

SOZIALISATION UND ERZIEHUNG IN VERMÖGENDEN UNTERNEHMERFAMILIEN

ACHT THESEN ZUR VERMÖGENSSOZIALISATION

VON MORITZ SCHULZE UND PROF. DR. HEIKO KLEVE

ABSTRACT

Der Beitrag befasst sich mit der Vermögenssozialisation sowie -erziehung in vermögenden Unternehmerfamilien und stellt acht Thesen zur kognitiven Wissensvermittlung zwischen den Generationen, zu Gefühlen, die das Vermögen innerhalb der Familie hervorruft, sowie zur Weitergabe gewünschter Verhaltens- und Handlungsmuster im Umgang mit dem Familienvermögen dar.

I. Einleitung

Unternehmerfamilien sind besondere Familiensysteme, die in den Sozial- und Erziehungswissenschaften bisher wenig explizit beforscht werden. Vor allem das Aufwachsen, die Sozialisation, Lebensführung und Erziehung von Kindern erfolgen hier unter ganz spezifischen sozialen Rahmenbedingungen¹. Das Familienunternehmen sitzt zumeist mit am Küchen-, Ess- und Wohnzimmerstisch – zumindest in Familien, deren Mitglieder operativ im Unternehmen tätig sind oder deren materielle Existenz mit ihrer Eigentümerschaft am Unternehmen fest verbunden ist. In erfolgreichen Familienunternehmen, die bereits über mehrere Generationen in Familienhand sind, hat sich im Kontext des Unternehmens in der Regel auch finanzielles Vermögen gebildet, das neben dem Unternehmen einen wesentlichen, mithin eigenständigen Sozialisationsfaktor in der Unternehmerfamilie darzustellen scheint. Dieses Vermögen und die damit verbundene Vermögenssozialisation stellen einerseits „Tabuthemen“ in Unternehmerfamilien dar, die aber anderer-

seits großes Interesse der Eltern hervorrufen – nicht zuletzt, da sie oft mit großem Erwartungs- und/oder Handlungsdruck einhergehen.

Angesichts mehrerer qualitativ ausgerichteter Forschungsprojekte am Wittener Institut für Familienunternehmen (WIFU), die sich mit dem sogenannten transgenerationalen Vermögensmanagement sowie mit der Vermögenssozialisation von Kindern und Jugendlichen in mehrgenerationalen Unternehmerfamilien befassen, werden in den folgenden Ausführungen Thesen präsentiert, die erste Erkenntnisse dieser Projekte zusammenfassen. Die empirische Basis sind Interviews mit Mitgliedern aus vermögenden deutschen Unternehmerfamilien, insbesondere mit Eltern und deren Kindern im Alter zwischen 16 und 28 Jahren. Eine zentrale Frage, die diesen Projekten zugrunde liegt, lautet, *wie sich die kognitive, emotionale und aktionale Entwicklung von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen aus Unternehmerfamilien beschreiben und erklären lässt, wenn diese durch ein signifikantes finanzielles Familienvermögen gerahmt wird.*

Zunächst erläutern wir einige grundlegende sozial- wie auch erziehungswissenschaftliche Positionen, die unser Verständnis von Sozialisation und Erziehung, insbesondere in vermögenden Unternehmerfamilien, veranschaulichen. Anschließend präsentieren wir unsere Thesen in drei Etappen. *Erstens* werfen wir einen Blick auf die kognitive Entwicklung, also auf die Dimensionen von Sozialisation und Erziehung, die mit der Vermittlung von Wissen im Kontext von Vermögen zu tun haben. *Zweitens* kommen wir zur emotionalen Perspektive, also zur Frage, welche Gefühle das Vermögen innerhalb der Familie hervorruft und wie diese die Sozialisation der Kinder und Jugendlichen beeinflussen. *Drittens* interessiert uns die aktionale Dimension, also die Frage, welches Handeln mit der Vermögenssituation einhergeht.

¹ S. dazu Stamm (2013), Caspary (2018) oder zusammenfassend Kleve/Köllner (2019).

INHALT

- I. Einleitung
- II. Konzeptionelle Grundlagen
- III. Wissen um das Vermögen (kognitive Dimension)
- IV. Fühlen des Vermögens (emotionale Dimension)
- V. Handeln mit Vermögen (aktionale Dimension)
- VI. Synthese

II. Konzeptionelle Grundlagen

Sozialisation als permanenter Prozess psychosozialer Entwicklung: Sozialisation ist das, was jederzeit ungeplant geschieht – der Einfluss der sozialen Umwelt, insbesondere der zwischenmenschlichen Beziehungen auf die kognitive, emotionale und aktionale Entwicklung von Menschen, also auf das Denken, Fühlen und Handeln. Da sich psychische und soziale Systeme nur bedingt oder überhaupt nicht zielgerichtet beeinflussen und verändern lassen, jede Veränderung immer Selbstveränderung ist, kann auch Sozialisation nur als Selbstsozialisation bewertet werden, als Eigenanpassung eines psychischen Systems an seine Umwelt². Die soziale Umwelt eines Menschen bietet also permanent vielfältiges Anregungspotenzial für die jeweilige kognitive, emotionale und aktionale Entwicklung; welche Anregungen jedoch in welcher Weise vom konkreten Individuum aufgegriffen werden und wie diese die Persönlichkeit verändern, ist von außen nicht steuerbar, sondern hängt von den jeweiligen Potenzialen und Bereitschaften zur Selbstentwicklung eines konkreten Menschen ab³.

Erziehung als der Versuch, Sozialisation zu steuern: Erziehung ist der Versuch, Sozialisation zu lenken, also das Denken (kognitive Dimension), das Fühlen (emotionale Dimension) und das Handeln (aktionale Dimension) von Kindern zielgerichtet zu beeinflussen. Wie bezüglich der Sozialisation gilt jedoch auch hier, dass Eltern – als maßgebliche soziale Umwelt der Kinder – diese in ihrer Entwicklung zwar konstruktiv anregen und fördern, aber nicht determinierend steuern können⁴. Erziehung hat es mit „nicht-trivialen“ Systemen zu tun⁵ und geht daher mit einem „Technologiedefizit“⁶ einher, sodass Kausalitäten, Ursachen und Wirkungen des erzieherischen Handelns nicht eindeutig bestimmt werden können. Während technische Systeme bezüglich ihrer Ergebnisse sowie ihrer Wirkungen und Folgen steuerbar sind, müssen wir bei biologischen, psychischen und sozialen Systemen damit rechnen, dass intendierte Handlungswirkungen sich nicht einstellen, sondern dass die Systeme auch anders reagieren können, als es gewollt oder erwartet wurde. In der Soziologie wird dieses Phänomen bezüglich sozialer Systeme als Risiko- und Nebenfolgenproblem beschrieben⁷. In unserem biologischen Körpersystem wird es uns dann augenscheinlich, wenn wir bei einem Medikament in die Packungsbeilage schauen und darauf stoßen, dass sich neben oder statt des gewünschten Effekts auch andere Wirkungen zeigen können. In dieser Weise ist auch Erziehung ein Phänomen, das sich durch zahlreiche, niemals gänzlich erfassbare Aspekte vollzieht und in seinen Wirkungen mit Kontingenz (Unbestimmtheit) einhergeht⁸.

Die Familie als Sozialisations- und Erziehungskontext: Sozialisation und Erziehung, die besonders prägend sind, finden vor allem in dem sozialen Kontext statt, in dem wir als „ganze Menschen“ mit allen unseren Persönlichkeitsfacetten sowie unseren körperlichen, psychischen und sozialen Bedürfnissen integriert sind, in der Familie.⁹ Zwar kann auch die Familie die sozialisatorische Entwicklung nicht determinieren, aber sie gibt einen starken Rahmen vor, der ihre Mitglieder hinsichtlich ihrer kognitiven, emotionalen und aktionalen Möglichkeiten einschränkt. Das Denken, Fühlen und Handeln der Eltern wirkt also als psychosozialer Kontextfaktor auf die Kinder. Sie lernen von ihren Eltern, wer sie sind, und zwar dadurch, dass sie tendenziell die Art und Weise, wie sie von ihren Eltern gesehen und bewertet werden, also die Fremdwahrnehmung von ihren primären Bindungspersonen, zur Selbstwahrnehmung machen¹⁰. Ein Faktor dieses starken familiären Rahmens ist, dass das Leben selbst innerhalb der Familie von der Elterngeneration weitergegeben und von der Kindergeneration angenommen wird. Solche basalen Prozesse des Gebens und Nehmens binden wiederum diejenigen aneinander, zwischen denen sich diese Reziprozitätsverhältnisse realisieren¹¹, also die Eltern und Kinder.

Unternehmen und Vermögen als spezifische Sozialisationsfaktoren: In vermögenden Unternehmerfamilien wird diese Bindung zwischen den Generationen noch verstärkt, da neben dem Leben auch das Unternehmen sowie Vermögen weitergegeben werden. Im Gegensatz zu Kindern aus „normalen“ Familien wachsen Kinder aus vermögenden Unternehmerfamilien also zusätzlich im Kontext eines Unternehmens sowie im Rahmen anderer finanzieller Möglichkeiten und Verpflichtungen auf, die ihrerseits eigenständige Sozialisationsfaktoren darstellen und somit die Entwicklung der Kinder beeinflussen. So wird hinsichtlich des Unternehmens in der Regel insbesondere auf die Nachfolge fokussiert, dass also die erwachsenen Kinder die transgenerationale Intention der Unternehmerfamilie, das Unternehmen in die nächsten Generationen weiterzutragen, als verantwortliche Eigentümer und/oder als operativ im Unternehmen Tätige (etwa als geschäftsführende Gesellschafter) realisieren¹². Das Vermögen hingegen ermöglicht es den Eltern, einen Ausbildungsweg für ihre Kinder zu wählen, der sich beispielsweise durch den Besuch einer Privatschule oder eines Internats auszeichnet. Später können sich die Jugendlichen selbst für eine Ausbildung an kostenaufwendigen Instituten, z.B. im Ausland, entscheiden – eine Möglichkeit, die Kindern aus weniger vermögenden Familien meist nicht offensteht. Auch das Vermögen scheint also als eigenständiger Sozialisationsfaktor in mehrgenerationalen Unternehmerfamilien eine Wirkung zu entfalten. Wie diese auf kognitiver, emotionaler und aktionaler Ebene aussehen könnte, stellen die folgenden acht Thesen dar. »

2 Luhmann (2002).

3 Grundsätzlich dazu Luhmann (1984).

4 Kleve (2010); Simon (2015).

5 Foerster (1988).

6 Luhmann/Schorr (1979).

7 Beck (1986); Luhmann (1991).

8 Luhmann/Schorr (1979).

9 Luhmann (1990); Kleve (2000); Simon (2000).

10 Einführend dazu etwa Hurrelmann/Bauer (2020).

11 Weber (1997); Hondrich (2006); Boszormenyi-Nagy/Spark (2015).

12 Kormann (2018); Schröder (2019).

III. Wissen um das Vermögen (kognitive Dimension)

Erste These: Innerfamiliäre Thematisierung der Vermögenssituation als elterliche Herausforderung: Eltern aus vermögenden Unternehmerfamilien stellen sich – oft verunsichert – die Frage, ob und wenn ja, wie und wann sie ihren Kindern ihre besondere Vermögenssituation kognitiv vermitteln sollen. Diesbezüglich reicht die Bandbreite von der (allerdings eher seltenen) Praxis, dass den Kindern so früh und transparent wie möglich erklärt wird, in was für einer Familie sie aufwachsen, bis hin zur (ebenfalls seltenen) Position, dass den Kindern die familiäre Vermögenssituation möglichst bis ins Erwachsenenalter verschwiegen wird. Die bisherigen Gespräche deuten darauf hin, dass ein spätes Heranführen, insbesondere im Sinne einer konkreten Offenlegung von Zahlen, die dominante Praxis darstellt. Dies scheint oft getrieben durch eine Ratlosigkeit der Eltern, was und wie sie kommunizieren sollten. Einige Eltern führen außerdem an, dass sie nach Offenlegung der familiären Vermögenssituationen ihren Kindern gegenüber nicht mehr argumentieren könnten, dass sie bestimmte Dinge (z.B. Geschenke) aus finanziellen Gründen nicht kaufen können, sondern nun ausführen müssten, dass sie diese nicht kaufen möchten. In anderen Familien lässt sich hingegen beobachten, dass ein – wenn auch äußerst unpräzises – Verdeutlichen der familiären Vermögenssituation bereits in jungen Jahren erfolgt. Hier scheint die Einschätzung vorzuliegen, dass die besondere Situation der eigenen familiären Lebensführung spätestens dann offensichtlich wird, wenn die Kinder mit Gleichaltrigen aus anderen Familien in Kindergarten und Schule zusammentreffen. Dies verlange elterliche Kommentierung bzw. eine eigene bewertende Einordnung.

Zweite These: Außerfamiliäre Tabuisierung der Vermögenssituation zum Schutz der Kinder: Während sich bei der innerfamiliären Thematisierung des Vermögens also unterschiedliche Herangehensweisen beobachten lassen, scheint in der familienexternen Kommunikation große Übereinstimmung zu herrschen: Es soll bloß nicht auffallen, aus welcher Familie die Kinder stammen bzw. dass diese vermögend ist. So werden Kindergeburtstage „ganz normal gefeiert“ und sich beim Taschengeld am Klassendurchschnitt orientiert – im Zweifel fällt es etwas geringer aus als bei den anderen. Diesen Beobachtungen liegt erwartungsgemäß in vielen Familien ein Sicherheitsbedürfnis zugrunde. Andere Eltern argumentieren jedoch, dass es ihnen primär darum geht, zu vermeiden, dass ihre Kinder potenziell unter dem familiären Vermögen leiden, nämlich dann, wenn dies im erweiterten sozialen Umfeld (z.B. der Schule) bekannt wird. Dies deckt sich mit der Beobachtung, dass einige Kinder ihre Eltern selbst darum bitten, in der Öffentlichkeit bescheiden und zurückhaltend aufzutreten, da sie in ihrem Freundeskreis als „normal“ wahrgenommen werden möchten.

Dritte These: Angst der Eltern vor (unangemessener) finanzieller Anspruchshaltung der Kinder: Dem innerfamiliären Verschweigen bzw. der nur äußerst vorsichtig den Kindern präsentierten familiären Vermögenssituation geht offenbar auch eine Angst der Eltern voraus, dass die Kinder durch das Wissen

über ihre vermögende Situation eine Anspruchshaltung der Familie gegenüber entwickeln und selbst keine Potenziale ausbilden, zukünftig ihren Lebensunterhalt durch eigene Arbeit zu bestreiten. Erstaunlich ist hier, dass die Eltern nicht stärker reflektieren, welche alternativen Motive ihre Kinder jenseits von Gelderwerb (z.B. postmaterielle Werte nach Selbstverwirklichung) antreiben, sodass sie versuchen könnten, genau diese zu fördern. Schließlich verfolgen die Eltern mit ihren Unternehmen oft selbst Ziele, die über den reinen Gelderwerb hinausgehen – nicht zuletzt, weil bereits ausreichend Vermögen vorhanden ist.

IV. Fühlen des Vermögens (emotionale Dimension)

Vierte These: Erbe als Basis von Unschulds-, Verpflichtungs- und Schamgefühlen der Kinder: Wer Vermögen in Unternehmerfamilien erbt, ist offenbar nicht stolz auf seine privilegierte familiäre Zugehörigkeit, sondern konstatiert seine „Unschuld“ bezüglich dieser Situation. Schließlich könne die eigene Familie nicht per Entscheidung ausgewählt werden, sondern man werde in sie „ungefragt“ hineingeboren. Dennoch berichten Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene aus vermögenden Unternehmerfamilien häufig von starken Verpflichtungsgefühlen ihren Eltern, Großeltern, kurz: ihren Ahnen gegenüber, die sich darauf beziehen, nicht nur das Unternehmen, sondern auch das transgenerationale Vermögen zu erhalten, bestenfalls zu vermehren und an die nächste Generation weiterzugeben. Diese Verpflichtung kann als Last oder als Ansporn wirken, ist also durchaus ambivalent zu bewerten. Darüber hinaus lässt sich in einigen Unternehmerfamilien beobachten, dass die Familienmitglieder Schamgefühle hinsichtlich des ererbten Vermögens, also bezüglich ihres selbst nicht erarbeiteten Reichtums entwickeln.

Fünfte These: Vermögen als Grundlage für eine Evolution der Werte: Vermögende Unternehmerfamilien scheinen oft sehr werteorientiert. Bereits Kinder und Jugendliche aus diesen Familien haben hohe moralische und ethische Haltungen bezüglich des eigenen sowie des sozialen und gesellschaftlichen Lebens. Möglicherweise ist dies eine Reaktion bzw. eine Bewältigungsform des Schamgefühls, ohne eigene Arbeit reich zu sein. Die moralischen Werte verstärken die Gefühle, dass Arbeit und Engagement wichtig sind, um einen eigenen Selbstwert zu entwickeln und soziale Anerkennung zu bekommen. Eine andere Erklärung für die Evolution der Werte könnte sein, dass die materiellen Grundbedürfnisse nach existenzieller Sicherheit durch das ererbte Vermögen fundamental und langfristig befriedigt sind. Basale Bedürfnisse sind dank des Vermögens abgedeckt, sodass sich der Fokus weiter zu sozialen Bedürfnissen bis hin zur Selbstverwirklichung entwickelt. Entsprechend unterscheidet sich das idealtypische Unternehmerkind in der Evolution seiner Bedürfnisse nicht von anderen Kindern – allerdings mit dem Unterschied, dass es aufgrund der existenziellen Absicherung durch die vermögende Familiensituation bereits „weiter oben“ in der Bedürfnispyramide¹³

¹³ Maslow (1981).

Übersicht elterlicher Typen der Vermögenserziehung in Unternehmerfamilien

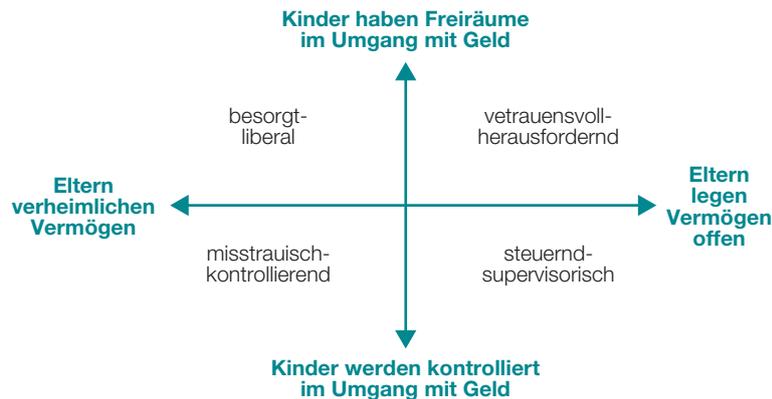


Abb. 1; Quelle: Eigene Darstellung der Autoren

einsteigt, deren Basis die körperlichen Grundbedürfnisse und deren Spitze die Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung und Transzendenz sind.

V. Handeln mit Vermögen (aktionale Dimension)

Sechste These: Arbeit als nicht-notwendige Praxis der materiellen Existenzsicherung: Da in vermögenden mehrgenerationalen Unternehmerfamilien finanzieller Reichtum und Unternehmensanteile vererbt werden, müssten viele der Erbberechtigten theoretisch nicht arbeiten, um den eigenen Lebensunterhalt zu sichern. Interessant ist daher, warum sie dies in der Regel dennoch tun. Ein Grund dafür könnte darin bestehen, dass in der Familie erzieherisch explizit dafür etwas getan wird, damit der Wert von Arbeit hoch angesehen ist, sodass Erwerbsarbeit oder eigenes Unternehmertum (etwa durch den Start eigener Selbstständigkeit) trotz der Vermögenssituation praktiziert wird. Obwohl ein großer Teil der Familienmitglieder, Eltern wie Kinder, *einerseits* darin übereinstimmen, dass Erwerbsarbeit eine Selbstverständlichkeit ist, stellt dies jedoch *andererseits* keine durchgängig gelebte Praxis dar. Diese Lücke zwischen Vorstellung und Realität ist dabei umso interessanter, da sich hier die aktionale Wirkung des Vermögens entfaltet, die einige Mitglieder von vermögenden Unternehmerfamilien scheinbar abhält, eigener Erwerbsarbeit nachzugehen und sich lieber als „Privatier“ zu identifizieren.

Siebte These: Gefahr der Inkongruenz von elterlichen Handlungen und Erwartungen: Da die Lebensführung der Eltern als Rahmen und Modell für die Entwicklung der Kinder eine starke Wirkung entfaltet, ist es wichtig, dass diese mit der erzieherischen Intention übereinstimmt. Das Vorleben der Eltern sollte also mit der Erziehung und der daraus resultierenden Erwartungshaltung gegenüber den Kindern kongruent sein. Ein Kind, das von seinen Eltern hört, dass es kein weiteres Taschengeld für einen neuen roten Pullover erhält, da der alte doch noch passe, wird nicht verstehen, wenn sich die Eltern ständig neu einkleiden, um selbst „den aktuellsten Trends“ zu folgen. Eine solche Inkongruenz scheint Kinder zu verunsichern und zu unerwünschten Handlungen zu führen.

Achte These: Bescheidenheit und transgenerationale Treuhänderschaft als zentrale Handlungsprämissen: Eltern in vermögenden Unternehmerfamilien handeln häufig äußerst bescheiden sowie sparsam und erwarten dies auch von ihren Kindern. Allerdings fragen sie sich, welcher „Grad der Bescheidenheit“ innerhalb der Erziehung passend erscheint. Unsere Beobachtungen zu den entsprechenden Erziehungspraxen legen eine Unterscheidung zwischen einer „bedachten“ und einer Bescheidenheit „aus Prinzip“ nahe. Um ein Beispiel zu formulieren: Die Tochter bekommt zum 18. Geburtstag keinen 3er-BMW, sondern einen VW Polo, damit sie von nun an selbstständig zur Universität in der Nachbarstadt fahren kann („bedachte“ Bescheidenheit). Bescheidenheit „aus Prinzip“ würde vorliegen, wenn die Tochter kein Auto zum Geburtstag bekäme, da sie auch mit dem Bus zur Uni in der Nachbarstadt fahren könnte. Die für die Busfahrt aufgebrachte Zeit ließe sich von der Tochter allerdings sinnvoller für etwas anderes nutzen. Mit der Bescheidenheit einher geht häufig ein treuhänderisches Verständnis, das geerbte Vermögen an die eigenen Kinder weiterzugeben, die es wiederum „behüten“, um es erneut an die nächste Generation übermitteln zu können. Dies ist schließlich die (funktionale) Grundintention, die für Unternehmerfamilien existenziell ist: transgenerationales Vermögensmanagement mit nachhaltiger Zukunftssicherung sowohl des Unternehmens als auch des Vermögens.

VI. Synthese

Zunächst haben wir eine Differenzierung von Sozialisation und Erziehung vorgenommen und erläutert, inwiefern vermögende Unternehmerfamilien einen eigenständigen Sozialisations- und Erziehungskontext darstellen. Auf Basis mehrerer qualitativ ausgerichteter Forschungsprojekte am Wittener Institut für Familienunternehmen (WIFU) haben wir anschließend acht Thesen zur Vermögenssozialisation von Kindern und Jugendlichen in mehrgenerationalen Unternehmerfamilien aufgestellt. Diese haben wir in kognitive (Wissen), emotionale (Fühlen) und aktionale (Handeln) Dimensionen unterschieden. Zusammenfassend lässt sich aus unseren Beobachtungen eine erste Typisierung von elterlichen Erziehungspraxen bezüglich des familiären Vermögens in Unternehmerfamilien vornehmen (s. die Übersicht oben). »

Übersicht elterlicher Typen der Vermögenserziehung in Unternehmerfamilien

- **Vertrauensvoll-herausfordernde** Eltern legen das Familienvermögen gegenüber ihren Kindern früh offen und lassen ihnen grundsätzlich Freiräume im Umgang mit Geld. So interessiert es die Eltern nicht, wofür die Kinder ihr Taschengeld ausgeben, und auch Geldgeschenke, z.B. von Großeltern zu Weihnachten oder zum Geburtstag, werden nicht abgelehnt oder kontrolliert. Später stellen viele dieser Eltern ihren inzwischen jugendlichen Kindern ein „Spielkonto“ mit der Aufforderung zur Verfügung, das darauf verwahrte Geld in Aktien oder andere Wertpapiere zu investieren. Bei Wunsch stehen die Eltern hierbei als Sparringspartner zur Verfügung.
- **Steuernd-supervisorische** Eltern bringen ihre Kinder ebenfalls früh mit dem familiären Vermögen in Kontakt, lassen dabei aber weniger Freiräume im Umgang mit Geld zu. Insbesondere jüngeren Kindern wird oft „über die Schulter geschaut“ und dabei beispielsweise die Sinnhaftigkeit der Anschaffung neuer Konsum- oder Gebrauchsgüter mittels des Taschengelds stärker hinterfragt. Sollte die Anschaffung – aus Sicht der Eltern – unnötig sein, wird sie nicht unterstützt oder gar untersagt.
- **Besorgt-liberale** Eltern lassen ihren Kindern *einerseits* viele Freiheiten im Umgang mit Geld, führen sie aber *andererseits* möglichst spät an das Familienvermögen heran, da sie sich ob dessen potenziell manipulativer Wirkung sorgen. Kinder aus diesen Familien scheinen durch den geübten Umgang mit Geld jedoch in der Regel gut vorbereitet auf das familiäre Vermögen und die daraus resultierenden Verantwortlichkeiten.
- **Misstrauisch-kontrollierende** Eltern können bei finanziellen Themen bezüglich ihrer Kinder als äußerst zurückhaltend beschrieben werden. Geld wird grundsätzlich nicht thematisiert, wobei oft fraglich bleibt, wie Kinder den Umgang damit erlernen sollen, wenn sie von ihren Eltern in finanziellen Fragen regelmäßig bevormundet werden.

Zusammenfassend legen unsere Beobachtungen nahe, dass eine erfolgreiche Vermögenssozialisation und -erziehung in Unternehmerfamilien insbesondere dann zu gelingen scheint, wenn sie durch ein harmonisches Gleichgewicht der Kräfte geprägt wird: empathische Beziehung zwischen den Generationen, kognitive Wissensvermittlung von Alt zu Jung mit einem angemessenen Grad an Offenheit sowie eine Weitergabe gewünschter Verhaltens- und Handlungsmuster durch kongruentes Vorleben. ◆

Literaturverzeichnis:

Beck, U. (1986):

Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Boszormenyi-Nagy, I./Spark, G. (2015):

Unsichtbare Bindungen. Die Dynamik familiärer Systeme. 10. Auflage. Stuttgart: Klett-Cotta.

Caspary, S. (2018):

Das Familienunternehmen als Sozialisationskontext für Unternehmerkinder. Wiesbaden: Springer Gabler.

Foerster, H. v. (1988):

Aufbau und Abbau. In: Simon, F. B. (Hrsg.): Lebende Systeme: Wirklichkeitskonstruktionen in der systemischen Therapie. Heidelberg: Springer, S. 19–33.

Hondrich, K. O. (2006):

Verborgene Bindungen. In: Nelles, W./Breuer, H. (Hrsg.): Der Baum trägt reiche Frucht. Dimensionen und Weiterentwicklungen des Familienstellens. Heidelberg: Carl-Auer, S. 42–54.

Hurrelmann, K./Bauer, U. (2020):

Einführung in die Sozialisationstheorie. Das Modell der produktiven Realitätsverarbeitung. 13. Auflage. Weinheim, Basel: Beltz.

Kleve, H. (2004):

Die intime Grenze funktionaler Partizipation. Ein Revisionsvorschlag zum systemtheoretischen Inklusions-/Exklusions-Konzept. In: Merten, R./Scherr, A. (Hrsg.): Inklusion und Exklusion in der Sozialen Arbeit. Wiesbaden: VS-Verlag, S. 163–187.

Kleve, H. (2010):

Konstruktivismus und Soziale Arbeit. Einführung in Grundlagen der systemisch-konstruktivistischen Theorie und Praxis. 4. Auflage. Wiesbaden: Springer VS.

Kleve, H./Köllner, T. (Hrsg.) (2019):

Soziologie der Unternehmerfamilie. Grundlagen, Entwicklungslinien, Perspektiven. Wiesbaden: Springer VS.

Kormann, H. (2018):

Zusammenhalt der Unternehmerfamilie. Verträge, Vermögensmanagement, Kommunikation. 2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

Luhmann, N./Schorr, K. E. (1979):

Reflexionsprobleme im Erziehungssystem. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Luhmann, N. (1984):

Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Luhmann, N. (1990):

Sozialsystem Familie. In: Soziologische Aufklärung 5. Konstruktivistische Perspektiven. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 196–217.

Luhmann, N. (1991):

Soziologie des Risikos. Berlin, New York: de Gruyter.

Luhmann, N. (2002):

Das Erziehungssystem der Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Maslow, A. (1981):

Motivation und Persönlichkeit. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

Schröder, E. (2019): Sozialisations- und Erziehungsprozesse in Unternehmerfamilien. In: Kleve, H./Köllner, T. (Hrsg.): Soziologie

der Unternehmerfamilie. Grundlagen, Entwicklungslinien, Perspektiven. Wiesbaden: Springer VS, S. 205–221.

Simon, F. B. (2000):

Grenzfunktionen der Familie. In: System Familie, (13), S. 140–148.

Simon, F. B. (2015):

Einführung in Systemtheorie und Konstruktivismus. Heidelberg: Carl Auer.

Stamm, I. (2013):

Unternehmerfamilien. Über den Einfluss des Unternehmens auf Lebenslauf, Generationenbeziehungen und soziale Identität.

Opladen: Barbara Budrich.

Weber, G. (Hrsg.) (1997):

Zweierlei Glück. Die systemische Psychotherapie Bert Hellingers. Heidelberg: Carl-Auer.



Moritz Schulze forscht am WIFU Stiftungslehrstuhl für Organisation und Entwicklung von Unternehmerfamilien zur Sozialisation und Erziehung von Unternehmerkindern. Vor seiner akademischen Laufbahn war er mehrere Jahre als Unternehmensberater bei McKinsey & Company u.a. für mittelständische Unternehmen tätig. Daneben ist Herr Schulze selbst in einem Familienunternehmen aufgewachsen.

Prof. Dr. Heiko Kleve ist Soziologe und Sozialpädagoge sowie Inhaber des Stiftungslehrstuhls für Organisation und Entwicklung von Unternehmerfamilien am Wittener Institut für Familienunternehmen an der Universität Witten/Herdecke. Er forscht und berät zu Fragen von Nachfolge, Familienstrategieentwicklung, Sozialisation, Erziehung und Aufwachsen in Unternehmerfamilien.

KEYWORDS

Erziehung • Nachfolge • Sozialisation • Unternehmerfamilie • Unternehmerkinder • Unternehmervermögen • Vermögen

ANZEIGE

Plattform
Life Sciences



Finance Days
im Rahmenprogramm der analytica 2020

- 1. April 2020:** Auftaktsession zu den Finance Days
- 2. April 2020:** Wachstums- und Kapitalmarktfinanzierung für Life Sciences Unternehmen
- 3. April 2020:** Personalisierte Medizin – Digitalisierung – Erstattung

NEU! „Start-up Hour“ täglich 1.4–3.4.2020

Start-ups sind unsere Stars! Unternehmens-Pitch, Q&A, Gründertipps von Experten

Wo: Messe München Forum Biotech in der Halle A3
Wann: 1. April bis 3. April 2020
Kontakt: Karin Hofelich, Verlagsleitung Life Sciences, Tel.: 089-2000-339-54, hofelich@goingpublic.de
 Nicole Unger, Business Development, Tel.: 089-2000-339-53, unger@goingpublic.de

Sponsoren



Start-up Arena

Pitch + Stand
zu Sonderkonditionen!
Jetzt bewerben!

Sponsoring

Exklusive
Werbemöglichkeiten
auf Anfrage!

Finance Area

Ausstellungsfläche
für alle zu
Sonderkonditionen!
Jetzt buchen!