

**Unternehmerisches Investieren: »Vom Manager zum Investor« (Teil 2):**

**„Wie beurteile ich ein gutes Investment?“ - Drei konkrete Tipps**

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.

Im ersten Teil dieser Serie von Kurzbeiträgen haben wir die Grundsätze für Direktinvestitionen besprochen (publiziert am 31. Juli 2017 auf LinkedIn; kann unter [www.qic.ch](http://www.qic.ch) (Publikationen) abgerufen werden).

In Teil 2 geht es um die Frage, nach welchen Kriterien ein Direct Investment beurteilt werden soll und was unter einem Wertsprung zu verstehen ist.

**Was ist ein aktiver Investor?**

Der aktive Investor resp. die aktive Investorin ist eine Person, die mit Hilfe ihrer Kernkompetenzen und ihrer Ressourcen, Direktinvestitionen in privat gehaltene Unternehmen tätigt mit dem Ziel ein signifikantes Vermögen aufzubauen.

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

**„Wie beurteile ich, was ein gutes Investment ist?“ – Drei konkrete Tipps:**

Im Grundsatz ist ein profitables, etabliertes Unternehmen in einer konjunkturell stabilen Branche ein sicheres Investment als ein Turnaround-Fall oder ein Jungunternehmen. Das heisst aber nicht, dass das erstere für mich als möglichen aktiven Investor ein gutes Investment ist.

Die zentrale Frage lautet daher, wie ich ein *für mich* als aktiven Investor gutes Investment erkenne:

**1. Verstehe ich es?**

Verstehen heisst: Kann ich als aktiver Investor nachvollziehen, wie mein Geld arbeitet und als ein Mehrfaches als Cashflow zu mir zurück fließen wird. Verstehe ich die Risiken, die Annahmen, die vermeintlichen ‚Gewissheiten‘ im Investment Case? Welche könnten sich als falsch herausstellen und was sind die Folgen?

Wenn diese Fragen nicht beantwortet werden können, dann werden Risiken akzeptiert, die ein aktiver Investor nicht akzeptieren darf – unabhängig, ob das Investment objektiv gesehen gut ist oder nicht.

**2. Kann ich mit meinen Stärken, Ideen und Ressourcen einen Wertsprung realisieren?**

Die Definition von Wertsprüngen ist, dass spezifische Ereignisse oder Entwicklungen in einem relativ kurzen Zeitabschnitt zu signifikanten, mitunter sprunghaften Veränderungen des Unternehmenswerts und somit meines Investments führen können. Ein typisches Beispiel ist ein erfolgreicher Turnaround, ein zugesprochenes Patent, positive Phase-II Resultate bei einem Biotech-Unternehmen oder ein (Gross-)Auftrag von einem Global Player.

Idealerweise führe ich den Wertsprung mit meinen Fähigkeiten, meinem Netzwerk oder meiner Arbeitskraft herbei - respektive helfe dem Unternehmen, einen solchen Wertsprung zu realisieren.

### **3. Wem vertraue ich?**

Der Blick muss über den Business Plan und über das eindimensionale ‚Geldverdienen‘ hinaus gehen und folgende Fragen ins Zentrum rücken:

1. Wer sind die Leute, denen ich mein Geld, meine Zeit, meine Ideen und meine Begeisterung anvertraue?
2. Was sind deren Motivationen und Geschichten auf ihrem Lebensweg?
3. Was haben sie Gutes geschaffen? Oder wo haben sie Zwist und Chaos hinterlassen?

Natürlich lässt sich bei dieser Frage nie ein vollständiges, objektives Bild erarbeiten und Informationen bleiben fragmentiert. Hier lohnt es sich aber sehr kritisch zu sein – schliesslich investiere ich nicht nur mein knappes Geld, sondern auch meine wertvolle Zeit (Opportunitätskosten). Ein aktiver Investor muss sich immer vor Augen halten, dass sich die involvierten Leute nicht so einfach und schnell wie eine börsenkotierte Aktie auswechseln lassen.

\*\*\*\*

Dieser Artikel beruht auf einem vom Campus Verlag geführtes Interview mit Prof. Dr. Cuno Pümpin und Dr. Marius Fuchs. Das Interview findet sich unter [www.campus.de](http://www.campus.de) (direkter Link).

Im nächsten Teil dieser Kurzbeiträge geht es um die erfolgskritische Unterscheidung zwischen einem Typ I (Goliath) und einem Typ II-Investor (David), die Vor- & Nachteile und die möglichen Strategien eines aktiven Typ II-Investors.

*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 von unternehmerischen Investoren. QIC fokussiert insbesondere auf 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 mit einem Wertsprung“.*



*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 zum Thema Direktinvestitionen in Unternehmen, strategische Unternehmensführung, Management von Wertsprüngen und Turnaround-Management.*