



Mythen in Unternehmerfamilien

#18

„Eine Wertediskussion ist nichts für
erfolgreiche Unternehmer.“



Was steckt hinter dem Mythos?

- Skepsis, ob ein Unternehmer, der jahrzehntelang erfolgreich ein Unternehmen geführt hat, bei der vermeintlich viel weniger komplexen Gründung eines Family Office mit so **esoterischen** Dingen wie einer Wertediskussion gelangweilt werden darf.
- Die Werte der an der Gründung des Family Office beteiligten Familienmitglieder sind **heterogen**, was es schwierig macht, daraus sinnvolle Vorgaben für das Family Office abzuleiten.
- Abgesehen davon fällt die Ableitung von klaren Anforderungen an die Tätigkeit des Family Office aus **vagen** Wertvorstellungen ohnehin schwer.



Was spricht gegen den Mythos?

- Ohne das Wissen darum, was mit dem Family Office eigentlich bezweckt ist, wird es sehr schwierig, zu entscheiden, welche **Aufgaben** es wie und in welcher **Struktur** erledigen soll.
- Das gilt erst recht, wenn dafür **unterschiedliche Vorstellungen mehrerer Familienmitglieder** unter einen Hut gebracht werden müssen. Die vorangehende Festlegung gemeinsamer abstrakter Werte kann helfen, die Diskussionen hier nicht ausfransen zu lassen und Individualinteressen zurückzudrängen.
- Bei der Bestimmung der **persönlichen Eigenschaften**, die der **Family Officer** im Interesse der Familie aufweisen sollte, geht es zu einem großen Teil um dessen Wertekanon. Dann hilft es, wenn die Familie ihren eigenen Wertekanon, mit dem der Family Officer übereinstimmen sollte, kennt.



Ist der Mythos richtig?



Der Mythos ist falsch.

- Es hat sich bewährt, in einem **dreistufigen Verfahren** aus den Werten der Familie die Aufgaben und Strukturen des Family Offices und die persönlichen Anforderungen an den Family Officer abzuleiten:
 - Zunächst sind noch abstrakt vom konkreten Family Office-Hintergrund die **Werte** der Familie zu diskutieren, einheitlich zu verstehen und sinnvoll zu priorisieren.
 - Daraus können dann konkrete **Ziele** abgeleitet werden.
 - Aus den Zielen wiederum ergeben sich die **Erwartungen** an das Family Office, aus denen sich dann wiederum die Aufgaben, Strukturen und persönlichen Anforderungen ableiten lassen.
- Werte, Ziele und Erwartungen sollten separat für die **Kategorien** Familie, Vermögen, Unternehmen (Familienunternehmen, Family Office) und Gesellschaft (Philanthropie, Impact) diskutiert werden.



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 der fidubonum GmbH & Co. KG

 hs@fidubonum.de
 0172 3530078