

Private Equity – Anlagealternative für Familienunternehmer

Von Alexander von Boehm-Bezing



Private Unternehmensbeteiligungen können eine gute Anlagealternative für die private Vermögensanlage sein, so Alexander von Boehm-Bezing. In besonderem Maße gilt dies für Familienunternehmer, zu deren Grundverständnis die Teilhabe am unternehmerischen Erfolg gut passt und die zudem oft das nötige Branchen-Know-how mitbringen. Die Anlagechancen, so der Autor, sind jetzt in der Krise günstig. Doch auch für Unternehmen, die eine Finanzspritze benötigen, kann Private Equity eine Lösung sein. **Red.**

Niedrige Zinsen, überteuerte Sachwerte, hohe Liquiditätsbestände: Bewährte Vermögensstrategien führen heutzutage kaum mehr zum Ziel. Anleger sind gut beraten, nach alternativen Anlageformen Ausschau zu halten. Eine wachsende Bedeutung gewinnen aktuell zum Beispiel private Unternehmensbeteiligungen, die auf direktem Wege oder indirekt über Private-Equity-Fonds erfolgen.

Was für institutionelle Anleger schon längst eine Selbstverständlichkeit ist, gilt zunehmend auch für die private Vermögensanlage: Beteiligungskapital entwickelt sich zu einer etablierten Investmentform. Denn Private-Equity-Beteiligungen bieten attraktive Renditechancen bei vertretbaren Risiken.

Laut Marktforscher Pitchbook erzielt Private Equity im langfristigen Vergleich deutlich höhere Renditen als

Börsenwerte. Nach Erhebungen des Bundesverbandes Alternative Investments liegt die Rendite von Investments in Private-Equity-Fonds zwischen sieben und zwölf Prozent. Dies liegt darin begründet, dass Fondsmanager stärker die Möglichkeit haben, auf die Entwicklung ihrer Portfoliounternehmen einen wertsteigernden Einfluss zu nehmen, als dies bei börsennotierten Unternehmen der Fall ist.

Nur für Kunden mit langem Atem

Private Unternehmensbeteiligungen dienen nicht nur als Renditelieferant, sondern auch als wichtiges Diversifizierungselement. Als Sachwerte sind sie wertstabiler und weniger anfällig für Markttrends. Damit sind sie eine gute Beimischung, um das Vermögen vor

Wertverlusten zu schützen. Wo so viele Chancen liegen, existieren naturgemäß auch einige Risiken.

Anleger tragen das unternehmerische Risiko mit, was im Falle einer Firmenpleite auch einen Totalverlust bedeuten kann.

Zudem müssen sie einen langen Atem mitbringen. Private-Equity-Investoren binden sich meistens mehr als zehn Jahre lang an ihre Anlage. Vorzeitige Verkäufe sind häufig nur mit erheblichen Abschlägen am Zweitmarkt möglich. Ein systematischer Investmentprozess baut vor und trägt dazu bei, dass die Risiken möglichst nicht ins Gewicht fallen.

Zum Grundverständnis von Familienunternehmen passend

Gerade für Familienunternehmer empfehlen sich alternative Anlagen als feste Bausteine ihrer strategischen Vermögensallokation. Je nach Risikoneigung und Vermögensstruktur des Anlegers sollten zehn bis zwanzig Prozent des Gesamtvermögens in Private Equity und alternative Investments investiert werden.

Dafür gibt es neben der Aussicht auf Wertstabilität und Rendite der Anlage



Alexander von Boehm-Bezing, Mitglied der Geschäftsleitung, Tresono Family Office AG, Köln

weitere gute Gründe: Eine langfristige Ausrichtung von Anlagen und eine Teilhabe am unternehmerischen Erfolg entspricht dem Grundverständnis vieler Unternehmerfamilien.

Denkbar ist ein Fokus auf bestimmte Branchen, in denen der Familienunternehmer über langjährige Erfahrungen verfügt. Bei direkten Beteiligungen kann er dann seine Kompetenzen gegebenenfalls operativ einbringen. Generell ist eine gleichgerichtete Interessenslage von Investor und Portfoliounternehmen essenziell für die strategische Ausrichtung und die Potenzialentwicklung eines Unternehmens.

Die Nutzung spezieller Anlageformen stellt eine Bereicherung für das Gesamtvermögen dar. Alternative Investments ermöglichen maßgeschneiderte Portfoliostrategien, die individuellen Anforderungen maximal gerecht werden.

Chancen in der Krise nutzen

Außergewöhnliche Ereignisse bedrohen nicht nur bewährte Vermögensstrategien, sondern sie eröffnen auch neue Investmentchancen. Die aktuell angespannte wirtschaftliche Situation vieler Unternehmen infolge der Corona-Krise führt zu niedrigeren Bewertungen bei Unternehmensanteilen. Private-Equity-Manager können sich in dieser Situation vergleichsweise günstig in Unternehmen einkaufen.

Aktuell befindet sich der M&A-Markt aufgrund der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie eher in einer Wartestellung. Transaktionen werden verschoben oder neu verhandelt. Perspektivisch wird es voraussichtlich eine wachsende Zahl von Opportunitäten zu fallenden Konditionen geben. Nicht wenige Unternehmen benötigen im Zuge der Corona-Krise eine Finanzspritze, um die wirtschaftlichen Turbulenzen zu überstehen und die Einbußen abzufedern. Beteiligungskapital kann ein probates Mittel sein, um den Fortbestand des Unternehmens zu sichern und wieder auf die Erfolgsspur zu kommen.

Krisenzeiten sind erfahrungsgemäß ein guter Zeitpunkt für den Einstieg in außerbörsliche Firmenbeteiligungen. Besonders attraktiv sind im Moment Private-Equity-Fonds mit noch wenigen Beteiligungen, aber viel „Dry Powder“, das heißt eingesammeltes Geld, das noch nicht investiert wurde. Die Fonds können sich günstig in Unternehmen einkaufen.

Interessante Investmentchancen tun sich auch auf dem Sekundärmarkt auf, also dem Markt für Beteiligungen an Fonds, die ihre Investorengelder bereits mehr oder weniger stark investiert haben. Einige Altinvestoren werden Liquidität in ihrem Portfolio schaffen müssen und deshalb Beteiligungen abstoßen. Hierdurch können neue Investoren teilweise zu sehr niedrigen Preisen auf dem Zweitmarkt einsteigen. Die Beteiligungen haben vergleichs-

weise kurze Restlaufzeiten, sodass Anleger zeitnahe Rückflüsse erhalten.

Kein transparenter Markt

Bei der Auswahl der passenden Beteiligung kommt dem Managementteam grundsätzlich eine entscheidende Bedeutung zu. Fondsmanager sollten über profunde Branchenexpertise verfügen und dem Portfolio-Unternehmen auch im operativen Geschäft einen Mehrwert bieten. Idealerweise haben sie auch Krisenzyklen bereits erfolgreich gemanagt. Erhöhte Vorsicht ist aktuell bei neuen Produkten mit einem unerfahrenen Management geboten.

Der Private-Equity-Markt ist vergleichsweise intransparent. Viele Investitionsmöglichkeiten schlummern im Verborgenen und sind für unerfahrene Anleger schwer erkennbar. Dieser Umstand ist Fluch und Segen zugleich. Wer sich mit den Marktbedingungen vertraut macht, gewinnt einen Wettbewerbsvorteil und hat mehr Chancen auf lohnende Investments. Unerlässlich ist eine systematische Vorgehensweise mit Unterstützung durch erfahrene Vermögensverwaltungen oder Family Offices. So können sich Anleger hohe Renditechancen abseits des Mainstreams erschließen.

Das A und O ist ein gezieltes Sourcing von Opportunitäten. Hierzu verfügen professionelle Partner über ein weitreichendes Netzwerk und Zugang zu erstklassigen Fonds und Private-Equity-Managern. Die besten Renditechancen bieten Top-Quartile-Fonds. Sie zählen in ihrem Segment seit Jahren zu den besten Angeboten im Markt und können sich mit hoher Wahrscheinlichkeit auch in einem schwierigen Umfeld gut behaupten.

Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Beteiligung sind eine gründliche Selektion und eine strikte Due Diligence, falls ein konkretes Anlageinteresse besteht. Wer wiederholt in Private Equity investiert, sollte wie bei Börsenwerten auf eine clevere Diversifizierung achten. Ein Private-Equity-Portfolio sollte über verschiedene Fondsmanager, Strategien und Auflegungsjahre gestreut sein. So können Anleger ein hochrentables Portfolio aufbauen und die Risikofaktoren gezielt eingrenzen. ■

Bleiben Sie immer auf dem neuesten Stand!

Ihre bank-und-markt-Redaktion informiert nun auch täglich in der Rubrik „Tagesmeldungen“.

Folgen Sie uns auf



oder besuchen Sie uns unter

WWW.KREDITWESEN.DE/TAGESMELDUNGEN