

Eigenkapital stärken, Know-how potenzieren

Wer auf Beteiligungen setzt, findet hier in Oberbayern einen lebendigen Standort vor: Beteiligungskapital, vor allem auch Venture Capital, von Gesellschaften, Fonds, Business Angels oder Family Offices kann die Finanzierung sinnvoll ergänzen. Immer mehr Firmen nutzen solche Instrumente, um zu wachsen oder Projekte zu finanzieren. **MONIKA HOFMANN**

ZU DEN ERSTEN ADRESSEN zählt der Finanzplatz München zweifellos, wenn es um Banken und Versicherungen geht. Dies wissen die meisten Mittelständler. Dass sich die Region München und Oberbayern aber auch als wachsender, vielfältiger Standort für Beteiligungskapital etabliert hat, ist hingegen vielen nicht bewusst. Dies mag daran liegen, dass Anbieter – ganz gleich, ob private und öffentliche Gesellschaften, Business Angels, Family Offices oder Fonds – oft eher im Stillen arbeiten. Gerade auch beim Venture Capital (VC), dem Marktsegment für Risikokapital, verzeichnete der Finanzplatz im vergangenen Jahr starke Zuwächse. Das belegen die Schätzungen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) in Berlin. Danach nahmen die VC-Investitionen in bayerische Start-ups um 34 Prozent zu. „München und Südbayern ist inzwischen einer der bedeutendsten deutschen Risikokapital-Standorte“, urteilt Carsten Rudolph, Geschäftsführer der evobis GmbH in München. Zumal noch die Investitionen, etwa von Privatinvestoren, dazukommen, die die BVK-Statistik nicht erfasst. Aber auch der gesamte Beteiligungsmarkt entwickelt sich gut. „Heute zählt München als Standort für die Beteiligungsfinanzierungsbranche zu den wichtigsten Finanzplätzen“, schätzt Patrick Schaich, Vice President Origination bei der Riverside Europe Partners GmbH in München, den Markt ein.

Zu den besonders erfolgreichen Start-ups in München, die sich mit Venture Capital finanziert haben, gehört die FlixBus GmbH. Seit Anfang vergangenen Jahres machen sich die drei Gründer und Geschäftsführer André Schwämmlein, Daniel Krauss und Jochen Engert als einer der größten Betreiber bundesweiter Fernbuslinien mit flächendeckendem Streckennetz einen Namen. Um weiter zu wachsen, erhielten sie jetzt von bekannten Unternehmen Beteiligungskapital (siehe Kasten, S. 12).

Neben der Private-Equity-Gesellschaft Riverside prägen zahlreiche weitere renommierte Private-Equity- und Venture-Capital-Akteure den Markt. Dazu gehören beispielsweise die Wellington Partners, die Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, die Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH und die Target Partners GmbH, alle in München. Zudem sind hier Beteiligungsgesellschaften von Industrie-, Medien- und Finanzkonzernen wie der BMW Group, des Siemens Konzerns, der ProSiebenSat.1 Media AG oder der Allianz Gruppe aktiv. Eine große Rolle spielen auch die öffentlichen Anbieter wie die LfA-Tochter Bayern Kapital Risikobeteiligungsgesellschaft in Landshut und die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft in München. Als neuer Anbieter hat sich der Fonds UnternehmerTUM entwickelt (siehe Kasten, S. 13). Zusätzlich bieten viele private Investoren

als Business Angels Beteiligungen an. Verstärkt treten inzwischen auch Family Offices als Investoren auf dem Markt auf (siehe Interview, S. 16).

Wer also über Beteiligungskapital nachdenkt, findet in München und Oberbayern gute Strukturen vor. „Von den Rückgängen während der Finanzkrise hat sich der bayerische Beteiligungsmarkt erholt“, beobachtet Semir Fersadi, Finanzierungsexperte der IHK für München und Oberbayern. Gründer, Jungunternehmer und Mittelständler, die dieses Instrument nutzen wollen, sollten dennoch Vor- und Nachteile genau abwägen, appelliert er. Denn das Beteiligungskapital eignet sich nicht für jedes Unternehmen. „Wer über sehr gute Wachstums- und Erfolgsaussichten verfügt, bringt die Grundvoraussetzung mit“,

VOR- UND NACHTEILE GENAU ABWÄGEN

erläutert Fersadi. Klar ist: Investoren pochen meist auf Mitspracherechte. Junge Firmen können von der Erfahrung und Kompetenz etwa von Business Angels durchaus profitieren. Aber auch erfahrene Mittelständler müssen solche Mitspracherechte akzeptieren. Dazu kommen hohe Transparenzanforderungen: „Die meisten Investoren wollen kontinuierlich über den Geschäftsverlauf informiert werden“, weiß der Experte. Zudem sollten die Unternehmer akribisch prüfen, ob sie in der Lage sind, die Renditeerwartungen der Investo-



»Die Firmen müssen akzeptieren, dass der Investor ein Mitspracherecht hat – im Idealfall nutzt er es, um das Unternehmen mit seinem Wissen und Kontakten voranzubringen.« CARSTEN RUDOLPH, GESCHÄFTSFÜHRER DER EVOBIS GMBH IN MÜNCHEN

ren zu erfüllen. Oft ist Beteiligungskapital, je nach Gestaltung, auch mit einer aufwendigen Vorbereitung verbunden.

Den großen Pluspunkt der Befugigungsfinanzierung sieht Fersadi darin, dass sie das Eigenkapital steigert – und so für eine gute Bonität sorgt. Gerade jetzt ist angesichts der niedrigen Zinsen ohnehin der Zeitpunkt ideal, um mit der Bank über Kredite zu günstigen Konditionen zu verhandeln, empfiehlt Fersadi. Er ist überzeugt: Auch künftig bleiben die Banken für die meisten Mittelständler die wichtigsten Partner. „Wer daher Kredite, Befugigungskapital und weitere Instrumente wie Förderprogramme zu einem stabilen Finanzierungsmix kombiniert, schafft eine gute Grundlage für Wachstum.“

Befugigungskapital für Mittelständler, die weiter und international wachsen wollen, bietet The Riverside Company, ein weltweit tätiges Private Equity-Unternehmen mit Niederlassung in München. „Unser Fokus liegt auf Unternehmen mit Wachstumspotenzial, die sich in einer Größenordnung zwischen 20 und 200 Millionen Umsatz befinden“,

erklärt Vice President Patrick Schaich. Seit seiner Gründung 1988 hat Riverside in mehr als 300 Transaktionen investiert. Den hiesigen Standort München schätzt Schaich vor allem auch, weil er ein perfekter Ausgangspunkt für das Erschließen der Region Deutschland, Österreich und Schweiz ist. Was ihm besonders an München und Oberbayern gefällt, ist die überaus vielfältige Unternehmenslandschaft. „Stadt und Umland sind geprägt von Großunternehmen, aber auch von vielen sehr innovativen Mittelständlern in den Bereichen Industrie, Software, Medien, Services und Technologie.“

FLIXBUS GMBH UNTERNEHMERTUM- FONDS INVESTIERT IN INNOVATIVE FERNBUSFIRMA

Die FlixBus GmbH hat im boomenden Fernbusmarkt beste Chancen, Marktführer zu werden. Das war der wichtigste Grund für den UnternehmerTUM-Fonds, mit der Daimler Mobility Services GmbH und Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH in das junge Münchner Unternehmen zu investieren. Es betreibt bundesweite Fernbuslinien. „Wir haben den gesamten Zukunftsmarkt Mobilitätsdienstleistungen sehr genau untersucht“, erläutert Dr. Ingo Potthof, Geschäftsführer des UnternehmerTUM Fonds in München. „Der Fernbusmarkt und FlixBus mit seinem innovativen, internetbasierten Geschäftsmodell war für uns eindeutig der vielversprechendste Anbieter.“

Über das Beteiligungskapital freut sich Jochen Engert besonders. Der Geschäftsführer der FlixBus bringt seine Pläne so auf den Punkt: „Das Fernbusgeschäft ist ein riesiger Wachstumsmarkt, sowohl für Linienbetreiber wie FlixBus als auch für Busunternehmen und Bushersteller – die Befugigungen ermöglichen uns jetzt, die aktuelle Marktposition von FlixBus noch schneller auszubauen.“ Mit täglichen Fernverbindungen zwischen vielen Großstädten offeriert FlixBus bereits heute ein umfassendes Angebot für die Mobilität auf der Langstrecke. Über einen innovativen E-Commerce-Shop können die Kunden ihre Fahrten buchen. Zu den weiteren wichtigen Services zählt beispielsweise W-LAN im Bus. Sein deutschlandweites Netz wird das Unternehmen nun weiter ausbauen. Die FlixBus-Linien und die intelligenten Mobilitätslösungen der Daimler Mobility Services ergänzen sich dabei gut und bieten die Möglichkeit, Dienstleistungen zu vernetzen.

Marcus Spickermann, Finanzchef der Daimler Mobility Services, sieht im Engagement bei FlixBus einen Schritt auf dem Weg zur ersten Adresse für innovative Mobilitätsdienstleistungen: „Die strategische Partnerschaft bietet attraktive Möglichkeiten, unseren Kunden ein noch breiteres Spektrum zu bieten, um optimal von A nach B zu kommen.“ Ebenso sieht David Kuczek von Holtzbrinck Ventures im Fernbusgeschäft einen interessanten Markt, zudem ein großes Potenzial bei FlixBus: „Durch das starke Team und die ausgezeichnete Positionierung hat FlixBus alle Voraussetzungen zum Marktführer.“

Seit Juli 2011 bringt der UnternehmerTUM-Fonds gezielt junge Technologieunternehmen mit Marktpotenzial und Investoren zusammen. Dabei fokussiert er sich auf die Branchen Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik und Cleantech. „Als Frühphasenfonds haben wir genau die Entwicklungsphasen im Visier, in denen die Finanzierung für Gründer und Start-ups hierzulande besonders schwierig ist“, erklärt Potthof. Der Fonds entwickelte sich aus dem Center für Innovation und Business Creation an der TU München.

www.flixbus.de



LINKS FÜR KAPITALSUCHER UND INVESTOREN

www.bayernkapital.de

Die Bayern Kapital Risikobeteiligungsgesellschaft gehört zur LfA-Unternehmensgruppe. Sie bietet in erster Linie für innovative Start-ups und junge Firmen Beteiligungskapitalmodelle in vielerlei Varianten. Nutzwertige Informationen dazu finden Unternehmer und Gründer auf der Homepage der Bayern Kapital.

www.baybg.de

Die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft offeriert Beteiligungskapital aller Art für den Mittelstand – seien es stille Beteiligungen, mezzanines Kapital, offene Beteiligungen, Venture Capital oder Private Equity. Auf ihren Internetseiten finden Firmenchefs detaillierte Informationen dazu.

www.lfa.de

Die LfA Förderbank Bayern ist der Ansprechpartner für bayerische Firmenchefs, wenn es um Förderprogramme geht. Mehr zu den vielfältigen Programmen, die von der Gründung über Wachstum, Innovation und Umweltschutz bis zur Stabilisierung

reichen, finden Interessierte auf den Internetseiten der LfA.

www.evobis.de

Die Internetplattform des süddeutschen Netzwerkes evobis offeriert sowohl Gründern und Start-ups als auch Investoren und Business Angels umfassende Informationen vor allem zu Themen wie Finanzierung, Unternehmensaufbau und Beteiligungen.

www.unternehmertum.de

Die Homepage des UnternehmerTUM-Fonds bietet hilfreiche Informationen zum Fonds – nicht nur für Investoren, sondern auch für Gründer und Start-ups mit Technologiefokus.

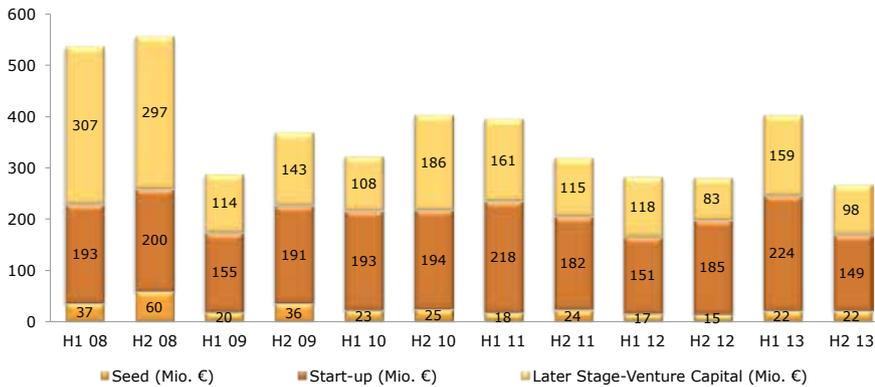
www.bvkap.de

Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) versteht sich als Interessenvertretung der Private-Equity-Branche in Deutschland. Auf seinen Internetseiten finden sich Informationen, Statistiken und Studien zum Beteiligungskapital.

Die meisten Unternehmen, in die Riverside investiert, planen, mithilfe der Beteiligung zu wachsen oder sich zu internationalisieren. „Zudem erleichtern wir es den Firmen, die Nachfolge zu realisieren oder Strukturveränderungen umzusetzen“, erläutert Schaich. Das Beteiligungskapital sieht auch er als Ergänzung zu Krediten. „Viele Banken verstehen sich als Geldgeber für etablierte Unternehmen und für nicht allzu riskante Vorhaben wie Auftragsvorfinanzierungen.“ Will sich ein Mittelständler jedoch etwa neue Märkte weltweit erschließen, hat er oft wenige Chancen, dafür Kredite zu erhalten – zumal er für solche Projekte keine Sicherheiten bieten kann. Denn die Banken agieren zunehmend risikoscheu, was sich angesichts der neuen Bankenvorschriften, Basel III, die strengere Regeln für Eigenkapital und Liquidität der Institute vorsehen, weiter ver-

MUT ZUM RISIKO

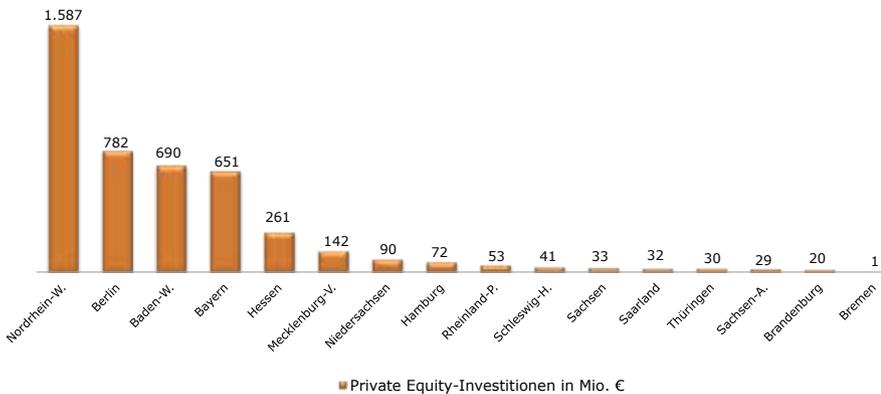
Venture-Capital-Investitionen in Deutschland seit 2008 (halbjährlich)



Marktstatistik = Investitionen in Deutschland unabhängig von der Herkunft der finanzierenden Beteiligungsgesellschaft.

PLATZ 4 FÜR BAYERN

Private-Equity-Investitionen in Deutschland nach Bundesländern (2013)



Marktstatistik = Investitionen in Deutschland unabhängig von der Herkunft der finanzierenden Beteiligungsgesellschaft.

AUF UND AB

Jährliche Private-Equity-Investitionen seit 1990



Branchenstatistik = Investitionen von in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften, unabhängig vom Sitz der finanzierten Unternehmen.

Quelle: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) – BVK-Statistik/PEREP Analytics, Datenstand: Februar 2014

schärfen wird. Beteiligungsinvestoren übernehmen solche Risiken, wenn diesen entsprechende Ertragschancen gegenüber stehen.

„Vorab nehmen wir das Unternehmen, sein Geschäftsmodell und seine Planung genau unter die Lupe und prüfen, ob seine Erwartungen an die zukünftige Entwicklung auch realistisch sind“, skizziert Schaich. Wird man sich einig, so kommt es meist zu einer vollständigen Umstrukturierung der Passivseite der Bilanz. Neben dem zusätzlichen Eigenkapital werden auch neue Bankpartner mit ins Boot genommen. Doch es geht ihm um mehr als Kapital: „Zusätzlich profitieren die Unternehmen von unserem weltweiten Netzwerk und unserer langjährigen Erfahrung, sei es beispielsweise bei internationalen Vertragsverhandlungen, bei der Gestaltung der optimalen Nachfolgeregelungen oder einfach nur dem Wissenstransfer – wir sprechen von smart money.“

Riverside bleibt bei Wachstumsfinanzierungen meist fünf bis sieben Jahre an Bord des Unternehmens und mischt sich nicht ins Tagesgeschäft ein. „Nur wenn das Unternehmen in eine Krise zu geraten droht oder wenn es unsere Unterstützung sucht, steuern wir mit“, betont Schaich. Den entscheidenden Unterschied der Beteiligungsfinanzierung zu anderen Kapitalge-

**BUSINESS ANGELS
INVESTIERTEN
5,7 MILLIONEN EURO**

bern sieht der Vice President in diesem Punkt: „Der Investor verdient nur, indem er das Unternehmen mitentwickelt, es in jeder Art unterstützt und ihm zur Seite steht.“ Er ist überzeugt: Mittelständler, die diesen Weg wählen, kommen schneller ans Ziel.

Gut aufgestellt ist in München auch das Segment Venture Capital, das vor allem die kleinen Firmen und Gründer im Blick hat. evobis-Chef Carsten Rudolph kennt die hiesige Gründerszene sehr genau: „Nicht nur IT-Firmen, sondern besonders auch Start-ups aus klassischen Branchen prägen sie – daher ist sie außerordentlich vielfältig.“ Zahlreiche Kontakte von Gründern zu den Investoren kommen dabei über das Münchener Netzwerk evobis zustande.



»Als Frühphasenfonds haben wir genau die Entwicklungsphasen im Visier, in denen die Finanzierung für Gründer und Start-ups hierzulande besonders schwierig ist.«

INGO POTTHOF, GESCHÄFTSFÜHRER
DES UNTERNEHMERTUM-FONDS

Mit mehr als 120 Privatinvestoren und etwa 80 institutionellen, öffentlichen und strategischen Investoren gehört es heute zu den größten Kapitalgebernnetzwerken hierzulande. „Mehr als 50 Start-ups und junge Unternehmen warben seit 2011 über evobis Start- und Wachstumskapital von insgesamt über 50 Millionen Euro ein, wobei allein im Jahr 2013 die Business Angels 5,7 Millionen Euro investierten“, freut sich Rudolph. „In München spielen Business Angels eine zunehmende Rolle“, beobachtet er. Sie haben oft Unternehmen geführt, suchen jetzt überzeugende Investitions-

möglichkeiten, zugleich möchten sie ihre Erfahrung weitergeben. Daher ist diese Art der Finanzierung für Start-ups oft der beste Weg, urteilt Rudolph. Denn neben Kapital erhalten sie Wissen und Netzwerke. Dabei bleiben viele Business Angels im Hintergrund, manche arbeiten als Berater mit. „Die Verträge lassen sich sehr flexibel gestalten, auch im Hinblick auf die Art des Beteiligungskapitals“, sagt der Experte. Ganz gleich in welcher Variante, Business Angels übernehmen stets mit ihrer Beteiligung auch das entsprechende Risiko, unterstreicht er.

Gerade für innovative Gründer und junge Unternehmen bietet die Finanzierung über Beteiligungen eine echte Chance. Denn sie verfügen über gute Ideen und großes Wachstumspotenzial, das aber meist mit hohen Risiken verbunden ist. „Sie sind oft noch nicht stabil genug, um einen Bankkredit zu erhalten“, argumentiert Rudolph. Mit Beteiligungskapital können sie sich daher den Freiraum verschaffen, um ihre Innovationen zur Marktreife voranzutreiben. Der evobis-Chef berät Start-ups beim Aufbau ihres Unternehmens, bei der Finanzierung, beim Erstellen der Businesspläne und vor allem bei der Suche nach Investoren.

Besonders wichtig ist, dass das Unternehmen und der Investor gut zusammenpassen. „Letztlich muss die Chemie stimmen“, resümiert Rudolph. Daher schlägt er den potenziellen Business Angels die Firmen, die zu ihren Investmentfokus passen, gezielt vor. Zugleich unterstützt er die Start-ups bei ihren Vorbereitungen für die

IHK-VERANSTALTUNGSTIPP

Crowdfunding Manager/-in IHK

Finanzierung von Ideen durch den Schwarm (4 Module, 8 Trainingstage) Juni bis Juli 2014 in der IHK-Akademie München, Orleansstraße 10–12, 81669 München:

Modul I, 26.–28.06.2014,

Modul II, 11.–12.07.2014,

Modul III, 18.–19.07.2014, Abschluss, 24.07.2014, Preis 2500 Euro

Anmeldung bei: Miriam Schwedler, Tel. 089 5116-1552, miriam.schwedler@muenchen.ihk.de

→ IHK-ANSPRECHPARTNER

Vera Hetzel, Tel. 089 5116-1590, vera.hetzel@muenchen.ihk.de

Beteiligungsfinanzierung. Für beide Seiten gilt: Sie sollten sich vorab darüber klar werden, was Beteiligungskapital bedeutet: „Die Firmen müssen akzeptieren, dass der Investor ein Mitspracherecht hat – im Idealfall nutzt er es, um das Unternehmen mit seinem Wissen und Kontakten voranzubringen“, unterstreicht er. Zudem sollten sie bereits vorab klären, ob die jeweiligen Planungen für die Unternehmenszukunft zusammenpassen. „Wenn sich Start-up und Investor vor allem auch in diesen Punkten einig werden, haben sie große Chancen auf einen erfolgreichen Markteinstieg.“

→ IHK-ANSPRECHPARTNER

Semir Fersadi, Tel. 089 5116-1335, semir.fersadi@muenchen.ihk.de



Foto: Wolf Heider-Sawall

Was Family Offices bringen

Warum Beteiligungskapital als Anlage für Familienunternehmen interessant ist, erklärt Barbara Zitzmann, Inhaberin der CapitalGate advisory GmbH.

MONIKA HOFMANN

Sie bewegen sich im Hintergrund, gewinnen aber an Gewicht: Family Offices verwalten meist Vermögen, die Familienunternehmen über Jahrzehnte hinweg erwirtschaftet haben. Welche Bedeutung haben sie heute für den Beteiligungsmarkt?

Family Offices spielen inzwischen eine wichtige, wachsende Rolle für diesen Markt. Denn ganz gleich, ob Multi oder Single Family Offices, zusammen vertreten sie große Investitionssummen und werden daher als Investoren im Moment sehr ernst genommen. Es gibt Multi Family Offices, die als Dienstleister ganzheitliches Vermögensmanagement anbieten und die Interessen der jeweiligen Familien managen. Und es gibt Single Family Offices, die von der Unternehmerfamilie direkt gesteuert werden.

Multi Family Office agieren also für mehrere Familienunternehmen?

So ist es. Das hat den Vorteil, dass diese Family Offices zwar im Markt bekannt sein können, doch ihre Kunden bleiben anonym. Viele Mittelständler legen großen Wert darauf, nicht selbst als Investor aufzutreten. Daher kommt ihnen diese Variante entgegen. Es gibt aber auch von Familien gegründete Beteiligungsgesellschaften, die offiziell als Beteiligungsgesellschaft auf dem Markt agieren.

Was unterscheidet Beteiligungen, die von Familienunternehmen kommen, von den Beteiligungen über Private-Equity-Gesellschaften?

Familien haben nicht immer eine feste Anlagestrategie, sind daher flexibler in der Entscheidung. Das kann sehr wichtig sein, wenn es zum Beispiel um die Dauer des Investments geht. Anders als viele Investoren haben Family Offices nicht schon von vornherein eine Exitstrategie, sondern entscheiden darüber erst im Laufe der Investmentperiode. Sie starten oft eine Beteiligung und warten zunächst, wie sie sich entwickelt. Andere Investoren haben hingegen oft eine klare Vorstellung vom Ende des Investments: Sie wollen möglichst gewinnbringend verkaufen.

In welche Unternehmen und Projekte investieren Family Offices besonders häufig?

Hier gibt es keine feste Strategie: Wir beobachten alle Arten von Investitionen, von hochriskanten Start-ups bis zu sehr vorsichtigen, abgesicherten Darlehenskonstruktionen. Manche Familien investieren gerne in Unternehmen aus Branchen, die mit ihrem Kerngeschäft zusammenhängen. Andere wiederum sehen ihre Investments gerade als Diversifikationsmöglichkeit zu ihrem sonstigen Geschäft. Das heißt, dass sie sich vor allem an Firmen und Anlagen beteiligen, die nichts mit ihrem Kerngeschäft zu tun haben – um die Risiken möglichst zu streuen.

Welche Chancen und Risiken ergeben sich für kapitalsuchende Firmen, wenn sie vor allem auf solche Familienbeteiligungen setzen?

Die große Chance besteht darin, dass der Investor selbst aus einem – meist mittelständischen – Unternehmerumfeld kommt. Daher verstehen sich die beteiligten Personen oft besser, als wenn ein solcher Hintergrund fehlt. Ganz wichtig ist eben auch, dass es keine festgeschriebene Anlagestrategie gibt. Das bedeutet zum Beispiel, dass Investor und Start-up zum Beispiel über Veränderungen im Businessplan jeweils individuell diskutieren und entscheiden.

Welche Services bieten Family Offices den mittelständischen Familien, die als Investoren geeignete Kapitalanlagen suchen?

Sie unterstützen die Unternehmerfamilien umfassend bei der Auswahl, der Steuerung des Investmentprozesses sowie der Gestaltung der Beteiligung und der Verträge sowie der Transaktion selbst. Da Multi Family Offices oft einen hohen Bekanntheitsgrad haben, erhalten sie viele Anfragen von Kapitalsuchenden. Dadurch haben sie einen Überblick über den Beteiligungsmarkt. Zumal sie sich meist in derselben Größenordnung wie Private-Equity-Gesellschaften bewegen, weil sie das Kapital mehrerer Familien bündeln. Sie kennen den Markt also sehr gut.

Wie können Mittelständler zudem von Family Offices profitieren?

Bei Family Offices gibt es sehr große Unterschiede in der Leistungspalette. Die Anbieter von professionellem Beteiligungsmanagement sind meist Full-Service-Provider: Sie bieten ein umfangreiches Controlling des gesamten Vermögens an. Ebenso unterstützen sie bei der Kontrolle der einzelnen Beteiligungen. Ferner stellen sie oft auch Beiräte, moderieren Gesellschafterversammlungen, helfen beim Erstellen von Governance-Leitlinien oder bei der Umsetzung von Nachfolgeprozessen, steuern zudem die Transaktionen bei Firmenkäufen und Verkäufen.

Wo sehen Sie die besonderen Vor- und Nachteile von Family Offices?

Sie betrachten die langfristige Entwicklung des Familienvermögens – diese ganzheitliche Sicht hat Vorteile. Ein gutes Family Office muss sich daher in allen Disziplinen bewegen und oft unterschiedliche Interessenlagen innerhalb der Familienstruktur zusammenführen. Auch die Interessenkonflikte bei den Investmententscheidungen spielen hier oft eine große Rolle.

Warum sollte sich ein Investor angesichts der oft hohen Risiken gerade für die Beteiligung an einer Firma entscheiden?

Über Beteiligungen lassen sich oft höhere Renditen erzielen. Zudem kann der Investor die Entwicklung seiner Anlage beeinflussen, indem er das Unternehmen, also das Start-up beispielsweise, berät und unterstützt.

Und welche Risiken geht er ein?

Die Risiken hängen vor allem vom individuellen Stand des Unternehmens, von den Erwartungen und den Exitmöglichkeiten ab. Es gibt dabei große Unterschiede zwischen der Beteiligung an einem Start-up und Wachstumskapital. Generell sollten Investoren immer die fünf Ms als bedeutende Faktoren beachten: viermal die Menschen und einmal den Markt. Daher ist es sehr wichtig, den Businessplan – nicht nur die finanziellen Kennzahlen – mit den Akteuren intensiv zu diskutieren und zu hinterfragen. Ein Controlling sollte nicht nur auf den Status quo der Kennzahlen abzielen. Denn wenn sich Entwicklungen dort schon manifestiert haben, ist ein Gegensteuern deutlich schwieriger.

Wie schätzen Sie den hiesigen Beteiligungsmarkt ein?

Beteiligungskapital von privaten Investoren wie Family Offices und – in kleinerer Größenordnung – auch von Business Angels sowie von Private-Equity-Gesellschaften ist derzeit für kapitalsuchende Firmen relativ gut verfügbar. Zumal viele Investoren angesichts der immer wieder stark schwankenden Aktienwerte nach alternativen Anlagen suchen, die sie auch mitentwickeln können.