

Boetiekjes voor rijke families

Er komen steeds meer ‘family offices’ en de behoefte aan onderscheid groeit

Mathijs Schiffers

Amsterdam

‘Ik wil dat geen aandeel of obligatie in het bedrijf ooit buiten de familie terecht komt... Ook adviseer ik jullie in de komende tien jaar geen dividend uit te keren.’

Deze passages komen uit een brief die de Amerikaanse ondernemer Henry Phipps bijna 100 jaar geleden schreef aan zijn kinderen. Phipps was rijk geworden door de verkoop van zijn belang in de staalgigant Carnegie Steel, dat hij mede opgezet had. Om zijn vermogen binnen de familie te houden had hij het ondergebracht in een zogeheten family office, een kantoor dat belast werd met het bewaken van het familiekapitaal.

Dit kantoor, Bessemer Trust geheten, doet dit nu al zes generaties Phipps’. Sinds 1974 staat Bessemer ook open voor andere vermogende families. Circa 1900 rijke families maken hiervan nu gebruik.

Family offices van deze omvang kent Europa niet. Maar het fenomeen krijgt ook voet aan grond aan deze kant van de Atlantische Oceaan. En dan gaat het niet alleen om de C&A-familie Brenninkmeijer met hun ‘single family office’. Zwitserland loopt voorop, maar ook Nederland telt al tientallen ‘multi-family offices’, zo wijst een internetzoektocht uit.

De opmars komt voort uit vraag: er komen steeds meer rijke families die, gedreven door overnames in de bankensector, hun toevlucht nemen tot de onafhankelijke vermogensbewakers. Maar ook de aanbodzijde roert zich, zegt Jurgen Geerlings van Mesa FBC, die familiebedrijven adviseert en veel vragen krijgt over het nut van family offices. ‘Senior bankiers bij grote banken willen hun klanten meer bieden dan ze mogen binnen hun functie. Ze richten dan een family office op, zoals recent nog een groepje ING-bankiers.’

De markt voor family offices wordt drukker en de behoefte aan onderscheid groeit. Spelers breiden hun dienstenaanbod uit: vermogensregie is de basis, maar administratieve diensten en ook vakantieplanning maken steeds vaker deel uit van het pakket. Er wordt al gedacht aan vermogenspsychologie, waarbij vragen aan de orde komen als ‘Wanneer vertel ik mijn kinderen dat we rijk zijn?’.

Twee Nederlandse kantoren die al langer opereren als family office, zoeken de toegevoegde waarde op een ander terrein. Het Amsterdamse Commenda, dat de vermogens van drie families bewaakt, en het Haagse Commonwealth (met tien families als klant) zijn deel van het onlangs opgezette European Network of Family Offices (Enfo). Hier zijn naast de Nederlandse ‘offices’ ook boetiekjes uit Oostenrijk, Frankrijk, België en Engeland bij aangesloten. De in totaal zes partijen hebben om de zes weken overleg. Dan wordt er gesproken over gezamenlijke inkoop van diensten met als doel te profiteren van de schaalgrootte die volgt uit hun samenwerking. Kennisoverdracht is ook belangrijk: als een vermogende familie uit Nederland een huis wil kopen in Frankrijk, worden via het netwerk referenties van lokale makelaars gecheckt.



Het pand van Providence Capital, een family office te Bussum
Foto: Ruben Schipper

Luxe boetiekjes Voor wie, voor wat?

Family offices bieden een palet aan diensten. Basis is **regie over vermogen** dat vaak bij meerdere beheerders gestald is. Maar ook **administratieve diensten** zijn mogelijk en **vakantieboekingen**. Aansluiting bij een family office is doorgaans zinvol vanaf een familievermogen van € 50 mln.

Dat het partijen ernst is, blijkt uit het maximumaantal toetreders per land: twee, zodat andere Nederlandse partijen van deelname zijn uitgesloten. Marc Dreesmann (inderdaad: familie van) van Commonwealth: ‘We willen geen Poolse landdag waarin men over elkaar struikelt om zijn mening te uiten.’ Enfo zoekt desondanks naar uitbreiding: het wil heel Europa kunnen afdekken en er is zelfs een ambitie om partijen uit de VS op het netwerk aan te sluiten. Frederik Redelé van Commenda verwacht er veel van: ‘Ik weet zeker dat we met Enfo de positie van onze klanten kunnen versterken.’

Volgens Jilles Hoek, managing partner van het multi-family office Providence Capital uit Bussum, bevestigt de oprichting van Enfo dat family offices professioneler worden en als onafhankelijke partij de rol van private banks overnemen. ‘Ook wij hebben een groot netwerk aan binnen- en buitenlandse partijen, pensioenfondsen en pensioenuitvoerders. We maken deze samenwerkingsverbanden, om redenen van confidentialiteit, echter niet openbaar.’