



Mythen in Unternehmerfamilien

#19

„Wer für sein Family Office eine Vision braucht,
sollte zum Arzt gehen.“



Was steckt hinter dem Mythos?

- Visionen haften oft der **Ruf** an, wenig konkret und jedenfalls nicht operabel zu sein. Nicht jeder Unternehmer, der sich mit dem Gedanken an die Gründung eines Family Office befasst, hat den Nerv, sich damit zu befassen.
- Visionen leiten sich aus Werten ab und auch eine **Wertediskussion** erscheint manchem Vermögensinhaber überflüssig.
- Die Vision eines Family Offices definiert, welchen Nutzen es den Familienmitgliedern bringen soll. Es geht also darum, die **Ziele** für das Family Office festzulegen.



Was spricht gegen den Mythos?

- Die Festlegung der Ziele des Family Office ist elementar dafür, dass es die **Wünsche der Familienmitglieder** erfüllen kann. Je größer die Familie ist, desto wichtiger ist, dass diese im Konsens festgelegt werden. Nur so kann sichergestellt werden, dass das Family Office allen Familienmitgliedern nutzt und alle seine Nützlichkeit anerkennen.
- Eine möglichst genaue **Definition der Ziele** des Family Office und der daraus abzuleitenden Erwartungen an das Family Office sind aber auch für den Family Officer von großer Wichtigkeit. Sonst weiß er nicht, was von ihm erwartet wird.
- Ein erfahrener **Family Officer** wird sich für das Family Office nicht gewinnen lassen, wenn ihm nicht vermittelt werden kann, welche Ziele er verfolgen soll. Dann läuft er nämlich Gefahr, es niemandem recht machen zu können.



Ist der Mythos richtig?



Der Mythos ist falsch.

- Die allgemeine Vision des Family Office, der Familie möglichst umfassend zu nutzen, sollte **konkretisiert** werden z.B. im Hinblick auf die Ziele
 - der Vermögensverwaltung,
 - der Maßnahmen zur Wahrung des Familienzusammenhalts,
 - dem Verhältnis zu Banken und anderen Dienstleistern,
 - der Vorbereitung der Nachfolge,
 - des gesellschaftlichen Nutzens etc.
- Dabei sollte innerhalb der Familie möglichst genau abgestimmt werden, welche dieser Ziele mit welcher Stoßrichtung und welcher **Priorität** verfolgt werden sollen.
- Nur so hat das Family Office die Chance, sein Tun wirklich am **Willen der Familie** auszurichten.



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