

Unternehmerisches Investieren: »Vom Manager zum Investor« (Teil 4):

Aufspüren von Investitionsgelegenheiten – mein Netzwerk als Schlüssel

In diesem vierten Teil unserer Kurzbeiträge geht es um das Aufspüren von Investitionsgelegenheiten. Wie geht ein aktiver Investor am besten vor?

Was ist ein aktiver Investor?

Der aktive Investor resp. die aktive Investorin ist eine Person, die mit Hilfe ihrer Berufserfahrung und ihres Netzwerks in privat gehaltene Unternehmen investiert - mit dem Ziel ein signifikantes Vermögen aufzubauen.

Der aktive Investor geht dabei mit grosser Zielstrebigkeit vor und bringt insbesondere a) seine Leistungsbereitschaft, b) sein Netzwerk und c) sein fachliches Können ein.

Wie finde ich ein passendes Investitionsobjekt?

Mit dem Finden der ‚richtigen‘ Investitionsgelegenheit ist es fast so wie mit Kennenlernen der Traumfrau bzw. des Traummanns oder mit der perfekten Immobilie, die zentral gelegen mit unverbaubarer Bergsicht sowie direktem Seeanschluss repräsentativ und dazu auch noch günstig zu erwerben ist. Man findet sie aber nicht immer so einfach wie man möchte und nicht immer dort, wo man sucht.

Muss ich suchen oder werde ich gefunden?

Vermittler und Plattformen helfen beim Finden von Immobilien, Lebens(abschnitts)partnern, Autos und Investitionsmöglichkeiten. Wir alle nutzen sie. Sie helfen einen ersten Überblick über den Markt zu gewinnen, mögliche Leads zu generieren oder auch exklusiv Opportunitäten aufzuspüren. Je homogener und standardisierter das Gut (z.B. Autos oder Immobilien), desto effizienter ist eine Plattform auch beim Abwickeln der Transaktion. Bei einzigartigen (idiosynkratischen) Gütern wie Unternehmen funktioniert das nur beschränkt.

Der Agent – Helfer oder Verführer?

In unserem Buch machen wir die Unterscheidung zwischen den finanzstarken, etablierten Typ I-Investoren und den Neulingen (Typ II-Investoren). Letztere stehen in der ‚Nahrungskette der Investoren‘ eher im unteren Bereich. Die Dossiers die sie von Agenten erhalten wurden von etablierten Mitgliedern weiter oben in der Nahrungskette bereits abgelehnt. Natürlich bleibt die Möglichkeit, dass professionelle Investoren etwas übersehen haben oder das Objekt zu klein und arbeitsaufwändig ist und nicht zu deren Speiseplan passt – das wäre dann eine mögliche Opportunität für den neuen aktiven Investor.

Der kritische Erfolgsfaktor: der persönliche Fit

Die Wahrscheinlichkeit, ein geeignetes Unternehmen zu finden, steigt mit dem wachsenden Netzwerk. Mark Granovetter spricht in seinem 1973 im American Journal of Sociology publizierten epochalem Artikel in von ‚the strength of weak ties‘. Das bedeutet, dass nicht unbedingt der beste Freund auch der beste Geschäftspartner ist. Im Gegenteil, ein gutes Investment kann über einen interessanten Gesprächspartner an einem gemeinsamen Anlass herangetragen werden. Der aktive Investor muss folglich sein bestehendes Netzwerk in der Art ausbauen und erweitern, dass er mit Hilfe von neuen Beziehungen Investitionsobjekte an der Quelle finden und Ideen entwickeln kann.

Alle suchen den rohen Diamanten, um ihm den richtigen Schliff geben zu können und ihm den Glanz zu verleihen, der die Bewertung hochzieht. Wir sind der Meinung: sowohl Plattformen, als auch persönliches Netzwerk sind notwendig für das Sourcing, *aber* nur wer richtig im Dschungel geschürft hat, weiss, was er kauft und in welchem Umfeld der Diamant eingebettet war.

Fazit: Mein Netzwerk ist mein Zuhause

Wir empfehlen in unserem Buch, investoren- & unternehmernahe Anlässe zu besuchen und sorgsam Vertrauensbeziehungen mit arm's-length Massstäben zu etablieren. Nicht einfach – aber lohnenswert!

Im nächsten Teil dieser Kurzbeiträge geht es um Turnarounds – deren Risiken und Attraktivität. Danach beschäftigen wir uns mit der Generierung von eigenen Ideen für Investitionen.

Zu dieser Serie an Kurzbeiträgen:

Wir, Cuno Pümpin & Marius Fuchs, ermutigen in unserem Buch „*Vom Manager zum Investor – 7 Schritte in die erfolgreiche Unabhängigkeit*“ (Campus Verlag, Feb. 2017) erfahrene Führungskräfte zum aktiven Investieren in privat gehaltene Unternehmen. Die bisherigen Beiträge können unter www.qic.ch (Publikationen) abgerufen werden.

Die QIC Performance Consulting und QIC Capital wurden 2008 bzw. 2011 von Marius Fuchs (Dr. oec. HSG & dipl. Wirtschaftsprüfer) gegründet. QIC ist spezialisiert auf die strategische Beratung von Unternehmen, ihren Eigentümern und unternehmerischen Investoren – im Besonderen für die Entwicklung und Begleitung von Aufbruch- & Wertsprungstrategien.

*Die QIC ist Veranstalter der jährlichen IQ-Conference zu Eigentümerstrategien & Unternehmensentwicklung, die jeweils im Frühsommer im Benediktinerkloster Engelberg stattfindet – zum nächsten Mal am **14.&15. Juni 2018 mit dem Titel „Ausbruch aus Blockaden der Unternehmensentwicklung“**.*

*Marius Fuchs ist Co-Autor mit Cuno Pümpin von „**Vom Manager zum Investor: 7 Schritte in die erfolgreiche Unabhängigkeit**“ (Campus Verlag, Feb. 2017) und weiteren in Vorbereitung stehenden Publikationen zu Themen wie Direktinvestitionen in Unternehmen, strategische Unternehmensführung, Management von Wertsprüngen und Turnaround-Management.*