

FINANZKRISE

Der Sanierer

Unternehmensberater Josef Rentmeister will bei kapitalschwachen Mittelständlern einsteigen - und sie erhalten



MACHER AM RHEIN Unternehmensberater Josef Rentmeister bietet klammen Mittelständlern Know-how und Geld

Der Mann kommt viel herum. London, Geschäftstermin mit indischen Investoren aus der IT-Branche. Rückflug nach Düsseldorf. Kurz ins Büro am Rathausufer, dann Termin im Wirtschaftsministerium. Am nächsten Tag geht es nach Mainz, Schlussverhandlungen über die Beteiligung bei einem Telekommunikationsdienstleister. Josef Rentmeister hetzt für seine drei Unternehmen, die unter dem Dach der Rampart-Gruppe national und international agieren, von Termin zu Termin.

Bei dem Düsseldorfer Berater, so hat man den Eindruck, brummt das Geschäft gerade dann, wenn andere ums Überleben kämpfen. Der 49-jährige Geschäftsführende Gesellschafter stürzt sich in die Wirtschafts- und Finanzkrise und will mit einem neuen Beteiligungsmodell von der finanziellen Schwäche anderer profitieren.

Rentmeister hat sein Programm „Vishnu“ genannt – nach dem indischen Gott. Die hinduistische Figur gilt als Bewahrer und Welterhalter; Vishnu hat die Aufgabe, alles Böse zu bekämpfen. Das will auch der Physiker, Mathematiker und Betriebswirt. Allerdings kommt er ohne Räucherstäbchen, Blumenkränze und Sadhu-Tempelgesänge aus. Rentmeisters Schreibtisch mit Blick

auf den Rhein ist aufgeräumt, die Büroatmosphäre am Rande des Regierungsviertels sachlich und kühl. Hier zählen nur Zahlen, Daten und Konzepte.

Der erfahrene Unternehmenssanierer und frühere Manager bei den IT-Konzernen Cisco und T-Systems will vor allem Mittelständlern helfen, denen in der Krise das Geld ausgeht, die aber eine gute Substanz und ein funktionierendes Geschäftsmodell aufweisen. „Die Rampart-Gruppe tritt dann nicht als Finanzinvestor, sondern als unternehmerischer Investor auf“, sagt Rentmeister. „Wir sind der Anker-Investor, gehen selbst mit einem Kopf in die Geschäftsführung und bringen je nach Größe des Unternehmens fünf bis zehn Co-Investoren mit.“ Dabei handelt es sich vorwiegend um vermögende Privatleute, die nach profitablen Investments suchen. Der Unterschied zum Private-Equity-Geschäft: Die Investoren müssen sich direkt am Kapital der Firma beteiligen und zahlen nicht in einen Fonds ein.

Rentmeister und seine Partner Martin Sulzer und Jan Wünnenberg konzentrieren sich mit ihrem Konzept auf Firmen in Nordrhein-Westfalen aus den Branchen Informationstechnologie und Telekommunikation, Nichteisenmetalle, Maschinen- und Stahlbau sowie die

Automobilzulieferer. Es komme oft vor, dass die Firmen unverschuldet in die Nähe einer Insolvenz rutschten, weil Banken eine notwendige Anschlussfinanzierung nicht tragen wollen, Kunden ausfallen oder Lieferungen nicht bezahlt werden, berichtet er. Kapital in Höhe bis zu 50 Millionen Euro soll in seiner Columbus Investment AG gebündelt werden.

Oft stehen Mittelständler in diesen Wochen vor der Tür des NRW-Wirtschaftsministeriums und bitten um Hilfe. Dort kann man jedoch nur Bürgschaften für private Kredite leisten, direkte Zuschüsse gibt es nicht. Rentmeister stößt mit seinem Vishnu-Konzept in der Politik und bei der NRW-Förderbank auf Unterstützung, wenngleich er beteuert: „Wir können zwar nicht ganz NRW retten, aber das Modell funktioniert.“

Der strategische Kopf des Rampart-Teams bekommt von Wirtschaftsministerin Christa Thoben (CDU) Unterstützung. „Mittelständische Unternehmen haben in Nordrhein-Westfalen beste Perspektiven – auch in der Krise“, sagt sie. Deshalb sei sie „für jeden dankbar, der dieses Potenzial erkennt und sich für die Zukunft des Mittelstands engagieren will“. Die 67-Jährige Ökono-

min sieht „beachtliche wirtschaftliche Chancen“ in einem solchen Modell.

Die Investoren kommen wie die Hilfesuchenden aus dem Mittelstand. Zum Teil sind es Unternehmer im Ruhestand, die ihr Geld anlegen wollen. Rentmeister glaubt sogar, dass er „den einen oder anderen Kopf“ unter seinen Geldgebern gewinnen kann, „für eine begrenzte Zeit“ in die Geschäftsführung der hilfsbedürftigen Unternehmen einzutreten. Gefragt sei der Investortyp, „der Unternehmertum und Finanzierungskraft verbindet“, so der Experte. „Wir konzentrieren uns nur auf NRW“, sagt der Berater, weil die öffentliche Hand mitspielen muss und er die kurzen Wege braucht. Die NRW.Bank kann sich bei seinem Modell bis zu 49 Prozent an den kranken Firmen beteiligen oder Bürgschaften gewähren.

Ohne Zeitnot will Rentmeister nach dem Einstieg bei den Mittelständlern operieren. Man setze sich nicht unter Druck, schnell wieder auszusteigen,



VISHNU Der indische Gott steht als Symbol für das Programm

HELFEN UND ERHALTEN

■ Beratung

Die Rampart-Gruppe will finanzschwache Mittelständler mit Geld und Know-how vor dem Ruin retten.

■ Investment

Die Beteiligungsfirma Columbus startet mit einer Summe von

50 Millionen Euro.

und wolle „kein schnelles Geld machen“, versichert der Düsseldorfer. Bis zu fünf Millionen Euro wollen die Columbus-Investoren als Eigenkapital in einzelne Firmen geben, dafür aber auch die Mehrheitsbeteiligung erlangen.

Nach einem ähnlichen Modell – noch ohne Investoren-Partner – hat Rampart im Ruhrgebiet die Firma Roland Legierungsmetall gerettet, die der Eigentümer Ende 2004 liquidieren wollte. Rentmeister stieg ein, entwickelte ein neues Geschäftsmodell und war erfolgreich. Der damalige Geschäftsführer Oliver Mai erinnert sich, dass Roland „ein starres Gefüge und eingefahrene Abläufe“ hatte.

Nach Rentmeisters Aufräumarbeiten arbeitet das Unternehmen wieder rentabel und gehört heute zur Düsseldorfer Firmengruppe F. W. Hempel. Vishnu hat das Böse besiegt und eine Firma erhalten. ■

KARL-HEINZ STEINKÜHLER