



Peter Kroha

*„Es ist relativ schwer, Topmanager hierher zu locken“*

der Grenzen ihrer kommunalen Wahlbezirke und oftmals nicht auf Ebene der Regionen.

**Peter Kroha, Geschäftsführer, Montagu Private Equity:** Der Standort profitiert von einer Reihe von Merkmalen: eine große Bevölkerungsdichte mit exzellent ausgebildeten Fachkräften, die gute Beziehung zu den Niederlanden so-

wie eine exzellente Infrastruktur, die unter anderem den Flughafen, ein dichtes Schienennetz sowie einen international anerkannten Messestandort umfasst. Doch auch in NRW gibt es Nachholbedarf. Größere Finanzierungsvorhaben sind durch lokale Banken nur schwer zu realisieren. Darüber hinaus hat das Bundesland trotz seiner Vorteile noch kein Ansehen als attraktiver Wohnort auf globaler Ebene erreicht, sodass es relativ schwer ist, internationale Topmanager hierher zu locken.

**Dr. Benjamin Monheim, Rechtsanwalt, Osborne Clarke:** Infrastrukturell ist NRW durch die Branchendichte und die Vielzahl an Hochschulen und Gründungsimpulsen aus diversen Initiativen und regionalen Kapitalgebern hervorragend aufgestellt. Im Wettbewerb gerade mit Berlin und Brandenburg liegt NRW im Bereich der öffentlichen Fördermaßnahmen allerdings noch etwas zurück. Hier würden wir uns wünschen, dass von staatlicher Seite neben dem, was die NRW.Bank über Beteiligungskapital schon leistet, der Fördermittelbereich weiter gestärkt würde, um den Anschluss nicht zu verlieren.

NACHCEFRAGT BEI HORST GIER, VORSTANDSMITGLIED, S-UBG GRUPPE

*Jahrzehntlang hat er sich für Beteiligungskapital in Nordrhein-Westfalen eingesetzt und junge Unternehmen bei ihrem Start begleitet, jetzt geht er in den Ruhestand: Horst Gier, scheidendes Vorstandsmitglied der S-UBG Aachen, blickt im Interview auf ein Vierteljahrhundert Private Equity in NRW zurück und verspricht: Er bleibt der Szene weiterhin erhalten.*



Horst Gier

nen, da ist der respektvolle Umgang untereinander wesentlich, aber auch Kontinuität. Ich finde es problematisch, immer neue junge Gesichter zu den Unternehmern zu schicken – stattdessen sollten stabile Beziehungen aufgebaut werden.

**VC Magazin:** Sie waren rund 25 Jahre in der nordrhein-westfälischen Beteiligungsszene engagiert. Wie hat sich die Branche in dieser Zeit entwickelt?

**Gier:** Es haben sich Welten verändert! Als wir Mitte der 1980-er Jahre in Aachen damit anfangen, uns mit Technologietransfer und der Förderung von Innovationen zu beschäftigen, waren wir unter den Ersten, die aktiv wurden. Mit dem nordrhein-westfälischen Sparkassengesetz und dem Unternehmensbeteiligungsgesetz wurden 1987 gerade erst die rechtlichen Rahmenbedingungen dafür geschaffen. Gerade mittelständische Unternehmer taten sich mit dem Thema Beteiligungsfinanzierung noch sehr schwer. Heute gibt es eine lebendige Szene, Private Equity ist allseits bekannt, die Unternehmen stehen den Investoren sehr aufgeschlossen gegenüber.

**VC Magazin:** Sie haben die S-UBG von Anfang an aufgebaut und in der Region etabliert. Was wünschen Sie sich für die Zukunft der Beteiligungsgesellschaft?

**Gier:** Die S-UBG hat eine Spitzenposition in der Region, ich wünsche mir, dass wir diesen Platz weiterhin ausfüllen. Wir sind in Topform, die einheimischen Unternehmen wollen wachsen, der Markt ist insgesamt wieder aufnahmefähig für Beteiligungskapital – da wünsche ich mir natürlich, dass das Team in nächster Zeit viele neue gute Beteiligungen eingehen, aber auch gute Exits hinlegen wird.

**VC Magazin:** Welchen Rat geben Sie jungen Beteiligungsmanagern heute mit auf den Weg?

**Gier:** In unserem Geschäft ist es sehr wichtig, vom Kunden her, also vom Unternehmen her, zu denken. Es geht darum, sich auf die verschiedenen Unternehmen und ihre Bedürfnisse einzustellen und einen vertrauensvollen Umgang zu pflegen. Vertrauen muss man sich jedoch verdie-

**VC Magazin:** Welche Pläne haben Sie für Ihren Ruhestand? Bleiben Sie der Branche auch weiterhin erhalten?

**Gier:** Ich habe keine Freude an Stillstand, sondern stecke voller Ideen und Pläne und möchte auch weiterhin jede Menge bewegen. Privat werde ich den neuen Lebensabschnitt nutzen, um zu reisen und vom Tennis bis zum Bergkraxeln viel Sport zu treiben. Doch darüber hinaus bleibe ich dem Beteiligungsgeschäft, vor allem der Frühphase, eng verbunden. In Zukunft möchte ich als Privatinvestor meiner Leidenschaft treu bleiben und Start-ups unterstützen.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Gespräch und alles Gute, Herr Gier!

susanne.harrer@vc-magazin.de