

1. Februar 2021

Businessstalk am Kudamm
VIDEOS THEMEN IMPRESSUM



FINANZEN & VERSICHERUNGEN

## Private Equity beruht auf der Schaffung von Mehrwert – Dr. Florian Kreitmeier (SwanCap Partners GmbH)

Veröffentlicht von DR. MANUELA DIEHL am 1. FEBRUAR 2021



Dr. Florian Kreitmeier

Dr. Florian Kreitmeier ist Co-CEO der SwanCap Partners GmbH. Im Interview spricht er über Grundvoraussetzungen und Ziele von Private Equity Gesellschaften.

**Private-Equity-Unternehmen werden im Volksmund häufig als Heuschrecken bezeichnet. Woher kommt dieser zweifelhafte Ruf?**

**Dr. Florian Kreitmeier:** Den Vergleich mit einer Heuschrecke hat einst Herr Müntefering vor ca. 15 Jahren bemüht und damit auf „Investoren“ Bezug genommen, deren Geschäftsmodell die sehr kurzfristige Renditemaximierung in den Vordergrund stellt und dieses Ziel auch zuvorderst mit Hilfe entsprechender Kosteneinsparungsprogrammen und ähnlichen Maßnahmen versucht zu erreichen. In den Jahren danach hat sich meines Erachtens die Private Equity Branche sehr bemüht, und in weiten Teilen sehr erfolgreich bemüht, diesen Vergleich zu widerlegen. Letztlich investieren Private Equity Gesellschaft sehr langfristig, statt „abzugrasen“.

**Halten Sie die Kritik an Ihrer Branche gerechtfertigt?**

**Dr. Florian Kreitmeier:** Sicherlich gibt es immer auch vereinzelt schwarze Schafe. Aber grundsätzlich gilt, dass sich Private Equity Gesellschaften für den langfristigen Unternehmenserfolg engagieren – das ist die Grundvoraussetzung eines erfolgreichen und nachhaltigen Private Equity Geschäftsmodells.

**Wie agieren und arbeiten Private-Equity-Unternehmen wirklich? Welchen Bedarf decken Sie?**

**Dr. Florian Kreitmeier:** Das Geschäftsmodell „Private Equity“ beruht auf der Schaffung von Mehrwert. Dieses Vorhaben setzt in den meisten Fällen ein eher langfristiges Engagements der Private Equity Gesellschaft voraus. Während dieser Zeit bringen die Private Equity Häuser zum einen Kapital und – ebenso wichtig – zum anderen umfangreiche Ressourcen und Know-how in die Beteiligungen ein. Nur so lässt sich über Wachstum und operative Excellence der Unternehmenswert entsprechend steigern und ein Wiederverkauf zu einer attraktiven Bewertung, die letztlich die Qualität und Zukunftsfähigkeit der Unternehmung reflektiert, realisieren.

**Woher kommt eigentlich das Geld, das Sie investieren?**

**Dr. Florian Kreitmeier:** Ein Großteil der Gelder stammen von sogenannten institutionellen Investoren, d. h. Pensionsfonds, Pensionskassen, Versicherungen, Versorgungswerke oder Stiftungen und Sovereign Wealth Fonds. Hinzu kommen Family Offices und andere Privatinvestoren.

**Risikokapitalgeber sind auf Rendite aus. Ist das eine Chance oder eher ein Risiko für einen Übernahmekandidaten?**

**Dr. Florian Kreitmeier:** Zusammen mit dem richtigen Partner stellt dies ein große Chance für den Übernahmekandidaten dar. Gemeinsames Ziel ist es, den künftigen Unternehmenserfolg und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum und in der Konsequenz auch den Wert des Übernahmekandidaten zu steigern. Davon profitieren beide Seiten.

Während sich der US-Kongress mit einer stärkeren Regulierung der Branche befasst, wird in Europa um Risikokapital geworben. Wie steht es um den europäischen Private-Equity-Markt im internationalen Vergleich?

**Dr. Florian Kreitmeier:** Im internationalen Vergleich hinkt der deutsche PE Markt immer noch substantiell hinterher, wenngleich bemerkenswerte Zuwächse in den vergangenen Jahren zu verzeichnen waren. 2019 war für Deutschland das bislang stärkste Jahr.

**Hat der Brexit Auswirkungen auf die europäische Private Equity Szene?**

**Dr. Florian Kreitmeier:** Der Brexit hat und wird sicherlich Auswirkungen auf die Private Equity Szene haben. Dies lässt sich auch heute bereits beobachten. Frankfurt und auch Paris haben bereits profitiert. Dennoch dürfte London aber das Zentrum der europäischen Private-Equity-Branche bleiben.

Herr Dr. Kreitmeier, vielen Dank für das Gespräch.