

# Neue Herausforderungen

In Ostdeutschland stehen Unternehmer der ersten Generation vor einem Wandel **VON LUTZ HERING**

**Z**wanzig Jahre nach der Wende tritt die erste Generation der ostdeutschen Unternehmer ab. Sie, die sich als vierzigjährige gestandene Ingenieure, Werksleiter, Handwerker oder Professoren einst selbstständig machten, haben heute das Rentenalter erreicht und vollziehen jetzt allmählich die Stabübergabe.

Ungefähr 18.000 Unternehmen, so schätzt die IHK Chemnitz, stehen aktuell im Osten Deutschlands zum Verkauf. Allein für Sachsen werden bis 2020 etwa 20.000 Unternehmensübergaben nötig. Von den 30 Unternehmen, die sich im Ostdeutschen Aktienindex befinden, haben im vergangenen Jahr allein vier einen Eigentümerwechsel vollzogen.

Die Alteigentümer werden von Unternehmern häufig zu Rentiers. Vor allem in den neuen Bundesländern ist das eine neue Herausforderung. Im Osten Deutschlands findet der Wechsel unter ganz besonderen Voraussetzungen statt.

Ostdeutsche Unternehmer sind in mehrfacher Hinsicht anders als ihre westdeutschen Pendanten. Das hängt natürlich mit der besonderen Vergangenheit des Landes zusammen. Die Unterschiede sind überall, auch schon in der frühen Erziehung sichtbar. Westdeutsche Unternehmer sind häufig in wohlhabenden Familien groß geworden, mit umfangreichen Netzwerken ausgestattet und jahrelang in die Unternehmen, die sie später führen sollten, hineingewachsen. Ostdeutsche Unternehmer sind viel egalitärer sozialisiert. Sie sind allesamt Gründer ihrer Unternehmen, waren nie so etwas wie ein Juniorchef. Sie mussten sich in aller Regel hoch verschulden, und das ohne ein Netzwerk aus Kunden.

Genau diese Unternehmer aber brauchen jetzt vor allem Orientierung. Denn die Besonderheiten, die das ostdeutsche Unternehmertum auszeichnen, werden auch in der „Phase danach“ erhalten blei-

ben. Insbesondere betrifft das den Umgang mit Risiko. Viele erfolgreiche Unternehmer aus Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen sind große Wagnisse in Bezug auf ein einziges Projekt, eben ihr Unternehmen, eingegangen. Sie konnten auf kein Familienvermögen zurückgreifen, spielten buchstäblich mit vollem Einsatz. Bei der Finanzanlage und insbesondere im Bereich des Stiftungsvermögens sind

solche Alles-oder-Nichts-Strategien aber in jedem Fall zu vermeiden. Das müssen ostdeutsche Unternehmer, die einen Teil ihres Vermögens in eine Stiftung einbringen wollen, ganz besonders beachten.

Diversifizierung hat nach der Lehman-Pleite aber noch einen anderen Aspekt: Viele ostdeutsche Unternehmer haben in Geldfragen immer noch nur den einen vertrauten Ansprechpartner. Vertrauen ist gut und sicher ein wesentlicher Bau-

## Portfoliovorschlag für Unternehmensstiftungen

Übersicht			
Investment	Anlageklasse	Laufzeit	prognostizierter Ergebnisbeitrag
<b>Renten</b>			
7,25% Golfino	Unternehmensanleihe	05.04.17	0,25%
7% Enterprise Holdings	Unternehmensanleihe	26.09.2017***	0,32%
Xaia Credit Debt Capital P*	Unternehmensanleihe	keine	0,50%
Global Evolution Frontier Markets*	Staatsanleihen FM	keine	0,90%
<b>Nachrangkapital</b>			
6,125% Aareal Bank	Genussrecht/Nachrang	01.08.14	0,21%
4,875% Landesbank Hessen/Thüringen	Genussrecht/Nachrang	01.06.17	0,34%
5,125% Bayern LB	Genussrecht/Nachrang	02.05.20	0,46%
Aramea Rendite Plus *	Genussrecht/Nachrang	keine	0,34%
Banken Fokus Basel III**	Genussrecht/Nachrang	keine	0,35%
<b>Mischfonds</b>			
Invesco Balanced Risk	Aktien/Renten/Rohstoffe	keine	
Bantleon Opportunities L	Renten/Aktien (max. 40%)	keine	
Acatis Gane	Aktien/Renten	keine	
FvS Multiple Opportunities	Aktien/Renten/Rohstoffe	keine	
<b>Aktienfonds</b>			
FFM für Stiftungen	Aktien Deutschland/Europa	keine	
<b>Kurse per 16.05.2013</b>		<b>Summe:</b>	<b>3,67%</b>

\* RENDITE LT. FACT SHEET, \*\* RENDITE LT. DEGUSSA BANK (FIRST CALL), \*\*\* VERKÜRZT: 26.09.2015  
QUELLE: EIGENE DARSTELLUNG

stein einer funktionierenden Vermögensanlage. Aber Streuung ist besser, auch bei den Institutionen. Denn nicht nur über einzelne Produkte und Anlageklassen, auch über verschiedene Banken und Vermögensverwalter sollte man heute sein Vermögen streuen, um im Fall der Fälle einer Bankpleite oder eines Anlagebetrugs den Schaden so klein wie möglich zu halten.

Schließlich: Das Umschalten vom unternehmerischen zu einem eher finanzpolitisch geprägten Umgang mit Vermögen ist nicht einfach. Er wird noch schwieriger, wenn die Unternehmer, die

in ihren Firmen häufig sehr erfolgreich viel selbst bestimmt haben, nun in Finanzfragen in den Status von Laien zurückfallen. Das gilt insbesondere für die Unternehmer im Osten Deutschlands, die nicht in einer wohlhabenden, also immer auch über Finanzvermögen verfügender Umgebung groß wurden. Sie müssen ein ganz neues Rollenverständnis erlernen.

Manche bleiben dem Prinzip einsamer Entscheidungen treu, mit manchmal dramatischen Folgen. Andere verlieren die Lust und kümmern sich nicht intensiv genug um ihr Vermögen. Geldvermö-

gen muss aber betreut werden, und zwar hartnäckig, mit viel Geduld und steter Wachsamkeit. Denn: Das eine richtige Anlageverhalten für alle Zeiten gibt es nicht mehr. Aber wer, wenn nicht Unternehmer aus dem Osten Deutschlands wissen mit Unwägbarkeiten umzugehen?

In der gegenwärtigen Marktphase, die durch extrem niedrige Zinsen geprägt ist, kann es sinnvoll sein, in Nischenmärkten nach ausreichender Rendite zu suchen. In der Tabelle sowie in der Kuchengrafik ist eine beispielhafte Vermögensaufteilung abgebildet. Interessante Investments finden sich etwa im Bereich Unternehmensanleihen sowie bei Staatsanleihen aus den Frontier Markets (Frühe Märkte).

Weiterhin sollte der Bereich Nachrangkapital von Finanzinstituten bevorzugt werden, da mittlerweile die Unternehmen wieder ertragreich sind und ihre Bilanzen bereinigt haben. Unter den Mischfonds findet man unkorrelierte Investments (Bantleon L, Invesco Balanced Risk) beziehungsweise Fonds, die in den jeweiligen Anlageklassen Investitionsquoten von 0 bis 100% fahren dürfen (Acatis Gané, FvS Multiple Opportunities). Starre Anlagequoten sind im heutigen Investitionsumfeld eher unangebracht. Auf der Aktienseite sollten Value-Investoren selektiert werden. Beispielhaft dafür ist der Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen aufgeführt.



**Lutz Hering** ist Marktstrategie der Damm|Rumpf|Hering Vermögensverwaltung in Dresden und Zwickau. Die drei Gesellschafter (neben dem Autor noch Rocco Damm und Marco Rumpf) betreuen seit 15 Jahren vermögende Privatkunden, insbesondere Unternehmer und institutionelle Anleger. Mit der Stiftungsgründung wollten sie nicht bis nach der Stabübergabe warten und haben bereits vor fünf Jahren die Damm|Rumpf|Hering Stiftung Kinderhilfe gegründet.

## Gewichtung

