

1. Welche Dienstleistungen/Services bietet Ihr Family Office (FO)? Inwieweit erbringen Sie diese Leistungen selbst beziehungsweise wofür beauftragen Sie externe Dienstleister? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Grundsatz: Für den nachhaltigen Erfolg in der Steuerung von Vermögen kommt der Reduktion von Komplexität eine bedeutende Rolle zu. Ähnliche Strukturen wie im Finanzbereich eines Unternehmens erachten wir dabei als notwendig. Bei dem Aufbau von Strukturen für ein Gesamtvermögen gibt es aus unserer Sicht fünf wesentliche Arbeitsgebiete, welche von uns geleistet werden:

- 1. Strategie:** Das Ziel im Rahmen des Planungs- und Entwicklungsprozesses einer Gesamtvermögensstrategie ist, die Performance und Wertsteigerung des Gesamtvermögens zu verbessern. Als Family Office verstehen wir uns als Begleiter in der Festlegung einer durchführbaren Langfriststrategie für das Gesamtvermögen. Unter Langfristigkeit verstehen wir generationsübergreifende Überlegungen, das heißt die Betrachtung einer Familie im Ganzen.
- 2. Umsetzung:** Ziel ist die Sicherstellung einer effizienten Abwicklung aller Transaktionen im Gesamtvermögen. Wir achten darauf, dass beauftragte Dienstleister (z.B. Vermögensverwalter, Asset Manager, Rechtsanwälte, Hausverwalter) zugesagtes Serviceniveau entsprechend den Vereinbarungen einhalten. Bei allen Überlegungen sehen wir uns als ständigen Optimierer der gesamten administrativen Prozesse. Unsere Mandanten werden von allen „lästigen“ Kontroll- und Steuerungsaufgaben entlastet und gewinnen Zeit für die ihnen wichtigen Aufgaben.
- 3. Kontrolle:** Ziel ist die Kapitalsicherung des Gesamtvermögens, unterstützt durch ein einheitliches Buchhaltungs- und Controllingsystem. Unser Berichtswesen dient als Werkzeug für die Zusammenfassung, die Planung, die Koordination und die Kontrolle des Gesamtvermögens. Gleiches ist möglich auf Einzelinvestmentebene wie z.B. großen Immobilien- und Beteiligungsportfolios.
- 4. Veränderung:** Ziel ist es jederzeit die Umsetzung von strategischen/taktischen Alternativen zu überprüfen. Wir hinterfragen kritisch bestehende Verhaltensweisen und Denkprozesse gemeinsam mit unseren Mandanten. Auf Basis der vorausschauenden Wahrnehmung von Veränderung des gesamten Umfeldes (steuerlich, volkswirtschaftlich, geopolitisch, etc.) für das Gesamtvermögen werden regelmäßige Anstöße vorgestellt und diskutiert.

- 5. Kommunikation:** Der Fokus sollte auf ausreichende interne und externe Kommunikation gelegt werden. Unsere Aufgabe ist es, als ein neutrales Bindeglied zwischen unterschiedlichen Interessengruppen zu fungieren. Gegenüber Externen wird immer nur so viel wie nötig kommuniziert. Der Schutz aller Informationen unserer Mandanten hat dabei höchste Priorität. Hierbei erleben unsere Mandanten häufig eine Entlastung gerade bei intensiven Verhandlungen.

Neben der Bearbeitung der oben angeführten Arbeitsgebiete auf Gesamtvermögensebene, nehmen wir auch auf der Ebene „finanzwirtschaftlicher Fragestellungen innerhalb einzelner Anlageklassen“ wie z.B. Wertpapiere, Beteiligungen, Immobilien und Versicherungen Beratungs-, Kontroll- und Steuerungsfunktionen wahr. Bei der laufenden Begleitung von Familien erwachsen Sonderthemen, die im Wesentlichen geprägt sind durch die Lebensphase der Mandanten und wachsenden Vertrauensverhältnissen. Nachfolgend werden diese Bereiche in Stichworten dargestellt:

- **A) Stichwort Geld- und Wertpapiervermögen:**

Unsere Kernkompetenz im Bereich Geld- und Wertpapiervermögen liegt darin, in einem strukturierten Prozess die passenden Partner für die Mandanten zu finden. Dem Schritt Ideengenerierung kommt eine wesentliche Bedeutung zu. Hier werden Ansätze aus Expertengesprächen ergänzt um ein eigenes volkswirtschaftliches Gesamtbild. Dabei können wir auf das primäre Research anerkannter Institutionen, Banken und Vermögensverwalter zurückgreifen. Jeder mögliche Partner wird im Rahmen einer Due Diligence intensiv auf die Leistungsfähigkeit überprüft – zur Ermittlung dienen Besuche vor Ort, Gespräche mit der Geschäftsleitung und Einholung relevanter Dokumentationen. Sind die Partner definiert, findet ein laufendes Monitoring statt.

- **B) Stichwort Immobilienvermögen:**

Grundsätzliche Vorgehensweise:

1. Bestandsaufnahmen und Analyse des vorhandenen Immobilienbestands
2. Bestimmung eines Immobilien Zielportfolios, Abgrenzung des Anlageuniversums unter Einbezug der Gesamtvermögensstrategie und Rendite-, Risiko- und Liquiditätsanforderungen
3. Auswahl der angestrebten Immobilieninvestitionen (direkt & indirekt)
4. Kontrolle der Realisierung von Immobilien(des)investitionen
5. Abgleich und Steuerung mit Planungsvereinbarung

Strategische Objektebene: Das Dienstleistungsspektrum orientiert sich am Objektzyklus der jeweiligen Immobilie. Auf dieser Ebene ist es möglich, dass externe Berater mit hinzugezogen werden.

Objektauswahl:

- Objektsuche gemäß Investmentprofil
- Prüfung/Auswahl geeigneter Partner wie zum Beispiel Projektentwickler oder Makler
- Etc.

Objektkauf:

- Angebotsauswertung und Zusammenfassung
- Ersteinschätzung / Vorprüfung
- Steuerung der technischen, steuerlichen und rechtlichen Due Diligence
- Vertrags- und Finanzierungsverhandlungen
- Etc.

Betreuung und Kontrolle:

- Überwachung marktgerechter Miete, Mietpotenzial ermitteln, Analyse Wirtschaftsplan
- Performanceermittlung, Wirtschaftlichkeitsanalyse, Risikobetrachtung, Optimierungsvorschläge (siehe Immobilien Reporting)
- Wirtschaftliche Vertragsprüfungen
- Etc.

Entwicklung:

- Fortlaufende Objektsteuerung im Einklang mit der Strategie für das Gesamtvermögen
- Nachhaltige Wertsteigerung durch Nutzungsänderung (Konzepterstellung): Revitalisierung – Mietermanagement – Neupositionierung. Auswahl von Dienstleistern
- Etc.

Verkauf:

- Beratung bei Entscheidung Desinvestment
- Identifikation und Ansprache von Käufern/Vermittlern
- Etc.

Operative Objektebene: Es werden keine Dienstleistungen auf der operativen Objektebene von MSR erbracht. MSR übernimmt die Kontrolle und Steuerung von externen Dienstleistern.

Immobilien Reporting:

Kernstück in der Begleitung unserer Mandanten im Bereich Immobilien bildet unser eigen entwickeltes Immobilien Reporting (auf Basis des Software Anbieters).

- **C) Stichwort Liquidität:**
 - Buchung der Privatkonten (Kostenrechnung)
 - Überwachung von Konditionen und Gebühren
 - Aufbereitung der Steuerbelege
 - Etc.

- **D) Stichwort Beteiligungsvermögen:**
 - Beteiligungsreporting inklusive Risikobewertung und Transparenz zur Haftungssituation
 - Vorbereitung von Gesellschafterbeschlüssen
 - Prüfung und Bearbeitung der in- und ausländischen Steuerunterlagen
 - Interessensvertretung in Beiratsgremien
 - Beratung und Service bei außerordentlichen Transaktionen
 - Etc.

- **E) Stichwort Versicherung:**
 - Zentraler Ansprechpartner für Versicherungsgesellschaften / Versicherungen
 - Überprüfung des Sachversicherungsportfolios
 - Strategieüberwachung von Kapitalversicherungen
 - Überwachung der Entwicklung von Rückkaufswerten
 - Etc.

- **F) Stichwort gegebene Darlehen:**
 - Übernahme von Vertragsverhandlungen
 - Wirtschaftliche Vertragsprüfungen
 - Unterstützung bei der Vertragserstellung in Zusammenarbeit mit Anwälten
 - Übernahme des allgemeinen Controlling (Tilgung, Zinszahlung, Kontoabschluss, Fälligkeit)
 - Sicherheiten-Management
 - Etc.

- **G) Stichwort Verbindlichkeiten:**
 - Übernahme von Vertragsverhandlungen
 - Wirtschaftliche Vertragsprüfungen
 - Übernahme des Controlling (Tilgung, Zinszahlung, Kontoabschluss, Fälligkeit)
 - Sicherheiten-Management
 - Etc.

- **I) Stichwort Vorsorgemanagement/ generatioübergreifende Nachfolgeplanung**
 - Sicherung und Erhaltung des Familienvermögens für die nächste(n) Generation(en).
 - Vorbereitung für die Themenfelder Testament, Generalvollmacht, Patientenverfügung etc. – Koordination mit externen Spezialisten
 - eine permanente Überwachung und Anpassung der Dokumente an steuerliche und zivilrechtliche Veränderungen
 - die Erstellung einer Familiencharta mit externen Spezialisten
 - Testamentsvollstreckung (Abwicklungs- oder Dauertestamentsvollstreckung)
 - Etc.

- **H) Stichwort Stiftungsmanagement:**

Stiftungserrichtung und -betreuung

- Konzeption einer Stiftungslösung gemeinsam mit den steuerlichen und juristischen Beratern der Familie
- Begleitung bei Anerkennungsverfahren/Abstimmung mit Finanzbehörden
- Stiftungsstrategiegespräch
- Etc.

Stiftungsverwaltung

- Rechnungslegung, Jahresabschlussbericht und Förderverwaltung
- Korrespondenz mit der Finanzverwaltung und der Stiftungsaufsicht
- Mitarbeit in den Stiftungsgremien und Unterstützung des Stifters sowie des Geschäftsführers
- Etc.

- **I) Stichwort Privatsekretariat:**

- Zentraler Ansprechpartner im Zusammenhang mit Risikoversicherungen / Sachversicherungen / etc.
- Terminplanung und Koordination
- Verwaltung von Fuhrpark und Telekommunikation
- Personalmanagement für den häuslichen Bereich
- Etc.

2. Was ist Ihre USP? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

- Seit 15 Jahren inhabergeführter Anbieter vollumfänglicher und puristischer Family Office Dienstleistungen
- Keine eigene Vermögensverwaltung
- Keine Abhängigkeit von einzelnen Unternehmerfamilien
- Keine Beteiligung an und von Produktanbietern jeglicher Art
- MSR ist als Gründungs- und Vorstandsmitglied im Verband unabhängiger Family Offices e.V.
- **Kernkompetenz Gesamtvermögensstrategie-Entwicklung und Umsetzung**

Unsere Mandanten sehen unseren wesentlichen Mehrwert (USP) in folgenden wesentlichen Dienstleistungs- und Beratungsbereichen:

- Vertrauensvoller Partner zur Betreuung und Optimierung des Gesamtvermögens
- Mehr Zeit für die Familie und Freunde durch Entlastung von administrativen Aufgaben
- Schneller Überblick über das Gesamtvermögen durch herausragendes Reporting
- Dauerhafte Transparenz und Optimierung bei Vermögensanlagen hinsichtlich Kosten und Qualität
- Exzellente generationsübergreifende Strategie- und Nachfolgeplanung in Zusammenarbeit mit meinem vorhandenen Netzwerk
- Permanente Überprüfung und Anpassung des Gesamtvermögens an steuerliche und rechtliche Notwendigkeiten
- Permanente Weiterentwicklung von neuen Themen, die für uns als Mandanten von Relevanz sind
- Mit rund 30 Mitarbeitern, mehreren Generationen im Management bzw. bei der Eigentümerstruktur von MSR, gibt es für die Mandanten kein Key-Person Risiko und damit eine nachhaltige Back-up Lösung.

**3. Wie viele Kunden betreut Ihr FO und wie hoch ist das betreute Vermögen insgesamt?
– Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter**

Aktuell betreuen wir 35 Familienstämme. Dabei sieht die Struktur wie folgt aus:

Aktuelle Tätigkeit: <ul style="list-style-type: none">• aktive Unternehmer• Privatiers• Stiftungen	Vermögensherkunft: <ul style="list-style-type: none">• Unternehmerische Aktivität• Erbschaft / Schenkung• Verkauf von Eigentum
Vermögensstruktur: <ul style="list-style-type: none">• komplex vielschichtig breit diversifiziert über Generationen• wenige Anlageklassen konzentriert in einer Generation	Zusammenarbeit: <ul style="list-style-type: none">• Family Office Mandat• Fokus auf Basisdienstleistungen• Nutzung einzelner Module• Sicherheitsnetz für Familie

Über die betreuten Vermögenswerte geben wir keine Auskunft.

4. Bieten Sie ihre Dienstleistungen auch für "kleinere" Vermögen an? In welcher Größenordnung liegen die Vermögen Ihrer Kunden? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Der Durchschnitt der Mandate liegt im mittleren bzw. oberen zweistelligen Millionen Euro Bereich. Die größeren Mandate liegen im mittleren dreistelligen Euro Millionenbereich.

5. FOs agieren eher zurückhaltend und gelten als verschwiegen. Wie kommen Sie mit ihrer Zielgruppe zusammen? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Überwiegend auf Empfehlung der bestehenden Mandanten und unseres Netzwerks.

6. Seit dem Jahr 2000 erfreut sich das Modell FO hierzulande immer größerer Beliebtheit. Woran liegt das Ihrer Ansicht nach? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Banken, Vermögensverwalter, etc. setzen zunehmend auf Skalierbarkeit, was auf Kosten der individuellen Bedürfnisse der Kunden bzw. Mandanten geht. Der Fokus

dabei ist das Wertpapiervermögen. Gesamtvermögenskompetenz, Manufakturarbeit, Reduzierung von Komplexität, Entlastung, generationsübergreifendes Vorsorgemanagement, Back-up Lösungen, Transparenz sind die Kernbedürfnisse vieler wohlhabender Unternehmerfamilien und Stiftungen und der eigentliche Grund warum es Family Offices gibt.

7. Im Oktober 2014 hat sich der Verband unabhängiger Family Offices gegründet (Vufo) gegründet, der sich unter anderem für mehr Transparenz im FO-Markt einsetzen will. Laut Vufo kann es bei einem FO mit eigener Vermögensverwaltung genauso zu Interessenkonflikten kommen, wie bei der FO-Einheit einer Bank. Wie stehen Sie zu dieser These? – Werner Gasser, geschäftsführender Gesellschafter

Das Münster Stegmaier Rombach Family Office ist neben weiteren etablierten Multi- und Single Family Offices namhafter Unternehmerfamilien Gründungs- und auch aktuell Vorstandsmitglied im Verband unabhängiger Family Offices e.V. und setzt sich für folgende Qualitätsstandards und Mitgliedschaftskriterien ein:

- Eigenständigkeit des Family Offices und dessen Eigentumsverhältnisse
- Gesamtvermögensfokus und -kompetenz
- Überwachungs- und Koordinationsfunktion / Verzicht auf operative Tätigkeiten
- Erlöstransparenz / Honorarvergütung
- Interessenkonfliktfreiheit
- Einwandfreier Leumund
- Bekenntnis zum Ehrenkodex des Verbandes

Das Ziel dahinter lautet u.a. für Unternehmerfamilien, Stiftungen, gemeinnützigen Organisationen, die auf der Suche nach einem Spezialisten für die Gesamtvermögensbetreuung sind, eine Art von Qualitätssiegel an die Hand zu geben. Wenn Family Office drauf steht, sollte das auch „genetisch“ manifestiert sein. Im Zweifel ist jede Art von Interessenskonflikt nicht im Interesse von Großvermögen. Wenn Sie eine eigene operative Vermögensverwaltung durchführen und gleichzeitig für das Vermögenscontrolling zuständig sind, kann ein Interessenskonflikt oder eine Art Insichgeschäft entstehen.

8. Inwieweit unterscheidet sich die Anlagestrategie eines FO von der einer herkömmlichen Vermögensverwaltung? Welche Anlageklassen präferieren Sie? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Die Hauptaufgabe eines Family Office ist die Entwicklung und Umsetzung einer Gesamtvermögenstrategie bzw. der Teilstrategien Immobilien, Beteiligungen, liquides bzw. Wertpapiervermögen etc..

Die entsprechende Gewichtung der Anlageklassen und der damit einhergehenden Teilsegmentstrategie ist sehr unterschiedlich und abhängig von der Vision und der Präferenz der jeweiligen Familie. Aus unserer Sicht gehören aber generell Aktien, Anleihen, Immobilien breit diversifiziert sowie Beteiligungen und alternative Anlageformen in jedes Portfolio.

9. Eine Studie hat festgestellt, dass Family Offices auf Investments in Immobilien setzten und hierbei insbesondere Wohnimmobilien präferieren. Inwieweit können Sie das bestätigen? Welche Anlageklassen präferieren Sie? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Wir präferieren einen Immobilienmix bestehend u.a. aus den Themen

- Nutzungsarten (Wohnen, Büro, Handel, etc.)
- Eigentum (direkt, indirekt)
- Regionen (Europa, Nordamerika, Asien, etc.)
- Etc.

10. Bei vermögenden Familien geht es neben dem Vermögensaufbau meist um den Vermögenserhalt. Inwieweit erschwert die aktuelle Niedrigzinsphase die Erreichung dieser Vorgaben? Was ist vor diesem Hintergrund besonders zu beachten? – Wolfgang Rombach, geschäftsführender Gesellschafter

Das Risiko von Fehlallokationen an den Märkten aufgrund des Zinsniveaus ist gestiegen.

Umso mehr ist es notwendig die Gesamtvermögensstrategie breit zu diversifizieren, d.h. auch international zu investieren.

Ein laufendes Controlling über das Gesamtvermögen erhöht die Chance rechtzeitig

Risiken oder Veränderungen zu erkennen und darauf zu reagieren.