

„Private Markets leben von Vertrauen und Expertise“

Interview mit Jeremy Golding, Gründer und CEO

Übersetzt aus dem Niederländischen – erschienen auf BB Capital, Juli 2026

Seit mehr als 25 Jahren zählt Golding Capital Partners zu den Pionieren der europäischen Private-Markets-Branche. Was einst als deutscher Private-Equity-Spezialist begann, hat sich zu einer internationalen Private-Markets-Plattform mit Expertise in den Bereichen Private Equity, Private Credit, Infrastruktur, Secondaries und Co-Investments entwickelt. Susan van Koeveringe sprach mit Gründer Jeremy Golding über Unternehmertum, Innovation, die Entwicklung der Private Markets und darüber, warum Unabhängigkeit heute ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist.



Sie haben Golding Capital Partners von Grund auf aufgebaut. Was hat Sie im Jahr 2000 dazu bewogen, das Unternehmen zu gründen? Was wollten Sie schaffen?

Als ich Golding im Jahr 2000 gegründet habe, steckten die Private Markets in Deutschland noch in den Anfängen. Ich war überzeugt, dass diese Anlageklasse erheblich an Bedeutung gewinnen würde und institutionelle Investoren dafür einen spezialisierten Partner benötigen würden. Mich reizte dabei weniger die Idee, eine klassische Asset-Management-Gesellschaft aufzubauen. Vielmehr ging es mir darum, neue Wege zu erschließen und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Das prägt Golding bis heute. Ob Private Equity, Private Credit, Infrastruktur oder später Co-Investments und Secondaries – wir waren häufig schon in Märkten aktiv, lange bevor sie zum Mainstream wurden. Unser Ziel war nie, der größte Anbieter zu werden.

Wir wollten eine Plattform schaffen, die Investoren in einem zunehmend komplexen Private-Markets-Umfeld Orientierung, Zugang und Vertrauen bietet. Rückblickend macht mich besonders stolz, dass wir diesen unternehmerischen Pioniergeist seit mehr als 25 Jahren bewahren konnten.

Hat sich Golding Schritt für Schritt und organisch zu der Multi-Strategy-Private-Markets-Plattform entwickelt, die das Unternehmen heute ist?

Unsere Entwicklung war stets von der Überzeugung geprägt, dass institutionelle Investoren langfristig mehr benötigen als den Zugang zu einzelnen Anlageklassen. Deshalb haben wir Golding konsequent zu einer breiten Private-Markets-Plattform weiterentwickelt. Ausgehend von Private Equity entstand ein diversifiziertes Angebot über verschiedene Anlageklassen, transaktionsorientierte Investmentstrategien und maßgeschneiderte Lösungen für unsere Investoren.

Jeder Entwicklungsschritt folgte dabei derselben Grundidee: zu verstehen, wie sich die Anforderungen unserer Investoren verändern, und ihnen neue Zugänge zu den Private Markets zu eröffnen. Es ging nie darum, unser Produktangebot um seiner selbst willen auszubauen. Die eigentliche Frage lautete immer: Wie schaffen wir

langfristig einen größeren Mehrwert für unsere Investoren? So ist die Golding-Plattform entstanden, die wir heute kennen.

Ähnlich wie BB Capital haben auch Sie Ihr Angebot im Laufe der Jahre um Strategien wie Private Credit und Infrastruktur erweitert. Wie bewahrt Golding seinen Pioniergeist trotz des Wachstums? Und welche Strategien könnten in den kommenden Jahren hinzukommen?

Für mich beginnt Pioniergeist mit einer bestimmten Haltung: neugierig zu bleiben, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und etablierte Denkweisen immer wieder zu hinterfragen.

Private Markets werden heute internationaler, spezialisierter und zunehmend transaktionsorientiert. Deshalb investieren wir konsequent in Bereiche wie Co-Investments, Secondaries und Direktinvestitionen. Unser Anspruch ist es, Lösungen zu entwickeln, die heute investierbar sind und auch morgen noch relevant bleiben. Innovation ist dabei niemals Selbstzweck, sondern muss für unsere Investoren einen konkreten Mehrwert schaffen. Deshalb konzentrieren wir uns auf Bereiche, in denen wir durch Zugang, Expertise, Datenkompetenz und die Fähigkeit, Chancen frühzeitig zu erkennen, einen echten Unterschied machen können.

Bei BB Capital beobachten wir, dass der Wealth-Bereich stark an Bedeutung gewinnt. Wie begegnet Golding dieser Entwicklung?

Wir beobachten denselben Trend. Private Markets werden für eine breitere Investorengruppe zugänglich und gewinnen auch außerhalb der klassischen institutionellen Anlegerlandschaft zunehmend an Bedeutung. *Gleichzeitig liegt unser Fokus weiterhin klar auf professionellen und institutionellen Investoren. Wir sehen in diesem Segment nach wie vor erhebliches Wachstumspotenzial und eine hohe Nachfrage nach spezialisierten Private-Markets-Lösungen.*

Diese Entwicklung zeigt zugleich, wie etabliert die Anlageklasse inzwischen ist. Themen wie Transparenz, Reporting, Governance und Investorenkommunikation gewinnen weiter an Bedeutung. Genau hier können erfahrene Private-Markets-Plattformen einen entscheidenden Mehrwert schaffen. Unabhängig vom Anlegertyp stehen für mich Qualität, langfristiges Denken sowie ein realistisches Verständnis von Chancen und Risiken immer an erster Stelle.

Private Credit und Infrastruktur haben in den vergangenen Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Wie sehen Sie die Entwicklung dieser Anlageklassen und welche Rolle spielen sie in einem diversifizierten Portfolio?

Infrastruktur profitiert von langfristigen Trends wie Digitalisierung, Energiewende und dem Modernisierungsbedarf essenzieller Infrastruktur in vielen Volkswirtschaften. Gleichzeitig eröffnet die Anlageklasse Zugang zu realen Vermögenswerten mit stabilen Cashflows und langfristigen Werttreibern. Private Credit wiederum hat sich als wichtige Finanzierungsquelle für Unternehmen etabliert. Für Investoren bietet die Anlageklasse attraktive laufende Erträge sowie eine größere Steuerbarkeit des Risiko-Rendite-Profiles.

Letztlich entscheidet jedoch nicht allein die Anlageklasse über den Anlageerfolg. Mit zunehmender Reife der Märkte werden Zugang, Managerselektion und die Qualität der Umsetzung immer stärker über den langfristigen Erfolg entscheiden.

Golding war traditionell im deutschsprachigen Raum verankert. Gleichzeitig wächst Ihre internationale Präsenz. Was treibt diese Entwicklung an und wie gelingt es, die Unternehmenskultur über Ländergrenzen hinweg zu bewahren?

Unsere internationale Expansion ist die konsequente Fortsetzung unseres Weges der vergangenen 25 Jahre. Institutionelle Investoren suchen zunehmend nach spezialisierten Private-Markets-Partnern, die internationale

Perspektiven mit lokaler Nähe verbinden. Darin sehen wir große Chancen. Deshalb bauen wir unsere Präsenz in ausgewählten Märkten gezielt aus und investieren langfristig in Kundenbeziehungen vor Ort.

Gleichzeitig erfordert internationales Wachstum eine Unternehmenskultur, die sich kontinuierlich weiterentwickelt. Bei Golding fördern wir bewusst Neugier, unternehmerisches Denken und die Bereitschaft, Veränderungen aufzugreifen und in bessere Lösungen für unsere Investoren zu übersetzen. Für uns bedeutet Wachstum nicht, einfach größer zu werden. Wachstum bedeutet, neue Perspektiven zu gewinnen und daraus bessere Lösungen für unsere Investoren zu entwickeln.

Golding ist ein unabhängiges Private-Markets-Haus mit starken Wurzeln im deutschsprachigen Raum. Gleichzeitig wächst die Marktmacht der großen globalen Asset Manager kontinuierlich. Wie behaupten Sie sich in diesem Umfeld und wie beurteilen Sie die fortschreitende Konsolidierung der Branche?

Die großen globalen Asset Manager leisten in vielen Bereichen hervorragende Arbeit. Doch nicht jeder Investor sucht den größten Anbieter. Viele wünschen sich einen Partner, der ihre Bedürfnisse wirklich versteht, schnell handeln kann und sie langfristig begleitet. Genau darin liegt unsere Stärke. Als unabhängiges Unternehmen können wir unternehmerisch denken, schnell entscheiden und uns konsequent auf jene Bereiche konzentrieren, in denen wir den größten Mehrwert für unsere Investoren schaffen. Gleichzeitig erwarten institutionelle Investoren heute weit mehr als den Zugang zu attraktiven Investments. Gefragt sind umfassende Plattformen mit tiefem Know-how – von der Managerauswahl über Reporting und Strukturierung bis hin zur regulatorischen Umsetzung.

Ich bin überzeugt, dass sich die Konsolidierung der Branche fortsetzen wird. Ebenso überzeugt bin ich aber davon, dass spezialisierte Anbieter auch künftig eine wichtige Rolle spielen werden. Private Markets basieren auf Vertrauen, Expertise und langfristigen Beziehungen – und diese Qualitäten lassen sich nicht allein durch Größe skalieren.

„Impact for generations“ und die Integration von ESG sind tief in Ihrer Unternehmensphilosophie verankert. Was möchten Sie der nächsten Investorgeneration über verantwortungsvolles Investieren mit auf den Weg geben?

Die nächste Generation wird in einer Welt investieren, die sich schneller verändert als je zuvor. Genau darin liegen aber auch enorme Chancen. Für mich war Investieren immer mehr als reine Kapitalallokation. Es geht darum, neue Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, Innovationen zu finanzieren und Unternehmen dabei zu unterstützen, ihr Potenzial zu entfalten.

Deshalb möchte ich junge Investoren ermutigen, neugierig zu bleiben, langfristig zu denken und offen für neue Perspektiven zu sein. Die spannendsten Chancen entstehen häufig dort, wo andere noch gar nicht hinschauen. Gleichzeitig dürfen wir nie vergessen, dass wir Verantwortung für das uns anvertraute Kapital tragen. Hinter jeder Investition stehen Menschen und langfristige Ziele. Die besten Investments schaffen deshalb nicht nur Rendite, sondern nachhaltigen Wert – für Investoren, Unternehmen und künftige Generationen gleichermaßen.

