

Vermögensnachfolge gewinnt an Bedeutung

Stürmische Zeiten beschleunigen Veränderungen, auch in der Nachfolge von grossen Vermögen. Hier spielen Tech-Pioniere eine Schlüsselrolle.



Von Jürg Niederbacher
Partner, Leiter Privatkunden
und Familienunternehmen
PwC Schweiz

Heftige Turbulenzen wie Kriege, Krisen oder Pandemien bewirken fundamentale Veränderungen in allen Lebensbereichen, Industrien und Bevölkerungsschichten. Sie verlangen nach Erneuerung und Neudefinitionen. Wie sich die Covid-19-Krise auf die Welt der Milliardäre auswirkt, beleuchtet der aktuelle Billionaires-Report «Billionaires Insights 2020 – Riding the Storm», eine Co-Publikation von UBS und PwC über die globale Entwicklung der Vermögen und des Verhaltens von Milliardären. Im Rahmen des Billionaires Report wurden im «PwC Partner Survey» die Resultate im Sinne eines Realitätschecks von PwC-Experten weltweit gespiegelt.

Zeit, Fragen zu stellen

Covid-19 hat die Endlichkeit des Lebens in unser Bewusstsein zurückge-

bracht. Während des Lockdowns fand sich die Zeit, über die Zukunft nachzudenken und sich auszutauschen. In den Monaten des Verzichts und angesichts der Hartnäckigkeit von Covid-19 änderten sich Wahrnehmung und Bedeutung der Themen Vermögen, Nachhaltigkeit und Nachfolgeplanung. Covid-19 hat überdeutlich gemacht: Die neue Normalität wird niemals wieder die alte sein, und die Zukunft ist unvorhersehbarer denn je.

Diese neue Sensibilität ist nicht nur den Milliardären vorbehalten. Sie tritt in Familien und Unternehmen jeder Grösse auf. Sie führt dazu, dass Privatpersonen, Family Offices und Organisationen ihre Strategien und Geschäftsmodelle hinterfragen, ihren Kapital- und Liquiditätsbedarf sowohl für die Gegenwart als auch für die Zukunft überdenken, ihre Unternehmen und Investitionen neu bewerten und neue Risiken auf den Radar holen.

Zurzeit erhält ein altes Sprichwort neue Brisanz: «Wie gewonnen, so zerronnen.» Dessen sind sich die Milliardäre und ihre Family Offices wohlbewusst. Darum priorisieren sie die Aufgaben «Family Office neu strukturieren», «Geschäftsstrategie neu ausrichten» und «Investitionsstrategie ändern» für die nächsten zwölf Monate markant stärker, als sie das im vergangenen Jahr getan haben.

Tech-Pioniere:

Die neue Milliardärsgeneration

Die nächste Unternehmerngeneration läutet ein neues Zeitalter der Innovation und des beschleunigten Wandels ein. Über die letzten Jahre und angekurbelt durch Covid-19 ist eine neue Generation von Tech-Milliardären herangewachsen, die mit digitalen Tools Wert und Vermögen bilden und die Revolution 4.0 vorantreiben. Ist der aktuelle

Sturm einmal überstanden, werden die Tech-Pioniere eine Schlüsselrolle bei der wirtschaftlichen Neuorientierung spielen.

Mit einem rasant wachsenden Repertoire an neuen Technologien digitalisiert, erneuert und revolutioniert die neue Unternehmerngeneration die Wirtschaft von übermorgen. Sie macht aus der Post-Covid-Economy eine New-New-Economy und stattet diese mit «State-of-the-Art»-Technologien aus. Dabei geht es nicht mehr wie in der Nachkriegszeit um den Wiederaufbau von Infrastrukturen, sondern ums Standardisieren, Automatisieren und Künstlich-intelligenter-Machen der Prozesse und der Interaktion von Mensch und Maschine. Ob gewollt oder ungewollt, diese Generation hat das Potenzial, finanzielle, soziale und ökologische Defizite auszugleichen.

Zu den Tech-Pionieren gehören Wirtschaftswissenschaftler, Physiker, Chemiker, Ingenieure und Programmierer wie Tesla- und SpaceX-Gründer Elon Musk oder Patrick Collison, Mitbegründer der Stripe-Softwareplattform für Internetunternehmen. Sie haben sich ihr Vermögen in Unternehmen mit Ökosystemen, digitaler Infrastruktur, agilen Geschäftsmodellen und ausgeprägter Kundenzentrierung erarbeitet – aus eigener Kraft und nicht als Söhne und Töchter vermöglicher Dynastien.

Vermögensallokation

driftet auseinander

Der Sturm von Covid-19 hat die Divergenz in der Vermögensallokation verstärkt und bringt den angelaufenen Generationenwechsel zum Ausdruck. Investitionen in disruptive Branchen wie Technologie, Gesundheitswesen oder industrielle Fertigung sind gegenüber solchen in traditionelle Sektoren wie Banking oder Immobilien überpropor-

tional stark gestiegen. Diese Verschiebung korreliert mit dem Faible der Tech-Pioniere für Innovationen und moderne Technologien. Ihr Investorenherz schlägt für digital transformierte Industrien.

Auch bei der Vermögensentwicklung sprechen die Zahlen Klartext: In den Jahren 2018 und 2019 und in den ersten sieben Monaten 2020 stieg das Vermögen der Tech-Pioniere um 42,5% auf ein Total von 1,8 Billionen US-Dollar. Das Nettovermögen der Gesundheitsmilliardäre erhöhte sich um 50,3% auf 658,6 Billionen US-Dollar, begünstigt durch eine neue Dynamik der Arzneimittelentwicklung und Innovationen in der Diagnostik und Medizintechnik sowie Covid-19-Behandlungen und -Geräten. Das Nettovermögen der Milliardäre in Traditionsbranchen wie Finanzdienstleistungen, Werkstoffen oder Immobilien erreichte mit Zunahmen von 10% und weniger im gleichen Zeitraum einen Bruchteil der Tech-Milliardäre.

Philanthropie und Nachhaltigkeit gewinnen an Bedeutung

Einige Milliardäre leisten Pionierarbeit für Innovationen in der Philanthropie und verfolgen Nachhaltigkeitsziele im Rahmen ihrer Unternehmens- und Investitionsaktivitäten. Damit setzen sie neue Massstäbe. In der Schweiz ist der Begriff Philanthropie praktisch ausgeprägt. Hier geht es weniger um legendäre Errungenschaften für die Menschheit als vielmehr um konkrete Hilfe im Dorf, in der Region oder zugunsten des unmittelbaren Umfelds, also um Schulen, Altersheime oder bauliche Vorhaben. Manche Unternehmer, die keine Nachkommen haben, möchten bewusst abtreten und ihrem Umfeld etwas Gutes tun – nicht so sehr, um sich ein Denkmal als Gutmensch zu setzen, als vielmehr, um etwas Sinnhaftes zu hinterlassen.

Die Nachkriegsgeneration konzentrierte sich auf die Vermögensbildung und -vermehrung. Sie baute die Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg wieder auf und lenkte deren Entwicklung. Jüngere Generationen haben einen anderen Bezug zu Geld und sind in einer digital inspirierten Welt gross geworden. Deshalb rücken sie Ziele einer

sozialen, ökonomischen und umweltbezogenen Nachhaltigkeit ins Zentrum ihrer Firmen, Family Offices oder Vermögensanlagen bei Finanzdienstleistern. Als designierte Nach-Corona-Generation will und wird sie die Zukunft mitgestalten.

Steuerschraube wird angezogen

Der Umfang der staatlichen Unterstützungspakete im Kampf gegen die wirtschaftlichen Folgen von Covid-19 ist enorm. Die Staaten sehen sich massiv höheren Kosten gegenüber und gleichzeitig sinkt die Zahl der Steuerzahlenden. Logisch, dass dieses Geld aufgebracht werden muss. Vermögende Menschen sind ein beliebtes Primärziel für Steuermehreinnahmen. Allerdings erweist sich dieser Ansatz in der Praxis als schwierig, denn vermögende Privatpersonen und Unternehmen sind äusserst mobil. Sie suchen sich ihre Domicile im Hinblick auf die Besteuerung gezielt aus und sind auch bereit, ein Land bei ändernden Bedingungen zu verlassen.

Bei PwC gehen wir davon aus, dass der Schweizer Fiskus mit dem bestehenden System höhere Einnahmen generieren wird – dies durch kaum zu vermeidende Steuererhöhungen. Davon sind zwar nicht nur vermögende Personen betroffen, doch da diese überproportional hohe Steuern zahlen, werden sie bei einer Steuererhöhung auch überdurchschnittlich mehr beitragen. Neue Steuerinstrumente wie die 99%-Initiative oder eine Sondersteuer für Corona-Gewinner halten wir für wenig wahrscheinlich, da sie kaum effektiv umsetzbar sind. Auch eine Ausweitung der Erbschaftssteuer scheint wenig geeignet, um hochmobile Steuerzahler zu erfassen.

Nachfolgethema verlässt Tabuzone

Die Nachfolgeplanung ist auf den Agenden der Unternehmen nach oben gerückt. «Die Krise hat uns daran erinnert, wie unerwartet die Welt und das Leben sein können», meinte ein Milliardär aus Singapur. «Weder Leben noch Erfolg können als selbstverständlich angesehen werden.» Die Hälfte der weltweit befragten PwC-Partner erwartet, dass ihre Kunden den Nachfolgeprozess beschleunigen, gerade als Reaktion auf

die Flüchtigkeit des Jahres 2020. Sie möchten ihre Nachfolge lieber regeln, als irgendwann zu einer suboptimalen Lösung gezwungen zu werden. Mit Unternehmern und Inhaberfamilien über Geschäftsnachfolge oder einschneidende Ereignisse wie den Tod zu sprechen, ist heute einiges nüchterner als noch vor wenigen Jahren.

Unternehmensnachfolgen werden derzeit detailliert geplant, professionell umgesetzt und kompetent begleitet. Das Bewusstsein für die Bedeutung eines geordneten Rückzugs der amtierenden Generation und eine rechtzeitige Stabsübergabe ist ausgeprägt. Mit einer durchdachten Family Governance und einer Familienverfassung stellen die Unternehmerfamilien ein einheitliches Verständnis von Vision, Wertegerüst, Führung, Vermögensentwicklung und anderen zukunftsprägenden Faktoren sicher. Sie thematisieren ihr Konfliktpotenzial und gleisen entsprechende Massnahmen auf. Für die Ausgestaltung der Nachfolge ziehen sie häufig Familienmitglieder oder auch externe Möglichkeiten in Betracht. Und sie überdenken die notwendigen Talente und Fähigkeiten, um das Vermächtnis der Familie zu sichern. Die Nachfolgeneration ihrerseits hat heute meistens mehr Optionen als die Übernahme und operative Weiterführung der Geschäfte. So haben sich mittlerweile diverse Modelle bis hin zum familienexternen Verkauf etabliert. Nicht selten wechselt ein Inhaber von der Unternehmer- in die Investorenrolle – und fühlt sich gut dabei.

Zurück in die Zukunft

Covid-19 und der neue Grad an Verwundbarkeit erinnern uns daran, dass die Zukunft auf niemanden wartet. Deshalb müssen sich Firmeninhaber, Family Officers und Unternehmerfamilien fragen, ob und wie sie sich in der Ungewissheit orientieren. Wie so oft gibt es keine Patentlösung. Doch es gibt systematische Ansätze, die einer vermögenden Person, einer Unternehmerfamilie oder einer Organisation helfen, sich für übermorgen zu wappnen.

juerg.niederbacher@pwc.ch
www.pwc.ch/family-office