

PHILIPPE J. WEIL

IN

Wie das Family Office

GUTEN

Mensch und Kapital

HÄNDEN

in Einklang bringt

MURMANN

IN GUTEN HÄNDEN

PHILIPPE J. WEIL

IN

Wie das Family Office

GUTEN

Mensch und Kapital

HÄNDEN

in Einklang bringt

MURMANN

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	8
Einführung	13

TEIL I GELD UND FAMILIE

1 Geld und Kapital	20
2 Familie und Vermögen	38

TEIL II FAMILY OFFICE – DAS BINDEGLIED ZWISCHEN GELD UND FAMILIE

3 Family Office für familiäres Wohlergehen	50
4 Die Rolle von Kommunikation im Family Office	65
5 Die Rolle des Familienunternehmens	77
6 Familienverfassung	88

TEIL III VERMÖGENSVERWALTUNG

7 Verwaltung von Familienvermögen	176
8 Familienvermögen und Investitionen	189
9 Finanzielle Transparenz und Offenlegung	195
10 Maßgeschneiderte Kundenplanung	203

TEIL IV VERFÜGUNGEN UND VERTRÄGE

11 Testamente	220
12 Trusts	232
13 Ehe- und Partnerschaftsverträge	239

TEIL V BERATUNG UND MENTORING

14 Wissenstransfer und Consulting	250
Schlusswort	258
Danksagung	259
Über den Autor	263

HERZSTÜCK FAMILIENGESCHICHTEN

A) Juliana: Das tragische Vermögen	106
B) Mark und Anton: Der Bruderzorn	114
C) Aditya: Die unglücklichen Kinder	124
D) Nathan: Die gut gemeinte Fairness	133
E) Arthur: Der sture Patriarch	141
F) Dora: Die gefährliche Leichtigkeit des Seins	150
G) Mickey: Die bösen Schwiegersöhne	159
H) Paul: Die Last der zwei Hüte	167

Es ist gut,
Geld und Dinge zu haben,
die man mit Geld kaufen kann.
Es ist allerdings ebenso gut,
ab und zu nachzusehen und
sich zu vergewissern,
dass man die Dinge,
die man mit Geld nicht kaufen kann,
nicht verloren hat.

George Horace Lorimer

VORWORT

»Was? Ein Schweizer, der im August nach Israel zieht? Wollen Sie das wirklich?« So die Worte des erstaunten Taxifahrers, der mich mit meinen Koffern im heißesten Monat des Jahres 1996 vom Flughafen ins Tel Aviver Zentrum chauffierte. Nie zuvor war ich mir einer Sache so sicher gewesen. Seit meiner Kindheit war mir Israel vertraut; bei jedem Besuch bestätigte sich zunehmend das Gefühl, hierhin zu gehören. Bald wird Tel Aviv das Tor zum Frieden im Nahen Osten sein, bald wird die ganze Region dadurch aufblühen – davon war ich damals überzeugt. Der Zeitpunkt meiner Einwanderung schien perfekt gewählt zu sein. Kaum hatte ich dem Fahrer aufgeregt meine Geschichte erzählt, ließ der zweifelnde Blick im Rückspiegel nicht auf sich warten. Gelassen lächelte ich die Skepsis weg.

Am Eingang meines Hauses nahm der Fahrer meine Koffer aus dem Kofferraum und stellte sie neben den Aufzug. Mit einem festen Händedruck verabschiedete er sich von mir und wünschte mir viel Glück. Bei der anstehenden kulturellen Umstellung ahnte ich noch nicht, wie sehr ich auf dieses Glück angewiesen sein sollte.

Am nächsten Tag traf ich Avraham Burg, damals Vorsitzender der Jewish Agency¹ und Mitglied einer Familie, die bereits vor der Staatsgründung eine wichtige Rolle in Israels Geschichte gespielt hatte. Wir kannten uns aus meiner Zeit als ehrenamtlicher Präsident einer anverwandten Spendenorganisation in Zürich. Seit Beginn meiner Berufstätigkeit hatte ich dieser Organisation persönlich eine beträchtliche Summe überlassen, um den Traum der Einwanderung mitzufinanzieren. So überlegte ich mir, mich hauptberuflich dem

¹ Die Jewish Agency ist seit 1929 als wohltätige Organisation tätig und für die Förderung, Aufnahme und Integration der Neueinwanderer und -einwanderinnen in Israel zuständig.

Idealismus und Aktivismus zuzuwenden, und erwog, bei der Jewish Agency einzusteigen. Avraham hörte mir aufmerksam zu und entgegnete mir nach wenigen Minuten unverblümt: »Philippe, du bist Schweizer Banker, das ist dein Fachgebiet. Diese Qualifikation kannst und musst du in Israel einbringen. Wir brauchen Leute wie dich.«

Gesagt, getan. Nach drei Monaten Hebräisch-Sprachkurs stieg ich bei einer israelischen Bank in der internationalen Abteilung für Private Banking ein. Für diese Stelle waren meine Vertrautheit mit europäischen Arbeitsmethoden sowie meine Sprachkenntnisse von entscheidender Bedeutung. Allerdings begriff ich schnell, dass es zwischen israelischem und schweizerischem Private Banking keinerlei Ähnlichkeiten gab.

Es begann damit, dass mein gewohnter Auftritt in Anzug, Krawatte und Pochette bei sehr hitzigen Temperaturen nicht dem bequemen Kleidungsstil der Bank entsprach, was für mich sehr gewöhnungsbedürftig war. Dann musste ich überrascht feststellen, dass es ausgerechnet an meinem Arbeitsplatz keine Telefonleitung ins Ausland gab, um Gespräche mit internationalen Kund*innen zu führen. Zu meiner Perplexität trug ebenso der Umstand bei, dass Gebührenstruktur, Regulatorisches, Prozesse oder etwa die Arbeitsethik des Kundendienstes völlig anders gelagert waren als in meiner alten Heimat. Ein Beispiel: Im Zuge des ersten Arbeitsstreiks in der Bank, bei dem der Übergang zur 5-Tage-Woche gefordert wurde, fragte ich mich, wie ich denn meiner europäischen Klientel den ausbleibenden Service wegen eines Streiks erklären sollte.

Diese kulturellen Differenzen in der Kundenorientierung wurden durch eine weitere abweichende Rahmenbedingung zur Schweiz begleitet. Infolge einer Bankenkrise der 1980er-Jahre wurden Vermögensverwaltung und Bankgeschäft in Israel strikt voneinander getrennt. Konkret bedeutete dies, dass Banken zum Schutz ihrer Kund*innen

ausschließlich »Bank«-Bedürfnisse bedienten, ohne den Kund*innen die gesamte Vermögensverwaltungspalette wie Fonds, Finanzprodukte usw. verkaufen zu können. Demgegenüber beruht das Geschäftsmodell im Schweizer Private Banking bis heute auf einer ganzheitlichen Finanzverwaltung für vermögende Privatkund*innen und damit auf der Bereitstellung eines umfassenden Service aus einer Hand. Ich kam aus dem Staunen nicht heraus.

Nach vier Jahren beschloss ich, die Bank zu verlassen, mein eigenes Family Office zu gründen und die Expertise aus meiner bisherigen Schweizer Tätigkeit im Bereich Familienvermögen integriert und ziel führend einzubringen. Es war mir ein wichtiges Anliegen, die Kundensicht und damit den Menschen wieder in den Mittelpunkt zu rücken. Für ein erfolgreiches Finanzmanagement im Dienste von Familien war dies aus meiner Erfahrung schlicht unabdingbar.

Meine Herangehensweise, sowohl Familien als auch ihre Vermögen optimal zu verwalten, musste sich allerdings erst noch ihren Weg bahnen. Ende der 1990er-Jahre war der Begriff Family Office nämlich weder gebräuchlich noch selbsterklärend. So begann ich mit der Erbringung von Teilleistungen wie Vermögensverwaltung, Beratung zu Investitionen in Israel, Gesprächen über Testamente, Beratung bei der Verwaltung von Erbschaften sowie erforderlichen peripheren Dienstleistungen (Concierge) für global vermögende Familien.

In dieser Gründungsphase begegnete ich in den USA James E. Hughes Jr., einem namhaften amerikanischen Rechtsanwalt und Geschäftsmann, der einer Tradition von sechs Generationen als Partner in Familienrechtskanzleien entstammte und sich dem Thema Familienvermögen ganzheitlich annahm. Seine Bücher, Artikel und Vorträge hierzu hatten ihn international bekannt gemacht. In den 1990er-Jahren hatte James die Nase voll von seiner Anwaltstätigkeit, in der er sich ausschließlich mit Testamenten, Eheverträgen, Trustdokumenten,

Treuhandgesellschaften und Erbschaften befasste. Die juristisch perfekt geschriebenen Dokumente wurden in der Regel gemeinsam mit den Familienoberhäuptern aufgesetzt. »Ich habe viel gearbeitet, geredet und überredet«, sagte er mir bei unserem ersten Treffen. »Im Moment der Wahrheit traten immer und immer wieder neue Konflikte zwischen den Familienmitgliedern ans Licht.« James wurde klar, dass seine Arbeit im Dienst der Familien auf diese Weise immer nur Lösungsfragmente abdecken konnte.

So stellte er von da an das ganzheitliche Wohlergehen der Familien in den Mittelpunkt, was nebst Vertraglichem auch die Betreuung von Kommunikation, Gesprächen und Beziehungen der Familie umfasste. James war überzeugt davon, dass eine Familie nur mit gegenseitiger Achtung und Fürsorge, generationenübergreifendem Austausch, Verständnis, gemeinsamen Werten und Vertrauen gute Chancen hatte, den Zusammenhalt des Familienvermögen und des Familienunternehmens erfolgreich von einer Generation auf die nächste zu übertragen. Dabei ging es nicht nur um die Erhaltung des Geldes, sondern um einen viel größeren Wert: die Familie selbst.

Für meine berufliche Laufbahn sollte die Begegnung mit James wegweisend sein. Wir teilten dieselbe Leidenschaft, Menschen zu helfen, mit ihrem Kapital gesund umzugehen und vor lauter Geldsegen die Familie als kostbarstes Gut nicht aus den Augen zu verlieren.

Reich sein ist nicht einfach und bringt für Familien und ihre Berater*innen eine große Verantwortung mit sich. Von rund vier Jahrzehnten im Finanzwesen habe ich die Hälfte meiner Berufsahre dem Family Office gewidmet und durfte von meinen Kund*innen, Mentor*innen und Kolleg*innen viel lernen. Dieser rege Austausch von Erkenntnissen mit Fachleuten aus relevanten Bereichen wie Psychologie, Recht, Vermögensverwaltung, Familienberatung, Wirtschaftsphilosophie und Bankwesen hält bis heute an.

Es ist mir ein Herzensanliegen, meine Erfahrungen in diesem Bereich mit anderen zu teilen und den Neuaufbau von Family Offices im Sinne eines geschützten und vertraulichen Raumes für die ganzheitliche Begleitung von Familien weltweit beratend zu unterstützen: auf Konferenzen, in professionellen Netzwerken, Fachpublikationen und im persönlichen Kontakt.

Im Zuge des Aufkommens von Hightechfirmen in Israel wurde ich vor zehn Jahren von einer neuen Klientel aufgesucht, die über Nacht zu Reichtum gekommen war und dieses Vermögen auf eine gesunde Basis stützen wollte. Dies war meine Initialzündung, dieses Buch zunächst auf Hebräisch zu verfassen. Als meine Tätigkeit als Mentor und Dozent in Indien ab 2019 in Schwung kam, erreichte die englische Fassung dieses Werks ein breiteres Publikum.

Das vorliegende Buch kommt der Erfüllung eines lang gehegten Traums gleich: meine Erfahrungen in meiner Muttersprache teilen zu dürfen. Als Familienmensch und Vollblutprofi hat sich meine strategisch-konzeptionell versierte Redakteurin Myriam Siksou des Themas angenommen und ihren durchaus konstruktiv-kritischen Blick darauf geworfen. Buchstruktur und Text wurden komplett neu entworfen und stilsicher in meinem Sinne redigiert. Nach dieser sehr dynamischen und angenehmen Zusammenarbeit halten Sie ein Buch in Ihren Händen, das sich in neuer Frische präsentiert und wie mein zweites Buch anfühlt.

Ich wünsche Ihnen von Herzen viel Freude am Thema des familiären Wohlergehens und eine genussvolle Lektüre.

EINFÜHRUNG

Im September 1982 veröffentlichte die Finanzzeitschrift *Forbes* erstmals eine Liste der 400 reichsten Männer und Frauen in den Vereinigten Staaten. Seitdem wird diese Liste jedes Jahr aktualisiert.² Im Jahr 2005 beziehungsweise 23 Jahre nach der erstmaligen Veröffentlichung wurde ein interessanter Vergleich zwischen den Listen von 1982 und 2005 angestellt: 43 der 400 reichsten Menschen von 1982, also weniger als 11 Prozent, waren nunmehr auf der Liste von 2005 zu finden. Dabei war die weltweite Wirtschaftskrise von 2008 zu diesem Zeitpunkt noch gar kein Thema. Im Jahr 2025 befand sich lediglich noch Warren Buffett auf der Liste – unter den Top 10 wie schon 1982. Alle anderen Plätze wurden neu vergeben.

Es gilt anzumerken, dass die Eintrittshürde der Forbes-Liste von 1982 bei 100 Millionen Dollar lag. Inzwischen liegt die unterste Grenze bei 2,7 Milliarden Dollar. Zu dieser Rahmenbedingung gesellen sich Inflation, das Aufkommen der New Economy und neue Wirtschaftssektoren.

Wie kann das sein? Der Reichtum der Menschen schien 1982 doch so groß, so stabil und so beständig zu sein. Warum sind so viele von ihnen seither von der Liste verschwunden? Waren diejenigen, die nicht mehr gelistet wurden, beunruhigt darüber? War diese Entwicklung ein Beleg für ihr schlechtes Finanzmanagement?

Nicht unbedingt. Das Verschwinden von der Liste hieß nicht zwingend, dass die betroffenen Menschen nicht mehr reich waren. Dennoch gehörte ein signifikanter Teil von ihnen im Laufe der Zeit nicht mehr zu den Millionären. Die Frage bleibt im Raum: Was ist hier schiefgelaufen?

² Aktuelle Forbes-Liste: <https://www.forbes.com/forbes-400/>

Geld gibt viel Macht. Es ist schwierig, damit umzugehen. Es ist allerdings noch schwieriger, Geld zu verlieren, das man einmal hatte. Einige von uns kennen einen vermögenden Verwandten, der alles verlor und plötzlich auf die Hilfe der Familie angewiesen war. Es tut weh, eine solche Hilflosigkeit mitanzusehen. Wenn man einmal reich war und den Nektar der Götter gekostet hat, fühlt sich der Absturz furchtbar an. Ein solcher Sturz lässt sich allerdings verhindern, wenn die möglichen Gründe für diesen tiefen Fall verstanden werden. Experten von J.P. Morgan beschlossen, sich der Sache anzunehmen, und befragten die Reichen, die von der Liste verschwunden waren.³

»Wenn wir uns nicht weiterentwickeln, entwickeln wir uns zurück.« Diese Maxime trat genau bei denjenigen ein, denen es nicht gelungen war, ihr Kapital zu vermehren. Bei einigen war es sogar geschrumpft. Um die entscheidenden Warnzeichen für Unternehmer*innen und Familienunternehmen zu identifizieren, analysierten die Experten persönliche Familiengeschichten und legten dabei einige Erkenntnisse an den Tag, die zur Verringerung des Kapitals geführt hatten:

1. Alles auf ein Pferd setzen

Eine große Unternehmensinitiative, die scheitert.

2. Unkluge Geschäftsentscheidungen

Falsche Einschätzung von Veränderungen, die mit der Zeit oder durch andere externe Faktoren ausgelöst wurden.

3. Verschwendung

Ein Leben in Saus und Braus, z. B. durch hohe Ausgaben für Yachten, Privatflugzeuge und exzentrische Partys.

³ Weiterführende Informationen in *Beating the odds: Improving the 11% probability of staying wealthy* (JPMorgan Private Bank's Advice Lab – Challenges of Wealth Series Number 1, 2006)

4. Falsches Spekulieren

Aufnahme von zu vielen Krediten, ohne sie zurückzahlen zu können.

5. Intrigen und Machtkämpfe innerhalb der Familie

6. Rechtsstreitigkeiten, Klagen und andere Konflikte

Diese Aufzählung führt deutlich vor Augen, dass es quantitative und qualitative Gründe für das Scheitern der Reichen gab, ihren Wohlstand für künftige Generationen zu bewahren. Zu den quantitativen Gründen zählen finanzielle Aspekte wie falsche Geschäftsentscheidungen, fehlgeschlagene Projekte, übermäßige Kredite usw. Die qualitativen Gründe haben emotionale Ursprünge. Dazu zählen gestörte zwischenmenschliche Beziehungen, mangelndes Vertrauen unter den Mitgliedern eines Familienunternehmens, ungenügende Kommunikation, Streitigkeiten und Meinungsverschiedenheiten, die die Familien womöglich in den finanziellen Abgrund reißen. Hinzu kommt die Sucht nach finanzieller und sozialer Prahlerei, um sozusagen »Eindruck zu schinden«.

Die Daten der damaligen Forbes-Liste kommen mir etwas extrem vor, weisen aber darauf hin, dass etwas an den Übergängen zwischen den Generationen nicht funktioniert hat. Globale Statistiken⁴ veranschaulichen, dass nur 30 Prozent der wohlhabenden Familien dieser Welt ihr Vermögen erfolgreich an die nächste Generation übertragen. Das wiederum bedeutet, dass 70 Prozent von ihnen scheitern. Warum?

Familienunternehmen sind eine äußerst komplexe Angelegenheit, bei der die historische Beziehung zu den Eltern die Gegenwart beeinflusst, was sowohl die Familie als auch den Fortbestand des Unternehmens gefährden kann. Wie ist es möglich, dass äußerst clevere Geschäfts-

⁴ Roy Williams & Vic Preisser: *Philanthropy, Heirs and Values*, Robert D. Reed Publishers, 2005

leute Testamente hinterlassen, die so umstritten sind, dass sie zu kriegsähnlichen Zuständen zwischen ihren Ehepartner*innen und ihren Kindern führen? Diese Testamente können vor Gericht, gelegentlich auch medial wirksam, verhandelt werden und Millionen von Euros verschlingen. Solche Streitigkeiten können sich zudem über mehrere Jahrzehnte und mehrere Kontinente erstrecken, da die Akteure von Zeit zu Zeit wechseln. Der Teufelskreis aus verletzten Gefühlen, Lügen und Tausenden von unausgesprochenen – oder in falschen Gremien, am falschen Ort geäußerten – Worten dreht sich weiter und verschlingt nebst Geld zusätzlich Unmengen an Energie. Oft hatte ein einziger Mensch eine Vision und erschuf damit ein ganzes Königreich. Ungenügende Planung und Vorbereitung, fehlendes Verständnis oder das fortgeschrittene Alter können allerdings in Versäumnisse ausarten, die nach dem Ableben dieses visionären Menschen ganze Familien zerstören. Das Familienvermächtnis zerfällt im schlimmsten Fall schlicht zu Staub.

Und was ist mit Familien, die ein großartiges Unternehmen gegründet haben, ihren Kinder eine geteilte Geschäftsführungsposition vererben, diese es aber nicht schaffen, das Unternehmen gemeinsam weiterzuführen? Solche Familien befinden sich in einem tiefgreifenden Konflikt, nicht selten mit gerichtlichen Folgen, der in die Auflösung des Erbes sowie oft zu einem dauerhaften Bruch zwischen den Geschwistern führt.

Wir tendieren dazu, Geld und Fehlentscheidungen als Hauptrisikofaktoren für das Familienkapital zu betrachten. Die qualitativen und emotionalen Faktoren, die zum Niedergang des Familienkapitals führen, sollten allerdings nicht unterschätzt werden. Die Realität zeigt, dass selbst »finanziell kluge« Familien über Generationen hinweg jederzeit in einen emotionalen Abgrund stürzen können, der all das Erwirtschaftete vernichtet.

Häufig tragen Familien diese erbitterten Kämpfe auf absurde Weise in Eigenregie aus, ohne eine neutrale, außenstehende Instanz einzubeziehen. Teilweise sind es finanzielle, vornehmlich jedoch moralische Fehler, die die Familien zu fataler Hybris treiben, als handle es sich um eine griechische Tragödie.

In komplizierten Familienbeziehungen spricht man nicht immer über alles, sodass viele Geheimnisse erst nach dem Tod der Beteiligten ans Licht kommen. Geld steht wie ein Elefant im Raum und wird mit all seinen Auswirkungen auf die Familie nicht mit der notwendigen Transparenz diskutiert. Im Vergleich zu nicht so vermögenden Familien sind wohlhabende Dynastien, für die Geld ein wesentliches Attribut darstellt, einer höheren destruktiven Dynamik ausgesetzt. Kommen Emotionen hinzu, kann die Angelegenheit sehr teuer werden.

Dieses Buch ist keine Bedienungsanleitung zum Aufbau eines Family Office. Es versteht sich vielmehr als Erfahrungsbericht und wendet sich an alle Menschen, die sich gerne mit dem Wert der Familie – materiell und immateriell – auseinandersetzen. Damit sollen ein Einblick in die Herausforderungen wohlhabender Familien gewährt und Lösungsansätze für die Vermögens- und Familienerhaltung über mehrere Generationen vorgestellt werden. Das Augenmerk liegt weniger auf dem Vermögen als auf der optimalen Unterstützung der Familien in ihrem souveränen Umgang mit Geld und ihren persönlichen Beziehungen.

Teil I erläutert die Grundlagen von Geld und Familie. Er spricht das Thema der finanziellen Erziehung bzw. der Einstellungen zu Geld an. Die ganzheitliche Betrachtung von Familienvermögen wird im Fünf-Kapitalformen-Ansatz nach James E. Hughes Jr. vorgestellt. Anschließend wird der Begriff »Familie« eingeordnet. Außerdem werden

der Umgang der Generationen mit Reichtum und der Wert der Familienbindung in Perspektive gesetzt.

Teil II widmet sich der Definition und Rolle des Family Office, der Rolle von Kommunikation mit dem Family Office und innerhalb von Familien, den Besonderheiten von Familienunternehmen und der Erarbeitung einer Familienverfassung als effizientes Regelwerk im Umgang mit Familienkapital.

In **Teil III** geht es um Verwaltungsformen des Familienkapitals und mögliche Investitionen.

Teil IV gibt Einblicke in Verträge und deren Funktion, um Familienvermögen generationsübergreifend aktenkundig zu übertragen.

Teil V nimmt die Bedeutung von Wissenstransfer in Bezug auf das familiäre Wohlergehen auf. Netzwerke, Dozententätigkeit, Beratung und Befähigung zum Aufbau von Family Offices tragen dazu bei, Expertise und Wissen zu teilen.

Fachliche Ausführungen werden mit zahlreichen Praxisbeispielen veranschaulicht. Im Herzstück dieses Buches befinden sich zudem ausgewählte **Familiengeschichten**, die ich mit meinem Team begleiten durfte. Die Situationen sind real, Namen und Orte aus Diskretionsgründen fiktiv.

TEIL I
**GELD UND
FAMILIE**

1 GELD UND KAPITAL

Es tröstet mich, dass ein reicher Mann
nur ein armer Mann mit Geld ist.

W. C. Fields

1.1 DIE MACHT DES GELDES

Kein anderes Konzept ist so umstritten wie Geld. Rätselhaft und geheimnisvoll, löst es unzählige Befindlichkeiten aus, verwundert, verzaubert, trennt und blendet Menschen. Es wird geschätzt und verunglimpft, begehrt und verachtet. Geld schafft das Böse und das Niedere, das Gute und das Edle, Gier und Leidenschaft. Es eignet sich als Motiv für kriminelle Handlungen oder für Gesten der Nächstenliebe und Freundlichkeit. Bücher, Theaterstücke und Filme werden sich dem Thema so lange widmen, wie es Menschen gibt.

Wir sind mit mehr oder weniger Geld aufgewachsen, brauchen Geld zum Leben und empfinden diese Dynamik als natürlich. Geld ist allerdings so verfügbar, wie es schwer zu fassen ist. Es besteht gleichermaßen aus einer finanziellen und materiellen Dimension wie aus emotionalen und psychologischen Aspekten.

Unser Umgang mit Geld ist das Ergebnis unserer finanziellen Erziehung und manifestiert sich in unterschiedlichen Einstellungen. Finanzielles wird oft als vertrauliche oder gar geheime Angelegenheit behandelt, als ob Geld ein Tabu sei, ähnlich wie Sex oder Drogenkonsum. Die Herausforderung lautet demnach, über Geld zu sprechen.

1.2 DEFINITION VON GELD

Was ist dieses abstrakte Konzept »Geld«, über das wir so häufig sprechen und das wir ständig physisch oder symbolisch berühren? Woran denken wir dabei? Wikipedia versteht unter Geld die in einer Gesellschaft allgemein anerkannten Tausch- und Zahlungsmittel. Im Prinzip also alles, was getauscht werden kann. Im Laufe der Geschichte nahmen verschiedene physische Gegenstände diese Funktion ein: getrockneter Fisch, Austern, Edelsteine, Stoffe oder Münzen aus verschiedenen Metallen. Als wichtigstes Konservierungsmittel war zudem Salz seit der Antike und bis weit über das Mittelalter hinaus eine teure Devise. Das »weiße Gold« wurde über die sogenannten Salzstraßen in salzarme Regionen geliefert, wodurch sich wichtige Handelsrouten für die verschiedensten Güter etablierten. Außerdem wurde Salz häufig zur Bezahlung von Lohn oder Sold verwendet.⁵ Heutzutage existiert das meiste Geld der Welt in digitaler Form und ohne physische Repräsentation in Banken und Börsen.

Unsere Sprache ist reich an Synonymen, die für Geld stehen oder direkt damit zu tun haben: Kapital, Reichtum, Vermögen, Mittel, Besitz, Wohlstand, Bargeld, Zahlungsmittel, Scheck, Bares, Fonds, Bezahlung, Gehalt, Lohn, Scheine, Münzen, Moneten, Cash, Asche, Flocken, Kies, Knete, Kohle, Kröten, Marie, Mäuse, Moos, Piepen, Pulver, Scheine, Schleifen, Schotter, Steine, Tacken, Taler, Zaster, Zunder, Peseten, Bitcoins, Ressourcen.

Diese Begriffe lassen zahlreiche Assoziationen mit Geld zu – positive wie negative. Sie werden durch unsere Erziehung und unsere Einstellungen zu Geld geprägt.

⁵ Salz heißt auf Italienisch *sale*, was dem Deutschen zur Entstehung des Begriffs »Salär« verholfen hat.

1.3 FINANZIELLE ERZIEHUNG

WIR WOLLEN FÜR UNSERE KINDER NUR DAS BESTE

Vermögensunabhängig sind Eltern in der Regel um das Wohl ihrer Kinder besorgt. Dazu gehört die Erziehung zum richtigen Umgang mit Geld. Betrachten wir die Kinder der Reichen, so trägt der Glaube, dass sie es mit Geld leichter haben, sich ihren Weg im Leben zu bahnen.

Der Dokumentarfilm *Born Rich*⁶ zeigt auf, dass die Kinder der Reichen Probleme haben, die für sie und das einzigartige wirtschaftliche Gefüge ihrer Herkunft typisch sind.

Im Film werden Nachkommen amerikanischer Tycoons befragt (Trump, Bloomberg, Vanderbilt, Whitney und andere). Ihre Antworten legen an den Tag, dass sich die Präsenz von Geld in ihrem Leben nicht immer als gesund entpuppt. Einer der Jungen fragt vor laufender Kamera, warum er arbeiten sollte. Ein junges Mädchen, dessen Eltern ein Supermarktimperium besitzen, gesteht, dass es schwer ist, Kunst zu erschaffen, wenn man nicht hungrig ist. Diese Sättigung verwirrt das Mädchen einerseits; andererseits ist sie nicht bereit, auf ihren Reichtum zu verzichten. Ein anderer Junge erzählt, dass er Angst hat, seinen Großvater beim Familienessen zu verärgern, um nicht vom Erbe ausgeschlossen zu werden. Ein anderer sehr wohlhabender Urenkel verkündet, dass er niemals eine Frau heiraten würde, die weniger wohlhabend ist als er, auch wenn er reiche Frauen für oberflächlich und verwöhnt hält. Er befürchtet, dass »normale« Frauen ihn nur wegen seines Geldes haben wollen.

Diese »glücklichen« Kinder der Reichen scheinen keine Richtung und kein Ziel zu haben; sie wirken leer und ausgelaugt. Ähnlich wie Löwen

⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=n9Rf5mS6Qhg>

im Zoo, die das Jagen schon lange verlernt haben. Sie treten verwirrt auf, manchmal noch verwirrter als normale Kinder im gleichen Alter.

FINANZIELLES WOHLBEFINDEN

Es will gelernt sein, mit Geld umzugehen, ein ausgeglichenes Leben über das Geld hinaus zu führen, es in sein Haus einzuladen und es nicht zu verstecken. Finanzielles Wohlbefinden ist weder ein angeborenes Gen noch eine Begabung. Es ergibt sich aus einer Mischung aus Erziehung, Werten, Vorbildern, Erfahrungen und Rückschlägen, die ihre Spuren hinterlassen.

Als Mitglied einer wohlhabenden Familie habe ich gelernt, dass es viel Erfahrung und Zeit, ja sogar Jahre braucht, um mit Geld vernünftig, gesund und angenehm umzugehen. Als ich 25 Jahre alt war, erhielt ich von meinen Eltern eine größere Geldsumme, die in meiner Kindheit für mich angelegt worden war. »Behalte es auf der Bank«, sagte meine weise Mutter. »Wenn du es eines Tages brauchst, nutze es als Startkapital für den Kauf eines neuen Zuhauses.« Stattdessen hielt ich es für mein gutes Recht, mit meinem Geld zu tun, was ich wollte. Ich ging voll auf Risiko, indem ich es an den Finanzmärkten anlegte. Drei Jahre später waren nur noch zwei Drittel der ursprünglichen Summe übrig. Bei der Betrachtung meines hohen Verlustes ärgerte ich mich über mich selbst, über meinen Hochmut und meine unverzeihliche Leichtsinnigkeit. Diese wichtige Lektion lehrte mich, die Summe, die ich besaß, zu respektieren und ihre Erhaltung als einen Wert zu betrachten, der nicht weniger wichtig ist als ihre Vermehrung.

Finanzielles Wohlbefinden kennt demnach positive und negative Ausprägungen. Ein Teil der Fähigkeit, finanzielles Wohlbefinden zu entwickeln, hängt direkt mit der Art und Weise zusammen, wie Geld zu Hause behandelt wird. In vielen Familien wird nicht offen über Geld gesprochen, obwohl die Kommunikation darüber grundlegend ist.