

Direktbeteiligungen von Family Offices – warum eine gute Idee häufig scheitert

Immer mehr Unternehmerfamilien wollen ihre freie Liquidität am liebsten in Direktbeteiligungen investieren. Aber nur wenige sind so aufgestellt, dass sie im Wettbewerb um die spannendsten Firmen zum Zuge kommen.

In Deutschland gibt es mittlerweile eine Vielzahl an Family Offices, die das Vermögen von Unternehmerfamilien gebündelt haben. Die originären Aufgaben eines Family Office liegen dabei in der Vermögensverwaltung, d. h. dem aktiven Vermögensmanagement. Der Erhalt des Vermögens gilt als oberstes Ziel. Die häufigsten Anlageklassen sind neben Aktien und Rentenpapieren insbesondere Immobilien und unternehmerische Direktbeteiligungen. Da die Renditeerwartung bei Direktbeteiligungen häufig um ein Vielfaches höher liegt als bei klassischen Anlageklassen, haben solche Investment-Opportunitäten deutlich an Bedeutung hinzugewonnen. Darüber hinaus werden verstärkt Anlageformen gesucht, die weniger stark den Schwankungen des Kapitalmarkts unterliegen und deren Entwicklung besser nachvollzogen und aktiv mitgestaltet werden kann.

Grundsätzlich haben Family Offices zwei Möglichkeiten, Direktbeteiligungen einzugehen. Das Family Office kann das Geld der vermögenden Unternehmerfamilie über Private-Equity-Fonds und damit tendenziell anonym und eher indirekt in unternehmerische Beteiligungen investieren. Alternativ kann es sich selbst aktiv beteiligen, entweder alleine oder als »Club« organisiert. Da das eigene Engagement und die Möglichkeit der Einflussnahme über den Private-Equity-Fonds stark eingeschränkt sind, bauen Family Offices das Beteiligungsgeschäft zunehmend selbst aus und treten damit in den Wettbewerb zu herkömmlichen Private-Equity-Gesellschaften.

In der Praxis erweist sich die eigentlich gute Idee jedoch häufig als schwer umsetzbar. Viele der Unternehmerfamilien haben aufgrund des eigenen unternehmerischen Hintergrunds einen stark eingeschränkten Branchenfokus oder sind auf bestimmte Regionen innerhalb Deutschlands konzentriert. Darüber hinaus fehlt die Erfahrung im Beteiligungsgeschäft. Nur wenige Familieninvestoren beschäftigen in ihren Family Offices professionelle Beteiligungsmanager, die über die notwendigen Kenntnisse verfügen, derartige Prozesse zu begleiten und die Portfoliogesellschaften während der Halteperiode zu betreuen.

Unklarer Investitionsansatz

Auch sind häufig fundamentale Fragestellungen in Bezug auf den Investitionsansatz innerhalb der Unternehmerfamilien unklar. Ein weiteres Problem besteht in dem Zugang zu und der Kommunikation mit den Familieninvestoren. Durch den noch stark anonymen Außenauftritt können viele Familieninvestoren erst gar nicht identifiziert werden oder die Family Offices teilen die Herkunft des Geldes nicht mit. Da jedoch die kapital-suchenden Unternehmen wissen möchten, wer sie finanziert, kann eine Beteiligung alleine aufgrund der mangelnden Transparenz scheitern. Mit wenigen Ausnahmen sind zudem die Familienmitglieder der Familieninvestoren meist nicht aktive Mitarbeiter des eigenen Family Office. Hierdurch entstehen zusätzlich bewusste Filter, die eine direkte Kommunikation zur Familie erschweren und die Informationen über die angebotene Beteiligungsmöglichkeit verfälschen können.

Hier hilft dann nur der direkte Kontakt zum Familieninvestor selbst, der jedoch den meisten Unternehmern bzw. Unternehmen ver-sperrt ist.

Wenn wachsende Unternehmen Erweiterungsinvestitionen oder Akquisitionen finanzieren möchten, kann der Familieninvestor eine gute Alternative zum Bankkredit oder zur Aufnahme von Finanzinvestoren sein. Die Interessen des Familieninvestors mit Blick auf Zeithorizont, Unabhängigkeit, familienorientiertes Wertesystem und den eigenen industriellen Hintergrund gehen häufig mit denen des Unternehmens einher. Aber: Die kapitalstarken Familien sollten stärker aus der Deckung gehen und sich ein klares Investitionsprofil zurechtlegen. Nur so werden sie Zugang zu den interessantesten Direktbeteiligungen bekommen.



Fabian Kopf ist Seniorberater bei der KNÖLL Finanzierungsberatung GmbH mit den Arbeitsschwerpunkten Nachfolge, Unternehmensverkauf und Unternehmensfinanzierung.

Kontakt: fabian.kopf@knoell-financede