

Familienunternehmen im Visier

Georges Bindschedler, ehemaliger Delegierter der Berner Von-Graffenried-Gruppe, ist neu Partner in einem Zürcher Family Office

«Rochade in der Berner Finanz: Georges Bindschedler gibt die operative Führung der Von-Graffenried-Gruppe ab.» Diese Meldung sorgte im letzten August nicht für grosse Schlagzeilen, schaffte es knapp in die Rubrik «Personalien» der Wirtschaftsblätter. Georges Bindschedler, 49, ist es nur recht, wenn nicht zu viel Aufhebens gemacht wird, dass sein dominanter Schwiegervater Charles von Graffenried, 77, die Zügel in seiner Gruppe mit den vier Bereichen Private Banking, Immobilien, Treuhand und Notariat wieder selbst in die Hand nimmt und stärker fokussiert.

Erfahrung nutzen

«Ich habe beim Aufbau der Von-Graffenried-Gruppe von 70 auf über 300 Personen sehr viel gelernt und möchte diese Erfahrung jetzt nutzen», sagt der Berner Advokat. Er hat sich selbständig gemacht und fährt beruflich auf zwei Gleisen: Zum einen ist Bindschedler in Bern in die Beratungsfirma

des früheren Kuoni-Konzernchefs Riccardo Gullotti eingetreten. Von dort aus betreue er einige Vermögensverwaltungs- und Verwaltungsratsmandate von KMU. Bindschedler ist Vizepräsident der Espace Media Groupe, Herausgeberin unter anderem der «Berner Zeitung».

Künftig wird der Berner aber vermehrt in Zürich anzutreffen sein. Denn er ist auch Partner der Helvetic Trust Partners AG, die seit 18 Monaten als Vermögensverwalter fungiert und mit fünf Mitarbeitern und Partnern ein Family Office betreibt und bereits einen Stamm von rund einem Dutzend Kunden zählt. Ein halbe Milliarde zur Verwaltung brauche man schon.

«Unser Zielpublikum sind kleine und mittelgrosse Unternehmen in Familienbesitz und andere Kunden mit Steuerdomizil Schweiz», betont Kaspar Grob, 40, Gründer und Verwaltungsratspräsident der Helvetic Trust Partners AG. Der HWV-Absolvent blickt auf reiche Erfahrung in der Vermögensverwaltung (Partner Forum

Finance Group in Genf, Leiter der ZT Zürich Trust AG) zurück. Wie Bindschedler hat auch Grob industrielle Erfahrung. Er ist aktiver Partner der Bernauer AG, einer Elektro- und Telekommunikationsfirma mit 130 Mitarbeitern in Stäfa.

Wie können Bindschedler und Grob Mehrwert für grössere Familienvermögen schaffen? Einmal zeige die Erfahrung, meint Bindschedler, dass Schweizer Kunden nicht bereit seien, das gesamte Vermögen einer Bank oder einem einzigen Office zu übertragen. Spezialisierte Firmen könnten da interessante Dienstleistungen übernehmen. Zum Zweiten will Helvetic Trust Partners kein blosser Berater sein. «Wir übernehmen aktiv unternehmerische Verantwortung, stellen Verwaltungsräte und helfen mit, die Zukunft zu gestalten», sagt Grob.

In der Tat sind Banken in dieser Beziehung (Interessenkonflikte) handicapiert, und kleinere Vermögensverwaltungsbanken haben nicht das Know-how für ein Family Business Coaching. «Der entscheidende Vorteil der Fami-

lienunternehmung ist gleichzeitig auch ihr stärkster Nachteil, nämlich die starke emotionale und finanzielle Bindung ans Geschäft», weiss Bindschedler aus eigener Erfahrung bestens. Ein guter Coach könne nun persönlich-emotionale Aspekte und unternehmerisch-rationale Fragestellungen einbringen.

Klares Anlagekonzept

Mehrwert möchten die beiden auch im Anlagekonzept schaffen. «Anlagen sowie das Controlling und Reporting werden nach institutionellen Kriterien umgesetzt», meint Grob. Sie hätten für Leute, die tradingorientiert seien, keine Plattform. Expertise habe man auch im Liegenschaftengeschäft.

In anderen Bereichen arbeitet das Office mit Profis zusammen. «Wir haben ein gutes Netzwerk, orchestrieren und überwachen die Spezialisten. Bei den Family Offices kann das Honorar von einer Pauschale von 50 000 Fr. bis zu einem Satz (0,2 bis 0,8% des Vermögens) reichen. Fritz Pfiffner

Top-Service für grosse Familienvermögen

Der Konkurrenzkampf um grosse Familienvermögen ist hart. Im Gegensatz zu den USA ist in Europa die umfassende Betreuung in allen Vermögens-, Finanz-, Steuer- und Erb-Fragen sehr vermögenger Personen eine relativ junge Dienstleistung. Diese wird unter dem Begriff Family Office zusammengefasst. In der Schweiz nimmt die Genfer Vermögensverwaltungsbank Pictet für sich in Anspruch, 1997 als erste europäische Bank ein eigentliches Family Office etabliert zu haben. Andere in- und ausländische Vermögensverwaltungsbanken folgten rasch mit der Gründung von Family Offices. Und beide Grossbanken haben entsprechende

Plattformen für High Net Worth Individuals eingerichtet. UBS und Credit Suisse sind, wie sie selber sagen, in der Lage, für sehr komplexe Vermögensverhältnisse wie Beteiligungen und Immobilien im In- und Ausland massgeschneiderte Lösungen anzubieten. Immer wichtiger werden Nachfolge- und Erbschaftsplanungen, Firmenkäufe oder -verkäufe sowie Börsengänge. Teile von Family-Office-Dienstleistungen werden vermehrt auch von kleinen, spezialisierten Gesellschaften wie Helvetic Trust Partners angeboten, die mit Netzwerken arbeiten.