

Trotz Zöllen Einstieg in US-Beteiligungen

Reia Capital startet mit Promus Small-Cap-Investments – Anlage in Software, Gesundheit und Services

Börsen-Zeitung, 24.4.2025

phh Frankfurt – Reia Capital wagt den Markteintritt in den USA. Wie der deutsche Fund-of-Funds-Investor des Private-Equity-Managers Thomas Weinmann im Gespräch mit der Börsen-Zeitung mitteilt, will er zusammen mit dem US-amerikanischen Branchennachbarn Promus Asset Management einen gemeinsamen, 75 Mill. Dollar schweren Fonds auflegen, der in kleinere nordamerikanische Private-Equity-Fonds investiert.

Das Reia-Team um Weinmann bringe zum Start etwas weniger als 6 Mill. Dollar in den Fonds ein. „Von unseren bestehenden Investoren aus dem europäischen Fonds erhielten wir bereits zum Start mündliche Zusagen über weitere rund 5 Mill. Dollar“, sagt Weinmann. Sofern das Zielvolumen des Fonds erreicht wird, sollen mit dem Kapital Fondsanteile von sieben bis zehn Private-Equity-Managern erworben werden.

Reia hofft auf Co-Investments

Daneben hofft Reia auf fünf bis zehn kleinere Co-Investments, die Weinmann zufolge bis zu 20% des Fondsvolumens ausmachen könnten. Pro Co-Investment könnte der Fonds 1 bis 2 Mill. Dollar zeichnen. „Diese vergleichsweise kleinen Los-

größen sind darstellbar, da wir uns an die Co-Investments unseres US-Partners Promus anschließen“, sagt Weinmann. Die typische Größe für Co-Investments sei mit 4 bis 5 Mill. Dollar deutlich größer.

Promus ist laut Weinmann ein Multi Family Office, das 2008 aus dem Zusammenschluss zweier Single Family Offices der Familien Code und Musso entstanden ist. „Die eine Familie hat Private-Equity-Hintergrund, die andere hat einen Hedgefonds aufgebaut“, sagt Weinmann. Seit 2010 verwaltet Promus das Vermögen von weiteren Familien. Im Bereich Private Equity seien dies 1,4 Mrd. Dollar.

Den Small-Cap-Markt definiert Weinmann über Unternehmen mit einem Unternehmenswert von maximal 100 Mill. Euro oder Dollar, die von Private-Equity-Managern gekauft werden, deren Fonds in der Spitze 500 bis 600 Mill. Euro groß seien. „In den USA erreichen sie in der Spitze ungefähr 750 Mill. Dollar“, so Weinmann. Der Unterschied zwischen Europa und dem US-Markt sei vor allem die Anzahl der verfügbaren Fondsmanager. „Während für uns in Europa rund 1.200 Manager infrage kommen, sind es in den USA 1.800 bis 1.900.“

Um das Timing sorgt sich Weinmann nicht. „Die derzeitigen Verwerfungen an der Börse und die Debatte um US-Zölle

schrecken uns nicht ab“, sagt der Private-Equity-Manager. „Ich denke, dass sich das innerhalb von einigen Wochen alles wieder relativieren wird.“ Der Widerstand in den USA gegen die Zollpolitik sei immens und der Druck vom Kapitalmarkt auf US-Präsident Trump zu groß. „Nach meiner Ansicht sprechen wir hier eher von Wochen als von Monaten, bis sich die Lage wieder beruhigt“, glaubt Weinmann.

Die Entscheidung für den US-Private-Equity-Fonds habe das Reia-Team schon mit der Gründung im Mai 2023 getroffen und in der Zwischenzeit den US-Markt intensiv analysiert. „Jetzt befinden wir uns am besten Startzeitpunkt für Private-

Equity-Investments“, sagt Weinmann. In einem schwierigen Marktumfeld erziele Private Equity die besten Renditen. In Krisenzeiten könnten Private-Equity-Investoren ein Unternehmen günstig kaufen und zügig mehrere Wettbewerber übernehmen. Beim Exit eines Unternehmens aus dem Small-Cap-Segment sei man zudem vom Börsenumfeld unabhängig, da diese Firmen in der Regel an den nächsten Finanzinvestor oder einen Strategen weitergereicht würden.

Angesichts von Trumps Agenda ist in den USA mittelfristig dennoch eher mit steigenden als mit sinkenden Zinsen zu rechnen, was grundsätzlich schlecht für Private-Equity-Investoren ist. „Im Small-Cap-Segment arbeitet Private Equity für gewöhnlich aber mit deutlich weniger Schulden als im Large-Cap-Geschäft“, sagt Weinmann. Das Segment sei daher deutlich weniger abhängig vom aktuellen Zinsniveau, auch wenn steigende Zinsen natürlich Druck auf die Bewertungsmultiplikatoren ausüben würden.

Der Investitionsschwerpunkt des neuen US-Fonds liege zudem auf Unternehmen aus der Dienstleistungs- und Softwarebranche sowie dem Gesundheitssektor. Das seien in der Regel regionale Geschäftsmodelle, die von hohen Zöllen nicht so stark belastet seien.