

Familiäre Investitionen in riskante Start-ups

Reimann Investors ist ein Family Office: Es verwaltet Vermögen von Anlegern, die zu einer der reichsten deutschen Familien gehören.

MÜNCHEN, 3. April. Das Terrain, auf dem die Reimanns jungen Unternehmen mit Kapital unter die Arme greifen, ist klar abgesteckt. Im Bereich der Finanzdienste und Finanztechnologien (Fintech) sind es Beteiligungen an der Deutschen Kontor Privatbank, am Schnell-Kreditverleiher Cashpresso oder an Spendit, einem Zahlungsdienstleister für Sachleistungen von Unternehmen an Mitarbeiter wie Essenzuschüsse. Das zweite Betätigungsfeld konzentriert sich auf den Internethandel mit teuren Produkten. Das gilt für Keller Sports genauso wie für Alpha Pet, wo online hochwertiges Tierfutter für Katze und Hund verkauft wird.

Die Reimanns – sie heißen nicht von ungefähr wie eine der reichsten deutschen Familien, Miteigentümer des Reinigungsmittelkonzerns Reckitt Benckiser – kümmern sich nicht selbst um solche Engagements. Dafür gibt es Reimann Investors; ein sogenanntes Family Office, das 2006 gegründet wurde und professionell die Vermögensverwaltung für die Familienmitglieder übernommen hat. Es kümmert sich allerdings um das Management der Reichtümer eines Zweigs der Familie, der sich in den neunziger Jahren aus dem Imperium verabschiedet hat und seine wertvollen Anteile an die Mitgesellschafter veräußerte.

Dieses Geld will nützlich angelegt sein. Reimann Investors kümmert sich, diskret wie alle Family Offices, nicht nur um die Anlage des Vermögens in Aktien, Anleihen, teilweise auch in Rohstoffen, die hoch liquide gehalten werden; das verringert das Risiko. Es geht auch um ebene chancenreichen Beteiligungen an Start-up-Unternehmen. Wie hoch das Anlagevolumen ist, sagt Michael Riemenschneider natürlich nicht; man ist eben diskret. Nur so viel lässt sich der eher verschlossene Geschäftsführer des Familien-Vermögensverwalters entlocken: ein dreistelliger Millionenbetrag ist in etwa



Im Dienste einer vermögenden Familie: Michael Riemenschneider

Foto Unternehmen

ein Dutzend Direktbeteiligungen investiert. Diese Investments machen vermutlich deutlich weniger als 20 Prozent des Gesamtportfolios aus, so viel lässt sich zwischen den Zeilen herauslesen. „Wir werden dieses Geschäft, mit dem wir 2007 begonnen haben, künftig noch ausbauen“, sagt Riemenschneider im Gespräch mit dieser Zeitung.

Denn es läuft alles in allem gut und scheint sich zu lohnen. Mit der „Sofort“, bei der Reimann Investors 2008 eingestiegen ist, gab es beste Erfahrungen. Jeder, der im Internet einkauft, kennt „Sofort“; besser das Online-Zahlungssystem Sofort-Überweisung. Untypisch wurde die

von anfangs 30 Prozent auf dann knapp 95 Prozent erhöhte Beteiligung schon nach nicht einmal fünf Jahren an den schwedischen Zahlungsdienstleister Klarna verkauft. Dabei ist der Anlagehorizont für solche Direktbeteiligungen bewusst langfristig auf sieben bis zwölf Jahre ausgelegt. Das ist eine ungewöhnlich lange Zeit in der Start-up-Szene, in denen die Risikokapitalgeber (Venture Capital Fonds) meist um die fünf Jahre engagiert bleiben.

„Sofort“ ist in den Augen von Riemenschneider auch ein typisches Beispiel für das flexible Handeln eines Family Offices. „Hier ging es nicht einfach um den

Ausstieg und um das Kassemachen“, sagt er. Das Unternehmen expandierte stark, hatte am Anfang sieben Mitarbeiter und fünf Jahre später 200 Beschäftigte, positionierte sich als Nummer zwei unter den Anbietern von Direktüberweisungsverfahren, wenn auch weit, weit hinter Paypal. Etabliert in Deutschland, Österreich und der Schweiz, musste in der nächsten Stufe der breitere internationale Auftritt erfolgen. Den Weg eröffnete der Verkauf an Klarna; im Gegenzug erhielt Reimann Investors eine Beteiligung im einstelligen Prozentbereich. Das muss nicht wenig sein, schließlich ist Klarna mit rund 2 Milliarden Euro bewertet.

Für Riemenschneider ist „Sofort“ ein Beispiel für die Elastizität, die die Familienmitglieder beweisen: wenn nötig, geht es auch anders als geplant. Der Clan, den er vertritt, besteht aus 15 bis 20 Mitgliedern; auch da bleibt der Geschäftsführer unkonkret. Von den fünf Familienmitgliedern, die in den neunziger Jahren ausgestiegen sind, haben sich zwei in Reimann Investors verbündet. Zunächst vertrauten sie sich über zehn Jahre den Banken an, die vor vielen Jahren das große Potential in der Betreuung von finanzkräftigen und reichen Privatpersonen gesehen haben. „Dann entschloss sich die Familie, eigene Wege zu gehen“, sagt Riemenschneider.

Denn die Erfahrungen mit den Bankexperten waren – gelinde ausgedrückt – ernüchternd. Es sei eine „Unzufriedenheit“ entstanden, formuliert es der Wirtschaftsingenieur diplomatisch, der vor dem Einstieg als Geschäftsführer als Strategieberater bei Boston Consulting Group gearbeitet hat. Abhängig zu sein von den Banken und mangelnde Transparenz, wie das Vermögen angelegt worden ist, habe ein Unwohlsein ausgelöst. Ein Viertel der Anlagen, so die Angaben eines damaligen Vermögensverwalters, seien in Deutschland investiert gewesen. Tatsächlich, das ergab die Analyse in der Gründungsphase des Family Office durch Riemenschneider, waren 38 Prozent des Portfolios in Japan, dort vor allem in Bankwerte angelegt. „Heute haben wir auf Knopfdruck sämtliche Aktienpositionen im Überblick, etwa 3000 an der Zahl“, sagt Riemenschneider. Genauso war damals die Familie von den Vermögensverwaltern mit Fragen über die Anlagenpolitik konfrontiert, etwa in riskantere, aber höher rentierliche Hedgefonds zu investieren. Mit solchen Aspekten sah sich die Familie ohne eine professionelle Beratung überfordert. Daher wurde Reimann Investors mit Riemenschneider an der Spitze gegründet.

Auch ein emotionaler Aspekt spielt in der Entscheidung eine große Rolle. Es gehe um Identifikation und Unternehmertum, sagt er. Einerseits geht es darum, den Namen weiter zu tragen, der aus einem Familienunternehmen mit einer mehr als 180 Jahre alten Tradition stammt. Andererseits geht es darum, auch die Philosophie mit einer nachhaltigen Investitionsstrategie zu leben, sagt Riemenschneider. „Das unterscheidet uns von einem Venture-Capital-Fonds.“