

Clever diversifiziert mit Beteiligungsunternehmen (8)

Was erfolgreiche Beteiligungsunternehmen gemeinsam haben? Mehr als man denkt!

An den Börsen lieben alle die Schlagzeilen: Rekordumsätze, Hype-Aktien, Milliarden-Deals. Doch die leisen Gewinner sitzen oft abseits der Bühne. Sie wirken unspektakulär – und genau darin liegt ihre Stärke. Während andere das Rampenlicht suchen, bauen sie im Stillen Werte auf, die Bestand haben. Stell dir ein Beteiligungsunternehmen wie einen Gärtner vor: Nicht jeder Samen wird ein Baum, nicht jeder Baum trägt Früchte. Aber die besten Gärtner wissen genau, welche Erde passt, welches Licht, welcher Schnitt nötig ist und wann man die Natur einfach machen lässt – genau das trennt die guten von den großartigen Unternehmen in diesem Segment.

Wurzeln und Boden

Erfolgreiche Beteiligungsunternehmen arbeiten wie langfristige Gärtner. Sie kennen den Boden, auf dem sie investieren – die Branchen, ihre Dynamiken, ihre Risiken. Sie wählen ihre Felder bewusst, säen nur dort, wo sie tiefes Verständnis besitzen. Statt hektisch überall auszustreuen, setzen sie auf Qualität: auf fundierte Analysen, auf Branchenkompetenz, auf Partner, die zu ihrem Wurzelwerk passen und dieses verstärken. Wachstum beginnt für sie nicht an der Oberfläche, sondern im Unsichtbaren: in der Vorbereitung, im Verständnis, in der Geduld. Denn nachhaltige Wertsteigerung entsteht dort, wo der Boden stimmt und die Wurzeln stark genug sind, um in jeder Marktphase zu tragen. Während viele Investoren nach dem schnellen Erfolg suchen, gehen sie einen anderen Weg: Sie wählen sorgfältig aus, vertrauen auf ihre Erfahrung und haben Geduld. Sie wissen, dass wahre Wertsteigerung Zeit braucht.

Führung mit Fingerspitzengefühl

Das Management ist dabei kein stiller Beobachter. Es ist Coach, Sparringspartner und Stratege. Die besten Beteiligungsunternehmen bauen nicht nur auf Zahlen, sondern auf Vertrauen, Gespür und Timing. Sie verstehen Märkte – aber noch mehr die Menschen.

Der langfristige Erfolg von Beteiligungsunternehmen hängt von mehreren entscheidenden Faktoren ab. Einer der wichtigsten: die Qualität und Erfahrung des Managements. Erfolgreiche Teams verfügen über fundiertes Branchenwissen, ein belastbares Netzwerk und die Fähigkeit, Potenziale frühzeitig zu erkennen und nicht nur zu investieren, sondern unternehmerische Werte mit langfristigem Horizont zu schaffen.

Disziplinierte Kapitalallokation

Ein weiterer Faktor ist die strategische Diversifikation des Portfolios. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Branchen, Regionen und Unternehmensphasen reduziert das Klumpenrisiko und erhöht die Resilienz gegenüber Marktschwankungen. Gleichzeitig zeichnet sich Exzellenz durch selektive Konzentration auf Sektoren aus, in denen spezifische Expertise vorhanden ist.

Kapital ist dabei nur ein Werkzeug – entscheidend ist die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und daraus etwas Dauerhaftes zu bauen. Und Kapital allein reicht nicht. Entscheidend ist, wie man mit den Beteiligungen umgeht. **Exor**, die Holding der Agnelli-Familie, beweist z.B., wie stark kluges Management wirken kann. CEO John Elkann trennte 2015 Ferrari von Fiat und brachte die Marke an die Börse. Ein mutiger Schritt, der nicht nur Milliardenwerte freisetzte, sondern Ferrari endgültig zur globalen Luxusikone machte. Elkanns Stärke lag nicht im Zahlenwerk allein, sondern darin, im richtigen Moment die richtige Entscheidung zu treffen.

Geduld und Disziplin als Erfolgsfaktor

Viele scheitern daran, dass sie zu früh verkaufen. Fairfax Financial Holdings etwa ist ein Paradebeispiel für konservative Kapitalführung, der Gründer und CEO Prem Watsa, oft als „kanadischer Warren Buffett“ bezeichnet, nutzt Versicherungsprämien („Float“) als Investitionsmasse und verfolgt einen tief valueorientierten Ansatz. Seine Philosophie: Geduld, Disziplin und Schutz nach unten – auch auf Kosten kurzfristiger Popularität. Ein Beispiel war Fairfax langfristige Wette gegen den Strom: Vor der Finanzkrise (2006 bis 2008) begann er – gegen den Markttrend – massiv auf fallende Immobilienpreise in den USA zu setzen.

Über Credit Default Swaps (CDS) versicherte er sich gegen Zahlungsausfälle bei Hypothekenanleihen. Diese Positionierung war unpopulär und belastete kurzfristig die Bilanz – wurde aber während der Finanzkrise zu einem Milliarden Gewinn. Langfristiger Schutz geht vor kurzfristiger Rendite.

Auch Halma, ein britisches Beteiligungsunternehmen, zeigt die Alternative: Statt spektakulärer Großübernahmen setzt es auf gezielte Nischendeals. 2020 kaufte Halma z.B. CenTrak, einen Spezialisten für Ortungssysteme in Krankenhäusern. Auf den ersten Blick klein, auf den zweiten strategisch klug. Eingebettet in Halmas dezentraler Struktur konnte CenTrak wachsen, ohne seine Identität zu verlieren. Das Management um CEO Marc Ronchetti sorgt dafür, dass Übernahmen nicht in Bürokratie ersticken, sondern frei atmen können – ein Klima, in dem Wachstum organisch gedeihen kann.

In allen drei Fällen zeigt sich: Langfristigkeit schlägt Hektik. Exor, Fairfax und Halma verkörpern Geduld, Weitblick und systematische Kapitalallokation.

Erntezeit

Die Früchte dieses Ansatzes sind nicht nur finanzielle Renditen. Erfolgreiche Beteiligungsunternehmen ernten Vertrauen – von Investoren, vom Markt, von den Unternehmen

selbst. Sie stehen für Stabilität, Verlässlichkeit und eine Kultur, die Wertschöpfung über reinen Gewinn stellt.

Fazit

Am Ende gewinnen jene Unternehmen, die Geduld haben, Verantwortung übernehmen und ihre Beteiligungen wie einen Garten pflegen: mit Sorgfalt, Disziplin und dem Mut, Dinge wachsen zu lassen. Laut kann jeder. Aber wer im Stillen Werte schafft, die Jahrzehnte überdauern, hat den wahren Wettbewerbsvorteil auf seiner Seite.