

DOS AND DON'TS BEIM VERMÖGENSAUFBAU

Unternehmerinnen und Unternehmen haben oft auch für private Investitionen ein gutes Händchen. Doch Olaf Krings und Daniel Oyen von der von Plettenberg, Conradt & Cie. Family Office AG warnen davor, die Unterschiede zwischen beiden Sphären zu unterschätzen.

Text Daniel Boss | **Fotos** Siegfried Dammrath

Für viele Menschen, die beträchtliche Summen auf der hohen Kante liegen haben, sind sie wahre Schreckgespenster: die Negativzinsen. Wer nicht schnell reagiert, so vielerorts der Tenor, dem fressen sie nach und nach das angesparte Vermögen auf. Für den Düsseldorfer Finanzexperten Daniel Oyen sind die negativen Zinsen zwar nicht völlig zu vernachlässigen, aber doch in vernünftige Relationen zu setzen. „Die schleichende Geldentwertung durch Inflation ist ein weitaus größeres Problem; man

merkt es nur nicht so unmittelbar.“ Und auf Anlagemärkten werde die Größenordnung von Negativzinsen häufig schon von den Tagesbewegungen deutlich übertroffen. Auf jeden Fall rät er dringend davon ab, wegen minus 0,5 Prozent per annum überhastet zu reagieren. Stattdessen sollten Vermögende die aktuelle Diskussion nutzen, sich über einen strukturierten Vermögensaufbau („Strategic Asset Allocation“) Gedanken zu machen. Denn dieses planvolle Vorgehen ist laut Olaf Krings,

Vorstandskollege von Daniel Oyen, erstaunlicherweise eher die Ausnahme als die Regel. Dabei brächten insbesondere Unternehmerinnen und Unternehmer viele gute Eigenschaften und Skills mit – müssten aber auch auf gefährliche Stolperfallen achten. Hier die wichtigsten Dos and Don'ts beim privaten Vermögensaufbau:

01 Transparenz

„Unternehmerinnen und Unternehmer lenken ihre Firma mithilfe von Informationen“, sagt Olaf Krings. Dafür braucht es eine fundierte und aktuelle Datenbasis. Mit ihr beginnt auch eine strukturierte Vermögensplanung. Eine gute Übersicht ist zwingend erforderlich, vor allem, wenn es enge Verknüpfungen zwischen den Vermögen innerhalb und außerhalb des Unternehmens gibt. Typische Fragen sind beispielsweise: Gibt es regelmäßige Ausschüttungen? Benötigt das Unternehmen in absehbarer Zeit Kapital aus dem Privatvermögen? Wie sieht es mit der persönlichen Haftung aus?

02 Planung

Natürlich kann man, zugespitzt formuliert, auf den Anruf des Bankberaters warten, der einem das „Produkt des Monats“ offeriert. Von einem derart „marketinggetriebenen“ Agieren rät Olaf Krings jedoch ab. „Das Produkt kann objektiv sehr gut sein,

Daniel Oyen, Finanzexperte bei der von Plettenberg, Conradt und Cie. Family Office AG



aber nicht jedes gute Produkt passt automatisch gut zu jedem Anleger.“ Daher sei es wichtig, einen individuellen Plan zu erstellen: Wo will ich hin? Und wie kann ich dieses Ziel erreichen? Dabei gilt es, bestimmte Assetklassen zu präferieren und andere auszuschließen. Risikofreudigere Charaktere tendieren vielleicht eher zum Private-Equity-Fonds mit vergleichsweise hohen Renditeaussichten. Konservativere Naturen setzen verstärkt aufs gute alte Biongold. Auch die Größenordnungen der Investitionen sollten im Vorfeld festgelegt werden. „Unternehmerinnen und Unternehmer können in der Regel hervorragend planen. Diese Fähigkeit hilft ihnen also beim zweiten Schritt des Vermögensaufbaus enorm“, so Daniel Oyen.

03 Delegieren

Jede noch so gute Chefin, jeder noch so gute Chef braucht verlässliche und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wer hat schon jedes Detail im Blick? „Bei der Vermögensverwaltung sollte es neben dem Team aus Immobilienmakler, Rechtsanwalt, Steuerberater et cetera auch eine Person geben, die stets die Übersicht behält und alles und alle miteinander koordiniert“, rät Daniel Oyen. Im Unternehmen spreche man traditionell von der „rechten Hand“.

04 Risikostreuung

Waren Unternehmerinnen und Unternehmer bei den ersten drei Punkten aufgrund ihrer Erfahrung im Vorteil, geht es nun um die potenziellen Gefahren der „Unternehmer-Brille“. Die größte ist sicherlich die Neigung, nur in Vertrautes zu investieren. „Unternehmerinnen und Unternehmer stehen in der Regel für eine Branche, ja vielleicht sogar nur für ein einziges Produkt, das ihnen den wirtschaftlichen Erfolg garantiert. Daher sind sie es gewohnt, alles auf eine Karte zu setzen“, sagt Olaf Krings. In Vermögensdingen könne ein solches

Verhalten allerdings fatale Folgen haben. Besonders dramatisch wird es, wenn der Schwerpunkt der privaten Investitionen mit dem Geschäftsmodell korreliert – und es zu Einbrüchen in der Branche kommt. Wie schlecht Glaskugeln funktionieren, hat die Corona-Krise eindrucksvoll gezeigt. Diversifikation lautet daher das Stichwort. „Ich muss streuen, um mein Gesamtrisiko beherrschbar zu machen“, sagt Daniel Oyen. Verstehen sollte man jedes gewählte Anlagemodell natürlich dennoch – auch wenn es einer gewissen Einarbeitungszeit bedarf. „Ratio und Bauchgefühl sollten im Idealfall zusammenkommen“, meint Daniel Oyen.

05 Timing

Nach jeder guten Gelegenheit kommt noch eine bessere um die Ecke – also abwarten. Mit dieser Maxime wird der private Vermögensaufbau zum wenig aussichtsreichen Geduldsspiel. „Zu einer guten Planung gehört auch, sich bestimmte Zeitfenster zu setzen und in diesen dann auch konsequent in der vorgesehenen Größenordnung zu investieren“, rät Olaf Krings. Es

sei denn, dramatische wirtschaftliche Entwicklungen machen ein Abwarten fast schon unvermeidlich.

05 Fehlermanagement

Einen Fehler zu begehen muss kein Drama sein. Arg wird es meist nur, wenn das Eingeständnis ausbleibt. Beispiel: Die einst vielversprechende Aktie wurde für 100 gekauft und dümpelt heute, seit einer gefühlten Ewigkeit, bei um die 40. Doch der Wertpapierbesitzer schwört sich und seinem Umfeld, dass es schon bald wieder bergauf gehe. „Der Markt lässt sich nicht steuern wie ein Unternehmen“, sagt Daniel Oyen. Und der Kurs einer Aktie habe kein Gedächtnis. „Vielleicht kommt sie nie mehr über die 50.“ Irgendwann sei es besser, einen Strich zu machen, den Verlust zu akzeptieren und mit dem Rest des Kapitals weiter zu investieren. Und das am besten nicht nur in populäre Erfolgspapiere. „Die sogenannten Bestenlisten spiegeln immer erst mal die Historie wider und nicht zwingend die Zukunft“, so Olaf Krings. „Wer immer nur dem Trend folgt, kommt oft knapp zu spät.“ //



Olaf Krings, wie Daniel Oyen im Vorstand bei der von Plettenberg, Conradt und Cie. Family Office AG