

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b> .....	9
Warum und für wen wir dieses Buch schreiben .....	11
Die Entwicklung eines professionellen Vermögens- managements .....	12
Die Vermögensverfassung als Basis .....	13
Definition der Herausforderungen .....	14
<b>1. Teil: Die Familienstrategie für das Familienvermögen</b> .....	17
1. Ein gemeinsames Bild für die Zukunft des Familienvermögens entwerfen .....	19
1.1 Wer ist Teil der Familie? .....	19
1.2 Gründe für ein gemeinsames Vorgehen klären .....	21
1.3 Den Vermögensbereich für das gemeinsame Handeln definieren .....	22
1.4 Wozu soll das Familienvermögen dienen? .....	22
1.5 Die Organisation der Familie definieren .....	24
1.6 Ziele und Werte für die Familie und das Familienvermögen formulieren .....	25
1.6.1 Ziele und Werte als Familie .....	26
1.6.2 Ziele und Werte als Vermögensinhaber .....	28
1.6.3 Ziele und Werte des Familienvermögens .....	29
2. Corporate Governance .....	31
2.1 Anforderungen an eine professionelle Corporate Governance .....	31
2.2 Aufgaben der Vermögensinhaber (Gesellschafterversammlung) ....	32
2.3 Anlagenausschuss .....	33
2.3.1 Nutzen und Aufgaben des Anlagenausschusses .....	33
2.3.2 Zusammensetzung und Auswahlverfahren der Mitglieder des Anlagenausschusses .....	34
2.4 Family Office (operative Geschäftsführung) .....	37
2.5 Kontrolle des Family Officers .....	38
2.6 Zusammenspiel zwischen Family Officer, Anlagenausschuss und Vermögensinhaber .....	39
2.7 Mitarbeit von Familienmitgliedern im Family Office .....	40
2.8 Rechte und Pflichten der Vermögensinhaber .....	40
2.9 Gewinnverwendung und Entnahmen .....	43
2.10 Ausscheiden aus dem Vermögensverbund .....	44
3. Family Governance .....	46
3.1 Gemeinsame Aktivitäten stärken den Zusammenhalt .....	46
3.2 Welches Basiswissen die Familienmitglieder in Bezug auf das Vermögen haben sollten .....	48
3.3 Konstruktiver persönlicher Umgang miteinander .....	49
3.4 Kommunikation innerhalb der Familie .....	51

3.5	Regeln für Konfliktfälle .....	53
3.6	Wahrnehmung der Familie in der Öffentlichkeit .....	54
3.7	Heranführen der Next Generation .....	55
3.7.1	Entwicklung der fachlichen Qualifikation .....	56
3.7.2	Förderung der persönlichen Reife .....	57
3.7.3	Bausteine in den einzelnen Altersstufen .....	57
3.7.4	Unterstützung durch Vermögens-Paten .....	59
<b>2.</b>	<b>Teil: Struktur und Strategie für das Family Office .....</b>	<b>61</b>
1.	Einen Businessplan für das Family Office entwickeln .....	63
1.1	Vermögensverwaltung als fortlaufender Kreislauf .....	63
1.2	Verschiedene Governance-Strukturen .....	65
1.3	Wachstumszyklen im Family Office .....	65
1.4	Benchmarking .....	67
1.5	Strategien der Vermögensverwaltung .....	68
1.5.1	Unternehmerisches Investieren .....	68
1.5.2	Strategische Standortwahl .....	69
1.5.3	Professionelle Plattformen .....	71
1.5.4	Gesteigerte Komplexität und Erfolgsmessung .....	71
1.5.5	Innovative Strategien .....	72
1.5.6	Solide Allokationsmodelle .....	72
2.	Digitalisierung im Family Office .....	73
2.1	Entwicklung neuer Sicherheitssysteme .....	74
2.2	Digitale Unternehmenskulturen schaffen .....	75
2.3	Digitalisierung in der Berichterstattung .....	76
3.	Ausnahmesituation Firmenverkauf .....	76
3.1	Strategische Neuausrichtung .....	77
3.2	Idealer Markteintritt .....	78
3.3	Vom Familienunternehmen zum Family Office .....	78
3.4	Die Idee des Vermögenspoolings .....	80
3.5	Die Rolle externer Netzwerke .....	81
4.	Make or Buy .....	82
4.1	Ein neues Dienstleistungsspektrum .....	82
4.2	Virtuelle und Hybrid-Lösungen .....	83
4.3	Die Integration von Konsolidierungssystemen .....	84
4.4	Strukturierte Auswahlprozesse .....	84
4.5	Effizienz maximieren .....	85
4.6	Strukturiertes Outsourcing .....	86
5.	Umsetzung/Implementierung des Family Offices .....	86
5.1	Das Projekt Family Office .....	86
5.2	Schlüsselpositionen definieren und besetzen .....	87
5.3	Die Rolle externer Partner .....	88
5.3.1	Multi Family Offices .....	89
5.3.2	Unabhängigkeit und Professionalität miteinander abwägen .....	89

5.4	Umsetzung im Multi Family Office .....	90
5.4.1	Ein strukturierter Auswahlprozess .....	90
5.4.2	Unterschiedliche Service-Modelle .....	91
5.4.3	Vermögensverwaltungsansätze .....	93
5.4.4	Gebühren- und Vertragsmodelle .....	94
5.5	Umsetzung einer Hybrid-Lösung und das CIO-Model .....	95
5.6	Umsetzung der Single-Family-Office-Lösung .....	97
5.6.1	Kostenstrukturen kontrollieren .....	98
5.6.2	Klare Governance-Systeme .....	99
5.6.3	Verwaltung interner Ressourcen .....	99
5.6.4	Unterschiedliche Eigentums- und Rechtsstrukturen .....	100
5.6.5	Compliance und Berichterstattung .....	101
5.6.6	Unternehmung Family Office .....	102
6.	Risikomanagement .....	103
6.1	Risikomanagement im Family Office .....	103
6.1.1	Risikomanagement in Krisenzeiten .....	104
6.1.2	Krise als Opportunität .....	104
6.2	Ganzheitliches Risikomanagement .....	105
7.	Kostenstrukturen und Vergütungsmodelle .....	106
7.1	Unterschiedliche Gehaltskomponenten .....	106
7.2	Vom Kosten- zum Profit-Center .....	107
<b>3. Teil:</b>	<b>Rechtliche und steuerliche Umsetzung zur Professiona-</b>	
	<b>lisierung des Familienvermögens und Betrachtung von</b>	
	<b>Spezialfragen</b> .....	111
1.	Generelle strukturelle Aspekte .....	113
1.1	Betrachtung von Holding- und Serviceebene .....	113
1.2	Praxisfall: Welche inhaberstrategischen Aspekte für oder gegen eine Ein-Dach-Lösung sprechen .....	114
2.	Rechtliche Überlegungen .....	115
2.1	Rechtsformenwahl .....	115
2.1.1	Personengesellschaften .....	117
2.1.2	Kapitalgesellschaften .....	119
2.1.3	Stiftungen .....	120
2.1.4	Investment-AG und deutsche Investmentvehikel .....	124
2.1.5	Ausländische Rechtsformen und Investmentvehikel .....	125
2.1.6	Fazit .....	128
2.2	Publizität und Offenlegung als Baustein der Entscheidung .....	129
2.3	Aufsichtsrecht .....	131
2.4	Berufsrechtliche Parameter .....	133
3.	Allgemeine steuerliche Überlegungen .....	135
3.1	Überlegungen und Aspekte bei einer Serviceeinheit .....	135
3.1.1	Umsatzsteuerliche Überlegungen bei einem Family Office als Serviceeinheit .....	136

- 3.2 Überlegungen bei einer Holdingeinheit ..... 136
  - 3.2.1 Besteuerung von Kapitalgesellschaften ..... 137
  - 3.2.2 Besteuerung von Personengesellschaften ..... 140
  - 3.2.3 Spezielles Steuerregime der InvAG ..... 145
  - 3.2.4 Beispielsberechnungen Investimentebene ..... 146
- 3.3 Steuern und Recht in Bezug auf die Vermögens- und Inhaberstrategie ..... 153
- 3.4 Steuerliche Chancen und Fallstricke bei Auslandseinheiten ..... 156
  - 3.4.1 Auslandsholding und ausländische Investimenteinheiten ..... 156
  - 3.4.2 Auslandsstiftung und Trusts ..... 160
- 4. Aktuelle steuerliche Brennpunkte ..... 163
  - 4.1 Wegzugsbesteuerung ..... 163
  - 4.2 Erbschaftsteuernotfallplanung ..... 165
    - 4.2.1 Beispielsfall und Dilemma ..... 166
    - 4.2.2 Herausforderung Bilanzseite des Familienunternehmens und Startschuss für ein Family Office ..... 168
    - 4.2.3 Chancen zur Begünstigung von reinen Family-Office-Einheiten? ..... 169
    - 4.2.4 Spezialfall „erbschaftssteuerliche Einordnung einer InvAG“ ..... 170
  - 4.3 Optionsmodell nach § 1a KStG zur Besteuerung als Kapitalgesellschaft ..... 171
  - 4.4 Aktuelle Pläne der Bundesregierung und Auswirkungen der jüngsten Krisen ..... 173
- 5. Laufende steuerliche Pflichten ..... 175
  - 5.1 Compliance ..... 175
  - 5.2 Meldepflichten ..... 177
    - 5.2.1 Meldepflichten nach § 138 der Abgabenordnung (AO) für Auslandsinvestments und Beteiligungen ..... 178
    - 5.2.2 Meldepflichten nach der Außenwirtschaftsverordnung ..... 178
    - 5.2.3 Meldepflichten nach § 138d AO für grenzüberschreitende Steuergestaltungen ..... 179
  - 5.3 Synergieeffekte durch ein modernes Reporting- und Controllingsystem ..... 181
- 6. Mitarbeitervergütung und Beteiligung ..... 184
- 7. Ausstieg aus dem Family Office und Trennungsszenarien ..... 187
- Fazit und Nachwort ..... 191**
- Die Autorinnen ..... 195**