

Family Office: Phantom und Phänomen

Kaum eine Investorengruppe ist so heterogen und verschlossen wie Family Offices. Unübersehbar ist aber, dass sie immer öfter direkt oder indirekt in Unternehmensbeteiligungen investieren. Emotional, strategisch und strukturell passen Family Offices und der deutsche Mittelstand hervorragend zusammen. VON **DOMINIK GLIER**

Die EMS Schwanenmühle GmbH, ein Hersteller von Spezialprodukten für Starkstrom-Anwendungen, hat seit Mitte Juli einen neuen Eigentümer. Ein in Luxemburg ansässiges Family Office erwarb die Anteile der bestehenden Eigentümer um die Beteiligungsgesellschaft Capiton. Der Deal ist keine Ausnahme. Immer öfter suchen Family Offices aktiv Anlagemöglichkeiten in Unternehmen.

Die Gründe dafür sind vielfältig. So stammt das Geld der Family Offices in

hohem Maße aus Unternehmertätigkeit, nur knapp ein Viertel der Vermögensinhaber hat geerbt. Das prägt das Anlageverhalten. Der Erhalt des Vermögens wird selbst zur unternehmerischen Tätigkeit. Zudem versprechen Direktinvestments attraktive Renditen – im fortwährenden Niedrigzinsumfeld ein gewichtiges Argument. Und schließlich nimmt die Zahl der Family Offices selbst seit Jahren rasant zu. Seriöse Schätzungen sind schwierig. Einerseits meiden Family Offices oftmals die Öffentlichkeit. Andererseits ist der Begriff nicht geschützt, was die Abgrenzung zu den übrigen Vermögensverwaltungen erschwert, insbesondere wenn das Family Office mehr als nur das Vermögen einer Familie betreut. Der wesentliche Unterschied zu anderen Vermögensverwaltungen besteht darin, dass ein Family Office nur durch die Familie vergütet werden darf – und zwar ausschließlich auf Grundlage der eigenen, objektiven Beratungs- und Betreuungsleistung.

Altes Prinzip in neuer Blüte

Branchenspezialist Campden Wealth schätzt die weltweite Zahl an Family Offices auf etwa 5.400. Die wenigsten sind älter als 15 Jahre, und gefühlt werden es täglich mehr. Zum einen liegt das an der Nachfolgesituation: Viele Familienunternehmen werden verkauft, mit dem Erlös entsteht ein Bedarf an individueller Vermögensberatung. Das zunehmend standardisierte Dienstleistungsangebot vieler Banken wird diesem Bedarf nicht gerecht und verstärkt den Trend da-

durch. Dabei reicht das Grundprinzip zurück bis ins sechste Jahrhundert, als Statthalter zur Verwaltung des königlichen Vermögens eingesetzt wurden.

Doch egal ob alt oder neu – Family Offices sind aus dem Finanzierungsbaublocken deutscher Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Insbesondere für Mittelständler sind sie oft die passenden Partner. Emotional, weil sie sich infolge ihres unternehmerischen Hintergrundes auf Augenhöhe bewegen. Strategisch, weil sie im Vergleich zu Private Equity-Investoren in der Regel einen längeren Anlagehorizont verfolgen. Taktisch, weil sie über ihr gewachsenes Netzwerk zu anderen Unternehmen und Unternehmern Kooperationen ermöglichen. Gerade für Mittelständler sind solche Partnerschaften oft von entscheidender Bedeutung, um sich erfolgreich im internationalen Umfeld zu behaupten. Und schließlich strukturell, weil Family Offices im Gegensatz zu vielen anderen Investoren nicht reguliert sind und rein aus der Perspektive des Vermögensinhabers agieren.

Heterogen, aber mit festen Kriterien

Entsprechend heterogen ist das Anlageverhalten. So etwas wie eine einheitliche Investmentphilosophie gibt es nicht. Im Gegenteil: Bei kaum einer professionellen Investorengruppe gibt es größere Unterschiede im Hinblick auf ihr operatives Set-up und ihre Investmentphilosophie. Ganz oben im Fokus der Family Offices stehen aber immer noch Beteiligungen an familiengeführten Unterneh-

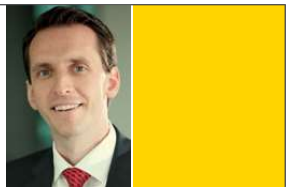
men im Rahmen von Minder- oder Mehrheitsverhältnissen. Dabei werden auch Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen eingegangen, meist Minderheitsanteile zwischen drei und 25 Prozent. Aktuell ist ein steigendes Interesse an Hightech- und Venture Capital-Investments wahrnehmbar. Entscheidend für die Anlageentscheidung ist ein tiefgehender Due Diligence-Prozess. Diesen führen die Family Offices in der Regel selbst durch, unterstützt durch externe Berater und ein etabliertes Netzwerk. Beim Erwerb größerer Anteile sind zudem die künftige Gremienbesetzung und die Wahl der Vertretungsrolle wichtige Parameter. Die wichtigsten Rahmenbedingungen werden im Shareholder Agreement festgehalten, auf die Einhaltung der eigenen Investmentkriterien wird großer Wert gelegt. Mitunter verzichten Family Offices dabei zugunsten von Sicherheit auf Rendite.

„Mittelständler sollten bei der Selektion besonders auf Branchenexpertise, Netzwerk und Anlageanforderungen achten.“

FAZIT

Die Portfolios der Family Offices wachsen stetig, zumal ihnen Jahr für Jahr viele Millionen an Dividendenerträgen zufließen. Mittelständler sollten bei der Selektion besonders auf Branchenexpertise, Netzwerk und Anlageanforderungen achten. Doch für viele Unternehmen ist es gar nicht so einfach, das richtige Family

Office zu finden, der Zugang ist in den meisten Fällen nur über bestehende Beziehungen möglich. Kein Wunder, gelten Family Offices doch als sehr verschwiegen und treten öffentlich kaum in Erscheinung. Welches Familienvermögen hinter dem Kauf der EMS Schwanenmühle GmbH steht, wurde im Rahmen der Transaktion natürlich nicht veröffentlicht. ■



ZUR PERSON

Dominik Glier ist einer der Gründungspartner der BankM – Repräsentanz der FinTech Group Bank AG und verfügt über langjährige Erfahrung in der Betreuung und Beratung mittelständischer Unternehmen am Kapitalmarkt. Im Bereich Corporate Markets arbeitet er an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Investoren und ist dabei im beständigen Austausch mit Family Offices und anderen Anlegergruppen. www.bankm.de

22. KARRIERETAG FAMILIENUNTERNEHMEN

Deutschlands Familienunternehmer treffen Fach- und Führungskräfte

Ausrichter

30. November 2018
Wedemark

Bewerbungsschluss 15. Oktober 2018

ENGINEERING LAB

Von Ingenieur zu Ingenieur

www.Karrieretag-Familienunternehmen.de