



Mythen in Unternehmerfamilien

#11

„Eine Familienverfassung
nutzt den Beratern am meisten!“



Was steckt hinter dem Mythos?

- **Papier ist geduldig** – es besteht die Sorge, dass in der Familienverfassung viele wichtige Dinge stehen, daran aber niemand erinnert werden möchte, wenn es ernst wird.
- In Familienverfassungen oft anzutreffende **blumige Formulierungen** hehrer Ziele werden als wenig hilfreich bei der Lösung der konkret anstehenden (ökonomischen) Fragen empfunden.
- Es besteht die Sorge, mit der Diskussion über eine Familienverfassung die **Büchse der Pandora** zu öffnen und zusätzliche Erwartungen der Familienmitglieder zu provozieren.
- Aufgrund ihrer **rechtlichen Unverbindlichkeit** wird der Familienverfassung ihre Eignung zur Vermeidung oder Lösung von familiären Konflikten abgesprochen.
- Familienberatern wird unterstellt, viel Geld damit zu verdienen, **Familienkonflikte** durch die Ansprache tief schlummernder Probleme zunächst zu provozieren, um sie dann aufwändig mediativ zu schlichten.



Was spricht gegen den Mythos?

- In **Umbruchsituationen** (z.B. Nachfolge, Unternehmensverkauf) oder bei Unzufriedenheit in der Familie sollten Ziele und Strukturen für das Familienvermögen überprüft werden. Schlummernde Konflikte brechen irgendwann auf und sind dann schwerer zu lösen.
- Es nutzt der Familie sehr, wenn sie sich über ihre **inhaberstrategischen Vorstellungen** im Klaren ist, z.B.
 - welche Werte und Ziele die Familie hat,
 - wer unter welchen Voraussetzungen Gesellschafter werden oder irgendwelche Ämter übernehmen kann,
 - welche Anforderungen an Transparenz und Mitsprache bestehen,
 - welche Erwartungen hinsichtlich des Familienzusammenhalts und der Unterstützung durch die Familie existieren,
 - wie kommuniziert wird und wie Konflikte gelöst werden,
 - welche Erwartungen hinsichtlich Vermögensentwicklung, -allokation, -verwendung und Ausschüttungen bestehen.
- Zur Klärung dieser Fragen ist die Unterstützung durch einen neutralen Dritten, der eine über die Familie hinausgehende **Perspektive** einbringt, von großem Nutzen.



Ist der Mythos richtig?



Der Mythos ist falsch.

- Berater können bei der **Analyse** helfen, an welchen Stellen Familien- und Unternehmensstrategien und -strukturen vom Idealbild abweichen und mit welchen Maßnahmen Verbesserungen herbeigeführt werden könnten.
- Berater können den **inhaberstrategischen Prozess** der Familie begleiten und dabei für Moderation, Neutralität, Know-how, Fokus, Zielorientiertheit und Ergebnisoffenheit sorgen.
- Berater können bei der **Formulierung** der Familienverfassung, aber auch bei der Implementierung ihrer Ergebnisse in andere Dokumente der Corporate Governance oder in die Tätigkeit der Family und Corporate Governance-Organe unterstützen.
- Für all diese Tätigkeiten sind eine gewisse **Distanz** zur Familie und ein spezieller **Erfahrungsschatz** hilfreich. Beides ist in den wenigsten Familien im erforderlichen Umfang vorhanden.



Eine ausführlichere Textfassung zum Thema dieses Sliders finden Sie unter <http://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