

Reimann investiert in Start-ups

# Hilfen für Senkrechtstarter

Risikokapital für Jungunternehmen ist in Deutschland noch immer eher rar. Die Unternehmerfamilie Reimann gehört zu den Ausnahmen: Sie unterstützt Hoffnungsträger.



**Start-up Lykon:**  
Das von Reimann Investors geförderte Unternehmen verkauft Bluttests für zu Hause.

Miriam Schröder München

**M**ichael Riemenschneider empfängt in Jeans und Turnschuhen. Bei Reimann Investors sei heute „Casual Friday“, entschuldigt er sich. Für jemanden, der mit Start-ups zu tun hat, wirkt er mit seinem Manschettenhemd noch recht formell gekleidet. Schließlich ist das hier München-Grünwald, nicht Berlin-Mitte. Die Millionäre des FC Bayern residieren bevorzugt in diesem Viertel, in dem es Grundstücke groß wie Fußballfelder gibt.

In diesem Umfeld mutet das Büro von Reimann Investors bescheiden an: ein unauffälliger Flachbau direkt an der Straße, die Einrichtung schlicht, aber hochwertig. Das Geld, das Riemenschneider investiert, stammt von einer der reichsten Familien des Landes.

Bekannt geworden sind die Reimanns, ein ebenso verschwiegener wie weit verzweigter Clan, als Besitzer eines Imperiums, zu dem unter anderem der Reinigungsmittelkonzern Reckitt Benckiser und der Parfümhersteller Coty gehören. Dieser Teil der Familie, so schätzt das „Ma-

nager Magazin“, besitzt inzwischen ein Vermögen von 33 Milliarden Euro. Ein anderer Zweig der Dynastie hat seine Anteile schon in den 1990er-Jahren verkauft. Dieses Geld wird heute von einem Family Office verwaltet. Seit 2006 führt Riemenschneider die Geschäfte, mit rund 20 Mitarbeitern.

Am Anfang, sagt er, habe die Frage gestanden: Was macht man mit so viel Geld? Natürlich soll das Vermögen für kommende Generationen erhalten bleiben. Aber kann das alles sein? „Ein Depot-Auszug ist keine Familientradition“, sagt Riemenschneider, „da fehlen Identifikation und Bindungskraft.“ Vor allem den jüngeren Familienmitgliedern sei wichtig, dass ihr Geld produktiv arbeite: „Es geht nicht nur darum, profitable Investitionen zu tätigen, sondern auch darum, gute Unternehmen damit aufzubauen.“

Die Reimanns sind nicht die einzige Unternehmerfamilie, die so denkt. Die deutschen Family Offices investieren zunehmend in Start-ups, beobachtet Arno Fuchs, Chef des Münchener Finanzierungsspezialisten FCF Fox Corporate Finance. Das liege zum einen daran, dass konservative Geld-

anlagen für das in den vergangenen Jahren gestiegene Barvermögen immer weniger Rendite brächten. Zum anderen finde gerade ein Generationswechsel statt. „Die Jüngeren sind risikobereiter und können mehr mit der Digitalisierung anfangen“, sagt Fuchs. Und sie hätten wieder Lust, „unternehmerisch aktiv zu sein“.

Das Unternehmertum liegt ihnen schließlich in den Genen. Karl Ludwig Reimann, Jahrgang 1804, war offenbar ein talentierter junger Mann. Und er hatte einen Förderer: Sein Chef, Johann Adam Benckiser, ermöglichte ihm die Gründung einer Chemiefabrik und machte ihn zum Teilhaber. Später heiratete Reimann

## Venture-Capital-Investitionen

Länder mit dem höchsten Wagniskapital in Euro je Einwohner 2016

1	Israel	313 €
2	USA	231 €
3	Schweden	117 €
4	Irland	77 €
5	Finnland	59 €
6	Großbritannien	49 €
7	Frankreich	41 €
8	Norwegen	30 €
9	Dänemark	25 €
10	<b>Deutschland</b>	<b>24 €</b>

HANDELSBLATT // Quelle: Dealroom.co



die Tochter von Benckiser und erbte das Unternehmen - der Grundstein für das Vermögen der Familie.

Tobias Teuber, Jahrgang 1979, scheint auch nicht untalentierte zu sein. Erst baute er für eine große Firma das Australien-Geschäft auf. Dann gründete er gemeinsam mit seiner Frau ein Start-up: Vimedra, das heute Lykon heißt, verkauft Bluttests für zu Hause. Gefördert wurde das junge Unternehmen von Reimann Investors.

Für die Gründerszene ist das Interesse der Family Offices ein Segen. Denn im Vergleich zu Jungunternehmen in den USA sind die deutschen Start-ups noch immer unterfinanziert. Gerade bei der sogenannten Wachstumsfinanzierung in Höhe von drei bis zehn Millionen Euro gebe es oft große Schwierigkeiten, sagt Florian Nöll, Chef des Bundesverbands Deutscher Startups: „Es gibt kaum Wagniskapitalfonds in Deutschland, die Start-ups in dieser Größenordnung finanzieren können.“

Über welche Summen die Reimanns verfügen, darüber spricht man in München-Grünwald nicht. Nur so viel: „Wir machen zehn bis zwölf Investments pro Portfolio, die einzelnen Investments sind in der Regel zwischen fünf und zehn Millionen Euro groß“, sagt Riemenschneider. Der überwiegende Teil des Familienvermögens ist am Kapitalmarkt investiert - das dient der Risikostreuung und dem Schutz der Liquidität.

Anders als klassische Risikokapitalfonds, die an bestimmte Laufzeiten gebunden und ihren institutionellen Investoren verpflichtet sind, könnten die Family Offices flexibler agieren, meint Finanzierungsexperte Fuchs. Schnelle und unbürokratische Entscheidungen seien vor allem dann wichtig, wenn es mal nicht so gut läuft, beispielsweise wenn das Geld auszugehen droht und die nächste Finanzierungsrunde noch nicht verhandelt ist. „Ein Gründer wünscht sich Partner, die seinem Unternehmen Zeit zur Entwicklung geben und auch die nächste Runde mitgehen können. Wir müssen nicht verkaufen“, sagt Riemenschneider.

Im Idealfall bieten Unternehmerfamilien ihren Schützlingen mehr als Geld. Kontakte zum Beispiel und Wissen. Aktive oder ehemalige Unternehmer investierten oft nahe an den eigenen unternehmerischen Erfahrungen, sagt Experte Fuchs. Das gelte etwa für die Gebrüder Strüngmann, die Gründer der Pharmafirma Hexal, die viel Geld in Biotech investiert haben. Oder auch für SAP-Gründer Hasso Plattner, der vor allem IT-getriebene Firmen fördert, oder für die Bremer Familie Fuchs, Mehrheitseigner des Raumfahrtkonzerns OHB, die nach Start-ups sucht, die das All erobern wollen.

### Synergieeffekte heben

Reimann Investors hat mit den Wurzeln des Familienunternehmens, der Chemie, nicht mehr viel zu tun. Geschäftsführer Riemenschneider, ein promovierter Wirtschaftsingenieur, war zuletzt Berater bei der Boston Consulting Group. „Unsere Stärke ist der Aufbau von Strukturen, der Übergang von der Firma, in der alles auf Zuruf funktioniert, zu einer Organisation mit mehreren Ebenen“, sagt er. Investitionsschwerpunkte gibt es trotzdem, nur so entstünden Synergieeffekte. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Thema E-Commerce, bevorzugt im Premiumbereich: Dazu gehören etwa der Tierfutter-Anbieter Alpa oder Keller Sports.

Ein anderer Schwerpunkt sind Fintechs. So gehört der Familie Reimann unter anderem die Deutsche Kontor Privatbank, die unter der Marke „Deutsche Handelsbank“ Produkte und Finanzierungen für Tech-Unternehmen anbietet. Chef des Aufsichtsrats ist Michael Riemenschneider. Zu den ersten Investitionen von Reimann Investors gehörte zudem das Start-up Sofort, das die Sofortüberweisung, die heute in vielen Online-shops angeboten wird, erfunden hat. 2014 übernahm der schwedische Zahlungsdienstleister Klarna das Unternehmen. Reimann Investors erhielt im Gegenzug einen Anteil im einstelligen Prozentbereich an dem Fintech, das mittlerweile mehr als zwei Milliarden Dollar wert sein soll.

Die Gründer der Sofort GmbH hat Riemenschneider über einen Bekannten kennen gelernt, auf dem Ok-



## Ein Depot-Auszug ist keine Familientradition, da fehlen Identifikation und Bindungskraft.

**Michael Riemenschneider**  
Reimann Investors

toberfest. „Das war auch Glück“, gibt er zu. Bei einem anderen frühen Investment hingegen hätten sie den Markt falsch eingeschätzt und seien gescheitert: „Wenn man noch keine Erfahrung hat, muss man auch mal Lehrgeld zahlen.“

Lehrgeld, das haben so manche Family Offices, die sich an Start-ups gewagt haben, schon gezahlt, meint Berater Fuchs. Wer unerfahren und nicht gut vernetzt sei, bekomme auch nicht die besten Beteiligungsangebote. „Ein guter Dealflow ist wichtig“, sagt auch Riemenschneider, „dann traut man sich auch mal, Nein zu sagen.“ Viele Familien investieren darum nicht auf eigene Faust, sondern lieber in größere Fonds. Oder sie schließen sich mit anderen Unternehmen zusammen. In den Risikokapitalfonds La Famiglia zum Beispiel haben Familien wie Siemens, Miele oder Swarovski investiert. Hinter eCapital aus Münster steht unter anderem Bofrost-Gründer Josef Boquoi.

Auch Reimann Investors hat seinen Beteiligungsfonds für Dritte geöffnet. Es gehe nicht darum, das Anlagevermögen zu vergrößern, sagt Riemenschneider. Vielmehr suche man nach Mitgesellschaftern, die Erfahrungen und Netzwerke mitbrächten. Vor allem aber sei die Öffnung nach außen wichtig, um die eigene Strategie im Wettbewerb mit anderen Investoren zu beweisen. „Irgendwann“, da ist sich Riemenschneider sicher, „wird eines der Kinder fragen: Seid ihr eigentlich wettbewerbsfähig?“ Unternehmerisches Denken liegt ihnen schließlich in den Genen.