

Raus aus der Bank und rein in die Selbstständigkeit!

Von Viktor | am 1. August 2014 | Kein Kommentar

In Deutschland drängt es immer mehr Banker in neue Branchen oder in die Selbstständigkeit. Unter dem Motto: „Banker nach der Finanzkrise“ liest man in den letzten Jahren immer wieder von Neuanfängen der Finanzler. Und so sprechen wir heute mit Ex-Banker Christian Reister, der sich gemeinsam mit einem Experten für Streichinstrumente mit Firma VIOLIN ASSETS selbstständig gemacht hat.

Für-Gründer.de: Hallo Herr Reister, was gefiel Ihnen nicht mehr an Ihrem gut bezahlten Job in der Bank?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Reden wir lieber darüber, was mir gut gefiel: ich hatte als Angestellter stets interessante Gestaltungsbereiche inne. Ich war vor allem in Aufbau-Rollen tätig, also dem klassischen Business Development, und bin meinen früheren Arbeitgebern für die spannenden Herausforderungen dankbar. Die Vielzahl an Erfahrungen bringe ich in das neue Unternehmen bestens ein, denn auch hier geht es um Aufbau und strategische Geschäftsentwicklung.



Vom Angestelltendasein in der Bank zur Selbstständigkeit: Christian Reister

Für-Gründer.de: Was genau steckt hinter der Geschäftsidee von VIOLIN ASSETS? Und wie haben Sie Ihren Partner und Mitgründer Jost Thöne kennengelernt?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS:

„VIOLIN ASSETS bietet hochwertige Streichinstrumente als Wertanlage an. Gerade in Zeiten von unsicheren Kapitalmärkten bietet die Anlage in Sachwerte viele Vorteile. Die Anlage in Streichinstrumente ist dabei ein perfektes Instrument, um die bisherigen Anlagen zu ergänzen. Mit einer Wertentwicklung von jährlich fünf bis acht Prozent über die letzten 100 Jahre schneiden hochwertige Streichinstrumente besser ab als die meisten anderen Anlageklassen.“

Über die Vorteile als Wertanlage hinaus können Investoren auch eine kulturelle Rendite erhalten, indem sie hoch begabten Musikern das Instrument zur Verfügung stellen und die Karriere dieser Musiker optimal fördern. Auch hierbei ist VIOLIN ASSETS dem Investor auf Wunsch behilflich, ein Mäzen zu werden.

Meinen Mitgründer, Herrn Jost Thöne, habe ich durch eine Berufsmusikerin kennengelernt. Die Idee, mit Herrn Thöne ein eigenes Unternehmen zu gründen, kam dann schnell auf, da wir beide die einzigartige Kombination unserer Erfahrungen und Netzwerke erkannten.

Für-Gründer.de: Wie kommen Sie an diese außergewöhnlichen und sehr teuren Instrumente? Fungieren Sie als eine Art Zwischenhändler oder haben Sie als Banker viel Bonus erhalten?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Durch die langjährige Erfahrung und durch unser Netzwerk können wir die besten Streichinstrumente einer jeweiligen Klasse den Investoren und Mäzenen anbieten. Darüber hinaus hat Jost Thöne in den vergangenen 27 Jahren eine großartige Sammlung aufbauen können, die einen Teil unseres Angebotes darstellt. Ein Investment ist ab 25.000 Euro möglich.

Für-Gründer.de: Wie fing alles an? Welche Hürden mussten Sie überspringen, bevor Sie mit Ihrem Unternehmen auf Kundenakquise gehen konnten?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Natürlich gibt es einige Grundvoraussetzungen wie den Businessplan, die Webseite und das Firmenvideo. Die GmbH Gründung und das Finden der Räumlichkeiten waren nicht weiter schwierig.

Die eigentliche Essenz unseres Unternehmens ist aber das Zusammenspiel der Expertise für Streichinstrumente und der Expertise für Wertanlagen, wovon unsere Kunden vollständig profitieren. Das lässt sich auch nicht kopieren. Und das lief vom ersten Tag an bestens. Unverzichtbar, wie für jeden Gründer, ist das ausgezeichnete Netzwerk, über das Herr Thöne und ich von je her verfügen.

Für-Gründer.de: Ist der Instrumentenhandel nicht ein Internationales Geschäft? Was unterscheidet VIOLIN ASSETS von klassischen Auktionshäusern?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Ja, das Geschäft mit hochwertigen Streichinstrumenten ist ein internationales Geschäft. Im Gegensatz zu Auktionen kauft bei uns der Kunde nicht die Katze im Sack, sondern kann in Ruhe probieren. Auch stehen wir als Verkäufer viel mehr in der Verantwortung für das jeweilige Instrument. Die diskrete und persönliche Abwicklung und die Präsentation der Instrumente in unseren Räumlichkeiten stehen ebenfalls im Gegensatz zum Stress bei Auktionen.

„Nach unserem Ansatz betreuen wir unsere Kunden vor und nach der Investition in allen Fragen. Das erforderliche Wissen, um eine sinnvolle Anlageentscheidung zu treffen, erhält der Kunde durch Herrn Thöne und mich. Das Verhältnis beruht auf Vertrauen und ist von ganz anderer Qualität als ein anonymes Kaufen bzw. Bieten.“

Für-Gründer.de: Sie geben an, dass es bei den Instrumenten in den letzten Jahren beständige Wertzuwächse gab – ist dies quer über alle Preisklassen der Fall oder betrifft dies im Zweifel nur die teureren Instrumente?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Die Wertentwicklung ist über alle Preisklassen attraktiv. Bei historischen Streichinstrumenten liegt sie bei fünf bis acht Prozent pro Jahr. Das lässt sich leicht anhand der sogenannten Fuchs-Taxe – nach Albert Fuchs' Taxe der Streichinstrumente von 2008– nachvollziehen.

Die Wertentwicklung für Neubauten liegt oft sogar noch darüber. Hier ist aber ebenfalls wichtig, die besten zeitgenössischen Geigenbauer zu finden, also die Champions League der heutigen Meister.
VIOLIN ASSETS



Streichinstrumente als Wertanlage bei VIOLIN ASSETS

Für-Gründer.de: Was unterscheidet Ihren Kuratoren-Ansatz von klassischen Stiftungen, wie beispielsweise die Deutsche-Stiftung-Musikleben, die gemeinsam mit dem Bund einen Musikinstrumentenfonds 1993 aufgelegt hat?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Das Ziel, Künstler zu fördern ist für uns wichtiger Teil unseres Angebots. Wir stellen – auf Wunsch – einem Investor hochbegabte junge Menschen vor, die auf ein hochwertiges Streichinstrument angewiesen sind, um ihre Karriere optimal zu entwickeln.

Der Vorteil für die Musiker ist, dass es bei uns keine Altersbeschränkungen gibt, und dass unsere Investoren in der Regel an einer längerfristigen Unterstützung interessiert sind.

Für-Gründer.de: Was und wer steckt hinter Ihrem Gütesiegel „VIOLIN ASSETS certified“ und müssen Sie für das Gutachten als Unternehmer zahlen oder geht dies zulasten des Kunden?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Das Gütesiegel „VIOLIN ASSETS certified“ wurde durch uns als Ausweis für höchste Qualität eingeführt. Investoren können sich hierdurch leichter orientieren. Es zeichnet Streichinstrumente aus, die sich besonders zur Investition eignen, vergleichbar etwa dem „investment grade“ bei Finanzprodukten. Das Siegel hat keine zusätzlichen Kosten.

Des Weiteren können Investoren Zertifikate von unabhängigen Experten aus London, Paris oder Cremona einsehen bzw. erhalten. Dafür können Gebühren entstehen, falls ein Zertifikat neu angefertigt werden soll.

Für-Gründer.de: Was sind Ihre Pläne für die nächsten zwei bis drei Jahre, wo wollen Sie mit VIOLIN ASSETS stehen?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Die Kombination aus der herausragenden Expertise meines Mitgründers Jost Thöne, und meiner Erfahrung im Bereich Vermögensanlage wird uns in den nächsten Jahren zum Marktführer für Streichinstrumente als Wertanlage machen. Diese gilt es dann auszubauen, um neben Direktinvestments auch weitere Investitionsmöglichkeiten zu entwickeln und anzubieten.

Für-Gründer.de: Zum Abschluss: spielen Sie selbst auch Geige und falls ja, was hat denn Ihre Violine gekostet?

Christian Reister von VIOLIN ASSETS: Ich bin großer Klassikliebhaber und konzentriere mich lieber auf die Betreuung unserer Kunden, aber Herr Thöne ist als ausgebildeter Bratscher vom Fach.

Für-Gründer.de: Vielen Dank für das Interview und weiterhin viel Erfolg mit VIOLIN ASSETS!