



<http://www.switzerland-family-office.com/nl/family-office-services/investeringen/>

## Family office beleggingen

**Een family office houdt zich zeker niet alleen bezig met beleggingsbeheer en het nemen van investeringsbeslissingen, maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat beleggingsbeheer bij het merendeel van multi-family offices de kernactiviteit is.**

Veelal beperkt het feitelijke aanbod aan financiële diensten zich tot het beheer van uw bankrekeningen en beleggingsportefeuilles, maar een beperkt aantal multi-family offices heeft ook expertise in een ander type van investering, zoals club deals, co-investeringen, impact-investeringen en private equity. Hieronder treft u een beknopte definitie aan van alle minder gebruikelijke beleggingscategorieën die een family office kan aanbieden.

### Angel-investeringen (Angel investments)

Angel-investeren vindt plaats aan het allereerste begin van de beleggingscyclus. Een Angel-investeerder, ook wel Business Angel genoemd, verstrekt (een deel van) het startkapitaal benodigd door veelal jonge ondernemers, om hun bedrijf, product of dienst van de grond te krijgen – bijvoorbeeld door het verstrekken van extra middelen voor aanvullend onderzoek, het bouwen van een prototype, enz. Omdat Angel-investeringen in het vroegste stadium van een bedrijf worden gedaan, de zogenoemde start-up fase, hoeven de bedragen die ermee gemoeid zijn niet altijd aanzienlijk te zijn. Het is ook zeker niet ongebruikelijk dat een Angel-investering vanuit het directe sociale netwerk van de ondernemer afkomstig is.

Nu het aantal jonge ondernemers gefocust op nieuwe technologieën met een potentieel hoog rendement groeit, lijkt Angel-investeren een echte beleggingscategorie te worden. Een Angel-investeerder heeft meestal het verwerven van aandelenkapitaal of converteerbare obligaties als doelstelling.

---

### Clubdeals

Clubdeals zijn investeringen in niet-beursgenoteerde bedrijven (of andere grote beleggingsobjecten) die door twee of meer investeerders gezamenlijk worden gedaan. Oorspronkelijk werd de term clubdeal hoofdzakelijk gebruikt in de private equity branche wanneer twee of meer private equity ondernemingen een syndicaat vormden om een niet-beursgenoteerde bedrijf over te nemen dat te groot was om zelfstandig te verwerven.

In de loop der tijd zijn zowel single- als multi-family offices steeds professioneler gaan werken en hebben ze hun beleggingsstrategieën verbreed. Steeds vaker vormen family offices nu ook met elkaar of met een private equity firma een syndicaat om toegang te verkrijgen tot grotere deals en het bovengemiddeld rendement dat ontstaat bij de overname van niet-beursgenoteerde bedrijven.

Clubdeals zijn financieel aantrekkelijk, maar zijn soms moeilijk te orkestreren. Één partij moet de leiding nemen, de benodigde 'due diligence' uitvoeren op zowel het over te nemen bedrijf als op de participanten, én de deal uiteindelijk sluiten namens alle investeerders.

---

## Co-investeringen

Co-investeren ofwel mede-investeren is het doen van investeringen naast een professionele investeerder. Een co-investering kan betrekking hebben op diverse beleggingscategorieën, waaronder private equity, vastgoed en hedgefondsen. Via co-investeren kan een investeerder participeren in beleggingen die normaliter niet voor het grote publiek toegankelijk zijn.

In tegenstelling tot clubdeals is er bij co-investeringen duidelijk sprake van een hoofdinvesteerder die dan ook de grootste investering doet. De aantrekkelijkheid van co-investeren bestaat vooral daaruit dat secundaire investeerders direct kunnen meeprofiteren van de expertise en unieke deals van een hoofdinvesteerder én toegang verkrijgen tot zijn op handen zijnde deals. In de meeste gevallen is bij co-investeringen een enkele laag van vergoedingen van toepassing, die ze ook aantrekkelijk maakt vanuit kostenopgumpunt.

---

## Hedgefondsen

Hedgefondsen zijn alternatieve beleggingen die vooral gewaardeerd worden om hun flexibiliteit. Hedgefondsen kunnen in allerlei onderliggende waarden investeren (vastrentende, aandelen, valuta, en grondstoffen) en kunnen hun strategie omzetten door het innemen van long of short posities, het gebruik van derivaten en/of het gebruik van een financiële hefboom door middel van financiering.

Het woord *Hedge* (wat het verkleinen of afdekken van risico betekent in het Engels) is dan ook een beetje misleidend, omdat Hedgefondsen over het algemeen niet allerlei soorten risico's afdekken, maar voornamelijk een specifieke positie in de aandelenmarkt innemen. Door deze eigenschap kunnen Hedgefondsen een centrale rol spelen bij de vermogensallocatie, ongecorrleerd rendement bieden en het algehele risicoprofiel van een beleggingsportefeuille verlagen.

Hedgefondsen worden over het algemeen onderverdeeld op basis van de beleggingsstrategie die ze volgen:

- Long/Short in aandelen, een benadering waarbij long en short posities worden ingenomen in specifieke aandelen en/of sectoren;
- Macro, een benadering waarbij long en short posities worden ingenomen op basis van macro-economische overwegingen (hoofdzakelijk gericht op rentetarieven, staatsobligaties en valuta);
- Relatieve Waarde of Arbitrage, een benadering waarbij minimale of geen directe blootstelling aan de richting die de aandelenmarkt opgaat plaatsheeft;
- Ontwikkeling Afhankelijk, een benadering die zich richt op posities in bedrijven waarbij een herstructurering, fusie, spin-off, faillissement of andere ontwikkeling speelt.

Er zijn maar weinig multi-family offices gespecialiseerd in beleggingen in Hedgefondsen. Onder private banken vindt men ook slechts enkele specialisten met voldoende ervaring op dit gebied.

---

De oprichter van Union Bancaire Privée, Edgar de Picciotto, was een van de allereerste, begin jaren '70, die inzag dat Hedgefondsen beleggers een bovengemiddeld rendement kunnen opleveren.

---

### **Impact-investeringen (Impact investments)**

Impact-investeringen zijn investeringen waarbij niet alleen een financiële opbrengst op de beleggingen wordt beoogd maar tevens een bepaalde 'impact'. Dat betekent dat deze investeringen een aanvullend doel hebben, vaak een sociaal of milieugebonden doel, dat de investeerder nastreeft. In tegenstelling tot bij filantropie probeert men bij een impact-investering ten minste het geïnvesteerde bedrag terug te ontvangen, bij voorkeur met een positief rendement.

Impact-investeringen kunnen het beste worden uitgelegd aan de hand van een voorbeeld, zoals microfinanciering. In het geval van microfinanciering wordt een vrij groot bedrag geleend aan een lokale organisatie in een ontwikkelingsland, die op haar beurt hele kleine leningen, mikrokredieten, verstrekt aan de lokale bevolking, om een bedrijf te starten of voor andere doeleinden. Deze mensen hebben normaliter geen mogelijkheid een dergelijke kleine lening af te sluiten bij een lokale/reguliere financiële dienstverlener. De partij die de aanvankelijke lening verstrekt, wil niet alleen een rendement op die lening behalen, maar beoogt tevens financiering aan te bieden aan een grote groep mensen die daar voorheen geen toegang tot had. Deze benadering heeft dus tevens een sociaal effect (impact).

Andere voorbeelden zijn het verbeteren van het milieu, medisch onderzoek of het ontwikkelen van oplossingen op gebied van duurzame energie. Impact-investeringen kunnen worden gedaan via verschillende typen van beleggingen zoals fondsen, private equity, directe investeringen en leningen, en richten zich op verschillende branches en regio's.

Een zeer klein aantal multi-family offices, dat gewoonlijk ook in filantropie is gespecialiseerd, kan u helpen met impact-investeringen. Zoekt u een dergelijke family office? Aarzel dan niet om met ons contact op te nemen.

---

### **Passie-investeringen (Trophy assets)**

De term zegt het al: *passie*-investeringen zijn investeringen die worden gedaan vanuit de passie die een investeerder voelt voor een bepaald object/thema, en niet zozeer om het uiteindelijke financiële rendement. Gelukkig geldt voor de meeste vermogende families dat de objecten waar ze een passie voor hebben vaak ook een degelijk rendement opleveren. Typische voorbeelden van passie-investeringen zijn:

- Bekende kunstwerken zoals schilderijen
- Oldtimers zoals zeldzame Ferrari's of Bugatti's
- Wijngaarden
- Unieke vastgoedobjecten (monumenten en zeer bekende gebouwen)
- Exclusieve hotels
- Sportverenigingen
- Horloges, uitzonderlijke edelstenen en juwelen

- Bijzonder zeldzame wijnen, of sterke drank waaronder whisky en cognac.

Dit type beleggingen wordt ook wel naar verwezen als *trophy assets* (letterlijk: trofee-beleggingen), omdat een aanzienlijk aantal beleggers niet alleen geïnteresseerd is in deze beleggingscategorie vanwege hun passie hiervoor, maar ook vanwege het prestige verbonden aan het in eigendom hebben van zeldzame verzamelobjecten. Uitmekende voorbeelden van trophy assets zijn bekende Europese voetbalclubs, die als hete broodjes over de toonbank gaan en waar miljardairs vanuit de hele wereld in investeren.

---

## Private equity

Private equity investeringen zijn investeringen in bestaande niet-beursgenoteerde bedrijven. Private equity investeringen kunnen de vorm hebben van aandelenkapitaal of het verstrekken van financiering (leningen). Private-equity ondernemingen beogen over het algemeen (op termijn) een meerderheidsbelang te verkrijgen in het bedrijf waarin zij investeren. Een investeerder kan in private equity beleggen via private equity ondernemingen of private equity fondsen. Het is natuurlijk ook mogelijk dat family offices direct investeren in private equity.

Private equity investeringen zijn normaliter lange-termijninvesteringen, die een stabiele stroom van inkomsten in combinatie met een uiteindelijke exit via een beursgang of verkoop beogen. De directie van private equity ondernemingen verkrijgt normaal gesproken veel macht in het verworven bedrijf. Deze invloed wordt vaak gebruikt om het bedrijf grotendeels te herstructureren.

Een aanzienlijk aantal multi-family offices heeft ervaring met private equity investeringen, al geldt dit zeker niet voor de meerderheid van multi-family offices. Sommige hebben de nodige expertise in huis; andere hebben een strategisch samenwerking met onafhankelijke private equity ondernemingen.

---

## Tastbare investeringen (Real investments)

Tastbare investeringen (ofwel *Real investments*) zijn directe niet-beursgenoteerde beleggingen in tastbare activa als melkveehouderijen en bosbouw, die een directe opbrengst opleveren voor de beleggers. Tastbare investeringen zijn volledig in privé-eigendom, maar worden professioneel beheerd. In tegenstelling tot financiële beleggingen zoals obligaties en effecten die op de beurs verhandeld worden, zijn tastbare investeringen materieel, wat het voor de beleggers mogelijk maakt de plaats en het bedrijf waarin ze geïnvesteerd hebben daadwerkelijk te bezoeken.

Tastbare investeringen zijn normaal gesproken investeringen in basisbehoeften als voedselproductie, waardoor ze gewoonlijk een constante opbrengst opleveren en ze een aantrekkelijke aanvulling kunnen vormen op een verder traditioneel samengestelde beleggingsportefeuille.

Slechts een beperkt aantal family offices heeft ervaring met tastbare investeringen. Als u dit type multi-family office zoekt, neemt u dan contact met ons op.

## **Durkapitaal (Venture Capital)**

Durkapitaal is een directe investering (financiering) in een relatief nieuw bedrijf, om deze financieel te ondersteunen bij de volgende stap in expansie. Investeringen van durkapitaal vindt men vaak bij internetbedrijven of bedrijven die zich met biotechnologie bezighouden.

Durkapitaal wordt over het algemeen verstrekt met het doel een bovengemiddeld rendement te behalen wanneer het bedrijf uiteindelijk op de beurs komt via een beursgang, of wordt overgenomen door een gevestigde naam (de exit).

Alle bekende namen in relatie tot nieuwe technologie en internet, zoals Facebook, Uber, Airbnb, and Twitter, hebben aanvankelijk grote bedragen aan durkapitaal-financiering ontvangen om hun onderneming verder uit te bouwen. Normaal gesproken verwerven durkapitaal-investeerders geen bepalende invloed (meerderheid) in het bedrijf waarin ze investeren.

---

## **Over FOSS**

Als de samenwerking met een multi-family office met betrekking tot een of meerdere van de bovengenoemde beleggingsvormen u aanspreekt, maar u het lastig vindt een multi-family officete vinden met voldoende ervaring op dit terrein, neemt u dan gerust contact met ons op. Wij kunnen u helpen de multi-family office te vinden die het beste past bij uw specifieke beleggingswensen.