

## 3 Fragen an kluge Köpfe



### Stimmungsbarometer bei der SuperReturn in Berlin

Dazu 3 Fragen an Christoph Kauter  
Beyond Capital Partners in Frankfurt

Foto: Christoph Kauter

14. Juni 2023

**Vor acht Jahren ging Christoph Kauter mit dem Mid-Cap Private Equity Fund „Beyond Capital Partners“ in Frankfurt live. Über zwei Fund-Generation haben Christoph und sein Team rund 20 Unternehmenskäufe vollzogen, zuletzt mit ihrem zweiten Fund EUR 115 Mio. eingesammelt. Der dritte Fund befindet sich im Fundraising. Über die Stimmung auf der Investoren-Konferenz „SuperReturn“ in Berlin letzte Woche berichtet er im FYB 3 Fragen-Interview.**

**Dazu 3 Fragen an Christoph Kauter, Founding Partner von Beyond Capital Partners in Frankfurt**

#### **1. Wie war die Stimmung auf der diesjährigen Konferenz SuperReturn in Berlin (die größte, internationale alternative Financing Conference)?**

Die SuperReturn war aus meiner Sicht – und ich bin nunmehr seit über zehn Jahren jedes Jahr in Berlin dabei – so voll wie selten zuvor. Man merkt, dass es die Investoren aus der ganzen Welt wieder rauszieht, mit dem Ziel Gleichgesinnte zu treffen. Aber das ist nur der quantitative Blick darauf. Wie war die Qualität, also die Stimmung: ich habe dutzende Gespräche mit GPs, LPs und Beratern geführt und kann sagen, dass die Stimmung differenziert und hoffnungsvoll war. Differenziert sicherlich auch, weil gerade die makro-ökonomische Entwicklung als auch das Zinsumfeld die unterschiedlichen Strategien der GPs – auch je nach Transaktionsgröße – unterschiedlich stark beeinflussen. Resumé ist, dass gute Unternehmen auch weiterhin zu hohen Preisen verkauft werden können, andere Beteiligungen, die nur „OK“ sind oder noch Verbesserungen vor sich haben, langsamer in den Exit gehen als bis vor einem Jahr. Der Markt ist in einer transitorischen Phase: jeder ist vorsichtiger, das Fundraising ist über fast alle Fund-Arten langsamer und die gestiegenen Zinsen und damit Refinanzierungskosten reduzieren den möglichen Leverage. Offensive Transaktionsprozesse sind daher weniger häufig zu finden als noch Anfang 2022.

Ein Blick in die Vergangenheit lohnt sich aber auch hier: früher wurden bei vergleichbaren Zinsniveaus im Private Equity und M&A ebenfalls Deals umgesetzt. Daher bin ich der Meinung, dass es vermutlich noch ein bis zwei Quartale dauern wird bis man sich an das Umfeld gewöhnt hat, danach wird das Geld der Investoren wieder den Weg zu den Investments finden. Das Thema der schnellen Value Creation durch die reine Leverage-Ausgestaltung der Transaktion dürfte dabei jedoch weiterhin herausfordernd bleiben

## **2. Sie befinden sich derzeit im Fundraising für Ihren dritten Fonds. Wie gestaltet sich der Prozess? Ist das Fundraising derzeit wirklich so schwierig, wie man immer wieder hört?**

Es dauert weiterhin fast alles länger. Als initial „self-funded self-financed GP“ kennen wir sowieso eher komplexe Fundraising-Situationen, somit ist es für uns einfacher als zuvor, da wir mit unserer bestehenden LPs eine sehr vertraute Investoren-Basis haben. Mit unserer erfolgreichen Investmentstrategie fahren wir auch beim neuen Fund fort, somit gehen wir von einem soliden First Closing in naher Zukunft aus. Mein Empfinden aus vielen LP-Gesprächen im Rahmen des Fundraisings ist, dass die LPs ebenfalls mehr selektieren und „neuen“ GPs wie uns eine Chance geben, wenn bei ihnen bestehende GP-Beziehungen performanceseitig nicht mehr so laufen wie erwartet. Ein weiteres Stichwort ist sicherlich „Modern Private Equity“ was sich in meiner Definition u.a. dadurch auszeichnet, dass der GP sich tiefer mit den Themen der dauerhaften Value Creation in den Portfolio Companies beschäftigt und bewusster Business Development Strategien für die Beteiligungen nicht nur entwirft, sondern auch eine Umsetzung sicherstellt, die nachhaltig ist. Wir sind davon überzeugt, dass es im Hinblick darauf immer sehr sinnvoll ist, in den Portfolio Companies entsprechende Professionals dauerhaft einzustellen, anstatt nur kurzfristig Berater an Bord zu holen.

## **3. Ihr Fokus liegt auf dem Mittelstand. Wie setzen Sie das Thema Nachhaltigkeit dabei um?**

Nachhaltigkeit war im deutschen Mittelstand immer schon ein wichtiger Bestandteil. Die Unternehmer haben bis vor kurzem nur nicht gewusst, dass das ganze unter dem Begriff „ESG“ (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) geführt werden würde. Das „S“ und „G“ sind immer schon absolute Werttreiber für Unternehmer und Investoren zugleich gewesen. Das „E“ ist bei Asset Light Unternehmen – unserem Sweet-Spot – ebenfalls ein Home-Run, da die Beteiligungen in der Regel wenig umweltbelastende Aktivitäten haben und die allermeisten Kriterien bereits erfüllen. Nachhaltigkeit wird bei uns als ein einheitlicher, umfassender 360 Grad Prozess verstanden, den wir als Investor vorleben wollen. Damit haben wir bei den Unternehmern eine Vorbildfunktion und wollen das ESG-Verständnis und seine Logik für die ganze Organisation vermitteln. Für viele unserer Beteiligungen bringt es auch einen direkten Wettbewerbsvorteil, sich frühzeitig und intensiv den Nachhaltigkeitsthemen zu stellen und das auch gegenüber den Kunden klar zu kommunizieren. Um das auch faktenbasiert nachzuhalten, haben wir allen Unternehmen bei der Umsetzung eines kontinuierlichen ESG-Assessment geholfen, um quartalsweise die damit einhergehenden Verbesserungen jeweils auszuwerten. Die Einbindung dieser Ziele in die GF-Vergütung ist dabei eine logische Komponente. Wir haben das Thema auf Führungsebene platziert und seit diesem Jahr auch einen Head of ESG eingestellt, die mit dem Blick auf Investmentteam und ESG das perfekte Bindeglied in der Umsetzung der Nachhaltigkeitsziele ist.

### **Über Christoph Kauter**

Mit 25 Jahren Geschäftserfahrung ist Christoph ein erfahrener Experte in den Bereichen Private Equity, Investment, M&A, Strategie und Business Development. Seit 2008 bekleidet er Vorstandspositionen bei Private Equity-Firmen und kann auf eine nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Akquisition, der operativen Entwicklung und dem Exit von Dutzenden von mittelständischen Unternehmen in der DACH-Region verweisen. Seit der Gründung von Beyond hat er das Unternehmen als renommierten und aktiven GP im deutschsprachigen Asset-Light-Segment im unteren Mid-Cap-Bereich etabliert, mit institutionellen Investoren als LPs in ihren Fonds.