

Vom Unternehmer zum Kapitalanleger

Ein anonymisierter Beratungsfall aus unserer Praxis

Plötzlich ist es so weit: Der Unternehmensverkauf ist vollzogen und der Kaufpreis auf dem Konto eingegangen. Was viele Unternehmer in diesem Moment erleben, ist nicht nur Erleichterung – es ist auch Unsicherheit. Wer jahrzehntelang sein Kapital im eigenen Betrieb gebunden hatte und genau wusste, wie er jeden Euro einsetzt, steht auf einmal vor einer völlig neuen Aufgabe: Der Verkaufserlös soll strukturiert und langfristig angelegt werden. Das ist kein Selbstläufer.

Die gute Nachricht: Mit einem klaren Prozess lassen sich auch komplexe Vermögenssituationen systematisch steuern. Dieser Beitrag zeigt am Beispiel eines Praxisfalls, wie eine maßgeschneiderte Vermögensstruktur entsteht und warum ein laufendes Vermögenscontrolling für den langfristigen Erfolg entscheidend ist.

Ausgangssituation

Herr M., Anfang 60, hat sein mittelständisches Unternehmen erfolgreich verkauft. Nach Steuern und Transaktionskosten verbleiben ihm 16 Mio. EUR. Er ist verheiratet, hat zwei erwachsene Kinder und bislang wenig Erfahrung mit der Kapitalanlage in Wertpapieren. Familie M. besitzt darüber hinaus mehrere Immobilien, die z. T. selbst genutzt werden.

Familie M. verfolgt drei klare Anlageziele:

- **Realer Kapitalerhalt:** Ausgleich der Inflation.
- **Entnahmen:** Nutzung von Zins- und Dividendenerträgen für „Extras“.
- **Vermögensnachfolge:** Sicherung der Vermögenssubstanz für die nächste Generation.

Wir haben Familie M. bei der Strukturierung ihres Gesamtvermögens in mehreren Schritten beraten (s. Prozessablauf in Abb. 1).



Abbildung 1: Prozess der Vermögensstrukturierung

Der Strukturierungsprozess folgt fünf klar definierten Schritten: von der Bestandsaufnahme über Zieldefinition und Allokation bis zur Auswahl der Verwalter und dem laufenden Controlling.

In fünf Schritten zur individuellen Vermögensstruktur

Schritt 1 — Analyse der Vermögenssituation

Am Anfang steht eine vollständige Bestandsaufnahme: Welche liquiden und illiquiden Vermögenswerte sind vorhanden? Welche laufenden Einnahmen und Ausgaben gibt es? Sind einmalige Kapitalzu- oder -abflüsse zu erwarten? Gibt es Verbindlichkeiten, die zu einem bestimmten Zeitpunkt zu bedienen sind?

Im Fall von Familie M. werden neben dem Erlös aus dem Unternehmensverkauf auch die vorhandenen Immobilien erfasst und bewertet. Erst diese Gesamt-schau schafft die Basis für fundierte Entscheidungen.

Schritt 2 — Zieldefinition und Risikoprofil

Anlageziele, Risikoneigung und Renditeerwartung werden systematisch ermittelt. Im Vordergrund stehen Fragen wie:

- Wie viel Liquidität wird monatlich benötigt?
- Welche Wertschwankungen sind emotional und wirtschaftlich verkraftbar?
- Welche steuerlichen und erbrechtlichen Rahmenbedingungen sind zu berücksichtigen?

Aus dem Liquiditätsbedarf und der Risikobereitschaft ergibt sich die Quote für ertragsstärkere, aber schwankungsintensivere Anlagen. Einen Überblick über die Eigenschaften typischer Anlageklassen zeigt Abbildung 2.

Anlageklassen im Überblick			
Chancen, Risiken und mögliche Renditen* der wichtigsten Anlageklassen * Erfahrungswerte. Tatsächliche Renditen können erheblich abweichen.			
Tagesgeld / Festgeld			2–3 %
Portfoliofunktion	Chancen	Hauptrisiken	
Liquiditätsreserve	Kapitalerhalt, sofortige Verfügbarkeit	Kaum Realrendite	
Anleihen / Rentenfonds			3–4 %
Portfoliofunktion	Chancen	Hauptrisiken	
Stabilität, Erträge	Planbare Zinsen, Diversifikation	Zinsänderungs-, Emittentenrisiko	
Aktien / Aktienfonds			6–8 %
Portfoliofunktion	Chancen	Hauptrisiken	
Wachstum, Inflationsschutz	Höhere Langfristrenditen, Dividenden	Hohe Kursschwankungen	
Immobilien (direkt / Fonds)			3–5 %
Portfoliofunktion	Chancen	Hauptrisiken	
Inflationsschutz, lfd. Erträge	Stabile Mieteinnahmen, Sachwert	Klumpenrisiko, Illiquidität	
Alternative Anlagen (Infrastruktur, PE)			5–9 %
Portfoliofunktion	Chancen	Hauptrisiken	
Diversifikation, geringe Korrelation	Geringere Abhängigkeit von Börsenphasen	Eingeschränkte Liquidität, hohe Mindestanlage	
Gold			8–9 %
Portfoliofunktion	Chancen	Hauptrisiken	
Diversifikation, Inflationsschutz	Werterhalt in Krisenzeiten	Keine lfd. Erträge, Lagerkosten, Verlustgefahr	

Abbildung 2: Anlageklassen im Überblick

Die Grafik zeigt Chancen, Risiken und Ertrags-erwartungen der wichtigsten Anlageklassen – von Tagesgeld über Anleihen und Aktien bis hin zu Immobilien, alternativen Anlagen und Gold.

Schritt 3 — Strategische Vermögensallokation

In intensiven Gesprächen wird erörtert, welche Ausgaben regelmäßig anfallen und in welcher Höhe ein Liquiditätspolster benötigt wird. Bei Familie M. läuft in drei Jahren die Zinsbindung für das Darlehen einer vermieteten Immobilie ab; es wird erörtert, ob der Kredit dann vollständig getilgt werden soll.

Um auf ein mögliches Krisenszenario vorbereitet zu sein, möchte Familie M. Gold als Krisenwährung erwerben; ein Gold-Anlageprodukt (z. B. Xetra-Gold) scheidet deshalb für sie aus.

Für die Liquiditätsreserve und den physischen Goldkauf werden ca. 20 % des verbleibenden Vermögens (3,2 Mio. EUR) reserviert. Die übrigen 12,8 Mio. EUR sollen über Vermögensverwalter angelegt werden.

Es wird diskutiert, wie viel Volatilität die Familie für eine höhere Erwartungsrendite akzeptiert; darauf aufbauend werden mögliche Anlageinstrumente festgelegt. Das Ergebnis ist eine strategische Zielstruktur (Musterallokation siehe Abb. 3).



Abbildung 3: Beispielhafte Vermögensallokation

Die Zielstruktur unterscheidet drei Zeithorizonte: Kurzfristig (10–15 %) für jederzeitige Liquidität, mittelfristig (30–40 %) für Stabilität und Erträge, langfristig (45–60 %) für Wachstum und Kapitalerhalt.

Schritt 4 — Auswahl der Vermögensverwalter

Wer nicht selbst täglich die Märkte beobachten will, übergibt die operative Steuerung an professionelle Vermögensverwalter. Die Auswahl ist eine langfristige Entscheidung und sollte sorgfältig getroffen werden. Ausgewählte Vermögensverwalter werden zu Gesprächen eingeladen, ihre Anlagevorschläge beurteilt und anhand einheitlicher Kriterien verglichen:

- Anlagevorschlag und Investmentprozess
- Gebührenstruktur und Kostentransparenz
- Leistungsausweis (Track Record)
- Unternehmensgröße und verwaltetes Vermögen

- Organisationsstruktur und Unabhängigkeit
- Persönlicher Eindruck

Familie M. entscheidet sich für zwei Verwalter, um das Risiko zu streuen und unterschiedliche Investmentansätze zu kombinieren.

Schritt 5 — Laufendes Vermögenscontrolling

Mit der Vergabe der Verwaltungsmandate beginnt die kontinuierliche Überwachung. Unser Vermögenscontrolling übernimmt dabei vier zentrale Kernfunktionen (s. Abb. 4):

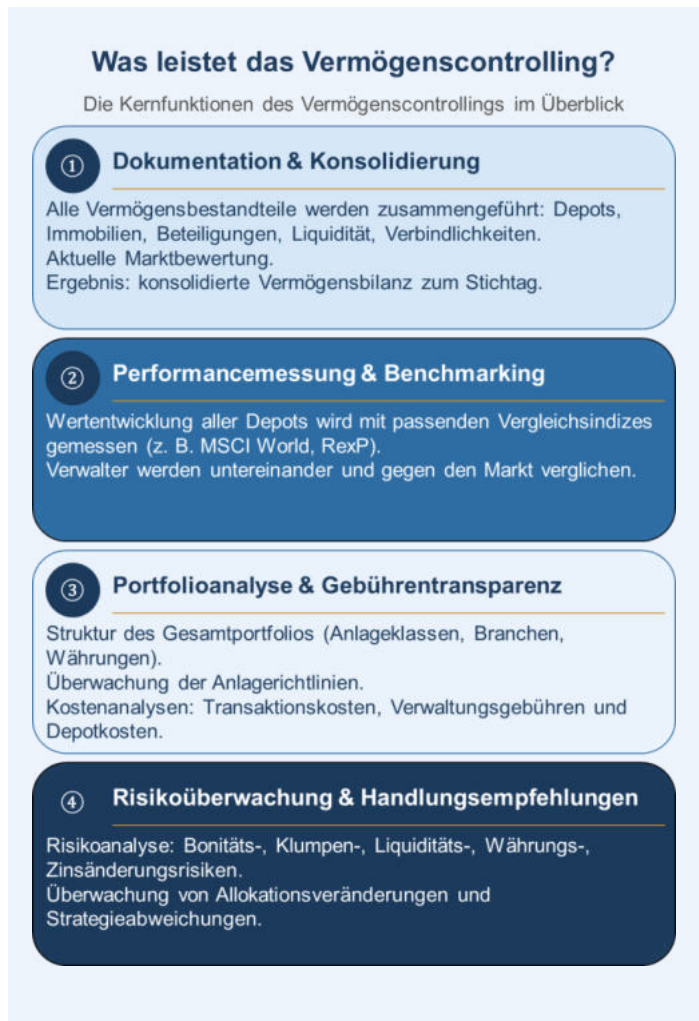


Abbildung 4: Kernfunktionen

1. Dokumentation & Konsolidierung: Sämtliche Vermögensbestandteile werden in einer konsolidierten Vermögensbilanz zusammengeführt – Wertpapierdepots, Immobilien, Beteiligungen, Liquidität und Verbindlichkeiten werden einzeln und konsolidiert dargestellt.

2. Performancemessung & Benchmarking: Die Wertentwicklung sämtlicher Depots wird anhand geeigneter Vergleichsindizes (z. B. MSCI World, REXP) objektiv beurteilt. Die Verwalter werden untereinander und gegen den Markt analysiert.

3. Portfolioanalyse & Gebührentransparenz: Die Vermögensstruktur wird nach Anlageklassen, Branchen, Regionen und Währungen analysiert. Die Kosten werden transparent erfasst und der Rendite gegenübergestellt.

4. Risikoüberwachung & Handlungsempfehlung: Die typischen Anlagerisiken wie Bonitäts-, Klumpen-, Liquiditäts-, Währungs- und Zinsänderungsrisiken werden überwacht. Bei Fehlentwicklungen erhält der Mandant Handlungsempfehlungen; die Entscheidung verbleibt jedoch immer in seiner Hand.

Fazit

Wer Vermögen langfristig erhalten und mehrten will, braucht zwei Dinge: eine klug aufgebaute Vermögensstruktur und ein laufendes Controlling, das diese Struktur überwacht. Beides zusammen macht den Unterschied zwischen Zufallsergebnissen und einer Strategie, die planbar zum Erfolg führt.

Das Vermögenscontrolling ermöglicht es Familie M., jederzeit über ihre Vermögenssituation informiert zu sein, ohne selbst täglich die Märkte beobachten zu müssen.

Für Rückfragen und weiterführende Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Britt Niggemann, Partnerin
Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

b.niggemann@ifwniggemann.de ifwniggemann.de

Hinweis: Dieser Beitrag stellt einen anonymisierten Praxisfall dar. Er dient der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung dar.