

**VERMÖGENSSICHERUNG**  
**DAS LEHRBUCH DER**  
**UNTERNEHMERCLANS**

von Mark Böschen

**VERMÖGENSSICHERUNG** Familien wie die Metzlers, Mercks oder Freudenbergs haben ihren Reichtum über viele Generationen gesichert – und in Pandemiezeiten sogar noch vermehrt. Wie geht das?

# DAS LEHRBUCH DER UNTERNEHMER- CLANS



Elena von Metzler (34) war zwölf Jahre alt, als sie zum ersten Mal selbst investierte. „Meine Großmutter hatte mir einen großen Betrag geschenkt, zumindest empfand ich es damals so: 50 Mark.“

Sie lief zu ihrem Vater Friedrich von Metzler (78), dem Chef und Eigentümer des Bankhauses Metzler in Frankfurt. Der spen-

### ANTI-CRASH-KURS PER VIDEO

Bei Christian Stadermann (l.) und Peter Brock (M.) lernen Firmen - erben wie Jonathan Steinhart, ihr Geld abzusichern

dierte etwas dazu und kaufte zwei Fondsanteile. Und schon hatten die zwei noch mehr gemeinsam: „Ab diesem Zeitpunkt haben wir immer zusammen in der ‚FAZ‘ geschaut, wie der Kurs sich entwickelt“, erzählt die Tochter.

Der Familien-Investmentklub hat bei den Metzlers System. Seit mehr als 300 Jahren ist die Fami-

lie im Bankgeschäft. Seuchen, Kriege, Börseneinbrüche – alles hat die Familie erlebt. Elena und ihrem Bruder Franz (35) gehören heute je 40 Prozent, dem Cousin Leonhard 20 Prozent der Anteile am Frankfurter Bankhaus. Und Elena spielt ihren Frühstart als Anlegerin inzwischen als Senior-Kundenberaterin voll aus: „In unseren Gesprächen mit Kunden ➤

geht es immer wieder darum, wie ich mein Vermögen sicher strukturiere, vor allem um Krisenzeiten zu überstehen“, sagt sie.

Ganz offensichtlich haben Deutschlands Unternehmer- und Vermögendenclans den Corona-Test gut bestanden: Das Vermögen der 100 reichsten Deutschen ist seit dem Vorseuchenjahr 2019 um 20 Prozent auf 722 Milliarden Euro gestiegen. (siehe manager magazin Sonderheft Reichtum 2021).

manager magazin hat daher in der Welt der deutschen Wirtschaftsdynastien recherchiert, wie dort die Wohlstandssicherung betrieben wird – um entsprechende Lehren abzuleiten. Die ermutigendste Einsicht: Für viele Ratschläge ist kein Wirtschafts- oder Finanzstudium nötig. Wohl aber die Bereitschaft, einige praxisnahe Lehren nachzuvollziehen.

### 1. LEHRE AKTIEN KAUFEN

Weil die Inflation steigt und damit auch die Angst davor, erzählt Elena von Metzler in diesen Monaten häufig die Geschichte ihres Großvaters. Der hatte erlebt, wie Weltwirtschaftskrise und Währungsreform zweimal hintereinander alle Anleihen im Besitz der Bank vollständig entwerteten. Und doch überlebte das Haus. „Wir waren in Aktien investiert bei Unternehmen, die nach dem Krieg vom Wirtschaftswunder profitiert haben“, weiß sie von ihrem Vater, der es oft von seinem Vater hörte. „Das hat die Bank gerettet.“ Diese Lehre gibt sie nun an die Kunden weiter, sofern die angesichts von hochinfektiösen Viren, Schuldenbergen und Armeeaufmärschen an Europas Grenzen mit den Aktien im Depot hadern.

Wenn Aktiengesellschaften wie Siemens (börsennotiert seit 1899) und Daimler (seit 1911) so vieles überstanden haben, warum sollten die Anteile solcher Unternehmen dann nicht auch in Zukunft einen Wert behalten? Diese in dritter Generation bewahrte Lehre aus dem Leben hilft, die Aktien im Depot auch dann nicht zu verkaufen, wenn die Kurse 20, 30 oder 40 Prozent fallen, wie im März 2020. Ein paar weniger Aktien im Depot können vorkommen,

wenn Bewertungen und Risiken stark steigen. „Aber an der strategischen Aktienquote sollten die Kunden langfristig festhalten“, sagt von Metzler. Wegen der Zinsflaute liegt der Depotanteil oft oberhalb von 60 Prozent.

### 2. LEHRE GRUNDWISSEN ANEIGNEN

Elena von Metzler trifft im Berufsalltag viele Kundinnen und Kunden, die es vor einer gepflegten Inflationsdiskussion graut. „Der Wissensstand ist sehr heterogen“, sagt sie diplomatisch. Einige trieben den ganzen Tag nichts anderes als Vermögensverwaltung. Andere sind Künstler oder Mediziner oder einfach nur Privatiers. Die halbjährlichen Kundengespräche von 90 oder auch mal 180 Minuten sind in derlei Fällen reine Notversorgung.

Sinnvoll sind in solchen Fällen spezialisierte Wissensvermittler – wie Peter May Family Business Consulting oder das Institut für Familienunternehmen an der Privatuniversität Witten-Herdecke, das neuerdings einen Kurs zur Gesellschafterkompetenz in der familieneigenen Vermögensverwaltung anbietet. „Die haben das Problem erkannt“, lobt von Metzler. Zu jenen, die ihren Nachwuchs nach Witten schicken, gehören etwa die Mercks und die Freudenbergs.

Die Wittener Kurse übers liebe Geld hält Achim Siller (51), Leiter des Portfoliomanagements in Deutschland bei der Schweizer Privatbank Pictet. Lernziel ist ein Grundwissen über Investments, „damit die Kinder bei der Bank später nicht den Fonds des Monats verkauft bekommen“. Und damit sie Risiken und Chancen ihres Depots selbst beurteilen können. Was ist der Wert einer Firma im Portfolio? Wie dividensicher ist das Geschäftsmodell – auch wenn eine Viruswelle auf die nächste folgt?

Wem die Familienoberen den Kurs in Witten nicht bezahlen wollen, der kann getrost auf ein Standardwerk zurückgreifen, etwa auf „Souverän investieren für Einsteiger“ des Münchener Vermögensverwalters Gerd Kommer oder „Die genial einfache Vermögensstrategie“ des Mannheimer Ökonomen Martin Weber. Deren Basics, ein-

fach erläutert, reichen für die meisten Anleger völlig aus.

### 3. LEHRE STRATEGISCH ANLEGEN

Die Grundlagenkurse zur Vermögensverwaltung dienen auch dazu, die langfristige Entwicklung im Blick zu behalten, sagt Pictet-Berater Siller. Er nutzt gern das Beispiel der erneuerbaren Energien. Auch die Aktien dieser Branche verloren im März 20 oder 25 Prozent. Bei einem schweren Verlauf der Omikron-Welle und langen Lockdowns könnte es für deren Börsenkurse erneut abwärts gehen. „Aber wird die Pandemie die Debatte um den Klimawandel stoppen?“, fragt Siller rhetorisch.

Wer alles im Griff behalten will – von der Investmentstrategie bis zum richtigen Fondsmanager –, kann sich einen eigenen Vermögensverwalter aufbauen. So machen es die wirklich wohlhabenden Familien inzwischen regelmäßig, darunter auch Jonathan Steinhardt (29) und seine drei Geschwister.

Der Berliner Filmproduzent hat jüngst die sechsteilige Serie „Up Up“ für die ARD produziert. Er stammt aus der Eigentümerfamilie von RST Stahlbau aus Niederlauer in Unterfranken mit 85 Beschäftigten. Sein Bruder soll die Firma mal übernehmen, in dritter Generation. Schon der Urgroßvater hatte das Familienvermögen begründet, ihm gehörten mehrere Steinbrüche und Basaltwerke.

Jonathan Steinhardt hat Wirtschaftswissenschaften studiert, trotzdem war er sich sicher: Er braucht Nachhilfe in Vermögensfragen. Und wie es sich für einen Neuberliner gehört, wandte er sich an ein Start-up, das sich auf derlei Fragen spezialisiert hat: Beewyzer. Die Gründer Christian Stadermann (56), ehemals Geschäftsführer des Multi-Family-Office der Quandt-Schwester, und Ex-Investmentbanker Peter Brock (55) haben fünf Stunden Videomaterial produziert mit dem Basiswissen über Unternehmensnachfolge, Governance in Unternehmerfamilien und Vermögensorganisation. Die meisten Kunden hätten nicht das Ziel, selbst Investmentexperten zu werden, sagt Stadermann. „Es geht darum, mit unseren Werkzeugen eine Vermögensbilanz zu ►



erstellen, ein Anlagekonzept zu entwickeln und Dienstleister auswählen und bewerten zu können. Trotzdem zeigen wir Instrumente für Investmentstrategie, Risikomanagement und vertieftes Controlling – ein gutes Starter-Kit auch für die, die selber etwas machen wollen.“

„In unserer Masterclass beginnen wir mit einer persönlichen Standortbestimmung und Konfliktbetrachtung, besprechen Familienwerte und Governance bis hin zur strategischen Philanthropie, Nachhaltigkeit und Impact Investing“, sagt Brock. „Am Ende der als Reise angelegten Masterclass kann der Kunde die eigene Rolle definieren und weiche wie harte Vermögensthemen selbst angehen. Praktische Tools helfen dabei.“

Für Filmproduzent Steinhardt hat das Programm seinen Zweck erfüllt: „Danach wusste ich, welche Fragen ich bei einem Gespräch mit dem Investmentmanager stellen kann“.

Privatanleger können die Strategien von Family-Offices kopieren – und dafür teils dieselben Vermögensverwalter nutzen wie die Unternehmerclans.

#### 4. LEHRE PRAXIS SCHLÄGT THEORIE

Um Investmentmanager auszuwählen und zu kontrollieren, kommt es auf Dinge an, die im Ökonomiestudium keine

große Rolle spielen, musste Christian Neuhaus (42) noch vor seinem BWL-Abschluss erfahren. Der Spross einer ostwestfälischen Unternehmerfamilie, der ein großes Umwelttechnikunternehmen gehört hat, machte ein Praktikum bei Reinhard Panse (damals UBS Sauerborn), wo sein Vater sein liquides Kapital betreuen ließ. „Das Praktikum bewies mir eindrucksvoll, dass akademisches Wissen allein nicht ausreicht, um dem Vermögensmanagement gerecht zu werden“, sagt Neuhaus.

Der Student lernte, die Gebühren von Private-Equity-Fonds nachzurechnen. Bei Anlagestrategie Reinhard Panse beobachtete er, dass es für die Anlageaufteilung weniger auf akademische Kennzahlen ankommt – sondern auf das vernünftige Abwägen von nicht immer bezifferbaren Chancen und Risiken.

Mit Panse arbeitet Neuhaus seit 15 Jahren in Vollzeit zusammen. Beide sind Mitgründer des Frankfurter Multi-Family-Office Finvia, das Praktika an den Nachwuchs seiner Kunden vergibt und dafür auch ein Schulungsprogramm entworfen hat. Falls es dafür nicht reicht: Vermögensverwalter wie Finvia, Metzler und Pictet oder Fondsgesellschaften wie Acatis, DJE Kapital und Flossbach von Storch versenden Newsletter zu Marktlage und Strategie,

aus denen sich viel über die Praxis des Anlegens lernen lässt.

#### 5. LEHRE GEBÜHREN RUNTER

Controlling macht einen großen Teil der Arbeit von Family-Offices aus. Die Manager rechnen nach, welche Gebühren die beauftragten Geldverwalter tatsächlich verlangen. Der kritische Blick auf die Kosten ist auch für gewöhnliche Privatanleger essenziell. Denn sie zahlen – wegen der geringeren Depotgröße – einen höheren Prozentsatz an Gebühren als die hundertfachen Millionäre. Allerdings ist es auch ihnen möglich, Fonds solider Anbieter für teils deutlich weniger als 2 Prozent laufende Gebühr pro Jahr zu finden. Ratsam ist außerdem, den Großteil der Aktieninvestments mit Indexfonds abzudecken, die weniger als 0,5 Prozent Gebühr kosten – und keine Ausgabeaufschläge verlangen.

Wer sich derart umsichtig auf dem Kapitalmarkt bewegt, kommt demnächst vielleicht sogar in die Gunst eines Nebeneffekts. 2021 besaßen 9,2 Millionen Menschen in Deutschland Aktien – ein üppiges Zehntel mehr als noch 2019. Gut möglich also, dass sich auf einer der nächsten Sommerpartys mit fünf goldenen Regeln der Geldanlage glänzen lässt.

■ *Mark Bösch*