenes Geschäftsjahr geprägt. Private Label Fonds, die außerhalb der EU aufgelegt werden, bieten hier eine flexible Möglichkeit zur Bündelung und Strukturierung großer Vermögen. Die Unternehmerfamilien profitieren von eigenen Familienfonds, insbesondere durch die volle Abzugsfähigkeit der Kosten und der unter gewissen Bedingungen steueraufschiebenden Funktion der Fondshülle.

**Elite Report extra:** Nach welchem Konzept gehen Sie bei neuen Beratungen vor?

**Thomas Brehmer:** Jedes Gespräch mit einem (potenziellen) Mandanten beginnt grundsätzlich mit einem weißen Blatt Papier. Im Laufe der Gespräche füllt sich das Blatt mit den Zielen, Erwartungen und Wünschen unserer Mandanten. Gemeinsam erarbeiten wir entlang unserer dreigliedrigen Struktur konkrete Gestaltungsvorschläge. Dabei reicht unser Beratungsspektrum von der Erstellung eines konsolidierten Reportings über die Entwicklung einer Gesamtstrategie für die Vermögensverwaltung bis hin zu komplexen familiären und unternehmerischen Themen, wie Nachfolgeberatungen und Unterstützung in Gremien des Familienunternehmens. Ein regelmäßiger Austausch mit unseren Mandanten





ist deshalb so wichtig, weil sich auch ihre Lebensumstände und persönlichen Wünsche mit der Zeit verändern.

**Elite Report extra:** *Es ist interessant, dass Sie die Auflistung Ihrer Beratungsdienstleistungen mit der Erstellung eines konsolidierten Reportings beginnen. Können Sie das bitte näher ausführen?*

**Thomas Brehmer:** Eine der ersten Fragen, die wir (potenziellen) Mandanten oft stellen, lautet: Gibt es ein konsolidiertes Reporting des Gesamtvermögens und existiert eine Gesamtstrategie? In der Beratungspraxis erleben wir häufig, dass diese Frage verneint wird. Hintergrund ist, dass sowohl das Vermögen als auch die Verwaltungsstrukturen organisch gewachsen sind. Häufig stehen unsere neuen Mandanten an einem Punkt, an dem das Vermögen auf eine Vielzahl von Konten und Depots verschiedener, voneinander unabhängiger Bankhäuser verteilt ist. Ein konsolidiertes Reporting des Gesamtvermögens zu erstellen, ist eine komplexe Aufgabe, auf die wir uns fokussiert haben. Mit dieser Grundlage erarbeiten wir gemeinsam für unseren Mandanten eine optimierte Strukturierung des Gesamtvermögens.

**Elite Report extra:** *Was hebt Sie von Ihren Mitbewerbern ab?*

**Thomas Brehmer:** Insbesondere zwei Punkte liegen mir zum Wohle unserer Mandanten am Herzen, die im Übrigen auch ausschlaggebend für die Gründung von BREHMER & CIE. waren. Zum einen der vertragliche Ausschluss sämtlicher nicht werthaltiger Finanzprodukte – darunter Produkte des grauen Kapitalmarkts – sowie unter anderem der Ausschluss von Provisionsgeschäften und einer provisionsgeleiteten Strategieberatung. Zusammenfassend stehen bei uns die Unabhängigkeit der Beratung, Transparenz und Vertrauen im Vordergrund jedes Mandats.

**Elite Report extra:** *Gegenseitiges Vertrauen ist ein gutes Stichwort. Was sind Ihrer Erfahrung nach besondere Mandate, bei denen ein besonders hohes Maß an Vertrauen und Diskretion erforderlich ist?*

**Thomas Brehmer:** Vertrauen und Diskretion spielen in allen Mandantenbeziehungen – unabhängig von deren Umfang – eine zentrale Rolle unserer Beratungstätigkeit. Diese Werte sind tief verwurzelt in unserer Unternehmensphilosophie. Ich muss Ihnen aber insoweit zustimmen, dass es einige besondere Mandate gibt und gab, die ein besonderes Vertrauensverhältnis voraussetzen. Dazu zählt beispielsweise die Beratung bei der Neubesetzung von Unternehmensgremien

und die Beratung bei M&A-Transaktionen, insbesondere beim Unternehmensverkauf. Letzteres stellt Unternehmer vor eine Vielzahl von Herausforderungen und nicht zuletzt vor die Schwierigkeit, sich für die geeigneten Berater zu entscheiden. Durch eigenes Know-how und über unser weitreichendes Experten-Netzwerk unterstützen wir Mandanten bei diesem Prozess.

**Elite Report extra:** *Und ich merke, zu Beginn des Interviews sprachen Sie von Ihrer ganzheitlichen Vermögensarchitektur, die – so nehme ich an – auch am Ende eines M&A-Prozesses zum Tragen kommt.*

**Thomas Brehmer:** Ganz genau. Mit dem erfolgreichen Abschluss eines Unternehmensverkaufs wird die Eigentümerfamilie mit einer hohen Summe liquiden Vermögens rechnen können. Im Sinne unserer BREHMER & CIE.-Vermögensarchitektur strukturieren wir gemeinsam an Familientagen die gemeinsamen Ziele und Wünsche der Familie, um das Lebenswerk generationenübergreifend abzusichern, zu schützen und auch zu vermehren.

**Elite Report extra:** *Das ist ein schöner Satz zum Abschluss, Herr Brehmer. Haben Sie vielen Dank für die spannenden Einblicke in die Arbeitsweise Ihres Family Office.*

**BREHMER & CIE. GmbH Family Office**  
 Unabhängige Vermögensverwaltung § 32 KWG  
 Schumannstraße 59, D-60325 Frankfurt am Main  
 Telefon: +49 69 153 90 71-70  
 info@brehmer-cie.de | www.brehmer-cie.com

  
**BREHMER & CIE.**  
 · Family Office ·



*Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG*

## **Aufmerksamkeit für Mensch und Vermögen**

*Ein Interview mit Marc Nilles, Vorstand, Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG.*

**Elite Report extra: Herr Nilles, gefühlt jagt seit Jahren eine fundamentale Krise die nächste. Wie können Familien ihr Vermögen dagegen resistent machen?**

**Marc Nilles:** Die Beobachtung ist sicher zutreffend: Eine derartige Dichte an anhaltenden Konflikten und neuen Ereignissen, die sich auf Wirtschaft und Kapitalmärkte auswirken, hat es lange nicht gegeben. Aber viele Familien haben ihr Vermögen über noch weitaus längere Zeiträume hinweg aufgebaut – und erfolgreich bewahrt. Wir helfen unseren Mandantinnen und Mandanten dabei, diese Leistung auch für die Zukunft abzusichern oder einen solchen dynastischen Ansatz überhaupt erst zu entwickeln. Dabei kommt es vor allem auf die richtige Perspektive an.

**Elite Report extra: Was meinen Sie damit?**

**Marc Nilles:** Wenn ein Vermögen Generationen überdauern soll, ist der Blick auf einzelne, temporäre Schwankungen an den Kapitalmärkten überhaupt nicht hilfreich, sondern lenkt eher vom großen

Ganzen ab. Das übergeordnete Ziel ist nicht, jedes vorübergehende Ereignis zu antizipieren und sofort zu reagieren, sondern das Vermögen so weit wie möglich unabhängig von Krisen zu machen. Als Family Office operieren wir auf dieser Metaebene: Wir richten für unsere Mandantinnen und Mandanten die Asset Allocation auf Vermögenserhalt und Krisenresistenz aus. Das bedeutet eine ausreichende Diversifikation, aber auch einen Fokus auf langfristige, stabilisierende Investments, zum Beispiel ein ausgewogenes Immobilienportfolio. Hochrisiko-Spekulationen sind bei einem bestehenden hohen Vermögen weder sinnvoll noch notwendig.

**Elite Report extra: Sie sprachen gerade Immobilien an. Ist diese Anlageklasse ein Beispiel dafür, dass man sich nicht von kurzfristigen Schwankungen irritieren lassen sollte?**

**Marc Nilles:** Genau – zwar waren die zurückliegenden zwei bis drei Jahre am deutschen Immobilienmarkt nicht einfach, und es bestehen weiterhin verschie-

dene Unsicherheiten, etwa bei ESG-Anforderungen oder beim Spannungsfeld zwischen Büropräsenz und Homeoffice. Zugleich eröffnet der zunehmende Wohnraummangel Chancen. Die Lage am Markt bleibt also unübersichtlich. Aber das ändert nichts daran, dass hochwertige Immobilieninvestments, die auf Langfristigkeit ausgelegt sind, für die meisten großen Familienvermögen ein sinnvoller Baustein bleiben. Es ist aktuell nur noch wichtiger, potenzielle Neuinvestitionen genau zu analysieren und gezielt für das eigene Portfolio auszuwählen. Und wir als Family Office mit hoher Immobilienexpertise können Familien dabei unterstützen.

**Elite Report extra: Welche konkreten Dienstleistungen bieten Sie im Immobilienbereich an?**

**Marc Nilles:** Wir begleiten Transaktionen für Investment- und Spezialimmobilien sowohl auf der Käufer- als auch auf der Verkäuferseite, und das über den gesamten Prozess hinweg. Das beginnt bei Kaufinteresse damit, dass wir geeignete



Objekte suchen, für diese Mikro- und Makroanalysen durchführen und maßgeschneiderte Investitionsrechnungen erstellen. Über unser umfangreiches Netzwerk vermitteln und koordinieren wir Dienstleistungen rund um den Kauf, etwa rechtliche und steuerliche Beratung oder Gutachten zur technischen Beschaffenheit eines Objekts. Darüber hinaus können wir in Zusammenarbeit mit den Sparkassen und Landesbanken, zu deren Verbund wir gehören, auch maßgeschneiderte Finanzierungslösungen anbieten. Für den Immobilienverkauf haben wir einen strukturierten, datengetriebenen Prozess entwickelt, der nicht nur eine genaue Preisermittlung ermöglicht, sondern auch eine diskrete Ansprache und Prüfung möglicher Investoren. Genau wie beim Kauf begleiten wir die Transaktion auf Wunsch auch hier bis ins Notariat. Abseits von konkreten Käufen oder Verkäufen analysieren wir für unsere Mandantinnen und Mandanten auch deren Immobilienbestand – etwa im Hinblick auf die Diversifizierung über verschiedene Immobilienklassen hinweg oder auf mögliche ESG-Risiken.

**Elite Report extra: Apropos ESG, nachhaltiges Handeln nimmt für immer mehr Menschen an Bedeutung zu. Erleben Sie das in Ihrer Arbeit auch?**

**Marc Nilles:** Ja, das begegnet uns häufig in Gesprächen mit Mandantinnen und Mandanten: Vermögen soll kein Selbstzweck sein, sondern etwas bewegen und bewirken. Das ist für aktive Unternehmerinnen und Unternehmer sozusagen »eingebaut«: Ein signifikanter Teil des Familienvermögens steckt im Unternehmen, schafft also Arbeitsplätze und stärkt die Heimatregion. Ist dann die Nachfolge vollzogen – intern oder extern –, wächst oft das Interesse an alternativen Wegen, Kapital sinnstiftend einzusetzen. Hierzu



**Marc Nilles, Vorstand,  
Family Office der  
Frankfurter Bankgesellschaft AG**

haben wir langjährige Beratungsexpertise und unterstützen als Family Office beispielsweise bei der Errichtung von Stiftungen. Aber nicht nur in der Rückschau auf das Erreichte ist Nachhaltigkeit ein Thema: Gerade in der jungen Generation, die in den Startlöchern für die Nachfolge in Unternehmen und Vermögen steht, hat »Purpose« einen hohen Stellenwert. Vermögen wird auch als gesellschaftliche Verantwortung begriffen.

**Elite Report extra: Wie kann ein Family Office der jungen Generation zur Seite stehen?**

**Marc Nilles:** Wir können die »Next Generation« befähigen, ihr Vermögen zu verstehen und zu managen, damit sie in der Lage ist, ihre Vorstellungen in die Tat umzusetzen. Beispielsweise entwickeln wir maßgeschneiderte Qualifizierungsprogramme für junge Menschen, die vor der Vermögensnachfolge stehen. Über exklusive Seminare und Hospitationen vermitteln wir das nötige Rüstzeug, um

informierte Entscheidungen sowohl als Gesellschafterinnen und Gesellschafter im Familienunternehmen als auch für die Investition des eigenen Vermögens zu treffen. Das können ganz klassische Zuwendungen für wohltätige Zwecke sein, die gezielte Förderung nachhaltiger Start-ups oder die Gründung eigener Initiativen, die den individuellen »Purpose« voranbringen. Nicht nur die Elterngeneration, sondern auch junge Mandantinnen oder Mandanten sollen in ihrem Gegenüber im Family Office eine Vertrauensperson finden, die ihnen auf Augenhöhe begegnet. Daher legen wir großen Wert auf Diversität in unserem Team: So stehen die Chancen gut, dass sich die Richtigen finden. Und wir vernetzen die Nachfolgergeneration auch untereinander.

**Elite Report extra: Wie funktioniert das?**

**Marc Nilles:** Die Frankfurter Bankgesellschaft Gruppe bietet ein jährliches »Next Generation Camp« an, das sich an Nachfolgerinnen und Nachfolger aus vermögenden Familien, insbesondere Unternehmerfamilien, richtet. Bei diesem Wochenende öffnet ein Unternehmen seine Türen, die Inhaberfamilie gibt tiefe Einblicke in den eigenen Nachfolgeprozess, und die Teilnehmenden aus ganz Deutschland haben Gelegenheit zum Austausch mit anderen, die vielleicht vor ähnlichen Herausforderungen stehen. Daraus sind schon viele Freundschaften und auch gemeinsame Projekte entstanden. Das überwältigend positive Feedback auf diese Veranstaltung bestätigt uns immer wieder: Die Menschen und die individuellen Geschichten hinter dem Vermögen benötigen mindestens ebenso viel Aufmerksamkeit wie das Vermögen selbst.

**Elite Report extra: Vielen Dank für diese Ausführungen, Herr Nilles!**

**Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG**  
Junghofstraße 26, D-60311 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 2999 276-800  
[service@familyoffice-fbg.com](mailto:service@familyoffice-fbg.com) | [www.familyoffice-fbg.com](http://www.familyoffice-fbg.com)

**Family Office**  
DER FRANKFURTER BANKGESELLSCHAFT

# Brücke zwischen Innovation und Tradition

Ein Interview mit Christian Neuhaus und Marc Sonnleitner, FINVIA Family Office GmbH.



Christian Neuhaus, Family Office Advisory und Gründer, und  
Marc Sonnleitner, Geschäftsführer und Gründer, FINVIA Family Office GmbH

**Elite Report extra: Wie hat sich Ihre Kundenorientierung durch den Einsatz moderner Technologien verändert?**

**Marc Sonnleitner:** Unsere Reise ist geprägt von einer zentralen Leitlinie: die umfassende Betreuung unserer Mandanten auf höchstem Niveau – heute und in der Zukunft. Der Weg dahin führt über eine ständige Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen.

**Christian Neuhaus:** Technologie spielt hierbei eine wesentliche Rolle. Vermögende Kunden erwarten heute nicht nur erstklassige Beratung, sondern auch den Zugang zu aktuellen technologischen Lösungen. Digitale Tools und Plattformen schaffen bei uns eine völlig neue Transparenz und Kontrolle: Sie ermöglichen unseren Mandanten eine Echtzeit-Übersicht ihrer Vermögenssituation, schnellere Entscheidungen und mehr Flexibilität. Doch bei allem technologischen Fortschritt bleibt der Mensch im Mittelpunkt. Unser Ziel ist es, eine Brücke zwischen Innovation und Tradition zu schlagen.

**Elite Report extra: Was macht Sie im Wettbewerbsumfeld so einzigartig und wie sichern Sie langfristige Stabilität für die erfolgreichen Mittelständler?**

**Christian Neuhaus:** Ein erfolgreiches Vermögensmanagement umfasst weit mehr als nur die Verwaltung einzelner Vermögensbestandteile. Es integriert liquide Anlagen, alternative Investments und Immobilien in eine ganzheitliche Strategie, die das Gesamtvermögen betrachtet und regelmäßig überwacht. Was uns vom Wettbewerb abhebt, ist dieser ganzheitliche Ansatz, der dazu fortschrittliche Technologie und digitale Lösungen einbindet. Damit sind wir in der Lage, nicht nur die passenden Anlageklassen zu berücksichtigen und aufeinander abzustimmen, sondern höchst individuelle Strategien zu entwickeln, die genau auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.

**Marc Sonnleitner:** Unabhängigkeit und Objektivität sind weitere wesentliche Faktoren. Unsere Mandanten schätzen es, dass wir nicht an bestimmte Partner oder Produkte gebunden sind. Dadurch treffen wir Entscheidungen frei von Interessenkonflikten und entwickeln Lösungen, die auf langfristige Stabilität ausgerichtet sind. Durch unseren neutralen Blick können wir maßgeschneiderte, zukunftsorientierte Anlagestrategien umsetzen, die sowohl den Bedürfnissen von Mittelständlern und Unternehmer-

familien als auch von Stiftungen oder Privatpersonen gerecht werden.

**Elite Report extra: Welche Stichworte veranschaulichen Ihre Anstrengungen für begehbare Zukunftswege für Familien und Unternehmen?**

**Marc Sonnleitner:** Zwei zentrale Pfeiler unserer Arbeit sind Innovation und Sicherheit. Innovation bedeutet für uns, immer auf der Suche nach neuen Wegen zu sein, um Vermögenswerte optimal und nachhaltig zu entwickeln. Das schließt nicht nur technologische Innovation mit ein, sondern auch innovative Anlageansätze, die über die klassische Vermögensverwaltung hinausgehen. Unseren Mandanten bieten wir exklusiven Zugang zu alternativen Investments wie Private Equity, Venture Capital oder auch zu speziellen Anlageoptionen wie in die globale Sportindustrie. Dies eröffnet ihnen neue Chancen auf Diversifikation und nachhaltige Renditen, was gerade in volatilen Märkten eine wertvolle Säule bietet.

**Christian Neuhaus:** Sicherheit ist ebenso unerlässlich für langfristigen Erfolg. Bei uns gehen fundierte Marktanalysen und die Strategische Asset Allokation (SAA) Hand in Hand. Die SAA bestimmt, wie das Vermögen unserer Mandanten auf die verschiedenen Anlageklassen verteilt wird, während makroökonomische Entwicklungen, politische Risiken und branchenspezifische Trends direkt in die SAA einfließen. Entscheidend ist, dass wir die Allokation dynamisch anpassen können, um auf sich verändernde Marktbedingungen schnell und effizient zu reagieren. Der Mehrwert für Unternehmer und Familien liegt also in der Kombination aus sicherheitsorientierter Strategie und digitaler Flexibilität. Diese erlaubt eine schnelle Reaktion auf globale Entwick-



lungen, gewährleistet eine vorausschauende Risikosteuerung und legt zugleich ein solides Fundament für den langfristigen Vermögensaufbau über Generationen hinweg.

**Elite Report extra: Sie verfügen über eine außerordentlich präzise recherchierte Analysekultur, die selbst Detailbetrachtungen zu Märkten und Branchen beachtet. Wie nützlich ist dieser enorme Aufwand?**

**Christian Neuhaus:** Detaillierte Analysen sind die Basis fundierter Entscheidungen und das Rückgrat unserer Investmentstrategie. Sie erlauben uns, die Komplexität der Märkte zu verstehen und sowohl aktuelle als auch zukünftige Entwicklungen vorherzusehen. Dabei setzt unser Team auf fortschrittliche Analysetools und Modelle, um die Diversifikation, die gesamthafte Risikobeurteilung und Performance in den Portfolios unserer Mandanten kontinuierlich zu optimieren. Dieser analytische Ansatz, kombiniert mit einer sorgfältigen Auswahl der besten Vermögensverwalter, ermöglicht es uns, nicht nur in turbulenten Zeiten Stabilität zu gewährleisten, sondern auch langfristig Wertzuwachs zu schaffen.

**Elite Report extra: Als dynamisches Unternehmen, das über traditionelle Wettbewerbsansätze hinausgeht, welche Leistungen bieten Sie Ihren Mandanten an und worauf dürfen diese hoffen?**

**Marc Sonnleitner:** Unsere Mandanten können auf eine breite Palette an Leistungen zugreifen, die alle Aspekte des modernen Vermögensmanagements abdecken. Im Bereich der liquiden Anlagen bieten wir hoch entwickelte Strategien, die sowohl traditionelle als auch moderne Anlagemodelle kombinieren. Alternative Investments sorgen für eine zusätzliche Diversifikation und auch der



Immobilienbereich ist ein wichtiger Baustein, den wir mit unserem Team betreuen. Dass die kontinuierliche Prüfung der Qualität von Managern, Fonds und Direktinvestments damit einhergeht, ist selbstverständlich. Wichtig ist hierbei, immer den Nutzen für den Mandanten im Blick zu haben. Beispielhaft ist hier die Multiperiodenoptimierung zu nennen, die Elemente der Strategischen Asset Allokation und die Aufbaupläne für Private Equity vereint und verzahnt. Hierdurch können Kapitalabrufe und Zahlungsströme im Bereich Private Equity auf das Gesamtportfolio abgestimmt werden beziehungsweise vice versa. Zudem entlasten wir die Mandanten in diesem Rahmen mit der Abwicklung des Zahlungsverkehrs und generieren unmittelbar Zeit und Mehrwert für die Mandanten.

**Christian Neuhaus:** Abgerundet wird unser Dienstleistungsspektrum durch ein modernes Vermögenscontrolling. Unsere Mandanten erhalten detaillierte und verständliche Berichte, die ihnen rund um die Uhr volle Transparenz über all ihre Vermögenswerte bieten. Darüber hinaus fungiert das digitale Controlling als zentrales Kollaborationsinstrument und gewährleistet einen reibungslosen Austausch zwischen Vermögenden und deren Ansprechpartnern, wie Rechtsanwälten und Steuerberatern. Wir bieten eine ganzheitliche Betreuung, die in jeder Hinsicht individuell und innovativ ist.

**Elite Report extra: Wie sieht für Sie das Family Office der Zukunft aus? Welche Entwicklungen werden in den nächsten zehn Jahren die Vermögensverwaltung prägen?**

**Marc Sonnleitner:** Das Family Office der Zukunft wird wesentlich stärker von Technologie geprägt sein. Künstliche Intelligenz wird zunehmend zum Einsatz kommen, um Investmententscheidungen präziser und schneller zu treffen. Ein weiterer wesentlicher Trend ist die globale Diversifizierung. Vermögende Familien agieren immer internationaler, und das Family Office der Zukunft muss in der Lage sein, Vermögenswerte über verschiedene Länder und Kontinente hinweg effizient zu steuern und zu sichern. Dies erfordert neben umfassenden Marktkenntnissen auch ein starkes Netzwerk an internationalen Partnern und Experten. Doch bei all der Technologie darf der persönliche Kontakt nicht vernachlässigt werden. Die individuelle Betreuung und die langjährige Erfahrung werden auch in Zukunft der Schlüssel zu einer erfolgreichen und vertrauensvollen Beziehung sein.

**Elite Report extra: Wir danken Ihnen beiden für dieses Gespräch!**

FINVIA Family Office GmbH  
Oberlindau 54 – 56, D-60323 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 273 1147-0  
info@finvia.fo | www.finvia.fo



# Erfahrungsvorsprung und vorteilhaftes Einfühlungsvermögen!

*Die Generation unserer Eltern wurde von der Hoffnung getragen, dass es ihren Kindern in der Zukunft einmal bessergehen werde. Unsere Generation steht wiederum vor der Herausforderung, alles dafür zu tun, um den geschaffenen Wohlstand für unsere Kinder zu erhalten. Eine Aufgabe, die Vernunft, Verstand und Weitsicht erfordert.*

**Elite Report extra: Herr Glogger, welche Erfolgsfaktoren sind wichtig?**

**Andreas Glogger:** Family and Friends ist unsere Leitlinie. Unsere Mandanten, für die wir ein Family Office strukturieren und betreuen, sind nicht nur Mandanten unseres Instituts, sondern auch wirklich befreundete Familien, bei denen »die Chemie« insbesondere auf der persönlichen Seite stimmen muss. Denn nur, wenn wir die Familie für das zu gründende Family Office durch und durch verstehen, können wir unsere Erfahrungen und Know-how optimal mit großem Erfolg einbringen und umsetzen. Ein Family Office lässt sich nicht standardisieren. Interessant ist auch, wer und welche Institutionen mit dem Begriff Family Office versuchen, Geschäft zu machen. Da sieht man eine Schar von Banken und Sparkassen mit abhängigen Eigeninteressen. Dabei sind die Interessenkonflikte ja buchstäblich vorprogrammiert. Das kann dauerhaft nicht gut gehen.

Wir sind ein von der Pike auf gewachsenes Family Office mit eigenem Vermögen und der entsprechenden Zulassung der Finanzmarktaufsicht in Liechtenstein (FMA) als Vermögensverwalter. Da wir unseren Wohnsitz in Deutschland haben, sind uns zudem die komplexen Herausforderungen, welche es für große Vermögen zu meistern gilt, bestens bekannt, und zwar eben national für Deutschland, aber auch international über Liechtenstein.

Ein eigenes Family Office aufzubauen, zu entwickeln und auf die nahezu täglich sich verändernden Rahmenbedingungen dieser Welt einzustellen und anzupas-



*Glogger Vermögensverwaltung AG  
Vertreten durch: (von links)  
Claudia, Andreas und Armin Glogger*

**»Unser Konzept: Als Familie vom Fach anderen Familien als Family Office zu betreuen und dabei die Sympathie nicht zu vergessen.«**

sen, ist eine echte Herkulesaufgabe. Dieser stellen wir uns sehr gerne und es macht auch Spaß zu sehen, welche Mehrwerte teilweise in Millionenhöhe ein durchdachtes und auf die individuellen Bedürfnisse einer Familie strukturiertes Family Office bietet.

**Elite Report extra: Wovor haben Mittelständler Angst und welche Sorgen treiben Mandanten um?**

**Andreas Glogger:** Aktuell leben wir in einem Umfeld zahlreicher Krisen und geopolitischer Auseinandersetzungen. Auszugsweise nur einige Sorgenherde: Seit Ende des Zweiten Weltkrieges gibt es wieder Krieg auf europäischem Boden: den Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine; Krieg in Israel mit Hisbollah, Libanon, Iran etc.; die Abschaffung des 500-Euro-Geldscheins; geplante Einführung eines europäischen Vermögensre-

gisters; Vermögenssteuerpläne in Großbritannien; geplantes Vermögensverschleierungsgesetz in Deutschland; ausufernde Staatsverschuldung; politischer Rechts- beziehungsweise Linksruck in Deutschland und Österreich; extremistische Ideologienpolitik in Deutschland und auch in der EU.

Um Familienvermögen zu erhalten, ist ein professionelles und täglich gelebtes Risikomanagement unumgänglich. Im Ergebnis kommt man hier durchaus zu dem Schluss, dass Vermögensdiversifizierung in alle Richtungen notwendig ist, um das vorhandene Vermögen zu schützen. Zur Anwendung kommen hierbei nicht nur verschiedenartige Anlageklassen, sondern auch eine Diversifizierung nach Regionen und Ländern, wo das Vermögen seine Heimat hat. Beispielhaft sei hier die private Familienstiftung in Liechtenstein genannt.

**Elite Report extra: Bietet eine Familienstiftung in Liechtenstein Sicherheit und wie sieht sie aus?**

**Andreas Glogger:** Eine private Familienstiftung in Liechtenstein ist ein rechtliches und finanzielles Instrument, das von Familien genutzt wird, um Vermögen zu strukturieren, zu schützen und über Generationen hinweg zu bewahren. Diese Stiftungen bieten eine flexible und diskrete Möglichkeit, familiäre Vermögenswerte zu verwalten, Erbschaftsregelungen zu treffen und philanthropische Ziele zu verfolgen. Lesen Sie dazu die nebenstehenden Punkte.

**Elite Report extra: Vielen Dank für diese Auskünfte, Herr Glogger!**



## **Merkmale einer privaten Familienstiftung in Liechtenstein**

### **1. Rechtsgrundlage:**

Die Liechtensteiner Familienstiftung hat ihre Basis im Personen- und Gesellschaftsrecht (PGR). Sie genießt aufgrund des stabilen rechtlichen Rahmens, der Diskretion und der steuerlichen Vorteile, die Liechtenstein bietet, international einen hohen Stellenwert. Sie gilt als eigenständige juristische Person mit eigenem Vermögen, das unabhängig vom Stifter oder den Begünstigten verwaltet wird.

### **2. Stiftungszweck:**

Eine private Familienstiftung wird in der Regel mit dem Ziel gegründet, das Vermögen einer Familie zu bewahren und zu vermehren. Der Stiftungszweck kann die Unterstützung von Familienmitgliedern umfassen, wie zum Beispiel deren Ausbildung, Gesundheitsversorgung oder finanzielle Unterstützung im Alter. Zudem kann die Stiftung als Instrument zur Nachfolgeplanung genutzt werden, um sicherzustellen, dass das Vermögen in der Familie bleibt und nach dem Tod des Stifters gemäß dessen Wünschen weitergegeben wird. Philanthropische Aufgaben können ebenfalls integriert werden, wenn die Familie wohltätige Aktivitäten unterstützen möchte.

### **3. Struktur der Stiftung:**

**Stifter:** Der Stifter ist die Person, die die Stiftung gründet und das Anfangsvermögen einbringt. Der Stifter kann auch selbst Begünstigter sein. **Stiftungsrat:** Der Stiftungsrat ist das geschäftsführende Organ der Stiftung und verwaltet das Vermögen gemäß dem Stiftungszweck. Er sorgt dafür, dass die Ziele der Stiftung langfristig verfolgt werden. **Begünstigte:** Die Begünstigten sind in der Regel Familienmitglieder, die vom Stiftungsvermögen profitieren. Der Stifter legt fest, welche Personen als Begünstigte fungieren und unter welchen Bedingungen sie

unterstützt werden. **Protektor:** Optional kann ein Protektor ernannt werden, der die Aufsicht über den Stiftungsrat führt und sicherstellt, dass die Interessen der Stifterfamilie gewahrt bleiben.

### **4. Gründungsvorgang:**

Um eine Familienstiftung in Liechtenstein zu gründen, muss eine Stiftungsurkunde und ein Stiftungsstatut erstellt werden. Diese Dokumente legen den Stiftungszweck, die Organisationsstruktur sowie die Rechte und Pflichten der Begünstigten fest. Die Stiftung wird im Liechtensteiner Handelsregister eingetragen werden, es sei denn, es handelt sich um eine »nicht eingetragene Stiftung«, bei der ein Eintrag nicht erforderlich ist. Diese Option bietet zusätzliche Diskretion. Das Mindestkapital für die Gründung einer Familienstiftung beträgt 30.000 Schweizer Franken oder den Gegenwert in einer anderen Währung.

### **5. Vermögensschutz:**

Eine der Hauptattraktionen der liechtensteinischen Familienstiftung ist der Vermögensschutz. Das Stiftungskapital wird von der Privatperson getrennt und gehört rechtlich der Stiftung. Somit ist es in der Regel vor Ansprüchen Dritter, wie Gläubigern, geschützt. Außerdem sind die Vermögenswerte der Stiftung vor familiären Streitigkeiten oder Erbsprüchen weitgehend abgeschirmt.

### **6. Steuerliche Behandlung:**

Das Liechtensteiner Steuerregime gilt für Familienstiftungen. Auf Stiftungsebene wird eine moderate Ertragssteuer von 12,5 Prozent auf das Stiftungsvermögen erhoben, wobei Kapitaleinnahmen, wie Dividenden oder Zinsen, in vielen Fällen steuerfrei bleiben. Die Ausschüttungen an Begünstigte unterliegen in Liechtenstein keiner Quellensteuer. Es kann jedoch in anderen Ländern Steuerpflichten für die Begünstigten geben, die je nach Wohnsitzland variieren.

### **7. Diskretion und Vertraulichkeit:**

Ein wichtiger Vorteil der liechtensteinischen Familienstiftung ist die hohe Vertraulichkeit. Sofern die Stiftung nicht im Handelsregister eingetragen ist, bleiben die Details der Stiftung privat. Selbst bei eingetragenen Stiftungen sind nur wenige Informationen öffentlich zugänglich, was für Familien, die Wert auf Diskretion legen, attraktiv ist.

### **Vorteile einer privaten Familienstiftung in Liechtenstein:**

1. **Nachfolgeplanung:** Durch die Gründung einer Stiftung kann der Stifter sicherstellen, dass sein Vermögen gemäß seinen Wünschen über Generationen hinweg erhalten bleibt und verwaltet wird.
2. **Vermögensschutz:** Die Stiftung schützt das eingebrachte Vermögen vor möglichen Gläubigern oder Erbstreitigkeiten, da es sich im Besitz der Stiftung und nicht mehr des Stifters oder der Begünstigten befindet.
3. **Steuervorteile:** Liechtenstein bietet eine vorteilhafte steuerliche Behandlung für Familienstiftungen, insbesondere in Bezug auf Einkommens- und Vermögenssteuern.
4. **Flexibilität:** Der Stifter kann die Stiftung nach seinen Vorstellungen gestalten und Anpassungen vornehmen, solange der Stiftungszweck gewahrt bleibt.
5. **Diskretion:** Liechtenstein ist bekannt für seine hohen Standards in Bezug auf Datenschutz und Vertraulichkeit.

### **Fazit:**

Eine private Familienstiftung in Liechtenstein ist ein effizientes Instrument zur Vermögensverwaltung und Nachfolgeplanung, das für vermögende Familien attraktiv ist. Sie bietet Vorteile in Bezug auf Vermögensschutz, Steuervorteile und Diskretion und erlaubt es, das Vermögen generationenübergreifend zu sichern. Dies macht Liechtenstein zu einem beliebten Standort für die Errichtung solcher Stiftungen. □

**Glogger Vermögensverwaltung AG**  
Wuhrstraße 14/II, FL-9490 Vaduz  
Telefon: +423 375 0355  
info@glogger.li | www.glogger.li



**GLOGGER**<sup>FL</sup>  
VERMÖGENSVERWALTUNG

# HypoVereinsbank – Wealth Management & Private Banking

## Holistischer Beratungsansatz für das persönliche und gesellschaftliche Wohl

Ein Interview mit Sven Stipkovic, Leiter Wealth Management & Private Banking, HypoVereinsbank.



**Elite Report extra: Herr Stipkovic, die Zukunft wirft ihre Schatten voraus. Worauf dürfen Ihre Mandanten – Unternehmer wie Vermögende – hoffen? Welche Themenfelder versprechen Erfolg und prägen Ihre aktualisierten Dienstleistungsfelder?**

**Sven Stipkovic:** Selbstverständlich bleiben wir unserer erfolgreichen Strategie treu und bieten auch weiterhin unseren vielfach ausgezeichneten und bewährten 360°-Beratungsansatz mit Fokus auf Familien sowie Privatpersonen mit unternehmerischem Background. Des Weiteren bauen wir unser hoch spezialisiertes, bereits bestehendes Angebot für Family Offices und ultra-high-net-worth Individuals aus und können somit in unserem deutschlandweit agierenden Team diese Kundengruppe noch zielgerichteter betreuen.

Zudem erweitern wir stetig unsere Angebotspalette für unsere Kunden unter anderem mit unternehmerischen Beteiligungen. Da wir nicht nur von 360° spre-

chen, sondern dies auch so umsetzen, verbessern wir uns auch weiter auf der Aktivseite: Denn wir stärken unser Angebot auf der Kreditseite unter anderem mit einem eigenen Team für Structured



Sven Stipkovic,  
Leiter Wealth Management & Private Banking,  
HypoVereinsbank

Lending Advisory. Mit unserem holistischen Beratungsansatz haben wir es zu unserer Aufgabe gemacht, Vermögen für das persönliche und gesellschaftliche Wohl nachhaltig zu verwalten, und finden auch für Unternehmerfamilien die passenden Lösungen, um auch deren privates Vermögen bedeutsam zu machen.

**Elite Report extra: Das bedeutet, dass Sie nicht nur dem gewachsenen Beratungsbedarf folgen, sondern auch eine konkrete konzeptionelle Antwort geben wollen, ganz nach dem Motto: Substanz folgt der Beratungsphase.**

**Sven Stipkovic:** Genau. Am Anfang steht für uns immer das gemeinsame Verständnis der Ziele, Werte und Ansprüche. Die initiale Frage gegenüber unseren Kunden lautet demnach immer: »Was ist Ihnen wichtig?« Wenn wir das gemeinsam geklärt haben, beginnt die Auswahl der für die Kunden geeigneten Dienstleistung beziehungsweise des geeigneten Produktes. Hier stehen wir mit unserem

Marken- und Qualitätsversprechen im Wettbewerbsvergleich für grundsätzliche Substanz. Wir bieten bei den klassischen liquiden Instrumenten unsere vielfach ausgezeichnete Vermögensverwaltung mit langem Track Record sowohl in einer nachhaltigen als auch in der klassischen Variante. Kunden, die gerne selbst mitentscheiden, profitieren von unserer daten- und technologiegestützten Anlageberatung HVB OneWealth.

Darüber hinaus zählt auch eine Vielzahl von alternativen Anlagemöglichkeiten, wie zum Beispiel Private Equity, aber auch Spezialservices, wie Real Estate Advisory, zum Angebot. Real Estate Advisory bietet dabei Immobilienbewertung, Portfolioanalyse und Transaktionsberatung aus einer Hand. In jedem großen Vermögen ist die Anlageklasse »Immobilie« ein wichtiges Asset. Egal, ob Bürogebäude, Wohnhaus, Logistik- oder Gewerbeobjekt; so vielfältig wie die Immobilien selbst, so komplex und anspruchsvoll ist es, Immobilien zu managen. Unsere fachliche Kompetenz und umfangreiche Transaktionserfahrung erlauben es uns, unsere Kunden rund um das Thema »Immobilien« bundesweit strategisch zu beraten. Angefangen von der Immobilienbewertung, über den Aufbau- oder die Weiterentwicklung ihres Portfolios bis hin zum Verkauf ihrer Liegenschaft.

**Elite Report extra: Zur Modernität eines Family Offices gehört heute besonders auch das Themenfeld »Klima«, also die Dekarbonisierung. Inwieweit wird sich Ihr Family Office hier als aktiver Begleiter empfehlen?**

**Sven Stipkovic:** Auch dieser Bereich erfährt bei uns schon seit längerer Zeit eine zunehmende Bedeutung: Unsere Relationship Manager im Wealth Management haben hier einerseits flächendeckende Zertifizierungen zum »Sustainable Finan-

ce Experts« mit einer sehr renommierten Universität absolviert. Zum anderen bietet unser HVB Sustainable Investment Office hochvermögenden Familien mit ausgewiesenen Experten kompetente Unterstützung bei der Vermögensentwicklung mit Nachhaltigkeitsbezug. Unser Consulting-Angebot in diesem Bereich umfasst eine unabhängige Beratung zur Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie für das Familienvermögen. Wir beziehen dabei aktuelle Themen wie Impact Investing, CO<sub>2</sub>-Footprintanalysen oder Carbon-Offsetting-Programme mit ein. Wir machen unseren Kunden mit anspruchsvollen Lösungen konkrete Umsetzungsvorschläge zu nachhaltigen Investments und Finanzierungen und stellen ihnen unsere Infrastruktur, wie zum Beispiel Spezialfonds, zur Verfügung. Zentrales Merkmal ist unser Multi-Asset-Ansatz, der sowohl liquide als auch illiquide Anlagelösungen umfasst. Des Weiteren erhalten unsere Kunden exklusive Zugänge zu unserem Netzwerk von Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis sowie aktuelle Studienergebnisse.

**Elite Report extra: Die Hochverdienenden und die unternehmerisch Aktiven werden derzeit von politischen Nachrichten und Perspektiven verunsichert. Wie kann aus dieser Situation eine klare Vorgehensweise entwickelt werden?**

**Sven Stipkovic:** Unser CIO Office sorgt dafür, dass politische und andere marktbewegende Themen stets am Puls der Zeit richtig eingeordnet werden. Sowohl unser Chefanlagestrategie (CIO) als auch unser Chefvolkswirt publizieren regelmäßig im Zwei-Wochen-Rhythmus sowie anlassbezogen den HVB Market Podcast und etwaige Spezialpublikationen. So haben wir unter anderem in der Börsenkorrektur diesen Sommer ad hoc alle Kunden über die aktuellen Geschehnisse

informiert und unser Vermögensverwaltungs- und Asset-Management-Team hat die grundlegende Anlagehypothese für 2024 und darüber hinaus bestätigt. Ähnlich verhält es sich bei den US-Wahlen, auch hier haben wir einen Spezialpodcast für unsere Kunden aufgenommen sowie weitere Informationen auf unserer Homepage bereitgestellt, um unsere Kunden jeweils zeitnah zu allen bedeutsamen Themen zu informieren. Wichtiger noch: Wir ordnen die Themen ein. Was ist mittel- bis langfristig für ein ausgewogenes Portfolio interessant? Ermöglicht die kurzfristige Volatilität sogar Chancen? Unsere Kunden sind somit immer am Puls des marktrelevanten Zeitgeschehens.

**Elite Report extra: National und international: Ihr großes Haus gewinnt ständig an Bedeutung. Wie bequem ist die Kommunikation, wie offen ist die Tür zu Ihnen?**

**Sven Stipkovic:** Für unsere Kunden sowie für Interessenten an unserem Haus steht die Tür jederzeit offen. Dafür haben wir bundesweit im Wealth Management eines der größten Berater- und Spezialistententeams, die sich um alle finanziellen Angelegenheiten unserer Kunden kümmern – egal, ob in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Leipzig, Frankfurt oder München. Als Teil der UniCredit, einer erfolgreichen paneuropäischen Geschäftsbank, bieten wir zudem unserem breit gefächerten Kundenstamm ein einzigartiges Netzwerk in Westeuropa sowie in Zentral- und Osteuropa und verbinden profundes lokales Know-how mit internationaler Reichweite. Wir greifen auf erfahrene Experten innerhalb unseres Bankennetzwerks zurück und arbeiten eng mit führenden Partnern zusammen.

**Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!**

HypoVereinsbank  
Wealth Management & Private Banking  
Kardinal-Faulhaber-Straße 12, 80333 München  
Telefon: +49 89 378 276 82  
sven.stipkovic@unicredit.de | www.hvb.de

 **HypoVereinsbank**  
Member of  **UniCredit**





*INFOB Family Office – das Family Office für Family Offices*

## **Generationsübergreifende Vermögensplanung für die Familiensphäre**

*Ein Interview mit Nicole Schreiber, Gesellschafter-Geschäftsführerin INFOB Family Office GmbH.*

**Elite Report extra: INFOB als Family Office für Family Offices. Wie und warum unterscheiden Sie sich von anderen Family Offices am Markt?**

**Nicole Schreiber:** INFOB unterscheidet sich von anderen Multi-Family-Offices am Markt durch einen besonders umfassenden und maßgeschneiderten Beratungsansatz. Unser Service zeichnet sich dadurch aus, dass wir Vermögensinhaber ganzheitlich bei der Strukturierung und Organisation ihrer Vermögensbetreuung und -bewirtschaftung begleiten. Dies umfasst nicht nur die strategische Planung, sondern auch die operative Umsetzung – immer individuell auf die spezifischen Bedürfnisse der Familie abgestimmt. Dabei haben wir die Familiensphäre wie auch die Vermögenssphäre gleichermaßen im Blick. Wir verstehen uns als Berater des Vertrauens – als Family-Office-Partner auf Augenhöhe.

Ein einzigartiger Aspekt unseres Angebots ist die Unterstützung beim Aufbau eines eigenen Family Offices. Für viele Familien ist dies ein entscheidender Schritt, um ihre Vermögenswerte nachhaltig zu organisieren. Auch bei kleineren Family-Office-Strukturen können wir gezielt einzelne Dienstleistungen als

»Family Office für Family Offices« beisteuern, um eine umfassende Betreuung für die Vermögensinhaber sicherzustellen – sowohl über das eigene Family Office als auch – komplementär – über die Dienstleistungen der INFOB-Family-Office-Gesellschaften. Zudem bieten wir eine objektive und unabhängige Beratung bei der Auswahl externer Family-Office-Dienstleister. Diese Unabhängigkeit ist ein zentrales Qualitätsmerkmal unseres Ansatzes und zugleich der Grund dafür, dass wir keine produkt- und vertriebsorientierte Vermögensverwaltung auf Asset-Ebene im engeren Sinne anbieten. INFOB hebt sich auch durch seine Rolle als langfristiger Partner hervor. Wir begleiten unsere Mandanten von der ersten Idee bis zur vollständigen Umsetzung. Diese Kombination aus Service und Qualität, kombiniert mit der steuerlichen und rechtlichen Expertise sowie unseren Kompetenzen im Management dynamischer Familien und Generationen, macht INFOB zu einem einzigartigen Akteur im Family-Office-Markt.

**Elite Report extra: Sie erläutern, dass Sie neben der Beratung und Betreuung der Vermögensinhaber auch als Family Office für Family Offices beraten. Wie gestaltet sich Ihr Dienstleistungsportfolio?**

**Nicole Schreiber:** Familien, Vermögensinhaber und Family Offices vertrauen uns, weil sie wissen, dass wir ihnen mit Engagement und Fachkompetenz zur Seite stehen – gerade dann, wenn eigene Ressourcen nicht eingesetzt werden sollen oder können.

Ein Herzstück unseres Angebots ist die strategische, generationsübergreifende Vermögensplanung: INFOB analysiert bestehende Strukturen, hebt Potenziale hervor und entwickelt maßgeschneiderte Strategien für den nachhaltigen Erfolg – sowohl national als auch international. Unser Standort in Vaduz, Liechtenstein, eröffnet internationale Perspektiven und stärkt unseren Einsatz für Mandanten insbesondere im DACHLIE-Raum.

Im Rahmen der Strategic Asset Allocation (SAA) erarbeitet INFOB gemeinsam mit den Klienten eine ganzheitliche Anlagestrategie und begleitet den gesamten Investmentprozess – dies gegebenenfalls in Zusammenarbeit mit unseren externen Partnern. Dank unserer Unabhängigkeit – ohne eigene Vermögensverwaltung – sind wir frei von Interessenkonflikten und stets den Zielen unserer Mandanten verpflichtet. Unsere Steuer- und Rechtsberatungsgesellschaft unterstützt

zudem bei der Einrichtung steuerlicher und rechtlicher Strukturen. Darüber hinaus bietet INFOB individualisiertes Vermögenscontrolling, personalisierte Berichte und ein umfassendes Risikomanagement, das durch spezialisierte strategische Partner ergänzt wird. So behalten unsere Mandanten jederzeit den vollen Überblick über ihre Vermögenswerte und können Risiken optimal steuern.

**Elite Report extra: Können Sie uns genauer erläutern, wie Ihre unabhängige und objektive Beratung dazu beiträgt, passgenaue Lösungen für Vermögensinhaber oder Family Offices insbesondere für den Vermögenserhalt und Vermögensaufbau über Generationen zu erarbeiten?**

**Nicole Schreiber:** Erfolgreiche Vermögensverwaltung, -bewirtschaftung und die Gestaltung von Nachfolgelösungen gehen weit über exzellente steuerliche und rechtliche Beratungsansätze hinaus. Diese Aspekte sind grundlegend, doch für den langfristigen Erfolg in Vermögensschutz, Vermögensoptimierung und einer gelungenen Vermögens- oder Unternehmensübergabe reicht das nicht. Der wahre Schlüssel liegt darin, den gesamten Prozess an den Werten und Zielen der Inhaberfamilie auszurichten, während auch die Stärken und Wünsche der nächsten Generation berücksichtigt werden müssen.

INFOB verfolgt hier einen ganzheitlichen Ansatz, der steuerlich-rechtliche Gestaltung mit moderierenden und verbindenden Elementen kombiniert. Gemeinsam mit der Familie entwickeln wir eine Vision und klare Werte, die auch in einer Familiencharta festgehalten werden können. Hierbei arbeiten wir prozessual in Anlehnung an das St. Galler Nachfolgemodell. So entsteht nicht nur Klarheit, sondern auch eine tiefe, emotionale Bin-



**Nicole Schreiber LL.M.,  
Steuerberaterin, Zertifizierter Family Officer (FvF),  
Gesellschafter-Geschäftsführerin  
INFOB Family Office GmbH**

dung – eine wesentliche Basis für die Akzeptanz und Stabilität des Übergabeprozesses. Daneben begleiten wir die rechtliche und steuerliche Strukturierung immer im Dialog mit der Familie.

Dieser umfassende Ansatz minimiert Konflikte und sichert den langfristigen Erfolg der Nachfolge in den Bereichen Eigentum, Führung und Vermögen. Was INFOB dabei auszeichnet, ist die Verbindung aus fachlicher Kompetenz und der Fähigkeit, diesen Prozess mit Einfühlungsvermögen und Weitblick zu gestalten – alles aus einer Hand, für den nachhaltigen Erfolg unserer Mandanten.

**Elite Report extra: Sie erwähnten, dass Sie seit dem vergangenen Jahr auch einen INFOB-Standort in Vaduz, Liechtenstein besitzen. Funktionieren Family Offices in der gesamten DACHLIE-Region gleich oder gibt es Unterschiede in den verschiedenen Ländern?**

**Nicole Schreiber:** Aufgrund des hohen Grads an Individualisierung der Organisations- und Dienstleistungsstruktur im Family-Office-Bereich ist im internationalen Kontext eine große Bandbreite an Ausprägungen zu finden. Insbesondere im DACHLIE-Bereich ist sicherlich ein überwiegend gemeinsames Verständnis dahingehend vorhanden, dass neben der professionellen klassischen, aber eher substanzschutzorientierten Vermögenssteuerung in strategischer Hinsicht ein Family Office vor allem die Unabhängigkeit der Familie über mehrere Generationen sicherstellen soll. Dazu gehört überwiegend auch das Management der Familiendynamik, der Nachfolge und der generationenübergreifenden, systemischen Herausforderungen. Dies umso mehr mit wachsender Vermögensgröße.

Dieser eher »dynastische« Gedanke ist in den anglo-amerikanischen Family-Office-Strukturen deutlich geringer ausgeprägt, weshalb dort die reine Vermögensoptimierung stärker gewichtet wird und weniger der Substanzerhalt als die absolute Rendite, die zum Steuerungsinstrument eines Family Office gehört.

Gerade nach Generationswechseln werden europäisch geprägte Family Offices immer mehr auch zur Plattform für die Umsetzung innerfamiliärer Werte, die dann zu gemeinnützigem Engagement und auf der Vermögensebene zu ESG-Investments, Impact Investments und der Schaffung zum Beispiel auch von Stiftungsstrukturen führen. Dies erfordert hohe spezielle Expertise im Family Office oder in dessen Netzwerk, in der Regel auch zusätzlichen Personalbedarf jenseits der ursprünglichen Kernaufgaben aus der Vergangenheit.

**Elite Report extra: Vielen Dank für diese Einblicke, Frau Schreiber!**

**INFOB Family Office GmbH  
Bahnhofstraße 92 – Villa Neus, D-55218 Ingelheim am Rhein  
Telefon: +49 6132 65 991 29  
nicole.schreiber@in-fob.de | in-fob.info**

**INFOB**  
FAMILY OFFICE  
DEUTSCHLAND | LIECHTENSTEIN

# Beständigkeit und Kontinuität als Wertegerüst

Ein Interview mit Niels Pätzold und Klaus Ehler, den geschäftsführenden Gesellschaftern der Metis Treuhand GmbH.

**Elite Report extra:** Die Metis Treuhand wird nunmehr zum sechsten Mal in Folge unter den leistungsstärksten Family Offices im deutschsprachigen Raum geführt. Dagegen ist der Markt für Anbieter von Family-Office-Dienstleistungen in den letzten Monaten eher von einer ungewohnten Veränderungsdynamik mit zahlreichen neuen Adressen sowie einer bislang ungekannten Fluktuation auf der Führungsebene geprägt. Wie schaffen Sie es in diesem Umfeld, Ihr Leistungsversprechen gegenüber Ihren Mandanten so erfolgreich zu erfüllen?

**Klaus Ehler:** Beständigkeit und Kontinuität sind für uns keine leeren Worthülsen oder Marketingbegriffe. Vielmehr gehören diese Eigenschaften zu unserem unverrückbaren Wertegerüst. Daher haben sich unser Geschäftsmodell und unser Verständnis für die Family-Office-Dienstleistung seit Gründung der Metis Treuhand nicht verändert. Das Leistungsversprechen, das wir jedem Mandanten mit einer Mandatsübernahme geben, ist für uns eine dauerhafte Verpflichtung, die wir persönlich mit höchster Zuverlässigkeit, großem Engagement und ausgeprägter Umsichtigkeit wahrnehmen. Jegliche Gedanken an eine kurzfristige Ertragsoptimierung verbieten sich vollständig, da sie das umfassende Vertrauen, das uns die Vermögensinhaber im Rahmen der partnerschaftlichen und häufig generationsübergreifenden Zusammenarbeit entgegenbringen, gefährden würden.

**Niels Pätzold:** Eine wesentliche Voraussetzung für die Beständigkeit des Geschäftsmodells ist unsere Gesellschafterstruktur. Über uns beide hinaus gibt es keinen weiteren Gesellschafter, der seinerseits Interessen verfolgen oder von außen Einfluss auf die Aktivitäten unserer Unternehmung nehmen könnte. Wir verfolgen daher mit großer Aufmerksamkeit, aber auch mit einer gewissen Grundskepsis, dass sich mittlerweile Investorengruppen an Anbietern von Family-Office-

Dienstleistungen beteiligen, die bislang in anderen, eher margenträchtigeren Geschäftssegmenten tätig waren und nicht unbedingt für einen langfristigen Investitionshorizont bekannt sind. Ein solches Engagement könnte daher die Ausrichtung der Geschäftsziele verändern und die Optimierung von zusätzlichen, kurzfristig orientierten Ertragspotenzialen begünstigen. Die »Verlockung«, einem Mandanten über die klassischen Beratungsleistungen eines Family Offices hinaus weitere provisionsträchtige Dienste oder Produkte, beispielsweise in Form der Strukturierung von Einzelinvestments im Immobilien- oder Beteiligungssegment, oder sonstige Asset-Management-Tätigkeiten anzubieten, ist durch den Eintritt eines branchenfremden Investors zumindest nicht kleiner geworden. Daher sollte ein Vermögensinhaber stets auf eine umfassende Transparenz der Vergütungsstruktur bestehen und den Gesellschafterhintergrund seines Family Offices hinterfragen.

**Klaus Ehler:** Einen weiteren Grund für die hohe Zufriedenheit unserer Mandanten mit unserer Dienstleistung sehen wir in der Kontinuität der Ansprechpartner in unserem Family Office. Ein Vermögensinhaber möchte sich nicht wiederkehrend gegenüber neuen Betreuern erklären müssen. Diese Notwendigkeit erleben Vermögensinhaber leider in der Finanzdienstleistungsbranche viel zu häufig. Wir kennen Fluktuation in unserem Team gar nicht. So sind auch weiterhin alle Mitarbeitenden der »Stunde null« unserer Gesellschaft in der Mandantenbetreuung aktiv und seit 2012 für unser Family Office tätig, was definitiv keine Selbstverständlichkeit darstellt. Es bewährt sich unserer Überzeugung nach, bei der Auswahl der Mitarbeitenden neben der fachlichen Qualifikation und der fundierten Erfahrung in der Betreuung von sehr vermögenden Familien intensiv auf eine ausgeprägte Sozialkompetenz, ge-

festigte Persönlichkeitsstrukturen sowie eine hohe Integrität zu achten. Nur hoch qualifizierte, kompetente Teammitglieder gewährleisten auch künftig eine nachhaltige Zufriedenheit der Mandanten und einen substanziellen Mehrwert durch unsere Dienstleistung für das jeweilige Familienvermögen.

**Elite Report extra:** Zahlreiche Unternehmerfamilien etablieren vermehrt und nicht nur im Rahmen eines Verkaufes des operativen Geschäftes eigene Single-Family-Offices. Wie bewerten Sie als ein klassisches Multi-Family-Office diese Entwicklung?

**Niels Pätzold:** Es ist naheliegend und verständlich, wenn Familien – gerade im Zuge eines »Liquiditätsevents« durch den Verkauf des eigenen Unternehmens – den Aufbau eines eigenen Büros anstreben, da sie aus dem bisherigen operativen Geschäftsbetrieb den unmittelbaren Zugriff auf hauseigene Ressourcen und eine absolute Exklusivität in der Tätigkeit für sich gewohnt sind. Doch erleben viele Vermögensinhaber unserer Erfahrung nach recht zügig, wie ambitioniert und auch kostenträchtig der Aufbau einer funktionsfähigen Organisation mit den erforderlichen Kompetenzen und Erfahrungen für die einzelnen Anlageklassen sein kann. Insbesondere die dafür notwendige Rekrutierung von hoch qualifizierten Mitarbeitenden gestaltet sich oft als echte Herausforderung. Ein für das Projekt ausgewählter, vorher im eigenen Unternehmen tätiger »Finanzprokurist« oder alternativ der vertraute Ansprechpartner aus einer Bank kann mit der Aufgabenstellung des Aufbaus einer eigenen Organisation, der gleichzeitigen Entwicklung einer strategischen Asset Allokation für die Familie sowie einer Umsetzung der vereinbarten Struktur über die Einbindung von geeigneten Managern und Investments an Grenzen geraten. Besteht der Anspruch auf Seiten der Vermögensinhaber, für alle relevanten An-





*Niels Pätzold und Klaus Ehler,  
die geschäftsführenden Gesellschafter, Metis Treuhand GmbH*

lageklassen jeweils erfahrenes und kompetentes Personal vorzuhalten, kann der ursprünglich angedachte Organisationsrahmen schnell »gesprengt« werden.

**Klaus Ehler:** Als Multi-Family-Office müssen sie dagegen stets interdisziplinär aufgestellt sein und die Kapazitäten wie auch die häufig sehr unterschiedlichen Zugangsmöglichkeiten für alle relevanten Assetklassen belastbar vorhalten. Wir nehmen vermehrt wahr, dass Single-Family-Offices im Rahmen einer Art Arbeitsteilung bestimmte Dienstleistungen und Betreuungsaufgaben für einzelne Anlageklassen an breiter aufgestellte Multi-Family-Offices delegieren möchten. Wir sind aufgrund des tiefen Verständnisses für die Belange einer Familie in der Lage, uns auf die gewünschte Zuarbeit im Rahmen eines Investment Controllings oder der Selektion von geeigneten Investments in einer bestimmten Vermögensklasse einzustellen, ohne dass die Diskretionssphäre der betreffenden Familie durch diese Zusammenarbeit gefährdet wird. Eine Arbeitsteilung in dieser Form kann einem Single-Family-Office den Druck nehmen, weiter nach geeignetem Personal zu suchen, das eventuell in der betreffenden Organisation dauerhaft nicht

vollständig ausgelastet oder nur schwer für den jeweiligen Standort des Familienbüros zu begeistern sein könnte.

**Niels Pätzold:** Außerdem ist man von Seiten der auf einzelne Familien ausgerichteten Gesellschaften in unserer Wahrnehmung sehr daran interessiert, zu erfahren, wie andere Vermögensinhaber mit vergleichbaren Interessen sich in ihrer Asset Allokation aufstellen, ähnlich gelagerte Fragestellungen gelöst haben oder auch auf aktuelle Entwicklungen in ihrer strategischen Ausrichtung reagieren. Das Wissen und die Erfahrung, die wir aus der langjährigen Betreuung von Unternehmerfamilien schöpfen, stellen einen wertvollen Mehrwert für ein Single-Family-Office dar.

**Elite Report extra: Sie haben wiederkehrend den Charakter einer »Family Office Boutique« für die Metis Treuhand betont. Was muss sich ein an Ihrer Dienstleistung interessierter Vermögensinhaber darunter vorstellen?**

**Klaus Ehler:** Bei uns gibt es keine »Standardmandate von der Stange«. Ein Mandant definiert nach seinen persönlichen Vorstellungen einen Dienstleistungsumfang, den wir im Rahmen des Family-Office-

Mandates verantwortlich übernehmen, vereinfacht gesagt, worum wir uns kümmern sollen. Daher gleicht kein Mandat dem anderen. Vielmehr haben wir den Anspruch, den Vermögensinhabern mit höchst individuellen Service- und Beratungsleistungen zur Verfügung zu stehen und uns auf die persönlichen Wünsche und Ansprüche der Familien einzustellen. Uns ist sehr bewusst, dass eine beliebige Skalierung unseres Geschäftsmodells kaum möglich sein wird. Wir wollen die jeweiligen Mandantenfamilien wie aus einem Single-Family-Office heraus mit einer hohen Exklusivität und einer ausgeprägten Individualität betreuen. Darüber hinaus offerieren wir aus der Begleitung von weiteren Unternehmerfamilien den zusätzlichen Mehrwert an Erfahrungen, Kompetenzen und Zugangsmöglichkeiten zu Topmanagern und Investments.

**Niels Pätzold:** Unsere bereits angesprochene Unabhängigkeit in der Gesellschafterstruktur in Verbindung mit der jederzeitigen Integrität unserer Mitarbeitenden ist eine grundlegende Voraussetzung, um überhaupt langfristig im Sinne der Vermögensinhaber frei von jeglichen Vertriebs- und Produktinteressen handeln zu können. Die erfolgreiche Realisierung der Ziele, die mit einem Vermögen erreicht werden sollen, sowie die nachhaltige Zufriedenheit aller Mitglieder der Mandantenfamilien werten wir als uneingeschränkten Anspruch an unser Handeln. So stellen wir nicht nur bei Vermögensinhabern, die uns bereits seit vielen Jahren ihr Vertrauen entgegenbringen, sondern auch bei künftigen Mandaten einen vollständigen Gleichklang der Interessen der Familien, unserer Mitarbeitenden und der eigenen Unternehmensziele sicher.

**Elite Report extra: Herr Ehler, Herr Pätzold, wir danken Ihnen vielmals für Ihre interessanten Ausführungen!**

**Metis Treuhand GmbH**  
Steckelhörn 9, 20457 Hamburg  
Telefon: +49 40 554 358 44-0  
[info@metis-treuhand.de](mailto:info@metis-treuhand.de) | [www.metis-treuhand.de](http://www.metis-treuhand.de)

**Metis**  
TREUHAND GMBH



*Rothorn Capital AG*

## Ein einzigartiges Ökosystem von Netzwerken für Familien

*Ein Interview mit Boris Niekammer, CEO der Rothorn Capital AG*

**Elite Report extra:** Herr Niekammer, Sie sind eine bekannte Persönlichkeit unter den Family-Office-Anbietern. Die Rothorn Capital AG wurde aber erst im November 2023 gegründet. Was hat Sie dazu bewogen, die Rothorn Capital AG ins Leben zu rufen?

**Boris Niekammer:** Bei der Gestaltung eines Single-Family-Offices für eine deutsche Unternehmerfamilie haben wir festgestellt, dass die geplanten Aufgaben über das übliche Angebot hinausgingen. Daher dachten wir, es könnte auf Interesse stoßen, diese zusätzlichen Dienstleistungen auch anderen Familien anzubieten. So entstand die Idee, die Familien in gewissen Bereichen miteinander zu vernetzen. Üblicherweise betrachten Family Offices ihre Kundinnen und Kunden eher isoliert. Wir hingegen fördern den Austausch, sofern die Familien dies wünschen. Dieser Austausch kann sich auf Erfahrungen im Bereich der Familienstrukturen erstrecken, ist aber auch bei der Gliederung des Vermögens von Vorteil. Der Zugang zu speziellen Anlagemöglichkeiten ist ein weiterer spannender Aspekt für die meisten Familien. Einige dieser Zugänge ergeben sich oft erst durch Vernetzung – insbesondere, wenn nur so die erforderlichen Erfahrungen und Ressourcen zusammenkommen.

**Elite Report extra:** Warum haben Sie die Schweiz als Standort gewählt?



*Boris Niekammer, CEO,  
Rothorn Capital AG*

**Boris Niekammer:** Die Schweiz bietet hoch entwickelte Finanzdienstleistungen und eine breite internationale Vernetzung. Genau diese Vernetzung passt gut zu uns. Zudem verfügt die Schweiz über eine sehr innovative Wirtschaft und Finanzindustrie. Ob die Schweiz als Sehnsuchtsort, Insel oder gar Festung in Europa wahrgenommen wird, ist für uns nicht ausschlaggebend. Solche Sehnsüchte verstellen oft den Blick auf die tatsächlichen Gegebenheiten. Zum Beispiel herrschen in der Schweiz ein enormer Wettbewerbsdruck und eine hohe Innovationsgeschwindigkeit. Das kennt der deutsche Mittelstand aber auch, was verbindet. Die Schweiz erwirtschaftet regelmäßig mehr als zehn Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts durch den Außenhandel. Daher ist der Blick nach außen für die Schweiz von großer Bedeutung. Es kann für deutsche Unternehmerfamilien vor-

teilhaft sein, wenn das Family Office nicht aus ihrer Region kommt, sondern etwas weiter weg agiert und Türen in andere Länder öffnet. Grundsätzlich könnten wir unsere Dienstleistungen aber auch von Deutschland aus anbieten.

**Elite Report extra:** Wie flexibel sind Sie in Ihren Konzeptionen, um eine größtmögliche Passgenauigkeit zu erreichen?

**Boris Niekammer:** Familiärer Zusammenhalt und Vermögenszusammenhalt sind nicht voneinander zu trennen. Oft beginnen Konflikte innerhalb der Familie und werden dann auf dem Spielfeld des Vermögens ausgetragen. Da die Familienstrukturen sehr persönlich und unterschiedlich sind, muss die Vermögensstruktur ebenfalls sehr persönlich gestaltet werden. Abgebildet werden kann das zum Beispiel durch eine Familienverfassung, die dann auch die Vermögensstruktur behandelt. Dies führt zu einer hohen Passgenauigkeit unserer Dienstleistungen. Der Austausch zwischen den Familien erhöht die Passgenauigkeit noch. Wenn Ideen und Erfahrungen geteilt werden oder sogar zusammen entwickelt werden, dann ist die Passgenauigkeit schon vorgespurt. Alle Familien sind unterschiedlich, aber geteilte Erfahrungen und gemeinsam entwickelte Ideen führen sie zumindest partiell wieder zusammen. Das gilt für die positiven

<i>Alleinstellungsmerkmal</i>	<i>Beschreibung</i>
<i>Förderung des Austauschs zwischen den Familien</i>	<i>Wir verbinden und vernetzen, sofern gewünscht, anstelle von Isolation von Wissen und Erfahrungen.</i>
<i>Ökosystem von Netzwerken</i>	<i>Flexible Netzwerke, die spezifischen Bedürfnissen jeder Familie dienen. Netzwerke entstehen auf Basis konkreter Fragestellungen und Interessen der Familien.</i>
<i>Wertschöpfung durch Netzwerke</i>	<i>Über die Netzwerke schaffen wir Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden, indem wir Opportunitäten, Lösungen und Entwicklung finden und fördern. Die Zusammenarbeit fördert Skaleneffekte wie bei einer Einkaufsgemeinschaft.</i>
<i>Parallele Betrachtung der Familien- und Vermögensstrukturen</i>	<i>Wir verstehen Familien- und Vermögensstrukturen als zwei Seiten derselben Medaille und analysieren sie parallel, um fundierte Empfehlungen zu entwickeln.</i>
<i>Produktivität und Liquidität als Merkmale aller Anlagen</i>	<i>Wir betrachten alle Anlageklassen nach denselben Kriterien, um das Gesamtvermögen zu optimieren und echte Lücken zu erkennen.</i>
<i>Erfahrung, Professionalität und Unabhängigkeit</i>	<i>Unsere umfassende Erfahrung in der Beratung zur Familienstruktur spiegelt sich in der professionellen Beratung zur Vermögensstruktur wider. Dabei sind wir von keiner Drittpartei abhängig.</i>

Aspekte von Familien- und Vermögensstrukturen, aber auch für die Analyse und Abwehr potenzieller Risiken. Wir versprechen uns einiges von diesem Modell.

**Elite Report extra: Haben Sie eine Blaupause für diesen Austausch zwischen den Familien entwickelt?**

**Boris Niekammer:** Wir sind über die Entwicklung einer Blaupause hinaus. Wir bezeichnen es als ein Ökosystem von Netzwerken. Nicht alle Familien wollen sich über alles austauschen. Meistens sind es konkrete Fragen. Daraus entsteht dann ein Netzwerk für diese konkreten Fragen. Andere Familien wollen Erfahrungen zu anderen Fragen austauschen. So entsteht dann ein weiteres Netzwerk. Einige Familien wollen Anlageideen mit anderen zusammen verfolgen, wofür wir das Netzwerk »Rothorn Invest« geschaffen haben. Andere Familien tauschen Erfahrungen über die Vor- und Nachteile bestimmter Anlageklassen aus, ein wei-

teres Netzwerk. So entsteht dieses Ökosystem, das etwas sehr Unternehmerisches hat. Das Ökosystem verändert sich auch und passt sich zum Beispiel den Generationen an. Die Nachfolgegeneration hat andere Anlageerfahrungen gemacht und verfolgt auch andere Ziele als die vorhergehende. Die älteren Generationen richten vielleicht mehr Augenmerk auf die Bedeutung von Sicherheit. Beim Thema Cybersecurity treffen sich dann beide. Auch der Austausch von Erfahrungen bei der personellen Besetzung eines Unternehmens hat schon Hürden überwinden geholfen.

**Elite Report extra: Verraten Sie bitte unserer Leserschaft Punkte Ihres Alleinstellungsmerkmals und geben Sie dazu einen tabellarischen Überblick.**

**Boris Niekammer:** Dieses Ökosystem von Netzwerken passt sehr gut zu unserer Kundschaft, weil es unternehmerischen Charakter hat. Dabei helfen unsere Kontakte zu Single-Family-Offices. Wir beto-

nen, dass Familienstruktur und Vermögensstruktur zwei Seiten einer Medaille sind und erst die parallele Analyse zu guten Empfehlungen führt. Dass wir bei der Familienstruktur professionell arbeiten, haben wir in der Vergangenheit mehrfach gezeigt. Denselben Maßstab setzen wir bei der Vermögensstrukturierung an. Für Unternehmen gilt stets, dass sie produktiv und liquide sein müssen. Nach diesen Attributen teilen wir auch alle anderen Anlageklassen ein und betrachten so das Gesamtvermögen aus dem Blickwinkel einer Unternehmerfamilie. Da zeigt sich dann, ob vermeintliche Lücken real sind und bestimmte Anlageformen zum Vermögen und zur Familie passen. Sollten reale Lücken vorhanden sein, unterstützen wir die Familien dabei, diese über die Netzwerke zu schließen. Wir wollen über das Netzwerk der Familien und zwischen den Familien Werte für unsere Kundinnen und Kunden schaffen.

**Elite Report extra: Vielen Dank!**

**ROTHORN CAPITAL AG**  
Löwenstrasse 29, CH-8001 Zürich  
Telefon: +41 44 496 94 94

familyoffice@rothorncap.com | rothorncap.com



**ROTHORN CAPITAL**





SK Family Office GmbH

## Die Summe aller Vermögensteile muss der Strategie entsprechen

Alexander Ruis spricht im Interview darüber, wie seine Arbeit die Zukunft der von ihm betreuten Kundenvermögen sichert.

**Elite Report extra:** Herr Ruis, Sie beobachten nicht nur Länder, Märkte, Chancen und Risiken, sondern nehmen auch dazu Stimmungen wahr. – Die Probleme erobern zurzeit auch die Leistungs- und Vermögens-Elite, denn die allgemeinen Zukunftsängste lähmen und nerven. Wie gehen Sie für Ihre Mandanten an die Lösung der verunsichernden Fragen heran?

**Alexander Ruis:** Wir definieren mit all unseren Mandanten bereits zu Beginn der Beziehung eine Vermögensstrategie, diese Strategie wird jedoch im Zeitablauf immer wieder angepasst. Das heißt nicht, dass wir das Ruder ständig hin und her reißen, sondern dass wir von Zeit zu Zeit die Veränderung der Rahmenbedingungen einfließen lassen. Diese Strategie muss den Anspruch haben, »wetterfest« zu sein, das heißt mit den verschiedenen Kapitalmarktsituationen zurechtzukommen. So sollte ein anspruchsvolles Umfeld, wie wir – zumindest gefühlt – derzeit haben, nicht zu einem Verwerfen der Strategie führen. Gerade in Situationen,



Alexander Ruis,  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
SK Family Office GmbH

die emotional anspruchsvoll sind, sollten beziehungsweise müssen Reaktionen, die zu Vermögensschäden führen, ausgeschlossen werden.

So haben wir aktuell einen Zustand, der ein Spannungsverhältnis zwischen wirtschaftlichen Problemen und Höchstständen an vielen Börsen erzeugt, und damit steht die Frage im Raum »Wie lange kann das noch gut gehen?«. Wie dieses Span-

nungsverhältnis aufgelöst wird, ist per heute unklar. Vielleicht sind auch akute wirtschaftliche Probleme Deutschlands mit dem Prosperieren eines global investierten Portfolios gar nicht so sehr im Widerspruch wie gedacht. Aber wie auch immer, es gibt eine Strategie, die damit zurecht kommen sollte.

Das in vielen Fällen große Problem ist nicht die Strategie, sondern die Umsetzung derselben. Ob eine Strategie nicht nur festgelegt oder auch tatsächlich gelebt wird, ist der entscheidende Punkt. So muss die Summe aller Vermögensteile, die Summe aller Mandate, die an Asset-Manager vergeben wurde, der Strategie entsprechen. Zur Umsetzung der Strategie gehört zunächst einmal Disziplin. Wer ständig Argumente für ein Abweichen findet, entwertet damit seine Strategie, macht sie nutzlos. Das ist gerade in der aktuellen Situation nicht immer einfach, weil man Verwerfungen spürt. Sobald die Umsetzung der Strategie läuft, muss diese fortlaufend überwacht wer-

den, was nur mit einer hinreichenden Transparenz möglich ist. Diese Transparenz zu schaffen, ist ureigenste Aufgabe eines Family Office. Dies bedarf einer transaktionsbasierten Vermögensbuchhaltung in einem adäquaten IT-System. Darauf basieren dann wiederum das Reporting, die Vermögens-, die Risiko- und die Performanceanalysen.

Auch wenn es um die Weiterentwicklung einer Strategie geht, denn starr darf sie eben nicht sein, sind Entscheidungen nur auf einer gut aufbereiteten Datengrundlage möglich. Transparenz und Disziplin sind für unser Haus entscheidende Faktoren für die langfristige Steuerung von großen komplexen Vermögen.

**Elite Report extra: Können Sie hier konkret die aktuell im Raum stehenden Aufgaben und Prüfaufträge benennen?**

**Alexander Ruis:** Es gibt Aufträge, die von Zeit zu Zeit immer wieder auftreten, so die Identifikation neuer interessanter Asset-Manager. Doch zurzeit gibt es Aufgaben, die mit dem derzeitigen Umfeld eng verknüpft sind; ein Beispiel ist der Umgang mit Investitionen in Asien beziehungsweise China. Das Land zeichnet sich im laufenden Jahr mit erheblichen Marktschwankungen in beide Richtungen aus, in den Jahren zuvor ließ die Performance der Aktien mehr als zu wünschen übrig. Wählt man den Rückblick über einen größeren Zeitraum, hat sich das Land durch überdurchschnittliche wirtschaftliche Wachstumsraten und eine erfreuliche Börsenentwicklung ausgezeichnet.

Gerade solche Fragestellungen kommen aber nur in Teilen bei unseren Mandanten vor und werden von Mandant zu Mandant unterschiedlich gesehen. Aber egal, ob wir einen Auftrag der erstge-

nannten Art oder einen mit aktuellem Zeitbezug erhalten, wir entscheiden immer von Fall zu Fall. Jeder Mensch ist anders, jede Vermögenssituation ist anders. Insofern wollen wir keinesfalls standardisieren, das würde unsere Beratungsleistung schlechter machen. Andere mögen die Motivation haben, aus »Effizienzgründen« Dienstleistungen »von der Stange« anzubieten. Für uns ein No-Go.

**Elite Report extra: Ein Analysefeld ist keine Eintagsfliege. Um den Mandanten schützen und sein Vermögen weiterentwickeln zu können, muss man sich permanent einbringen. Wie umfangreich ist Ihre To-do-Liste?**

**Alexander Ruis:** Unsere To-do-Liste ist natürlich lang; Wir haben einerseits Themen, die alle Mandanten betreffen, und andererseits Themen, die individuell sind. Es gibt zum einen die Dauerbrenner, wie die Beschäftigung mit Wirtschafts- und Kapitalmarktthemen, diese betreffen natürlich alle Mandanten. Dann gibt es Themen, die organisatorischer Natur sind, wie IT-Systemfragen. Neue rechtliche Gegebenheiten sind Themen eher sporadischer Natur, wobei sie mal vorhersehbar sind und mal nicht.

Individuelle Aufgaben von der Mandantenseite sind häufig nicht planbar, bisweilen noch nicht einmal für die Mandanten selbst. Ein großer Teil unserer Mandanten ist selbst stark in die Kapitalmarktthemen involviert, daraus ergeben sich Überlegungen, die an uns herangetragen werden und die Antworten verlangen – und wir sollten auch eine Meinung dazu haben. Die Quelle dieser Fragen kann unterschiedlicher Natur sein: Die Kunden können von selbst eine Fragestellung entwickeln, sie können ein Thema

von außen herangetragen bekommen und nur zu einem Thema etwas lesen oder hören.

Besonders knifflig kann es werden, wenn der Mandant von einem Thema emotional berührt ist. Das kann ebenso Ablehnung wie übergroßes Interesse nach sich ziehen. Das sind aber alles Themen, die reaktiv bearbeitet werden. Proaktive Themen sind aber häufig noch spannender und sehr wichtig für die Vermögensinhaber. Wo tauchen neue Assetklassen auf? Welche neuen Anlageinstrumente gibt es? Wer sind die Asset-Manager der Zukunft? Dies sind nur Beispiele für Themen, auf die man immer den Markt sondieren muss. Man begegnet vielen Dingen, die man verwirft; aber dieses Verwerfen muss bewusst und mit Sachkenntnis passieren. Und es ist dann unsere Aufgabe, die Dinge, die durch den Filter kommen, an unsere Mandanten heranzutragen.

**Elite Report extra: Ihr Family Office dient nicht nur einem Mandanten. Wie eng würden Sie Ihr Engagement beschreiben?**

**Alexander Ruis:** Unser Engagement ist für alle Mandanten gleich, nämlich sehr hoch. Wer in einem Family Office arbeitet, hat sich bewusst dafür entschieden. Es ist einerseits das Interesse an Kapitalmarktfragen, es ist aber auch der Wunsch, mit Menschen auf einer sehr persönlichen Ebene zusammenzuarbeiten, Dienstleister zu sein. Letzteres ist das Salz in der Suppe. Die langjährige Erfahrung zeigt, dass es in zwischenmenschlichen Beziehungen immer mal wieder schwierigere Phasen gibt, aber gerade in kritischeren Phasen wächst man in der Regel stärker zusammen.

**Elite Report extra: Herr Ruis, vielen Dank für dieses Gespräch!**

SK Family Office GmbH  
Poststraße 3, 76137 Karlsruhe  
Telefon: +49 721 605 604-0  
fo@sk-fo.de | www.sk-fo.de



## Fünf kurze Fragen – fünf Mal Hintergrund für Entscheider

Als Family-Office-Einheit der DZ PRIVATBANK ist die »WerteSchmiede« ein wesentlicher Bestandteil des Wealth Management. In der Einzelbetrachtung zählt die »WerteSchmiede« dabei zur Spitzengruppe der Familienbetreuer im deutschsprachigen Markt. Insbesondere für mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer sowie deren Familienverbände bietet sie mit ihrem breiten Angebot an Dienstleistungen und Services einen hohen Mehrwert. Unsere Fragen beantwortet Mathias Semar, Leiter Wealth Management Lösungen und WerteSchmiede bei der DZ PRIVATBANK.

**Elite Report extra: Herr Semar, was werden Sie am meisten gefragt?**

**Mathias Semar:** Eine der häufigsten Fragen, die unsere Kunden umtreiben, sind sicherlich Fragen nach der eigenen Unternehmensnachfolge und wie dieser Prozess geregelt werden soll. Das bewegt uns und bringt uns auf Trab. Rund 100.000 kleine und mittlere Unternehmen suchen jedes Jahr einen Nachfolger. Der demografische Wandel ist dabei die größte Herausforderung für eine solche Unternehmensnachfolge: Die sogenannte Babyboomer-Generation kommt ins Rentenalter, weniger geburtenstarke Jahrgänge verschärfen den Fachkräftemangel – und reduzieren das Potenzial an möglichen Nachfolgern. Auch die familieninterne Nachfolge gestaltet sich zunehmend schwierig, denn immer weniger junge Menschen haben den Mut und die Bereitschaft, die Unternehmen ihrer Eltern zu übernehmen. Andere potenzielle Nachfolger ziehen häufig eine vermeintlich sichere Festanstellung vor. Je früher die Unternehmer das Heft in die Hand nehmen, desto besser können sie ihre Ziele erreichen.

**Elite Report extra: Wie strukturieren Sie Ihr Leistungsangebot?**

**Mathias Semar:** Mit einem gut aufgestellten Team aus Family-Office-Spezialisten unterstützen wir die Unternehmer bei der Gesamtvermögenssteuerung und damit auch beim Thema Nachfolge: Im intensiven Dialog loten die Experten zunächst unternehmerische und persönliche Ziele aus. Dazu werden die aktuelle



Mathias Semar,  
Leiter Wealth Management Lösungen und  
WerteSchmiede, DZ PRIVATBANK S.A.

und die zukünftige Situation analysiert, der wirtschaftliche Spielraum ermittelt und der Absicherungsbedarf mit allen Beteiligten abgestimmt. Wir stellen auf diese Weise die notwendige Transparenz sämtlicher liquiden und illiquiden Vermögenswerte her und legen gemeinsam mit dem Kunden ein klares Zielbild der künftigen Vermögensstruktur fest. In einem umfassenden Reporting kann dann das komplexe Vermögen erfasst und bewertet werden. Darauf aufbauend erarbeiten wir nach einer detaillierten Performance- und Risikoanalyse entsprechende Empfehlungen für geeignete Investitionsvehikel. Falls notwendig, moderieren wir zusätzlich einen Beauty Contest und nehmen weitere Vermögensverwalter und Dienstleister mit an Bord.

Zudem können wir auf starke Unterstützung bauen: Gemeinsam mit anderen Partnern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe – DZ BANK, VR Nachfolgeberatung und VR Equitypartner – haben wir uns zum Kompetenzzentrum Nachfolge

zusammengeschlossen. Das bedeutet: kurze Wege und ein One-Stop-Shop mit hohem Mehrwert für Unternehmer.

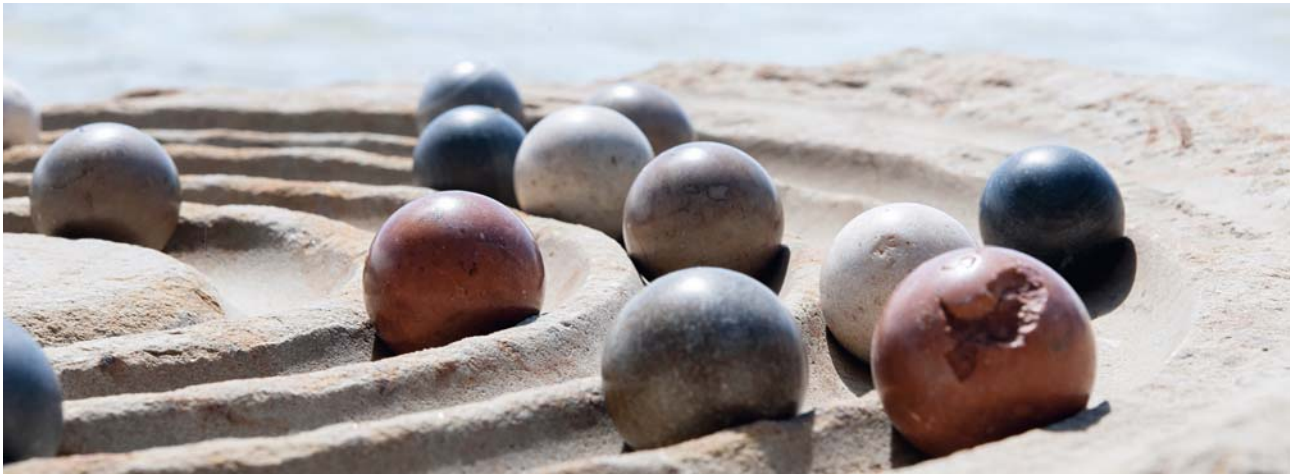
**Elite Report extra: Thema Nachfolgeplanung mit Familienstiftung & Co. Wie gehen Sie vor?**

**Mathias Semar:** Unsere Spezialisten der »WerteSchmiede« gestalten die Nachfolgeplanung mit allen Schritten bis hin zur Nacherwerbsphase. Mit umfassenden Lösungen, selbst für komplexeste Herausforderungen, wie einem Familienpool für den Zusammenhalt des Familienvermögens: von der Gesellschaftslösung über individuelle Fondsstrukturen bis hin zur Gründung einer Familienstiftung.

Insbesondere die Lösung der Familienstiftung ist für viele Unternehmer aktuell in aller Munde und auch bei uns ein häufig nachgefragtes Modell: Denn die vom Stifter eingebrachten Werte gehen in das Eigentum der Stiftung über, das Vermögen wird auf diese Weise dauerhaft vor einer Zerschlagung und Zersplitterung durch Erbschaften, Scheidungen oder den Zugriff durch mögliche Gläubiger des Stifters geschützt.

Eine frühzeitige Einbindung der WerteSchmiede ist dabei wesentlich, da auch dieses vermeintlich einfache Modell beratungsintensiv ist und verschiedene Ausprägungen kennt. So können allein im deutschsprachigen Raum vier verschiedene Domizilierungsstandorte angeboten werden. Jeder hat spezifische Vorteile. So ist die Gründung einer Familienstiftung in Deutschland, insbesondere für Famili-





enmitglieder mit Wohnsitz in Deutschland, oder bei einem vorhandenen Unternehmensstandort attraktiv. Luxemburg kann hingegen im Umfeld der Stiftung zahlreiche individuelle Fonds- und Corporate-Finance-Dienstleistungen anbieten. Die Schweiz punktet als Standort bei alternativen Wohnsitznamen und bei Bankdienstleistungen für Privatpersonen. Last, but not least könnte auch eine Liechtensteiner Familienstiftung einen Mehrwert bieten, dies gilt hier vor allem im Falle einer internationalen Asset Protection oder in der Optimierung einer individuellen Cashflow-Betrachtung des Zweckvermögens. Unsere Family-Office-Spezialisten beraten hierzu bedarfsgerecht und besitzen auch die entsprechenden Kompetenzen für die jeweiligen Finanzplätze, denn sowohl in Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz ist die Bank eigenständig aktiv und kann die entsprechenden Depot- und Buchungsstellen anbieten sowie auf erfahrene Netzwerkpartner zurückgreifen.

**Elite Report extra: Können Sie uns ein Fallbeispiel für ein professionelles Nachfolgekonzept geben?**

**Mathias Semar:** Ein erfolgreicher Unternehmer im 65. Lebensjahr beabsichtigte,

beruflich kürzerzutreten. Seine jüngste Tochter sollte die Geschäftsführung übernehmen. Eine Übergabe der Gesellschaftsanteile sollte aktuell aber noch nicht erfolgen: Das zweite Kind des Unternehmers hatte einen Beruf abseits des elterlichen Unternehmens gewählt, sollte jedoch nicht mit einer Unternehmensübergabe an die Tochter benachteiligt werden. Zudem stellte sich für den Unternehmer die Frage, ob sein Privatvermögen zur Finanzierung des Lebensstandards ausreicht oder ob noch Kapital aus dem Unternehmen entnommen werden muss. Unser Spezialistenteam der »WerteSchmiede« arbeitete eine passgenaue Lösung aus: Für das Ruhestandsmanagement wurde das Kapital bedarfsgerecht strukturiert und investiert. Um die Vermögensübertragung Schritt für Schritt zu realisieren, erfolgte die Einbindung der Steuer- und Rechtsberater des Kunden zur Erstellung der notwendigen Verträge.

Erfahrungsgemäß ändern sich zudem die Wünsche und Ziele im zeitlichen Verlauf. Daher betreut die »WerteSchmiede« die Unternehmerfamilie auch langfristig weiter passgenau über ein individuell parametrisiertes Reporting und Controlling, damit auch in Zukunft die Bedürfnisse des Unternehmers realisiert werden können.

**Elite Report extra: Zum Abschluss, was können Sie Ihren Kunden versprechen?**

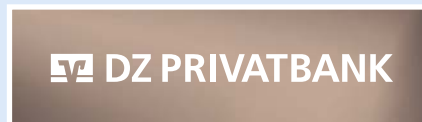
**Mathias Semar:** Als strategisch ausgerichteter Family-Office-Spezialist sind wir mit der »WerteSchmiede« der ideale Partner für die Betreuung und Verwaltung größerer Familienvermögen.

Bereits mit der lokalen Kompetenz vor Ort in einer Volksbank/Raiffeisenbank haben Unternehmerfamilien häufig einen direkten Anlaufpunkt in ihrer Heimatregion, der unsere Spezialisten dann zeitnah einbinden kann. Dieses Vertrauensverhältnis zur örtlichen Bank bildet in der Regel auch die Basis für die laufende Betreuung.

Für unsere Kunden haben wir große Ziele vor Augen: Wachstum für ihr Vermögen und Sicherheit in herausfordernden Zeiten. Mit einer vertrauensvollen Partnerschaft und der Einbindung in den Verbund der Genossenschaftlichen Finanzgruppe können wir mit einzigartigen Stärken überzeugen. In diesem stabilen Umfeld sind Familienverbände bestens aufgehoben.

**Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!**

**WerteSchmiede – Genossenschaftliches Family Office**  
 4, rue Thomas Edison, 1445 Strassen, Luxembourg  
 Telefon: +352 44 903-3627  
 mathias.semar@werteschmiede.com  
 www.werteschmiede.com | www.sogehtnachfolge.de





## ZU GUTER LETZT

Von Re v. Schönfels

*Kugelrund. Na und? Lassen Sie sich verzaubern von der wohl edelsten, perfektesten geometrischen Form. Runder geht es nicht. Wir meinen nicht die Roulettekugel. Unsere Kugeln hier in dieser Edition drehen sich im Verborgenen und faszinieren uns als Wunder der Wasserkraft. Selbst härteste Steine werden hier geschliffen.*



*Ja, wir haben einer der seltenen Kugelmühlen unsere Aufwartung gemacht. Beim Wandern in Österreich entdeckten wir diese Kugelmühle im Teufelsgraben von Seeham am Wildkarwasserfall im Salzburger Flachgau. Diese Impressionen brachten uns emotional und rational schwungvoll ins Rollen. Hier werden große und kleine Kugeln aus Marmor, Kalkstein oder Dolomit von Hand vorbereitet, um dann vortrefflich gerundet zu werden. Übrigens, Kugelmühlen gibt es schon seit vielen Jahrhunderten. Es waren die Bauern, die das Kuglerhandwerk schätzten und ihr Know-how innerhalb der Familie weitergaben.*

*Kugeln wurden via Salzburg bis nach Rotterdam, Hamburg, Amsterdam, ja auch nach London geliefert und sie machten dort nicht halt, sondern viele rollten nach Ost- und Westindien, denn sie wurden zum Schiffebeschweren gebraucht. Und kleinere Kugeln eroberten damals schon den Nürnberger Spielzeughandel ... als Murmeln. Zur Geschichte der im Wasser entstandenen Kugeln gibt gerne der aktive Kugelmüller Paul Herbst, der Betreiber dieser Kugelmühle, fesselnde Auskunft. Alle Achtung! Kulturgeschichte kann spannend sein, vor allem, wenn das Wasser energisch als treuer Mitarbeiter dabei rauscht. □*

## ELITEBRIEF

*Im Elitebrief werden vermögensrelevante Themen notiert und analysiert, ebenso politische Trends, Markt- und Branchengeschehen, Rechts- und Steuerthemen. Experten und Fachautoren leuchten interessante Ecken und Nischen aus. Sie können den Elitebrief kostenlos per E-Mail beziehen: [www.elitebrief.de/anmeldung](http://www.elitebrief.de/anmeldung)*

# Frankfurter Allgemeine SELECTION

Jetzt bestellen!  
Lieferbar  
Ende November



## Sinn Uhr 556 | F.A.Z.

Diese auf 200 Stück limitierte Sonderedition verbindet gekonnt Eleganz und Sportlichkeit mit ihrer reduzierten Zifferblattgestaltung und markanten Formgebung. Mit Datum, Wasserdichtigkeit und Druckfestigkeit von 20 bar ist Funktionalität gewährleistet. Mit einem Durchmesser des Gehäuses von 38,5 mm ist die Uhr für sie und ihn unverzichtbar, und mit der Limitierungsnummer auf dem Rotor wird sie zu einem einzigartigen Sammlerstück.

**Sichern Sie sich Ihre Sinn F.A.Z. Jubiläumsuhr mit zwei Bändern für 1.750 Euro.**

F.A.Z. Selection steht für herausragende Qualität und anspruchsvolles Design – exklusiv für F.A.Z.-Leser gefertigt in deutschen Manufakturen und von renommierten Herstellern. Besuchen Sie unseren Onlineshop!

**faz.net/selection, Info: (069) 75 91-10 10, Fax: (069) 75 91-80 82 52**





# Get your shift together.

DEUTSCHLAND, ANDERS DENKEN.



4 WOCHEN FÜR 1€  
TESTEN UNTER  
[HANDELSBLATT.COM/SHIFT](https://handelsblatt.com/shift)

Handelsblatt

Substanz entscheidet.