

Vermögen schaffen, Vermögen bewahren

Erfolgreiche Familienunternehmer steuern ein ganzes Unternehmensportfolio und setzen auch bei der Verwaltung ihres Privatvermögens auf Diversifikation.

VON ULRIKE LÜDKE. Vielen Unternehmerfamilien ist es über Generationen hinweg gelungen, Wert zu generieren. Dabei muss jede Generation ihren unternehmerischen Beitrag leisten, denn das Ererbe einfach weiterzuführen reicht meistens nicht aus, um den Erfolg langfristig zu sichern. Der aktuellen Unternehmergeneration gelingt dies offensichtlich gut: Die meisten Firmenlenker haben mehr als die Hälfte des gesamten Familienvermögens geschaffen. „Wir haben es mit einer Generation zu tun, die die Unternehmen der Familie aktiv und erfolgreich weiterbetreibt“, sagt Prof. Dr. Philipp Sieger vom Center for Family Business der Universität St. Gallen. Gemeinsam mit seinem Kollegen Prof. Dr. Thomas Zellweger hat Sieger 342 Familien im deutschsprachigen Raum befragt, die seit mehreren Generationen Unternehmen besitzen und führen. Ihren Erfolg verdankt diese Generation – die Unternehmer sind heute im Durchschnitt 52 Jahre alt – nicht etwa nur dem Kernunternehmen, sondern auch dem Aufbau und Zukauf weiterer Unternehmen: „Je weniger bedeutend das Hauptunternehmen für das Gesamtportfolio ist, desto mehr Vermögen wurde durch die aktuelle Generation geschaffen“, stellt Sieger fest. Jede Familie ist im Schnitt an fast zehn Unternehmen beteiligt. „Der langfristige und strategische Aufbau eines Portfolios von Unternehmen, womöglich mit jeweils unterschiedlichen Risikoprofilen, ist ein grundsätzliches Erfolgsmuster unserer Unternehmerfamilien“, fasst Sieger das Ergebnis zusammen.

Wenig Experimentierfreude im Privatvermögen

Doch nicht nur die Schaffung von Familienvermögen, sondern auch die Verwaltung und im besten Fall die Mehrung des Vermögens

sind Schlüssel für den langfristigen Erfolg. Die meisten Familien vertrauen ihr Geld dem Anlageberater an. Allerdings überlassen sie diesem nur knapp 64 Prozent ihres liquiden Privatvermögens. Die zweitwichtigste Rolle bei der privaten Vermögensverwaltung spielt – überraschenderweise – der eigene CFO. „Den Familien scheint es besonders wichtig zu sein, ihr Privatvermögen in den Händen einer absoluten Vertrauensperson zu wissen“, erklärt Sieger, dafür nähmen sie sogar Abstriche im Hinblick auf die Kernkompetenz in Kauf.

Hohe Renditeerwartungen

Selbst Familien mit einem eigenen Single Family Office – also einer familieneigenen Gesellschaft, in der das Familienvermögen gebündelt und verwaltet wird – setzen nicht alles auf eine Karte und lassen nur knapp drei Viertel ihres Vermögens von ihrem Single Family Office verwalten. Unabhängig davon, wer für die Vermögensverwaltung zuständig ist, setzen die Unternehmerfamilien vor allem auf Aktien (34 Prozent), Immobilien (29 Prozent) und Beteiligungen (20 Prozent). 10 Prozent werden als liquide Mittel vorgehalten. Bonds, die gemeinhin bei Privatanlegern übergewichtet werden, weil sie als relativ sicher gelten, spielen bei Anlegern mit unternehmerischem Hintergrund mit 1,9 Prozent kaum eine Rolle. Kurzum: Unternehmerfamilien vor allem setzen auf Sachwerte, mit denen sie sich auskennen, und vermeiden Experimente. In spezielle Anlageklassen wie Kunst, Investments in Infrastruktur (auch Wald) und Gold, wird in kaum nennenswertem Umfang investiert (0,8 Prozent). Die Mehrheit verfolgt nach eigener Einschätzung eine moderate Wachstumsstrategie. Allerdings liegen die Renditeerwartungen sowohl für das im Kernunternehmen investierte Kapital mit 9,6 Prozent als auch für das liquide Vermögen

mit 4,3 Prozent relativ hoch. Die grundsätzliche Diskrepanz zwischen Anlagestrategie und Renditeerwartung der Unternehmerfamilien dürfte für die Anlageberater eine spezielle Herausforderung sein.

Mit zunehmendem Alter des Kernunternehmens sinken auch die Renditeerwartungen der Eigentümer. Sieger sieht darin einen Hinweis auf eine „Pensionskassenmentalität“, die sich im Laufe der Generationen einstellen kann. Dabei würden niedrige, aber stabile Renditen erwartet, was sich jedoch negativ auf Unternehmertum und Wachstum auswirken könne.

Ulrike Lüdke ist Redakteurin bei der Financial Gates GmbH, Friedberg.