

Wachstum und Wandel in der Welt der Single Family Offices

Direktbeteiligungen - Entwicklungen der vergangenen Jahre, ihre künftige Rolle und was wir generell von Single Family Offices lernen können

Single Family Offices gehören zu den einflussreichsten, zugleich aber auch verborgenen Akteuren im internationalen Investorensumfeld. Hinter verschlossenen Türen steuern sie Milliardenvermögen, treffen unternehmerische Entscheidungen und prägen ganze Branchen – diskret, unaufgeregt und unternehmerisch. Dieser Beitrag eröffnet eine Schlüssellockperspektive in diese Welt und beleuchtet insbesondere die Rolle von Direktinvestitionen. Was können wir von den Reichsten lernen und was hat sich in den vergangenen Jahren verändert? Unsere Erkenntnisse werden von Daten der jährlich stattfindenden Berenberg Single Family Office Konferenz gestützt, eine der größten Netzwerk-Plattformen für Single Family Offices aus der DACH Region.

Ein Single Family Office ist eine private Organisation, deren Hauptzweck darin besteht, Vermögen zu erhalten oder zu vermehren. Es bündelt finanzielle, strategische und organisatorische Dienstleistungen und übernimmt Aufgaben rund um die Vermögensallokation, Governance und Nachfolgeplanung sowie das Steuern direkter unternehmerischer Beteiligungen. Die Gründung eines Single Family Offices ist in der Regel erst ab einem zu verwaltenden Vermögen von etwa 200 Millionen Euro sinnvoll, da erst ab dieser Größenordnung Skaleneffekte und Kostensynergien entstehen, die den Aufbau einer eigenen Struktur rechtfertigen. Single Family Offices sind nicht an eine bestimmte Rechtsform gebunden und unterliegen bis zu einem gewissen Grad keiner Regulierung. Zudem lässt, aus Gründen der Diskretion, der Name des Single Family Offices häufig keinen Rückschluss auf die Eigentümerfamilie zu. Innovative Phantasienamen sind dabei keine Seltenheit.

Ein weiterer interessanter Aspekt ist, dass sich manche Single Family Offices nicht ausdrücklich als solche bezeichnen. Stattdessen treten sie beispielsweise als Familienholding oder in ähnlichen Strukturen auf und halten dort ihre Direktbeteiligungen. Diese Umstände erschweren eine genaue Bestimmung der Zahl. Grobe Schätzungen gehen derzeit von 1.200 Single Family Offices in der DACH-Region aus, davon sind etwa 600 bis 700 in Deutschland ansässig. Das zu verwaltende Vermögen, die Anzahl der Mitarbeitenden sowie die Einbindung und Zahl der zu betreuenden Familienmitglieder variieren erheblich. Für die letztendliche Struktur eines Single Family Offices ist die Höhe des zu verwaltenden Vermögens oft nachrangig. Maßgeblich ist vielmehr die übergeordnete Familien- und Gesamtvermögensstrategie, die Assetklassen Strategie sowie die Art und Weise der Strategieumsetzung. Diese bestimmen in ihrer Gesamtheit die spezifische Form der Vermögenssteuerung und somit auch die Struktur eines Single Family Offices. Das macht jedes Single Family Office in hohem Maße individuell und nur schwer mit anderen Single Family Offices vergleichbar.

Als bedeutende Investorengruppe prägen sie mit ihrer Vermögensallokation das Unternehmertum in Deutschland. Sie agieren dabei oftmals als Risikokapitalgeber bei Direktbeteiligungen, diskret und unter dem Radar der Öffentlichkeit.

Schätzungen gehen von rund 1.200 Single Family Offices in der DACH Region aus. Größe und Struktur variieren erheblich. In der Regel ist die Gründung eines Single Family Office erst ab einem zu verwaltenden Vermögen von etwa 200 Millionen Euro sinnvoll.

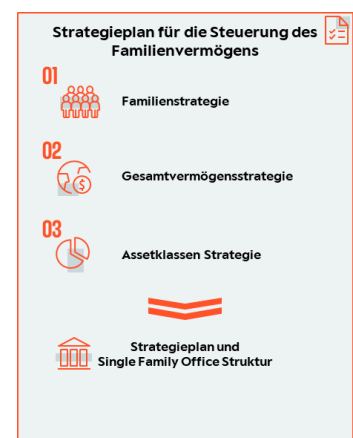


Abb. 1: Strategieplan
Quelle: Eigene Darstellung

Single Family Offices fördern mit Direktbeteiligungen das Unternehmertum in Deutschland.

Dennis Nacken, Head of Single Family Office Investment Advisory bei Berenberg, beschreibt Single Family Offices wie folgt:

„Individuell, vertrauensvoll, unternehmerisch denkend und diskret – kennst du ein Single Family Office, kennst du genau eins.“

Dennis Nacken
Head of Single Family Office Investment Advisory

Im Folgenden werden fünf Kernfragen zum Thema Direktinvestitionen von Single Family Offices näher beleuchtet. Alle relevanten Faktoren rund um Direktbeteiligungen sollen mit Blick auf Veränderungen und ihre aktuelle Entwicklung analysiert werden. Der Fokus liegt dabei auf Eigenkapitalinvestitionen in nicht börsennotierte Unternehmen, also Direktinvestitionen von Single Family Offices, die außerhalb des Kapitalmarkts erfolgen, und nicht auf Beteiligungen am eigenen, gegebenenfalls vorhandenen Familienunternehmen.

Fünf Kernfragen zu Direktbeteiligungen von Single Family Offices

01

Welcher Anteil des Gesamtvermögens wird in Direktinvestitionen allokiert?

02

In welchen Unternehmensphasen engagieren sich Single Family Offices am häufigsten?

03

Welche Branchen und Sektoren werden von Single Family Offices als besonders attraktiv bewertet?

04

Wie gestalten Single Family Offices die Steuerung und Kontrolle ihrer Direktinvestitionen?

05

Welche Exit-Strategien verfolgen Single Family Offices?

Abb. 2: Fünf Kernfragen
Quelle: Eigene Darstellung

01 Welcher Anteil des Gesamtvermögens wird in Direktinvestitionen allokiert?

Bei der Allokation von Vermögen spielen neben rationalen Überlegungen wie Rendite und Risikoparametern auch emotionale Faktoren eine Rolle. Die Unternehmerpersönlichkeiten hinter den Single Family Offices haben es zu beachtlichem Reichtum gebracht, häufig durch den Aufbau oder die Weiterführung eines (Familien-) Unternehmens. Oftmals möchten sie, auch über das eventuell noch vorhandene eigene Unternehmen hinaus, unternehmerisch tätig sein. Sie wollen Geschäftsmodelle verstehen, Unternehmen beim Skalieren unterstützen, aktiv mitgestalten und ihre eigene Expertise einbringen. In der Gesamtvermögensstrategie sollte daher neben dem klassischen Marktportfolio und der Sicherheitsreserve auch ein unternehmerisches Portfolio gebildet werden. In diesem können eigene Expertise und Spezialisierungen in Positionen mit unternehmerischem Charakter umgesetzt werden. Auf die Frage, wie hoch der Anteil direkter Unternehmensbeteiligungen am Gesamtvermögen ist, geben wir nachfolgend einen vertieften Einblick.

Der Anteil von Direktbeteiligungen am Gesamtvermögen hat sich in den vergangenen Jahren bei denjenigen Single Family Offices, die Vermögen in Direktbeteiligungen allokierten, spürbar verändert. Auffällig ist insbesondere der Rückgang sehr hoher Direktbeteiligungsquoten. Während 2023 noch 30 % der befragten Single Family Offices mehr als 40 % ihres Vermögens in Direktbeteiligungen allokierten, liegt dieser Wert 2025 nur noch bei 21 %. Dies ist zum Teil auch auf die Marktphase und das Sentiment der vergangenen Jahre zurückzuführen, insbesondere auf die Zeit nach der Corona-Pandemie und den Russland-Ukraine-Konflikt. Während sich Single Family Offices bei der Allokation von Vermögen in neue Direktbeteiligungen in dieser Zeit eher zurückhaltend zeigten, entwickelten sich Vermögenswerte in anderen Assetklassen positiv. Dies könnte zu einer Relativierung des Anteils des Vermögens, das in Direktbeteiligungen investiert ist, geführt haben. Schlussendlich resultierte dies jedoch auch in einer breiteren Diversifizierung des Vermögens. Parallel dazu hat sich der Anteil der Single Family Offices mit mittleren Quoten deutlich erhöht, was die zunehmende

Vermögensallokation in Direktbeteiligungen ist nicht nur rational, sondern auch emotional geprägt.

Für Single Family Offices sind Direktbeteiligungen ein bedeutender Bestandteil ihrer Vermögensallokation. Die relative Gewichtung schwankt im Zeitverlauf, bleibt aber auf konstant hohem Niveau.

Bedeutung von Direktinvestitionen unterstreicht. Rund 4 % (im Jahr 2025) der anwesenden Single Family Offices gaben an, bisher nicht in Direktbeteiligungen investiert zu haben (8 % in 2023). Damit wird deutlich, dass Direktbeteiligungen für Single Family Offices eine zentrale Rolle spielen, wobei der konkrete Anteil am Gesamtvermögen erheblich variieren kann.

Entwicklung des Direktbeteiligungsanteils am Gesamtvermögen 2023–2025*

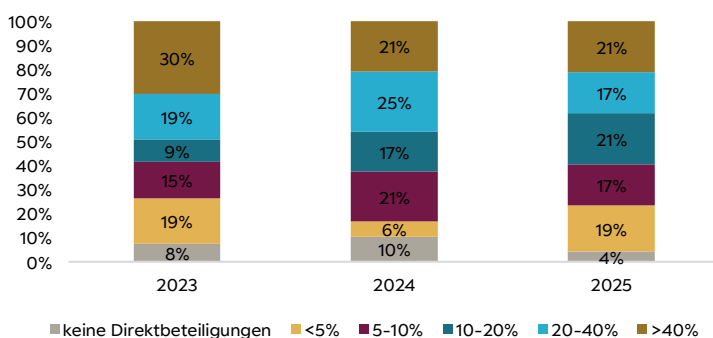


Abb. 3: Direktbeteiligungsanteil

*ohne Familienunternehmen

Quelle: Berenberg Direct Investment Day 2023, 2024, 2025; n= 52

02 In welchen Unternehmensphasen engagieren sich Single Family Offices am häufigsten?

Nachdem klar wurde, dass nahezu alle Single Family Offices einen erheblichen Teil ihres Vermögens in Direktbeteiligungen investieren, stellt sich die Frage, in welche Unternehmen und vor allem in welche Unternehmensphasen sie bevorzugt investieren. So vielfältig die Möglichkeiten sind, so individuell investieren die Single Family Offices entlang der verschiedenen Unternehmensphasen. Es lässt sich jedoch ein Trend erkennen:

Immer mehr Single Family Offices investieren in frühere Unternehmensphasen. So stieg der Anteil der Single Family Offices, die Angel-Investments tätigen, von 20 % im Jahr 2023 auf 27 % im Jahr 2025. Bei Seed-Investments stieg der Anteil sogar von 40 % im Jahr 2023 auf 53 % im Jahr 2025. Zwar sind Direktbeteiligungen an Unternehmen in der Frühphase mit einem höheren Risiko verbunden, sie bieten jedoch zugleich größere Gestaltungs- und Mitbestimmungsmöglichkeiten und unterstreichen den unternehmerischen Ansatz vieler Prinzipale. Bei Investitionen in solche Unternehmen spielen zudem oft strategische Faktoren eine Rolle, beispielsweise wenn neben dem Single Family Office auch ein (Familien-) Unternehmen existiert. In diesem Zusammenhang werden gezielt Beteiligungsmöglichkeiten an Start-ups aus dem gleichen Sektor gesucht.

Direktinvestitionen in frühphasige Unternehmen sind besonders beliebt. Sie können unternehmerische Gestaltungsspielräume eröffnen und sind unter gewissen Voraussetzungen sogar erbschaftsteuerlich attraktiv.

Diese Beteiligungen können es ermöglichen, nah an den neuesten Entwicklungen zu sein und gegebenenfalls Kooperationen und Wissenstransfers zum eigenen (Familien-) Unternehmen zu schaffen. Auch aus Gründen der Risikostreuung können Investments in frühe Phasen sinnvoll sein. Einerseits sind die Bewertungen niedriger und damit die Ticketgrößen kleiner, andererseits lassen sich mehrere kleine Beteiligungen anstelle eines einzelnen großen Engagements tätigen. Darüber hinaus kann es einfacher sein, sich mit mehr als 25 % an einem Unternehmen zu beteiligen. Dies ist insbesondere im Hinblick auf die steuerliche Behandlung von Bedeutung, da Beteiligungen an Unternehmen mit einem Anteil von mehr als 25 % unter bestimmten Umständen als begünstigtes Vermögen im Sinne der Erbschaftsteuer behandelt werden können. Eine wichtige Randnotiz, die vor allem auch im Hinblick auf die Nachfolgeplanung in den jeweiligen Single Family Offices von großer Bedeutung ist.

Demgegenüber ging der Anteil der Single Family Offices, die Direktinvestitionen in wachstumsstarke Unternehmen tätigen, von 75 % im Jahr 2023 auf 63 % im Jahr 2025 zurück. Die Zahl der Single Family Offices, die große Investitionen in Unternehmen kurz vor einem Börsengang (Initial Public Offering) tätigen, blieb hingegen stabil bei 30 %.

Bevorzugte Unternehmensphasen für Direktinvestitionen

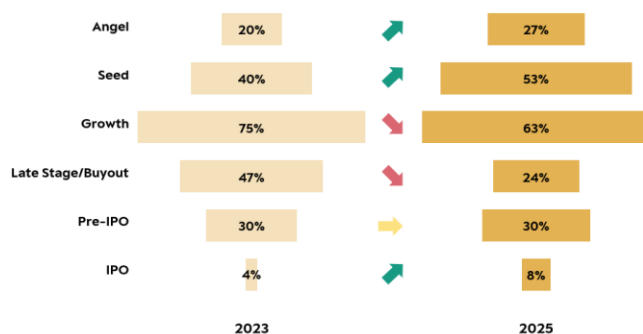


Abb. 4: Direktinvestition nach Unternehmensphasen
 Mehrfachnennung möglich
 Quelle: Berenberg Direct Investment Day 2023, n=55; 2025, n=51

03 Welche Branchen und Sektoren werden von Single Family Offices als besonders attraktiv bewertet?

Während Single Family Offices einen bedeutenden Teil ihres Vermögens in Unternehmensbeteiligungen investieren, darunter auch in frühen Entwicklungsstadien, stellt sich die Frage, welche Sektoren derzeit besonders beliebt sind.

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass sich die sektoralen Präferenzen von Single Family Offices bei Direktbeteiligungen zwischen 2023 und 2025 spürbar verändert haben. Sie spiegeln nicht nur aktuelle Engagements wider, sondern auch Sektoren, die aus Sicht der Befragten künftig interessant sein könnten. Besonders stark war der Anstieg im Bereich Software & Analytics. Er kletterte von 36 % im Jahr 2023 auf 66 % im Jahr 2024 und pendelte sich im Jahr 2025 bei 49 % ein. Damit bestätigt sich die weiter anhaltend hohe Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle für Single Family Offices. Gründe hierfür sind einerseits, dass viele Prinzipale techaffin sind, und andererseits, dass generell wenig kapitalintensive Geschäftsmodelle in den vergangenen Jahren an Beliebtheit gewonnen haben.

Software und wenig kapitalintensive Geschäftsmodelle sind besonders beliebt.

Health Care und MedTech bleiben mit 46 % bzw. 43 % (2023-2025) auf stabil hohem Niveau, was die Kontinuität des Interesses an diesen Sektoren unterstreicht. Dagegen verlieren Real Estate/PropTech (von 52 % 2023 auf 29 % 2025) und GreenTech (von 57 % 2023 auf 29 % 2025) deutlich an Relevanz. Insbesondere der Bereich GreenTech hat an Reiz und Interesse verloren. War er 2023 noch der beliebteste Sektor, so ist er 2025 auf dem letzten Platz abgeschlagen. Überraschend entwickelt sich das Interesse am Industriesektor. Nach einer Phase der Zurückhaltung rückt der Industriesektor wieder stärker in den Blick. Nach einem Rückgang von 34 % im Jahr 2023 auf 26 % im Jahr 2024 steigt er im Jahr 2025 wieder auf 43 % an. Dies lässt auf eine differenzierte Risikoeinschätzung, moderate Bewertungsniveaus und neue Chancen in klassischen Kernindustrien schließen.

Beteiligungen im Healthcare-Bereich waren und sind nach wie vor sehr gefragt, während GreenTech deutlich an Beliebtheit verloren hat.

Sektorpräferenzen von Single Family Offices bei Direktinvestitionen

Sektor	2023	Trend	2024	Trend	2025
Software & Analytics	36%	↑	66%	↘	49%
Health Care / MedTech	46%	↗	52%	↘	43%
Industry	34%	↓	26%	↑	43%
Real Estate / PropTech	52%	↓	44%	↓	29%
GreenTech	57%	↓	44%	↓	29%

Abb. 5: Sektor Präferenzen

Mehrfachnennung möglich

Quelle: Berenberg Direct Investment Day 2023, n=59; 2024, n=50; 2025, n=49

Im Zusammenhang mit der Frage, welche Sektoren Single Family Offices als besonders interessant einschätzen, stellt sich auch die Frage, wie sie Zugang zu entsprechenden Direktbeteiligungen erhalten. Die meisten Single Family Offices identifizieren geeignete Beteiligungsmöglichkeiten vor allem über ihr internes Netzwerk. Bemerkenswert ist zudem, dass bereits 32 % über eigene Research-Teams verfügen, ein klares Indiz für die zunehmende Professionalisierung beim Deal-Sourcing. Auch Banken spielen eine zentrale Rolle beim Deal Sourcing. Ein Beispiel hierfür ist die jährlich stattfindende Berenberg Single Family Office Konferenz, bei der über 120 Single Family Offices zusammenkommen. Die Veranstaltung bringt Entscheidungsträger von Family Offices zusammen, schafft eine Plattform für diskreten Austausch und bietet Unternehmen gleichzeitig die Möglichkeit, ihr Geschäftsmodell zu präsentieren.

Single Family Offices finden Deals meist über ihr Netzwerk. Ein Drittel greift auch auf eigene Research-Teams zurück.

Nachdem eine geeignete Direktbeteiligungsmöglichkeit gefunden wurde und ein Deal zustande gekommen ist, beginnt die eigentliche Arbeit. Die Beteiligungen müssen gesteuert werden. Dies kann entweder aktiv durch direkte Eingriffe in das operative Geschäft oder passiv durch das reine Bereitstellen von Risikokapital erfolgen. Vor diesem Hintergrund stellt sich nachstehende Frage.

04 Wie gestalten Single Family Offices die Steuerung und Kontrolle ihrer Direktinvestitionen?

Das direkte Investieren in Unternehmen ist eng mit der unternehmerischen Herkunft vieler Familien verbunden und stellt eine Fortführung dieses Gedankens dar. Die unternehmerische DNA prägt dabei nicht nur die Asset-Allokation, sondern auch das Selbstverständnis der Single Family Offices als aktive Gestalter. Es zeigt sich, dass Single Family Offices nicht nur reine Kapitalgeber, sondern vor allem auch aktive Mitgestalter sein wollen. Es reicht vielen nicht mehr, ausschließlich beratend und passiv an der Seitenlinie zu agieren. Vielmehr übernehmen sie operative und strategische Rollen innerhalb ihrer Direktbeteiligungen.

Single Family Offices sind häufig strategisch und operativ in ihren Direktbeteiligungen involviert.

Rund 23 % der befragten Single Family Offices sind operativ in ihre Direktbeteiligungen involviert, haben also eine aktive Rolle im Management. 34 % sind auf strategischer Ebene eingebunden, beispielsweise durch Aufsichts- oder Beiratsmandate. Bei 31 % variiert der Grad der Involvierung je nach Beteiligung, was auf eine flexible, situationsabhängige Steuerung hinweist. Lediglich 12 % treten dagegen als reine Finanzinvestoren auf und üben keinerlei operativen Einfluss aus.

Steuerung von Direktbeteiligungen durch Single Family Offices

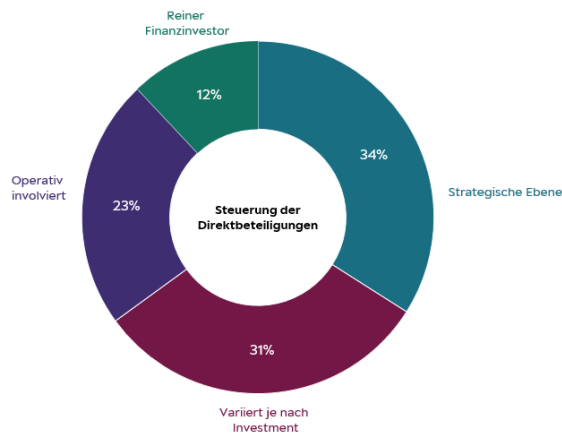


Abb. 6: Steuerung der Direktbeteiligungen
Quelle: Berenberg Direct Investment Day 2025, n = 52

Ergo: Single Family Offices agieren zunehmend als aktive Investoren, die über die reine Kapitalbereitstellung hinausgehen und ihre Engagements mit klaren Steuerungs- und Wertsteigerungszielen verbinden. Dabei stellt sich die Frage, ob Single Family Offices ihre Beteiligung irgendwann veräußern, nachdem sie ein Unternehmen erfolgreich begleitet haben, oder ob sie sich langfristig über Generationen hinweg engagieren.

05 Welche Exit-Strategien verfolgen Single Family Offices?

Single Family Offices wird oftmals ein „Buy and Hold forever“-Ansatz zugeschrieben, also das dauerhafte Halten einer Direktbeteiligung ohne geplanten Exit. Dieser Ansatz mag für einige Single Family Offices zutreffen, er spiegelt jedoch nicht das Gesamtbild wider. Kleinere „Ticketgrößen“, die Beteiligung an Unternehmen in der Frühphase sowie der Wunsch, in den jeweiligen Unternehmen aktiv mitzugestalten, legen eine ebenso aktive Exit-Gestaltung nahe. Die Ergebnisse unserer Untersuchung bestätigen dies. Die bevorzugten Exit-Strategien von Single Family Offices zeigen zwei auffällige und zugleich stringente Ergebnisse.

Über die Hälfte der SFOs hat keine feste Exit-Strategie - Flexibilität und Agilität stehen im Vordergrund.

Erstens gaben über die Hälfte der Befragten (61 % im Jahr 2025) an, über keine klar definierte Exit-Strategie für ihre Direktbeteiligungen zu verfügen. Dies passt zu dem Bild eines Single Family Offices als unternehmerisch und häufig auch operativ agierenden Investors, der bewusst flexibel bleiben und sich mehrere Optionen offenhalten möchte. Hier stehen Agilität und situatives Handeln im Vordergrund, während eine starre Festlegung vermieden wird.

Zweitens verfolgen lediglich 25 % (im Jahr 2025) der Befragten einen „Buy and Hold forever“-Ansatz. Dies ist jener Ansatz, der den meisten Single Family Offices in der öffentlichen Wahrnehmung zugeschrieben wird. Dieser vergleichsweise geringe Anteil verdeutlicht den Professionalisierungsgrad vieler Single Family Offices, die teilweise wie professionelle VC- bzw. PE-Gesellschaften agieren.

Bevorzugte Exit-Strategien von Single Family Offices

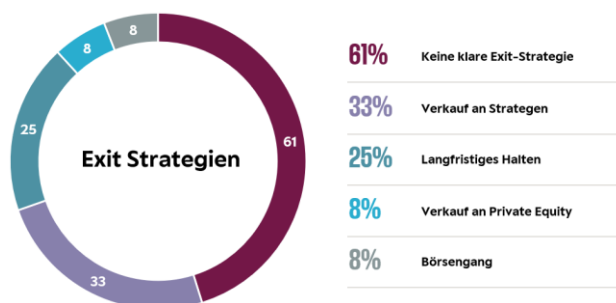


Abb. 7: Bevorzugte Exit Strategien
Mehrfachnennung möglich
Quelle: Berenberg Direct Investment Day 2025, n = 51

Fazit

In den vergangenen Jahren haben sich Single Family Offices erfolgreich an die veränderten Gegebenheiten angepasst. Einen großen Teil ihres Vermögens investieren sie dabei nach wie vor in Direktbeteiligungen. Sie agieren dabei oftmals als aktive Investoren, die über die reine Kapitalbereitstellung hinausgehen und ihre Engagements mit klaren Steuerungs- und Wertsteigerungszielen verbinden. Single Family Offices sind in nahezu allen Unternehmensphasen präsent, wobei Investitionen in frühphasige Unternehmen an Beliebtheit gewinnen. Auch die sektoralen Präferenzen haben sich gewandelt. Während die Bereiche Software und Healthcare konstant hohe Attraktivität genießen, haben nachhaltige Investments zuletzt an Bedeutung verloren.

Auch Privatanleger können in Form von Aktieninvestments passiv am Erfolg eines Unternehmens partizipieren.

Parallel dazu nimmt der Professionalisierungsgrad im Deal-Sourcing aber auch in der Steuerung ihrer Beteiligungen zu. In der Steuerung ihrer Beteiligungen übernehmen Single Family Offices zunehmend aktive Rollen oder entscheiden situativ. Agilität und Flexibilität spiegeln sich auch in ihren Exit-Strategien wider. Festzuhalten ist außerdem, dass nur eine Minderheit den ihnen oft zugeschriebenen „Buy and Hold forever“ Ansatz verfolgt. Die unternehmerische Haltung der Single Family Offices zeigt aber auch, dass es ihnen nicht um kurzfristige Gewinne geht, sondern darum, Kapital in Ideen, Strukturen und Innovationen zu lenken, die langfristig Wert schaffen.

Ein Blick in die Welt der Single Family Offices kann auch Privatanlegern wertvolle Einsichten vermitteln. Natürlich kann nicht jeder Millionenbeträge in Direktbeteiligungen investieren. Das Grundprinzip, unternehmerisch zu denken, Geschäftsmodelle zu verstehen und langfristig an Wertschöpfung zu glauben, lässt sich jedoch übertragen. Wer Aktien kauft, beteiligt sich ebenfalls direkt am Erfolg eines Unternehmens. Auch ELTIFs (European Long-Term Investment Funds) bringen frischen Wind in die Welt der Kapitalanlagen. Sie ermöglichen es privaten Anlegern, in renditestarke private Märkte zu investieren, die traditionell ausschließlich sehr vermögenden Investoren vorbehalten waren.

Ansprechpartner



Dennis Nacken
Head of Single Family Office
Investment Advisory

T.: +49 69 91 30 90-416
E.: dennis.nacken@berenberg.com



Jeannette Nippert
Single Family Office Investment Advisory

T.: +49 69 91 30 90-539
E.: jeannette.nippert@berenberg.de

Autor



Lukas Nagel
Analyst Berenberg

T. :+ 49 69 91 30 90-1189
E.: lukas.nagel@berenberg.de

Wichtige Hinweise

Methodik und Datenbasis

Für die Untersuchung wurden ausschließlich Single Family Offices berücksichtigt. Der geografische Fokus lag auf Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Gesamtzahl der Single Family Offices in der DACH-Region wird auf rund 1.200 geschätzt. Davon entfallen schätzungsweise 600 bis 700 auf Deutschland, 100 bis 150 auf Österreich und 300 bis 400 auf die Schweiz, wo vor allem internationale Single Family Offices ansässig sind. Die Datenerhebung erfolgte im Rahmen der Berenberg Single Family Office Konferenz in den Jahren 2022 bis 2025 mittels standardisierter Onlineumfragen mit dem digitalen Tool Slido. An der Berenberg Single Family Office Konferenz nahmen in jedem Erhebungsjahr mehr als 120 Single Family Offices teil. Alle Daten wurden anonym erhoben und in aggregierter Form ausgewertet, um Rückschlüsse auf einzelne Organisationen auszuschließen. Der Großteil der Befragten entfiel auf operativ tätige Single Family Officer (90 %), gefolgt von Prinzipalen (5 %) und Nachfolgern (5 %). Damit umfasst das Sample vor allem Entscheidungsträger aus der operativen Steuerung sowie Vertreter der Eigentümerfamilien.

Limitationen

Die Untersuchung weist mehrere Einschränkungen auf, die bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden müssen. Erstens umfasst die Analyse ausschließlich Single Family Offices aus dem DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz). Zweitens ist die Stichprobengröße zwar bedeutend und ermöglicht die Identifikation klarer Trends, dennoch lassen sich daraus keine generellen und uneingeschränkten Rückschlüsse auf die gesamte Grundgesamtheit aller Single Family Offices ziehen. Drittens ist das erhobene Sample im Vergleich zur geschätzten Grundgesamtheit von rund 1.200 Single Family Offices in der DACH-Region als repräsentativ anzusehen, gleichwohl sind die Ergebnisse nicht in jedem Einzelfall anwendbar. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass die Daten auf einer wiederkehrenden Umfrage im Rahmen der Berenberg Single Family Office Konferenz erhoben wurden. Damit besteht potenziell ein Bias in Bezug auf jene Single Family Offices, die an solchen Veranstaltungen teilnehmen und sich für externe Netzwerke öffnen. Schließlich handelt es sich um Selbstauskünfte, sodass mögliche Verzerrungen durch subjektive Einschätzungen oder selektive Antworttendenzen nicht ausgeschlossen werden können.

Bei dieser Information handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Bei dieser Information und bei Referenzen zu Emittenten, Finanzinstrumenten oder Finanzprodukten handelt es sich nicht um eine Anlagestrategieempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 34 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 oder um eine Anlageempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 35 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 jeweils in Verbindung mit § 85 Absatz 1 WpHG. Als Marketingmitteilung genügt diese Information nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen. Diese Information soll Ihnen Gelegenheit geben, sich selbst ein Bild über eine Anlagemöglichkeit zu machen. Es ersetzt jedoch keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung. Ihre Anlageziele sowie Ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Eventuell beschriebene Produkte oder Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen verteilt werden. Diese Information wurde weder durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch durch andere unabhängige Experten geprüft. Die zukünftige Wertentwicklung eines Investments unterliegt unter Umständen der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des Anlegers abhängig ist und sich zukünftig ändern kann. Renditen von Anlagen in Fremdwährung können aufgrund von Währungsschwankungen steigen oder sinken. Mit dem Kauf, dem Halten, dem Umtausch oder dem Verkauf eines Finanzinstruments sowie der Inanspruchnahme oder Kündigung einer Wertpapierdienstleistung können Kosten entstehen, welche sich auf die erwarteten Erträge auswirken. Bei einem Fondsinvestment werden stets Anteile an einem Investmentfonds erworben, nicht jedoch ein bestimmter Basiswert (z.B. Aktien an einem Unternehmen), der vom jeweiligen Fonds gehalten wird. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen basieren entweder auf eigenen Quellen des Unternehmens oder auf öffentlich zugänglichen Quellen Dritter und spiegeln den Informationsstand zum Zeitpunkt der Erstellung der unten angegebenen Präsentation wider. Nachträglich eintretende Änderungen können in diesem Dokument nicht berücksichtigt werden. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, auf solche Änderungen hinzuweisen und/oder eine aktualisierte Information zu erstellen. Wichtige Hinweise und Informationen zu Index- und Marktdaten finden Sie unter <https://www.berenberg.de/rechtliche-hinweise/lizenzhinweise/>. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Zur Erklärung verwandter Fachbegriffe steht Ihnen auf www.berenberg.de/glossar ein Online-Glossar zur Verfügung. Das in dieser Unterlage verwendete Bildmaterial dient ausschließlich zu illustrativen Zwecken. Es stellt keinen Bezug zu spezifischen Produkten, Dienstleistungen, Personen oder tatsächlichen Situationen her und ist nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlungen zu verstehen. Datum 07.10.2025