



#10: Nutzen bei Einstellungsprozessen

Kennen Sie das? Sie als Verantwortlicher für ein Familienvermögen wollen einen Chief Investment Officer für Ihr Family Office oder einen Geschäftsführer für eine Assetklasse anstellen, die in den nächsten Jahren deutlich ausgebaut werden soll, können ihm aber gar nicht zuverlässig sagen, welche Investitionsmittel ihm voraussichtlich zur Verfügung stehen werden.

Die strategische Asset Allocation (SAA) des Gesamtvermögens beschränkt sich meistens auf die prozentuale Verteilung des Vermögens auf die Haupt- und Sub-Asset-Klassen. Erst mit einer Finanzplanung lässt sich für jede Asset-Klasse ermitteln, welche Beträge in ihr unter Berücksichtigung von Erträgen, Zuflüssen und Transaktionen wann anlagebedürftig sind. Das ermöglicht es, auf Jahre hinaus zu planen, welche Volumina z.B. in der Asset-Klasse Immobilien in die einzelnen Nutzungsarten, Regionen und Investmentstile investiert werden sollen und inwieweit das durch Investitionen in Direktimmobilien oder durch indirekte Immobilieninvestments erreicht werden soll. Daraus lässt sich ein ziemlich konkreter Investitionsplan ableiten, der selbstverständlich auch Desinvestitionen berücksichtigen kann.

Ein attraktiver Bewerber für die Steuerung dieser Assetklasse wird möglichst genau verstehen wollen, welche Möglichkeiten ihm die Position bietet. Es liegt in seinem wie auch im Interesse der Familie, hier eine maximale Transparenz und Übereinstimmung hinsichtlich der jeweiligen Erwartungen herzustellen. Die Familie wird einen deutlich professionelleren Eindruck machen, wenn sie ihre Vorstellungen konkretisieren kann. Ein Bewerber wird nämlich das Risiko fürchten,



gegen unklare und volatile Erwartungen anarbeiten zu müssen.

Gibt es einen mit der übrigen SAA abgestimmten Investitionsplan für die Asset-Klasse, kann der Bewerber genau abschätzen, was von ihm im Hinblick auf die akquisitorische Entwicklung des Vermögens der Asset-Klasse erwartet wird. Dann kann er auch beurteilen, ob die Stelle für ihn attraktiv ist.

Die Finanzplanung kann ihn aber auch hinsichtlich des Bestandsvermögens unterstützen und dies umso besser, je mehr Daten ihr zugrunde liegen: Sie kann z.B. bei der Immobilienverwaltung für jede Immobilie zeigen, aus welchen Komponenten sich die Erträge und Aufwendungen zusammensetzen und wie sich diese im Zeitablauf ändern. Daraus lassen sich Kennzahlen ableiten, mit denen die Immobilien untereinander oder via Benchmarks auch mit einer anzustrebenden Zielgröße vergleichbar gemacht werden können. Optimierungspotenziale werden dadurch schnell transparent. Auch dies erleichtert dem Bewerber die Einschätzung der auf ihn zukommenden Aufgaben.



Dr. Henning Schröder

Geschäftsführer der
fidubonum GmbH & Co. KG

✉ hs@fidubonum.de

☎ 0172 3530078

Weitere Artikel zur Finanzplanung bei Family Offices finden sich auf meiner Webpage unter <http://fidubonum.de/kompetenzen/>.