



Mythen in Unternehmerfamilien

#16

„Die NextGen will kein Family Office.“



Was steckt hinter dem Mythos?

- Die NextGen in traditionellen Unternehmerfamilien setzt andere **Schwerpunkte** als ihre Elterngeneration hinsichtlich
 - Zwecksetzung von Vermögenserhalt und -mehrung,
 - Investitionen (z.B. Nachhaltigkeit/Impact, mehr Direktbeteiligungen, weniger Direktimmobilien),
 - Familien- und Unternehmeridentität.
- Dabei passt ein für die Bedürfnisse der **Elterngeneration** eingerichtetes und mit deren Vertrauten besetztes Family Office oft nicht mehr.
- Viele **junge Vermögen**, bei denen die „NextGen“ die Gründergeneration ist, weisen oft noch gar nicht die familiäre, strategische oder strukturelle Komplexität auf, die ein Family Office erfordern würde. Trotzdem werden auch diese Fälle als ein Indiz dafür bemüht, dass Family Offices nicht mehr zeitgerecht seien.



Was spricht gegen den Mythos?

- Sofern mehrere Personen ein Vermögen gemeinsam für sich und zukünftige Generationen bewirtschaften wollen oder sollen, werden **Bemühungen um Identität und Identifikation** nötig werden, um Fliehkräften vorzubeugen. Ein Family Office kann dafür ein geeigneter Träger sein.
- Je komplexer das zu verwaltende Vermögen ist und je professioneller dabei vorgegangen werden soll, desto wichtiger ist eine **familiennahe Struktur**, die dabei unterstützt. Ob man sie Investment Office oder Family Office nennt, ist zweitrangig.
- Die **Vorteile einer gemeinsamen Vermögensbewirtschaftung** sind in NextGen und Elterngeneration die gleichen:
 - Skaleneffekte aufgrund der Vermögensgröße,
 - bessere Zugänge zu Investitionen wg. besserer Vernetzung,
 - Gebühren- und Diversifikationsvorteile aufgrund der Vermögensgröße,
 - Know-how, das einzelne Familienmitglieder nicht hätten.

Ist der Mythos richtig?



Der Mythos ist falsch.

- Die **Aufgaben**, die Family Offices wahrnehmen – Vermögensverwaltung, Familienmanagement, Nachfolgeplanung, Governance – sind nicht vom Alter einer Generation abhängig, sondern von der Komplexität von Familie und Vermögen.
- Wo ein Familienvermögen kompetent und für verschiedene Inhaber gemanagt werden soll, bedarf es professioneller **Strukturen**. Wie man sie nennt, ist Geschmackssache.
- Anpassung dieser Strukturen an die **Erfordernisse der Zeit**:
 - regelmäßiger Abgleich von Leistungen und Bedürfnissen,
 - ständige Optimierung von In- und Outsourcing,
 - Effizienzsteigerung durch Digitalisierung,
 - zeitnahe Transparenz über Prozesse und Ergebnisse,
 - modularerer Aufbau zur Förderung von Kooperationen mit anderen Familien bei Investments und Familienaufgaben,
 - Attraktivität nach außen für Mitarbeiter und Produktanbieter.



Eine ausführlichere Textfassung zum Thema dieses Sliders finden Sie unter <http://www.fidubonum.de/Mythen/>

Interesse an weiteren Mythen in Unternehmerfamilien?

- Siehe unter <http://www.fidubonum.de/Mythen/> oder
- melden Sie sich unter kontakt@fidubonum.de zum Versand an.

Kontakt



Dr. Henning Schröer
Geschäftsführer

 hs@fidubonum.de
 0172 3530078