

Experten-Roundtable zum Unternehmervermögen

Strategien für den Vermögenserhalt über Generationen

Am 5. Dezember 2024 fand im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München der Roundtable „Unternehmervermögen“ statt. Moderiert von Markus Rieger, Vorstand der GoingPublic Media AG, bot das Event eine exklusive Plattform, um über die nachhaltige Anlage und den generationen-übergreifenden Erhalt von Unternehmervermögen zu diskutieren. VON EVA RATHGEBER

Zum Auftakt präsentierten vier renommierte Experten ihre Perspektiven zu zentralen Fragen der langfristigen Vermögensanlage in Impulsvorträgen.



Christian Janas, der bei DJE Kapital die Vermögensverwaltung verantwortet, eröffnete mit einem Blick auf „Die Märkte nach der US-Wahl“.

Janas betonte die zunehmende Bedeutung aktiver Anlagestrategien angesichts volatiler Märkte. „Unsere Stärke liegt in der Reallokation. Wenn die Marktbedingungen es erfordern, passen wir unsere Strategien entschlossen an“, erklärte er, um die Wichtigkeit flexibler Ansätze zu unterstreichen. Unternehmer, die langfristig planen, würden besonders von aktiven und strategischen Anlageansätzen profitieren. Seine Einschätzung: „Langfristige Anlagen, gepaart mit der Flexibilität, auf Marktveränderungen zu reagieren, sind ein Schlüssel zum nachhaltigen Vermögenserhalt.“



Bernhard Lerchl, bei DJE Kapital verantwortlich für das institutionelle Geschäft, ergänzte noch mit einem plastischen Beispiel: In

den USA sehe man sich aufgrund des Marktsentiments aktuell auch die Mid Caps intensiver an. Vieles spreche in seinen Augen aber auch dafür, Europa im Fokus zu behalten und nicht ausschließlich auf die starken amerikanischen Werte zu setzen.



Gunter Burgbacher, Managing Director der Habegger Asset Management und Fondsmanager des AFB Global Equity Select, sprach über

„Die Berkshire Hathaways der Welt“. Sein Ansatz für eine nachhaltige Vermögensanlage basiert auf langfristigen, substanzbasierten Investments in börsennotierte Beteiligungsunternehmen. „Ich investiere mit operativen Investmentprofis, die operative Geschäftserfahrung mit einer tiefen Marktkenntnis bei Investments und Akquisitionen kombinieren“, erklärte er und hob die Bedeutung von Ewigkeitsportfolios hervor. „Warren Buffetts Aussage, dass er ein besserer Geschäftsmann ist, weil er Investor ist und ein besserer Investor, weil er Geschäftsmann ist, also der Grundsatz, dass man als besserer Geschäftsmann auch ein besserer Investor wird, stellt mein Leitmotiv dar. Investmentunternehmen, diversifizierte Holdinggesellschaften und auch Mischkonzerne, Unternehmen, wie Exor oder Investor AB, vereinen operative Stärke und substanzuelle Investments, was sie zu idealen Bestandteilen eines Ewigkeitsportfolios, zum Beispiel des AFB, macht.“ Burgbacher selbst hatte unter dem Motto „Was ist dauerhafter als das eigene Unternehmen?“ vor einigen Jahren seine Leidenschaft für börsennotierte Beteiligungsmodelle über die Gründung des eigenen Fonds in ein eigenes Geschäftskonzept gegossen und verwaltet inzwischen rund 38 Mio. EUR.



Christoph Karl, Leiter Stiftungen@LMU und zuständig für das Vermögensmanagement der Stiftungen an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München, widmete sich in seinem Beitrag der Frage, wie Vermögen „für die Ewigkeit“ erhalten werden kann. „Unsere Stiftungen sind stiftungsrechtlich verpflichtet, Grundstockvermögen ‚ungeschmälert‘ zu erhalten. Das erfordert nicht nur Renditeorientierung, sondern auch eine strikte Risikosteuerung, um dauerhaft einen positiven Beitrag für die verschiedenen universitären Zwecke leisten zu können.“ Karl plädierte für eine Diversifikation mit verschiedenen Anlagephilosophien und -strategien sowie eine differenzierte Auswahl von Assetmanagern, die sich an den Praktiken großer Family Offices und US-Endowments orientiert. „Idealerweise sollte ein solcher Ansatz realen Kapitalerhalt und den darüber hinausgehenden Aufbau einer Reserve ermöglichen“, so Karl. „Ewigkeit“ wird im Stiftungsmanagement der LMU auch tatsächlich gelebt: Die älteste von der LMU München verwaltete Stiftung geht auf die Gründung eines Priesterseminars im Jahr 1494 zurück.



Robert Massing, Vorstand der Solutio AG, Spezialist für Investments in „Private Markets“, führte in das Thema „Private Debt Secondaries“

ein und betonte die Stabilität und Planbarkeit dieser Anlageklasse. Mit einer langfristigen Laufzeit und hohen laufenden Ausschüttungen biete diese Strategie eine Alternative für Anleger, die Wert auf Sicherheit und verlässliche Erträge legen, was den Liquiditätsnachteil gegenüber börsengehandelten Investments aufwiege. Regulatorik, Strategiewechsel und zu ändernde Exposures seien unter anderem die Gründe dafür, dass Private-Debt-Fonds derzeit weltweit auch einmal den „Besitzer“ wechseln und dadurch für Anleger perfekte Renditebedingungen aufweisen. „Unsere Fonds bieten eine laufende Ausschüttung von bis zu 7% pro Jahr und eine Performance von durchschnittlich 11% netto – ideal für langfristige Anlagen mit begrenzter Volatilität“, so Massing. Generell könne man über alle Assetklassen und Fondsgenerationen, die über Solutio in den letzten 25 Jahren vermarktet wurden, eine jährliche Rendite von 12,7% vorweisen. Mit dem Londoner Haus Pantheon habe man zudem einen Partner an der Seite mit über 40 Jahren Erfahrung in Private Equity/Private Markets.

Diversifikation als Chance

Nach den Impulsvorträgen kam es zu einer lebhaften Diskussion, in der sich die Teilnehmer zu zentralen Fragen der Vermögensverwaltung austauschten. Drei Kernthemen standen im Fokus: Diversifikation, Nachhaltigkeit und die Abwägung zwischen aktiven und passiven Strategien. Einigkeit herrschte darüber, dass Diversifikation für den generationenübergreifenden Vermögenserhalt essenziell sei. Janas betonte die Notwendigkeit, nicht nur geografisch und sektoral, sondern auch zwischen liquiden und illiquiden Anlageklassen zu streuen. „Die Mischung macht’s. Eine strategische Allokation zwischen liquiden und illiquiden Anlagen ist entscheidend, um Risiken zu minimieren und Chancen zu maximieren“, erklärte er. Massing ergänzte, dass gerade weniger liquide Anlageklassen wie Private Debt einen stabilisierenden Effekt auf Portfolios haben können. „Private Debt bietet nicht nur attraktive Renditen, sondern auch eine hohe Planbarkeit – das ist gerade in unsicheren Marktphasen ein entscheidender Vorteil.“

Aktiv oder passiv? Die zentrale Frage

Besonderen Raum nahm in der Diskussion die Frage nach der Überlegenheit aktiver oder passiver Anlagestrategien ein. Karl zeigte sich kritisch gegenüber rein passiven Ansätzen: „Ein ETF mag in Boomphasen gut performen, aber in einem stagnierenden Markt versagen passive Strategien oft.“ Janas hob hervor, dass eine Kombination aus beiden Ansätzen ideal sei: „Passives Investieren kann in bestimmten Marktphasen sinnvoll sein, aber es fehlt die Flexibilität, auf Marktveränderungen zu reagieren. Deshalb bleibt aktives Management ein unverzichtbarer Bestandteil jeder nachhaltigen Strategie.“ Auch die Perspektive der Unternehmer wurde thematisiert. Einige Teilnehmer berichteten, dass diese oft zögern würden, ihre Vermögensverwaltung aktiv zu gestalten. „Unternehmer sollten ihr Vermögen mit derselben Innovationskraft und Weitsicht managen oder managen lassen, die sie in ihre Unternehmen einbringen“, betonte ein Teilnehmer.

Alternative Anlagen als Gamechanger

Die Diskussion zeigte auch, dass alternative Anlagen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Andreas Thümmler, CEO der St. Kilian Distillers und virtuell zugeschaltet, brachte mit seinem Beitrag über Whisky als Investment einen besonderen Akzent in diese Debatte ein. „Whisky ist mehr als Genuss – es ist eine Anlageklasse mit beeindruckendem Wertsteigerungspotenzial. Unsere Goldmedaillen und die wachsende Nachfrage nach limitierten Jahrgängen belegen das“, erklärte Thümmler in seiner virtuellen Präsentation. Mit der Whisky Bunker AG hat er im kleinen Rahmen für Freunde und Familie eine

Plattform geschaffen, über die man in Single Malt Whisky investieren kann. Der exklusive Charakter und die wachsende Nachfrage mache Whisky zu einer faszinierenden Ergänzung in alternativen Portfolios. „Whiskyfässer gewinnen mit jedem Jahr an Wert und haben Renditen, die oft über denen von Gold oder Aktien liegen“, erläuterte Thümmler. „Unsere Fässer sind nicht nur Vermögenswerte, sondern auch ein Stück Kultur und Tradition.“

Ein Teilnehmer zog Parallelen zu anderen Sachwerten wie Immobilien und Kunst: „Sachwerte haben eine wichtige Funktion in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten. Sie bieten nicht nur Schutz vor Inflation, sondern oft auch eine stabile Wertentwicklung.“ Die Veranstaltung endete mit einem gemeinsamen Mittagessen im Conti Restaurant, bei dem die Teilnehmer Gelegenheit hatten, Kontakte zu knüpfen und die Diskussionen des Tages zu vertiefen.

FAZIT

Der Roundtable „Unternehmervermögen“ bot nicht nur tiefgehende Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, sondern präsentierte auch praxisnahe Strategien für die langfristige Vermögensverwaltung. Im gemeinsamen Austausch wurde deutlich, dass es keine universelle Lösung gibt, sondern dass Vermögensstrategien individuell auf die Bedürfnisse und Ziele jedes Unternehmers und jeder Familie abgestimmt werden müssen. Die Mischung aus fachlicher Expertise und innovativen Ideen machte die Veranstaltung zu einer wertvollen Inspirationsquelle für Unternehmerfamilien, die ihre Werte über Generationen bewahren möchten. ■



Fotos: © GoingPublic Media AG