

# Legacy creation: Et blik på fortiden, for fremtidens skyld

'Shirtsleeves to shirtsleeves in three generations', således lyder Andrew Carnegies berømte forudsigtelse for familieformuer. Heldigvis får flere og flere velhavende familier fokus på at inddrage næste generation tidligt i deres liv og give dem en klar forståelse af, hvor formuen er kommet fra, og hvem der har arbejdet hårdt for at skabe den. Legacy creation er kunsten at tage en rejse tilbage til fortiden for at sikre fremtiden.

Forestil dig tredje eller fjerde generation af efterkommere til stifteren af familieformuen: Disse familiemedlemmer har ikke set mor eller far komme sent hjem aften eller aften. De har ikke oplevet de afsavn, frustrationer og risici, der var nødvendige for at skabe formuen. For dem slog skæbnen terninger og gjorde dem til arvinger. Legacy creation er vejen til at skabe et større tilhørsforhold til den familiehistorie, som skabte deres livsgrundlag i dag.

En klarlægning af familiehistorien kan bruges på flere måder:

**1. Dokumentation:** En gang for alle bliver fortiden dokumenteret, så familien altid kan gå tilbage i materialet og se film, interviews, presseklip og fotos. Her er forklaringen på, hvordan formuen blev til, hvad det krævede at skabe den, og hvilke karakteristika, som stifteren besad for at kunne bidrage med noget så ekstraordinært.

**2. Retning for fremtiden:** Når fortiden kortlægges, får familien indblik i, hvordan tidligere tiders kriser blev håndteret. Blev der tænkt kort- eller langsigtet? Blev virksomheder solgt fra eller gik de i arv? Var der fokus på formuefællesskab og/eller familiefællesskab? Italesætningen af fortidens håndtering giver mulighed for, at næste generation kan tage nogle bevidste beslutninger om, hvilke mønstre der skal blive i fortiden, og hvad de vil bringe med sig videre til deres eget ejerskab.

**3. Ritualer:** En legacy film eller bog kan være et kraftfuldt ritual der markerer overgangen fra barn til voksen i næste generation. Når teenageren f.eks. fylder 15 år får de vist legacy filmen eller læser bogen, der giver et indblik i, hvad de er efterkommere til. I et veltilrettelagt next gen forløb får de desuden adgang til rettigheder og forpligtelser i forbindelse med ejerskabet og vejen frem bliver diskuteret med familien og eventuel en ekstern mentor.

Herved bruges historien som et vidensfundament, som det unge menneske kan stå på, når hun eller han skal træffe sine egne valg.

## Hvordan dokumenterer du din families legacy?

Som ved al anden formidling er det klart en fordel, hvis slutproduktet er både fængende, lærerigt og har noget på hjerte. Her har vi samlet fem gode råd til, hvordan du bedst dokumenterer din families legacy:

### 1. Sørg for en klar forbindelse til nutiden

Gør dig klart, hvad vi skal bruge fortiden til i dag. Hvilken læring vil du gerne have, at læseren eller seeren sidder tilbage med? Når du har gjort det klart, så er det nemmere at træffe beslutninger om, hvilke historier der skal dokumenteres, og hvilke der skal falde tilbage i glemslen.

### 2. Vis mennesket bag myten

I nogle familier er formuen stor nok til, at næste generation ikke vil have mulighed for at møde den eller de personer, der har givet deres liv bredt økonomisk vingspænd. Din bog eller film kan skabe identitet, en følelse af samhørighed og genkendelse hos næste generation, hvis du sørger for at vise det ægte menneske bag formuen – på godt og ondt.

Det er værdifuldt for næste generation at vide, at deres bedste- eller oldeforældre også havde momenter med tvivl, oplevede nervøsitet før store beslutninger eller lavede fejl. Det gør skuldrene bredere, når ejerskabets ansvar skal løftes.

### 3. Penge er ikke alt

De er i hvert fald ikke hele historien. Udover at skabe en stor formue, hvad kan næste generation ellers være stolte af? Blev formuen bygget på en spændende opfindelse? På et gennembrud i sundhedsforskning eller opbygning af en helt ny industri? Var der en tradition for at udøve filantropi? Hvordan blev loyale medarbejdere belønnet? Fik et lokalområde nyt liv og arbejdspladser? Dyrkede de en særlig virksomhedskultur? Alt dette er med til at skabe et billede af, hvem stifter var som person, og hvad hun eller han udrettede med deres liv – udover at skabe en formue.

### 4. 'No man is an island'

Inddrag de vigtigste nøglepersoner omkring stifter i dokumentationen. Hvordan bidrog de til eventyret? Hvordan så/ser de på stifters bedrifter? Det kan være vigtigt for næste

generation at vide, at ingen kan eller skal klare sig helt alene, og at partnerskaber med forretningspartnere, familiemedlemmer, venner og rådgivere bidrager til at skabe et større hele.

### 5. Tænk kvalitet frem for kvantitet

Vores teknologiske råderum i dag vil allerede virke håbløst forældet om en halv til en hel generation, så dette er ikke tidspunktet til hjemmevideo og skrattende lyd. Sæt professionelle tilrettelæggere og filmfolk på opgaven, så du får et slutprodukt, som familien kan holde ud at se på også om 30-50 år. En velproduceret film på 45 minutter giver mere værdi end fire timers håndholdt reportage uden ordentlig lyd. Eller send bogen til en rigtig trykker, så den får en flot plads på reolen.

Kontakt os for at høre mere om, hvordan vi kan hjælpe med at lægge en strategi for din families legacy creation eller tilmeld dig H&Bs nyhedsbrev for at læse mere om Aktivt Familieejerskab:

[hildebrandtbrandi.com/aktivtfamilieejerskab](https://hildebrandtbrandi.com/aktivtfamilieejerskab)



**SØREN BRANDI**  
Managing Partner  
sb@hildebrandtbrandi.com



**ANNE-SOFIE VAN DEN BORN REHFELD**  
Engagement Partner  
asr@hildebrandtbrandi.com



**SOFIE TEILMANN GILDSIG**  
Senior Advisor  
stg@hildebrandtbrandi.com



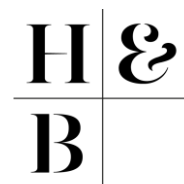
**STINE SOFIE BISGAARD**  
Senior Advisor  
ssb@hildebrandtbrandi.com

### Om H&B

H&B hjælper vi topledelse i ambitiøse organisationer med at opnå toppræstationer og løse deres vigtigste udfordringer – for mennesker, med mennesker, som mennesker. Gennem værdiskabende rådgivning og robust eksekvering ruster vi vores klienter til fremtiden.

Vi er en uafhængig rådgiver for familieejede virksomheder, familier og familiekontorer. Vi bistår i konkrete udviklingsforløb og på ad hoc basis over mange år.

Læs mere på [hildebrandtbrandi.com/aktivtfamilieejerskab](https://hildebrandtbrandi.com/aktivtfamilieejerskab)



REAL VALUE. REAL PEOPLE.