

Center for Family Business der Universität St. Gallen (CFB-HSG)



Dr. Frank Halter, Gründungs- und Geschäftsleitungsmitglied des Center for Family Business der Universität St. Gallen (CFB-HSG)
 Philipp Sieger, Center for Family Business der Universität St. Gallen (CFB-HSG)

I. Einleitung

Das Center for Family Business der Universität St. Gallen (CFB-HSG) wurde formell per 01.01.2006 an der Universität St. Gallen unter der Federführung des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG) gegründet. Die ersten Arbeiten rund um das Thema Familienunternehmen wurden von den Gründungs- und heutigen Geschäftsleitungsmitgliedern Prof. Dr. Urs Frey, Dr. Frank Halter und Prof. Dr. Thomas Zellweger (heute Managing Director) im Jahr 2004 durchgeführt.

Die HSG-Tradition kommt auch in der Gründungsurkunde des Centers zum Ausdruck und bestimmt die alltägliche Arbeit des Teams. Der Kernauftrag liegt im Erarbeiten (insb. durch Forschung), der Aufbereitung (mit Publikationen) und der Vermittlung (insb. durch Lehre, Weiterbildung und Transfer) von Wissen rund um das Phänomen Familienunternehmen. Im Rahmen unserer Tätigkeit verfolgen wir drei Grundsätze.

- Die bearbeiteten Themen sollen von praktischer Relevanz sein, mit dem Ziel, nutzenstiftend für Familienunternehmen zu wirken.
- Die Bearbeitung soll gleichzeitig den heutigen internationalen Forschungsanforderungen entsprechen, mit dem klaren Ziel, dass die Forschungsarbeiten auch international anschlussfähig und sichtbar sind.

- Die bearbeiteten Themen sollen in allen Bereichen wie Forschung, Lehre, Weiterbildung und Transfer Eingang finden und damit unserem Schwungradgedanken dienen.

Diese uns selbst auferlegten Zielsetzungen führen dazu, dass wir uns zum einen von Beginn an auf die Wissensgenerierung als Ausgangspunkt unserer Tätigkeiten fokussiert haben. Zum anderen haben wir uns auf wenige Hauptthemen fokussiert, mit dem Anspruch, diese mit Tiefgang zu bearbeiten und zu verwerten. Wir freuen uns deshalb, nachstehend sowohl das CFB-HSG als Organisation als auch ausgewählte Tätigkeitsfelder kurz vorzustellen.

II. Mix von Kompetenzen

Neben der dreiköpfigen Geschäftsleitung arbeiten heute zwei Habilitan-

INHALT

- I. Einleitung
- II. Mix von Kompetenzen
- III. Fokussierung im Rahmen der Forschung
- IV. Täglicher Kontakt mit der Praxis
- V. Einbindung in die Lehre an der Universität St. Gallen

den sowie drei interne DoktorandInnen und ProjektleiterInnen sowie eine Sekretärin für das CFB-HSG. Dieses Team (vgl. Abbildung 1) verbindet akademische Fähigkeiten, die den höchsten Ansprüchen gerecht werden, mit einem hohen und pragmatischen Praxisbezug.

Weitere Kapazitäten und Erfahrungen werden von einzelnen externen Doktoranden sowie einer Anzahl von Research-Fellows beigetragen. Die (Mit)Arbeit in internationalen Netzwerken ist uns wichtig. Dies zeigt sich



Abb. 1: Teambild (Frühling 2013)

beispielsweise im selbst aufgebauten internationalen Forschungsprojekt GUESSS (vgl. www.guesssurvey.org), der Gastgeberrolle der weltweit größten Forschungskonferenz über Familienunternehmen (ifera) im Sommer 2013 (vgl. www.cfb.unisg.ch/ifera) und in der langjährigen Mitgliedschaft als Gründungsmitglied im Forschungsprojekt STEP.

In Ergänzung zur Geschäftsleitung gibt es einen Beirat. Darin vertreten sind neben HSG-Persönlichkeiten wie Prof. Dr. Urs Fueglistaller, Prof. Dr. Peter Gomez und Prof. Dr. Martin Hilb auch die Spitzenforscherin Prof. Dr. Pramodita Sharma sowie Peter Englisch als Leader des EY Family Business Center of Excellence und Lehrstuhlsponsor.

Des Weiteren ist unser aus Unternehmerfamilien zusammengesetzter Förderkreis erwähnenswert, welcher das CFB-HSG finanziell unterstützt – aber auch zwei Mal jährlich mit dem gesamten Team in den Dialog tritt und damit hilft sicherzustellen, dass wir an den relevantesten Themen arbeiten.

III. Fokussierung im Rahmen der Forschung

Um unseren Ansprüchen gerecht zu werden haben wir uns konsequent auf vier Hauptthemen fokussiert, welche wir bereits über Jahre in unterschiedlichster Form bearbeiten.

- Das Thema „Wert und Performance in Familienunternehmen“ kann einerseits aus rein finanzieller Sicht betrachtet werden. Im Rahmen einer sehr frühen Untersuchung konnte beispielsweise auch für die Schweiz nachgewiesen werden, dass familienkontrollierte Unternehmen an der Schweizer Börse langfristig besser performen als Nicht-Familienunternehmen. Gleichzeitig ist die Volatilität im Zeitraum höher. Andererseits beschäftigen wir uns seit langer Zeit mit dem Phänomen „Emotionaler Wert“. Dabei konnte

beispielsweise erkannt werden, dass im Rahmen einer Unternehmensnachfolge gegenüber Familienmitgliedern ein erheblicher „Family-Discount“ und im Rahmen eines Management-Buy-Outs ein sogenannter „Loyalitäts-Discount“ gewährt wird und folglich ein tieferer Preis von der übernehmenden Generation zu finanzieren ist.

- Im Rahmen des Themas „Strategic Entrepreneurship in Familienunternehmen“ interessiert uns beispielsweise die Frage, was Familienunternehmen langfristig – sprich über mehrere Generationen – erfolgreich macht. Eingebunden in das internationale Forschungsprojekt STEP konnte beispielsweise nachgewiesen werden, dass erfolgreiche Familienunternehmen in jeder Generation mindestens eine wesentliche strategische Weiterentwicklung geleistet haben. Ein weiteres aktuelles Forschungsprojekt beschäftigt sich mit der Frage, wie große Unternehmerfamilien durch unternehmerische Aktivitäten auf Familienebene langfristig

finanzielle und nicht-finanzielle Werte generieren können.

- Das Thema „Nachfolge in Familienunternehmen“ beschäftigt uns seit der Gründung des CFB-HSG. Im Rahmen von drei vergleichbaren repräsentativen Studien in der Schweiz konnte beispielsweise nachgewiesen werden, dass die familieninterne Nachfolge (FBO) als gewünschte Nachfolgeform von 60 % (im Jahr 2005) mittlerweile auf 40 % (in den Jahren 2009 und 2013) gesunken ist. Eine andere Untersuchung im Rahmen von GUESSS in 26 Ländern konnte aufzeigen, dass die Absicht, das Familienunternehmen von den Eltern zu übernehmen, im deutschsprachigen Europa am schwächsten ausgeprägt ist (vgl. Abbildung 2). In anderen Forschungsarbeiten konnte nachgewiesen werden, dass es fundamentale Unterschiede zwischen sogenannten Family Buy Outs (FBO), Management Buy Outs (MBO) und Management Buy Ins (MBI) gibt. Entsprechend gilt es, sich in der Praxis im Rah-

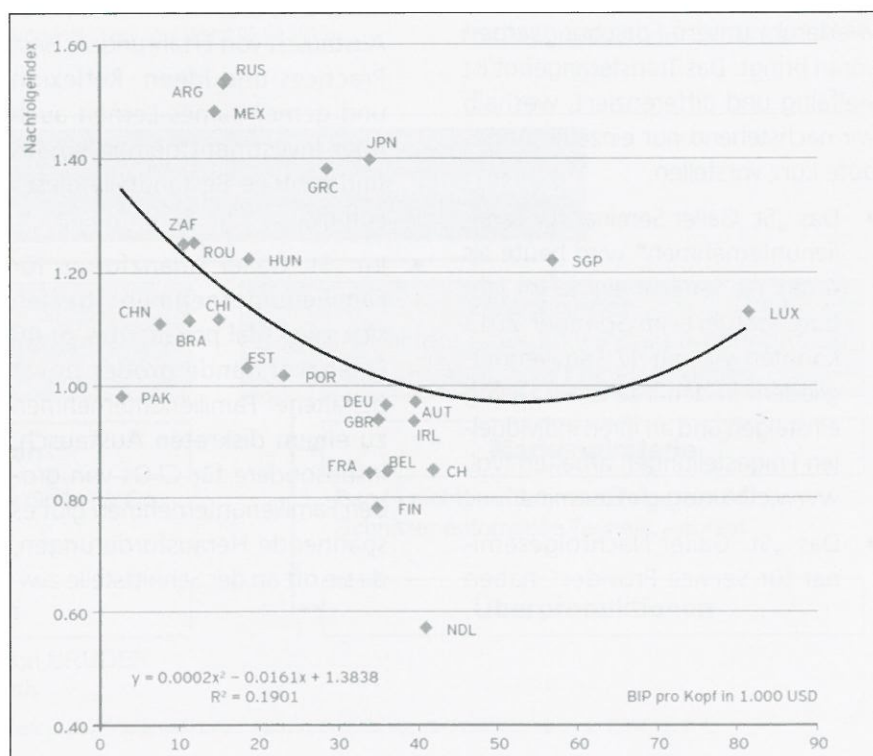


Abb. 2: Index Familieninterne Nachfolge im Vergleich zum BIP pro Kopf

men des „Szenari-Denkens“ auf die verschiedenen Varianten vorzubereiten.

- Ein viertes Fokusthema umschreiben wird mit „Human Resource Management in Familienunternehmen“. Hier interessiert uns vor allem das Phänomen „Mitunternehmertum“. Wie können (familienexterne) Mitarbeitende zu MitunternehmerInnen gemacht werden? Klassische Beteiligungs- und Anreizsysteme sind hierbei nicht der Weisheit letzter Schluss; vielmehr erforschen wir, wie gefühltes (psychologisches) Eigentum Mitarbeitende dazu bringen kann, unternehmerisch zu denken und zu handeln.

IV. Täglicher Kontakt mit der Praxis

Die gewonnenen Erkenntnisse sollen nicht auf unseren Rechnern oder im Bücherregal liegen bleiben. Entsprechend suchen wir täglich den Kontakt mit der Praxis und stehen im engen Dialog. Dies dient nicht nur dazu, unsere Erkenntnisse nach außen zu tragen, sondern auch um diese kritisch mit der Praxis zu diskutieren, was wiederum unsere Forschungsarbeit voran bringt. Das Transferangebot ist vielfältig und differenziert, weshalb wir nachstehend nur einzelne Angebote kurz vorstellen.

- Das „St. Galler Seminar für Familienunternehmen“ wird heute als 4-tägiges Seminar einmal im Jahr durchgeführt. Im Sommer 2013 konnten wir mit 17 Familienmitgliedern in den intensiven Dialog einsteigen und an ihren individuellen Fragestellungen arbeiten (vgl. www.cfb.unisg.ch/fbseminar).
- Das „St. Galler Nachfolgeseminar für Service Provider“ haben

wir in diesem Jahr bereits zum 7. Mal durchgeführt. Es richtet sich an beratende Persönlichkeiten welche beispielsweise im Bank-, Wirtschaftsprüfungs- und Treuhandwesen zu Hause sind oder als Organisationsentwickler, Anwalt oder Mediator mit Familienunternehmen und Unternehmensnachfolgen zu tun haben (vgl. www.cfb.unisg.ch/nachfolgeseminar).

- Mit dem „St. Galler Nachfolgeseminar für MBO/MBI-Kandidaten“ richten wir uns an jene unternehmerischen Persönlichkeiten, die Unternehmer werden wollen – jedoch nicht zwingend schon das Zielobjekt vor sich haben. Im Rahmen von 2 x 2 Tagen werden sowohl transaktionsrelevante Fragen vermittelt als auch das eigene Suchprofil geschärft, wobei die eigenen (unternehmerischen) Fähigkeiten und Stärken kritisch hinterfragt wurden (www.cfb.unisg.ch/mbo-mbi).
- Im „St. Galler Family Office Forum“ treffen sich Vertreter von deutschsprachigen Single Family Offices zweimal im Jahr in einem diskreten, vertrauensvollen Rahmen. Das Ziel ist ein intensiver Austausch von Erfahrungen, Best Practices und Ideen. Reflexion und gemeinsames Lernen auch über Investmentthemen hinaus sind zentrale Bestandteile dieses Forums.
- Im „St. Galler Finanzforum für Familienunternehmen“ treffen sich zwei Mal pro Jahr bis zu 40 Finanzvorstände großer privat gehaltener Familienunternehmen zu einem diskreten Austausch. Insbesondere für CFOs von großen Familienunternehmen gibt es spannende Herausforderungen, da sie oft an der Schnittstelle zwi-

schen den Interessen der Familienmitglieder und den Interessen des Unternehmens oder der Unternehmensgruppe stehen.

V. Einbindung in die Lehre an der Universität St. Gallen

Das CFB-HSG engagiert sich sehr aktiv im Rahmen des neuen Masters für Unternehmensführung (MUG-HSG). Entrepreneurship & Family Business stellt dabei einen von drei Schwerpunkten dar, der wesentlich vom CFB-HSG bedient wird. Es freut uns, dass wir im Rahmen der Evaluation überdurchschnittliche Studentenbewertungen erhalten. In Ergänzung dazu engagieren wir uns selbstverständlich auch auf der Bachelor- und Doktoratsstufe. Darüber hinaus begleiten wir eine Vielzahl von Bachelor- und Masterarbeiten wie auch Dissertationen, welche im Bereich unserer Forschungsthemen erarbeitet werden.

Der tägliche Kontakt mit Studierenden, Praxisvertretern und der internationalen Forschungscommunity macht uns nicht nur Spaß – es ist für uns auch eine Ehre und Freude zu gleichen Teilen, dass wir diese drei Felder miteinander in Verbindung bringen können und dadurch für alle Beteiligten einen Mehrwert generieren können.

Kontaktdaten

Center for Family Business der
Universität St. Gallen (CFB-HSG)
Dufourstraße 40a
CH – 9000 St. Gallen
+41 71 227 71 00 (Telefon)
www.cfb.unisg.ch
Direktkontakt:
frank.halter@unisg.ch