

# Golding will seinen Asset Manager internationalisieren

Börsen-Zeitung, 21.5.2026

mic München – Jeremy Golding ist ein Mensch, der anpackt. Keine Frage für ihn, dass er ein eigenes Unternehmen leiten will. Von General Electric kommend gründete er daher Anfang 2000 einen Asset Manager. Als Standort wählte der Brite die Landeshauptstadt München, um Private Equity nach Deutschland zu bringen. Der Neue Markt lockte mit seiner Aufbruchsstimmung. Doch kurz darauf platzte die Dotcom-Blase, und selbst dem Macher Golding kamen Zweifel: Konnte dies gutgehen?

Ein Vierteljahrhundert später steht fest: Trotz des Starts in schwierigen Zeiten ist seine Firma ständig gewachsen. Golding Capital Partners verwaltet nun für institutionelle Anleger Alternative Assets im Volumen von rund 16 Mrd. Euro. Zahlreiche Sparkassen und Volksbanken vertrauen auf die Dienste von Golding, der einst auch für KPMG und Boston Consulting aktiv war. Als Pionier hat sich Golding stets verstanden, wie bereits im Jahr 2003 beim Eintritt ins Geschäft mit Private Credit, damals als „Mezzanine“ bezeichnet.

Doch der heute 63-Jährige gibt sich damit nicht zufrieden, er ist ehrgeizig geblieben. Von den Büroräumen aus im 14. Stock im Münchner Osten hat er nicht nur einen Blick auf die Alpen, sondern vor allem auf neue geschäftliche Horizonte. „Wir sind auf Expansionskurs“, stellt er im Gespräch mit der Börsen-Zeitung fest.

Golding will mit dem Asset Manager verstärkt Märkte außerhalb Deutschlands erobern. In Europa baue man aktuell das Geschäft in Spanien, der Schweiz und in Italien aus, aber auch die skandinavischen Länder und Frankreich seien interessant. Das Ziel von Golding: „Ein verwaltetes Vermögen von mindestens 20 Mrd. Euro ist der nächste Meilenstein.“ Er wolle dies mittelfristig erreichen.

Der CEO zielt auf ein Neugeschäft von rund 2 Mrd. Euro pro Jahr. Dieses Niveau habe Golding Capital in früheren Jahren bereits vorweisen können, sagt Golding. Doch hohe Zinssätze und fehlende Private-Equity-Exits hätten die Akquise neuer Gelder zuletzt erschwert. Aber: „In diesem Jahr sind wir auf dem richtigen Weg, um diese Marke zu erreichen.“

Dabei soll laut Golding nun das internationale Geschäft mindestens 10% zum Neugeschäft beisteuern, allerdings mit einem noch höheren Anteil in den kommenden Jahren. Einer Investorenpräsentation zufolge stammen aktuell 6% der Investoren aus Spanien, 4% aus der Schweiz und weitere 11% aus weiteren Ländern. Damit stellen deutsche Institutionelle mit 79% den Löwenanteil des verwalteten Vermögens.

„Wir haben in Deutschland trotzdem noch viel Potenzial“, ist Golding überzeugt. Beispielsweise seien bisher zwar 60 bis 70 Sparkassen Golding-Kunden, jedoch gehörten die Top 150 der öffentlich-



Foto: Jan Greune

Jeremy Golding

rechtlichen Institute potenziell zur Klientel. Golding hat nach eigenen Angaben mehr als 250 institutionelle Investoren als Kunden. Banken und Asset Manager liefern 22% der angelegten Mittel, hinter Versicherern (24%) und Altersvorsorgeeinrichtungen (49%). Zudem stammen 5% von Family Offices und Stiftungen.

Golding Capital Partners offeriert den Institutionellen mit mehr als 200 Beschäftigten drei Assetklassen. Die Kunden haben fast die Hälfte der 16 Mrd. Euro in Infrastruktur angelegt. Ein Drittel der gesamten Assets entfallen auf das Feld Private Credit und knapp ein Fünftel auf Private Equity.

Grundsätzlich vermittelt Golding Capital Fonds-Konstruktionen. „Wir entwickeln uns von einem passiven Manager,

der in Fonds investiert, zusätzlich in Richtung transaktionsorientierter Geschäfte“, sagt Golding. Diese Investments seien quasi wie Direktanlagen, allerdings kooperiere man mit Partnern. Mittlerweile trete Golding Capital beispielsweise auch als Kreditgeber für Firmen auf. Ziel des Transaktionsansatzes sei es, mehr Wertschöpfung für die Kunden zu bieten und damit weniger austauschbar zu werden.

Golding Capital nennt im Infrastruktur-Bereich Netto-Zielrenditen von 8 bis 9%. Die effektive jährliche Rendite (Internal Rate of Return) für den 2016er-Jahrgang wird in einer Präsentation mit 8,5% bei einem Investitionsmultiplikator von 1,5 und 60% rückgezahltem Kapital angegeben. Private Debt sei auf Netto-Zielrenditen von 7 bis 8% ausgerichtet und Private Equity auf 13 bis 15%, so Golding. Dabei sei das Interesse an Private Equity aktuell erfreulich hoch. Transaktionsorientierte Investments wie Co-Investments, Secondaries und Direktinvestitionen eröffneten darüber hinaus, je nach Assetklasse, zusätzliche Renditepotenziale.

Die Performance müsse natürlich stimmen, doch seien die Zeiten vorbei, in denen es ausschließlich auf diese Werte angekommen sei, betont Golding. Vielmehr verlangten die Kunden ein gutes Reporting in einer hohen Geschwindigkeit: „Das ist unsere besondere Stärke.“ Seine Gesellschaft sei stark kundenfokussiert.