



Partner mit einem vergleichbaren Geschäftsmodell

REIA ist Ende 2024 eine Partnerschaft mit dem in Chicago ansässigen Fund-of-Funds-Manager Promus Asset Management eingegangen ist. Unlängst gab REIA, der auf Small Cap Private Equity spezialisierte deutsche Fund-of-Funds-Berater, den Vertriebsstartschuss seines ersten Fonds für Nordamerika-Investments. Zu allen Hintergründen befragte die Chefredaktion Thomas Weinmann, Partner von REIA.

INTELLIGENT INVESTORS: Herr Weinmann, welche Beweggründe gab es, nun den neuen Fonds aufzulegen?

Thomas Weinmann: In allen unseren Produkten spiegelt sich unser Wunsch wider, unser privates Vermögen renditebringend anzulegen. Dies war auch bei den Überlegungen zum neuen Fondsprodukt der Fall. Die USA sind nach wie vor ein interessanter Markt für attraktive Investments in Unternehmen. Wir kombinieren das Know-how und die Erfahrungen von REIA und unserem lokalen Partner Promus, um für unsere Kunden und uns überzeugende Investitionsmöglichkeiten im nordamerikanischen Private Equity Markt zu eruieren. Gerade dort gibt es zahlreiche Unternehmen, die zukunftsfähige Geschäftsmodelle haben, in ihren Märkten ein echtes Alleinstellungsmerkmal besitzen und damit ein attraktives Renditepotenzial bieten. Und nicht zu vergessen: Die Babyboomer-Generation beginnt gerade, über den Ruhestand nachzudenken. Wir nennen dies den sich anbahnenden „Grey-Hair-Tsunami“. So stehen auch in Nordamerika viele Unternehmenseigentümer vor einem Generationswechsel, bei dem sie ihre Unternehmen in neue, gute Hände verkaufen wollen.

II: Erklären Sie uns bitte die Investmentphilosophie des REIA Capital Fonds II.

Weinmann: Beim REIA Capital Fonds II handelt es sich um das erste Anlageprodukt im Rahmen der Kooperation, die REIA im Dezember 2024 mit Promus eingegangen ist. Wir nutzen die langjährige Expertise und Netzwerke von Promus bei Investitionen im nordamerikanischen Small Cap Private Equity Segment. Hierdurch erhalten unsere Investoren ohne großen Aufwand bereits mit einer Anlage ein diversifiziertes Portfolio aus mehr als 70 Unternehmensbeteiligungen, die über Private Equity Fondsinvestments und Co-Investments eingegangen werden.

II: Warum nun in Kooperation mit Promus?

Weinmann: Wir haben nach einem Partner gesucht, der ein vergleichbares Geschäftsmodell verfolgt wie wir. Sowohl REIA als auch Promus verfügen über einen sehr selektiven Prüfungsprozess. Das Besondere sind unsere jeweiligen Teammitglieder. Beide Häuser bringen Experten mit langjähriger Erfahrung als Private Equity Fondsmanager beziehungsweise Direktinvestoren mit. Und beide Häuser haben sich auf das Segment der Small Cap Private Equity Investments fokussiert und einen sehr guten Track Record bei den bereits verkauften Unternehmen aufgebaut. Das Team von Promus investiert wie auch wir immer sehr substantiell in die eigenen Fonds. Insgesamt erhalten die Investoren der REIA Capital Fonds einen exklusiven Zugang zu ausgewählten nordamerikanischen Small Cap Private Equity Investments über eine europäische Fondsstruktur in deutscher Sprache.

II: Die wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheit dämpft die Dealaktivität. Wie nehmen Sie die augenblickliche Situation wahr?

Weinmann: Es gibt nicht eine einzige ökonomische Theorie, die Handels- oder Zollkriege unterstützt. Diese Erkenntnis wird sich spätestens auch dann in den USA durchsetzen, wenn die dadurch bedingte Inflation für den Verbraucher sichtbar wird. Hieraus resultieren Nachfragerückgänge und im schlimmsten Falle eine schwere Rezession. Für unsere Investoren stellen diese Herausforderungen jedoch eine interessante Einstiegsituation dar. Viele Unternehmenseigner wollen oder können altersbedingt nicht mehr auf das nächste Zeitfenster für einen Verkauf warten. Investoren hingegen erwarten bei gestiegenen Risiken höhere Renditen. Deshalb können aktuell die interessantesten Unternehmen zu günstigeren Bewertungen als vor ein paar Jahren gekauft werden. Mittel- bis lang-



fristig bin ich aufgrund der selbstheilenden Kräfte der Märkte optimistisch und erwarte für heute getätigte Investitionen sehr gute Verkaufserlöse, wenn die Unternehmen in drei bis fünf Jahren wieder in einem ruhigeren Umfeld erneut von den Private Equity Fonds verkauft werden.

II: Wie schaut es beim Fundraising in diesem herausfordernden Umfeld aus? Vergleich Deutschland versus USA?

Weinmann: Das Fundraising der Private Equity Fonds ist regelmäßig ein internationales Unterfangen, so dass ich hier keine strukturell großen Unterschiede zwischen Europa und Nordamerika sehen würde. Private Equity ist eine langfristige Anlageklasse und zeigt insbesondere in schwierigen Zeiten höhere Renditen als Aktienanlagen. Aktuell haben die erheblichen Volatilitäten bei Aktien und Anleihen jedoch eine Auswirkung auf das Investitionsverhalten von regulierten Investoren wie Pensionskassen. Diese reduzieren Neuanlagen im illiquiden Bereich, um keine regulatorischen Investimentaufenlagen zu missachten. Demgegenüber entdecken Family Offices und private Anleger gerade erst die Assetklasse Private Equity und wollen durch (Neu-)Engagements der aktuellen Volatilität der Kapitalmärkte entgehen und vor allem von höheren Renditeerwartungen profitieren. Diese Anlegergruppen können selbst die eigene Private Equity Allokation festlegen und erhöhen diese gerade opportunistisch, um von niedrigeren Einstiegsbewertungen zu profitieren.

II: Was lässt sich hinsichtlich der erwartbaren Rendite sagen?

Weinmann: Wir sind Alpha-Picker und suchen planbare Überrenditen. Vor den Zinserhöhungen bis Mitte 2022 waren dies Zielfondsinvestments, die für unsere Kunden zu Renditen von 10 bis 12 % (nach Kosten) führen sollten. Unsere Renditeansprüche haben sich deutlich geändert. Infolge der gestiegenen Zinsen für sichere Anlagen und höheren Risikoprämien suchen wir aktuell nach Fonds, bei denen für unsere Kunden Renditen von über 15 % nach Kosten erzielbar sein sollten. Dies ist jedoch nur möglich, sofern die Zielfondsmanager neben einem belastbaren Track Record und relevanter Erfahrung auch Alleinstellungsmerkmale in ihrem Investmentansatz mitbringen.

II: Was ist heutzutage der Schlüssel zu attraktiven Investments in PE?

Weinmann: Die Due Diligence. Das ist das A und O. Wirtschaft und Gesellschaft stehen vor immensen Herausforderungen, um notwendige Veränderungen zu meistern: die Veränderungen in der Zusammenarbeit der westlichen Staaten, die digitale Transformation und die Nutzung von KI-Technologien. Da unsere Fonds eine Laufzeit von über zehn Jahren haben, ist es enorm wichtig, auch die Zukunft der Unternehmen, ihre Transformationsfähigkeit, aber eben auch den Willen dazu zu antizipieren. Hierzu muss man neben der Zahlenanalyse auch die Teams besser einschätzen können. Für diese Due Diligence kommt uns unsere Erfahrung als ehemalige Private Equity Fondsmanager und aus den von uns selbst getätigten direkten Unternehmensbeteiligungen zugute.