



Single Family Offices setzen auf Direktbeteiligungen: Berenberg Konferenz beleuchtet unternehmerische Beteiligungen und Generationenwechsel

Hamburg. Direktbeteiligungen sind aus den Portfolios von Single Family Offices nicht mehr wegzudenken. Das wurde auf der IV. Berenberg Single Family Office Konferenz deutlich, die am 14. und 15. Mai 2025 in Hamburg stattfand und die sich mit mehr als 120 Teilnehmer als eine der größten Netzwerkplattformen in diesem Bereich etabliert hat. Unternehmerpersönlichkeiten und Family Officer tauschten sich unter dem Leithema „NextGen als Treiber des Transformationsprozesses im Family Office“ gemeinsam mit den Experten von Berenberg über aktuelle Chancen und Herausforderungen aus. Mittels Live-Umfrage am ersten Tag, dem „Direct Investment Day“, wurden dabei auch unter anderem die Einstellungen zu Direktbeteiligungen abgefragt.

Ein klares Ergebnis: Vermögende Familien tragen zunehmend als Risikokapitalgeber zur Transformation in Deutschland bei. So spielen Direktbeteiligungen für Single Family Offices eine wichtige Rolle – nur 4 Prozent gaben an, nicht investiert zu sein. Bei 21 Prozent machen entsprechende Investments sogar mehr als 40 Prozent des Gesamtvermögens aus. Mehr als die Hälfte der befragten Teilnehmer investieren dabei in junge aufstrebende Wachstumsunternehmen (Seed-Phase 53 Prozent und Growth-Phase 63 Prozent). Und sie investieren vor allem in Sektoren, die in Deutschland prägend sind und das Trendwachstum treiben, wie Software (49 Prozent der Umfrage), Health-Care und Industrie (jeweils 43 Prozent). Der Weg zu passenden unternehmerischen Beteiligungen führt meist über das interne Netzwerk: 89 Prozent finden sie über die Familie, Unternehmer oder andere Family Offices; 43 Prozent der Befragten nannten Private Equity- & Venture-Capital-Fonds und 38 Prozent M&A-Berater. Hinsichtlich der aktiven Steuerung ihrer Direktbeteiligungen zeigt sich ein heterogenes Bild bei den Family Offices. Während 35 Prozent der Befragten lediglich auf strategischer Ebene und 12 Prozent nur als reiner Finanzinvestor beteiligt sind, sind 23 Prozent der Family Offices aktiv bei operativen Entscheidungen ihrer Unternehmensbeteiligungen involviert. Beim Verkauf, sprich Exit-Strategie, bevorzugen 33 Prozent der Befragten einen strategischen Verkauf und 25 Prozent halten ihre Direktinvestments am liebsten langfristig. Das Gros der Teilnehmer ist mit fast zwei Dritteln hingegen indifferent und handelt je nach Investment Case opportunistisch.

Dennis Nacken, Head of Single Family Office Investment Advisory bei Berenberg, kommentiert die Ergebnisse: „Bei Single Family Offices zeigt sich ein bereits langfristig etablierter Trend, der auch bei anderen Anlegergruppen spürbar ist: Investments abseits der klassischen Börsen werden immer beliebter. Das hat aus unserer Sicht gute Gründe, nicht zuletzt das Ziel, am unternehmerischen Wachstumskapital



teilzuhaben, die ansprechenden Renditeaussichten und ihr Beitrag zur Diversifikation. Wir bei Berenberg bauen unsere Kapazitäten in diesem Bereich daher sukzessive weiter aus."

So gelingt die Transformation

Darüber hinaus stand bei der Berenberg Single Family Office Konferenz der durch den Generationenwechsel ausgelöste Veränderungsprozess im Fokus – einer der sensibelsten Vorgänge im Family Office. Dabei betonten die Experten und Teilnehmer die zentrale Bedeutung, die gemeinsam entwickelte Werte und Zielbilder für den dauerhaften Zusammenhalt größerer Familien haben. Die eigentliche Governance – Rollen, Strukturen, Zuständigkeiten – sei erst in einem zweiten Schritt sinnvoll zu definieren. Für 93 Prozent der Befragten spielt die NextGen eine bedeutende Rolle in den aktuellen Strukturen. 38 Prozent der Family Offices betreuen die nächste Generation bereits, auch wenn sie derzeit keine aktive Rolle hat. Bei 25 Prozent übernimmt die Nachfolgegeneration sogar operative Verantwortung und ist in Entscheidungsprozessen eingebunden. Hierbei müsse das Family Office nicht nur als Verwaltungsorgan, sondern als Teil ihrer Zukunft erlebbar werden. In diesem Zusammenhang waren sich alle darüber einig, dass die nächste Generation frühzeitig involviert werden sollte – idealerweise durch die Eltern selbst. Externe Begleitung sei aber oft hilfreich, um Neutralität zu gewährleisten und einen strukturierten Dialog zu fördern.

Dennis Nacken: „Wir wollen Family Offices nicht nur begleiten, sondern mitgestalten und gemeinsam mit ihnen neue Trends aufgreifen. Das gilt auch für den Generationenwechsel – denn wir wissen selbst sehr gut, was Wandel bedeutet: Als älteste Bank Deutschlands investieren wir in unseren Bereichen Investment Banking, Corporate Banking und Asset & Wealth Management gezielt in technologische Innovation, strategisches Know-how und spezialisierte Investmentlösungen – immer mit Blick auf die Bedürfnisse der Unternehmerfamilien, die im Zentrum unseres Handelns stehen.“

Ansprechpartner:

Timo Lüllau-Mortensen · Head of Communications
Telefon +49 69 91 30 90 515 · timo.luellau-mortensen@berenberg.de

Famke Lohmann · Communications
Telefon +49 40 35 060 2287 · famke.lohmann@berenberg.de

Matthias Weitkämper · Communications
Telefon +49 69 91 30 90 1194 · Matthias.weitkaemper@berenberg.com

Wichtige Hinweise

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 Anlagentmöglichkeit 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/>. Wir weisen darauf hin, dass frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung sind und dass Depotkosten entstehen können, die die Wertentwicklung mindern. 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 28.05.2025

Über Berenberg

Berenberg wurde 1590 gegründet und gehört heute mit den Geschäftsbereichen Wealth and Asset Management, Investmentbank und Corporate Banking zu den führenden europäischen Privatbanken. Das Bankhaus mit Sitz in Hamburg wird von persönlich haftenden Gesellschaftern geführt und hat eine starke Präsenz in den Finanzzentren Frankfurt, London und New York.

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
Neuer Jungfernstieg 20
20354 Hamburg
Telefon +49 40 350 60-0
www.berenberg.de/
info@berenberg.de