

„Es wird keinen Brexit geben“



Robert Schneider im Gespräch mit Lars Windhorst © Benjamin Zibner/ Hubert Burda Media

Eine Biografie wie aus Hollywood: Wunderkind unter Kohl, Star der New Economy, Insolvenz bis kurz vor Knast. Heute jongliert Lars Windhorst wieder Millionen. *Focus*-Chefredakteur Robert Schneider interviewte den Unternehmer am vergangenen Dienstag vor über 100 Gästen beim *Inner Circle* im China Club in Berlin. Der Einladung von Robert Schneider und *BurdaNews*-Geschäftsführer Burkhard Graßmann waren unter anderem die Milliardenerbin Athina Onassis, die Bundestagsabgeordneten Christoph Bernstiel und Mark Helfrich, Moderatorin Astrid Frohloff und Kai Warnecke von Haus & Grund gefolgt.

Lesen Sie hier das Gespräch mit Lars Windhorst über Aufstieg und Fall und die Kunst des Comebacks:

Herr Windhorst, ein Foto von 1995 zeigt Sie als jüngstes Mitglied einer Wirtschaftsdelegation neben Helmut Kohl bei einer Bootsfahrt auf dem Saigon-Fluss. Wie entstand diese Nähe zum Bundeskanzler, durch die Sie ja in jungen Jahren ganz plötzlich prominent wurden?

Der erste Kontakt war eher Zufall, bei dem mein langjähriger Freund und jetziger Mitarbeiter Andreas Fritzenkötter nachgeholfen hat. Er war damals der Kommunikationschef und Sprecher von Helmut Kohl und stellte mich dem Bundeskanzler

im Sommer 1995 vor. Und als sich dann die Möglichkeit ergab, an der Regierungsreise nach China, Vietnam und Singapur teilzunehmen, habe ich das sofort angenommen. Ich konnte es zuerst kaum glauben, dass ich damals mit 18 Jahren diese Chance bekam. Ich war sicher der Einzige in der Delegation unter 50. Durch diese Reise hat sich dann eine sehr gute und später engere persönliche Beziehung zum Bundeskanzler entwickelt. Auf die bin ich nach wie vor stolz.

Haben Sie Helmut Kohl geduzt?

Er hat mich geduzt, ich habe ihn gesiezt. Auf die Idee, ihn zu duzen oder auch ihn nur mit Herr Kohl anzureden, wäre ich nie gekommen. Bundeskanzler Kohl war da vielleicht anders als manche anderen Kanzler nach ihm. Er legte sehr viel Wert auf die Form, und es gab kaum einen, der es gewagt hätte, ihn mit Herr Kohl anzusprechen. Wenn jemand das gemacht hat, auch wenn er Vorstand eines großen Konzerns war, dann folgte immer die Antwort: „Für Sie bin ich immer noch Herr Bundeskanzler.“

Wie gingen Ihre Familie, Ihr Freundeskreis, Ihre Mitschüler mit Ihrem Aufstieg um?

Zu diesem Zeitpunkt hatte ich keine Mitschüler mehr, weil ich nicht mehr in der Schule war. Ich hatte auch kaum Freundschaften wie andere in dem Alter. Genau genommen gibt es aus der damaligen Schulzeit eigentlich nur eine sehr enge und auch intakte Freundschaft. Wir kennen uns seit 30 Jahren. Wir kommen aus dem gleichen Ort und waren auf derselben Schule. Aber ansonsten habe ich den Kontakt mit den damaligen Schulkameraden leider sehr schnell verloren. Ich habe auch wenig Zeit gehabt, Freundschaften zu pflegen außerhalb des Geschäftlichen.

Hat Ihnen rückblickend die Nähe zu Kohl eher genutzt oder geschadet?

Für mich persönlich betrachtet, möchte ich diese Erfahrung nicht missen. Trotz aller eventuellen Herausforderungen oder auch Nachteile, die das in verschiedenster Hinsicht – zum Beispiel durch die öffentliche Wahrnehmung – mit sich gebracht hat. Aber ich freue mich auch heute noch darüber, dass es so war.

Waren Sie bei der Beisetzung des Altkanzlers oder schon mal an seinem Grab?

Nein, war ich nicht.

Sie haben mit 16 Jahren die Windhorst Electronics GmbH und die Windhorst AG gegründet mit 80 Angestellten und 80 Millionen Mark Umsatz im ersten Jahr. 1995 folgten die Gründung der Windhorst Asia Pacific Holdings Ltd. sowie der Umzug nach Hongkong. In der Asienkrise (1997/98) starteten Sie die Windhorst New Technologies AG. Wie bleibt man am Boden, wenn man so jung so erfolgreich ist?

Man bleibt es eben nicht, und das ist genau mein Problem gewesen. Deshalb sind mir auch viele dumme Fehler unterlaufen. Wenn so viel extrem Bewegendes in so kurzer Zeit passiert, ist es sehr schwer, gerade in dem Alter mit 18 oder 19 auf dem Boden zu bleiben.

Hinzu kommt, dass ich weder die Schule noch eine Ausbildung abgeschlossen hatte, niemals in meinem Leben für irgendjemanden im Betrieb gearbeitet habe und auch niemandem berichten musste. Ich war seit meinem 16. Lebensjahr auf mich alleine gestellt, kein Chef hat mir gesagt, wo es langgeht. Also die bestmöglichen Voraussetzungen, nach oben abzuheben.

Dann kam die Krise der New Economy und 2003 die Insolvenz aller Windhorst-Firmen. Sie leisteten einen Offenbarungseid, hatten kein Konto, keine Kreditkarte, kein Handy mehr und wurden später auch noch zu einer Geld- und Bewährungsstrafe im Zusammenhang mit der Insolvenz verurteilt. Wie fühlt sich das an: vom Wirtschaftswunderkind der 90er-Jahre zum Pleitier der 2000er-Jahre?

Das ist kein schönes Gefühl. Das ist sehr schmerzhaft und beschert einem schlaflose Nächte. Es war mein Glück, dass ich es auch in dieser Situation geschafft habe, mir meinen Optimismus zu bewahren und vor allem, das ist das Allerwichtigste, die Energie zu behalten, aufzustehen, weiterzugehen, weiterzukämpfen. Entscheidend für Erfolg ist, nicht frustriert liegen zu bleiben, wenn man hinfällt, sondern aufzustehen und weiterzumachen.

Sie sind zu einer Zeit gescheitert, als das noch als uncool galt. Wie lange vor dem eigentlichen Absturz merkt man die Katastrophe kommen?

Ich habe das schon zwei oder drei Jahre nach dem damaligen vermeintlichen Höhepunkt meines Erfolgs gemerkt. Das war Ende 1997. Durch die Asienkrise gab es einen Auslöser, wodurch ich unter wirtschaftlichen Druck geriet. Ich habe mich damals entschieden, alles auf eine Karte zu setzen, und zwar auf das Internet. Das war 1998. Leider ist Anfang 2000 die gesamte Dotcom-Blase geplatzt und mein Plan, mit einer Internet-Technologiefirma an die Börse zu gehen, gescheitert. Ich habe noch bis Ende 2003 ums Überleben gekämpft, bis ich dann Insolvenz anmelden musste.

2003 pleite und 2004 bereits wieder Mitgründer der Sapinda-Gruppe, deren Geschäfte Sie leiten. Was genau ist Ihr Geschäftsmodell heute?

Wir investieren in unterschiedliche interessante Unternehmen und Unternehmer, um ihnen bei der nächsten großen Wachstumsetappe zu helfen. Wir machen das nicht als aggressiver, aktivistischer Investor, sondern als ein Investor, der kooperativ und auch freundschaftlich zum Management steht. Seit Jahren gründen wir auch gemeinsam mit Management-Teams Unternehmen, an denen die CEOs beteiligt sind. Daneben sind wir aktiv im Merchant Banking, wo wir Unternehmen Finanzierungen und Kapital bereitstellen oder durchaus mal mit Unternehmensbeteiligungen, Aktien und Anleihen handeln.

Welcher Anlagetyp sind Sie? Immer volles Risiko?

Ich gehe nicht mehr volles Risiko. Diese Phase habe ich hinter mir. Andererseits bin ich auch kein Freund von null Risiko. Unternehmer müssen Risiken eingehen. Aber sie müssen dabei auch in der Lage sein, diese konstant und kontinuierlich zu überwachen und einzuschätzen.

Sie investieren in Kohle, Öl, Landwirtschaft in Afrika. Wie identifizieren Sie Geschäftsfelder? Nach welchen Kriterien erwerben Sie Geschäftsanteile in der Minder- oder Mehrheit?

Wir sind wie die meisten Private-Equity-Fonds sehr diversifiziert und nicht auf einen Sektor oder auf ein bestimmtes Land fokussiert. Wir schauen uns mit unternehmerischer Offenheit und mit Weitsicht die Optionen an und engagieren uns da, wo wir kurzfristig oder langfristig Chancen sehen.

Im Februar dieses Jahres hat Sapinda für angeblich 180 Millionen Euro das Luxus-Dessous-Label La Perla erworben. Was interessiert Sie mehr – Mode oder schöne Frauen?

Interessante Frage. Tatsächlich ist es in diesem Fall so gewesen, dass ich, durch die geschäftliche Brille sehend, mich weder für schöne Frauen noch für Mode interessiere. Ich schaue, dass das Investment wirtschaftlich interessant und rentabel ist.

Wie schaffen Sie es nach einer so bewegten Auf-und-ab-Karriere, Investoren zu überzeugen, in Ihre Visionen Geld zu stecken? Wie schaffen Sie Vertrauen?

Zum einen mit Zahlen und Fakten. Ich habe niemals jemandem eine Pistole an den Kopf gehalten und ihn gezwungen, in irgendetwas zu investieren. Die Leute analysieren mögliche Investments danach, ob sie Sinn machen. Da sind Fakten relevant. Und es kommt hinzu, dass manche in Projekte investieren, weil Sie ein gutes Gefühl und Vertrauen haben. Ich kann das ja hier einmal offen sagen: Wir haben seit 2009 weit über 15 Milliarden Euro an Wert geschaffen. Das heißt, Investitionen, Geschäfte, Transaktionen, die die Sapinda-Gruppe initiiert hat, haben über 15 Milliarden Euro in dieser Zeit für die Investoren verdient. Und dabei entstanden weit über 25.000 Arbeitsplätze. Das ist ein wesentlicher Grund, warum viele Investoren mit uns seit zehn Jahren kontinuierlich zusammenarbeiten und auch weiter investieren, selbst wenn es mal störende negative Schlagzeilen gibt.

Sie wirken, als würden Sie in sich ruhen. Zweifeln Sie manchmal im stillen Kämmerlein auch selbst an Lars Windhorst?

Natürlich gibt es diese Situationen. Alles andere wäre doch ungesund. Entscheidend ist am Ende, dass diese Zweifel zusammen mit einer gewissen Selbstreflexion ein positives Ergebnis haben sollten.

Sie wurden in deutschen Medien oft verspottet. Wie gehen Sie mit Häme um?

Ich habe mittlerweile ein sehr dickes Fell, viel dicker als früher. Besonders ärgert es mich allerdings, wenn ich in der englischsprachigen Presse durch den Kakao gezogen werde. Die deutschsprachige ist für mein geschäftliches Tätigkeitsfeld nicht so relevant. Aber natürlich ist es immer unschön, etwas Negatives über sich selbst zu lesen.

In einem Artikel wurde die Dekadenz einer Windhorst-Weihnachtsfeier in London genüsslich ausgebreitet. Gewöhnt man sich irgendwann an derlei Schadenfreude?

Ach Gott, manchmal ärgere ich mich über so etwas, manchmal überhaupt nicht. Das hängt mit der Gemütslage zusammen. Man könnte ja auch den Eindruck bekommen, manche suchen bei mir nur Negatives, weil sie mir Erfolg nicht zutrauen oder zutrauen wollen. Seit mittlerweile 25 oder fast 30 Jahren habe ich mein Ziel vor Augen. Das verfolge ich beharrlich und mit äußerster Konsequenz, mit weiterhin positiver Energie, aber mit mehr Disziplin und mit mehr Nachhaltigkeit als früher. Von daher bin ich sicher, dass ich mein Ziel in den nächsten Jahren irgendwann erreiche, und dann erübrigen sich viele dieser Nebengeräusche aufgrund der Fakten.

Was ist denn Ihr Ziel?

Ich möchte etwas Großes, Nachhaltiges aufbauen und mir im Markt Respekt verschaffen als jemand, der integer Geschäfte macht, der zuverlässig ist, der nicht irgendwie Geld geschenkt bekommen oder geerbt hat. Ich will als jemand gelten, der sich mit cleveren und nachhaltigen Geschäften etwas aufbaut.

Wie motivieren Sie sich? Was pusht Sie?

Mich motiviert, mein gerade beschriebenes Ziel zu erreichen. Ich möchte in der unternehmerischen, wirtschaftlichen Welt etwas Nachhaltiges, Großes aufbauen und es schaffen, mich dabei mit den weltweit Besten zu messen.

Was bedeutet Ihnen Geld?

Geld bedeutet mir unternehmerisch sehr viel, weil ich damit arbeite – privat eher weniger.

Wann stehen Sie morgens auf, wie lange schlafen Sie?

Unter der Woche stehe ich nie später als 5:30 Uhr auf. Und durchschnittlich schlafe ich etwa vier Stunden.

Sie haben in Hongkong gelebt, leben derzeit in London, waren auch mal in Monaco gemeldet, Anfang der 2000er haben Sie in Berlin gewohnt – wo fühlen Sie sich am wohlsten auf der Welt?

Am wohlsten fühle ich mich in der Tat in Berlin. Ich finde, die Stadt hat mit Abstand die größte Lebensqualität von allen Großstädten in Europa. Ich bin mit Herz und Seele Deutscher.

Was ist Ihre Heimat?

Mit dem Herzen ist es immer Deutschland, auch oder vielleicht gerade weil ich so viel international unterwegs bin. Ich freue mich immer sehr, wenn ich in Berlin lande.

Heimat kann ja auch ein Duft sein, ein Essen oder ein Song – was wäre das, wenn wir über Essen reden?

Bei mir definitiv ganz oben Schnitzel mit Kartoffelsalat, und als Nächstes kommen Pasta und Pizza.

Ist Deutschland nach wie vor ein guter Investitionsstandort?

Grundsätzlich würde ich das bejahen. Ganz einfach deswegen, weil es in keinem Land in Europa oder auf der Welt so eine Tiefe an gutem, qualifiziertem Personal gibt, aufgrund unseres guten Ausbildungssystems.

Welche Firmen finden Sie in Deutschland zurzeit spannend? Wirecard ist gerade in den Dax eingestiegen, Zalando feiert Zehnjähriges, Kuka ist ein Hidden Champion.

Es gibt in Deutschland wie in kaum einem anderen Land Hunderte Hidden Champions. Man könnte viele nennen. Kuka ist natürlich eine beeindruckende Firma. Zalando und Wirecard sind ja fast untypisch für Deutschland.

Welche Folgen hat ein Brexit Ihrer Meinung nach für die deutsche Wirtschaft?

Nun, meine persönliche Meinung ist, dass der Brexit wahrscheinlich nicht kommen wird.

Sie glauben nicht an den Brexit? Was stimmt Sie so optimistisch?

Je näher wir an den Brexit-Termin herankommen, umso stärker wird allen Beteiligten klar, was ein EU-Austritt Großbritanniens in der Realität, im Alltag wirklich bedeuten würde. Wenn allen der Abgrund offensichtlich vor Augen liegt, dann glaube ich, dass die Vernunft siegt. Die Briten werden vermutlich den Antrag auf Austritt aus der EU zurückziehen. Alles andere würde mich sehr überraschen. Im Mai nächsten Jahres stehen die EU-Wahlen an. Das heißt, wenn man im März einfach sagen würde, wir verlängern die Verhandlungen um zwei Jahre, dann sind die erste große Hürde die EU-Wahlen im Mai für die nächsten fünf Jahre. Die Briten müssten dann für zwei Jahre EU-Abgeordnete wählen. Wie soll das funktionieren?

Wie schaut man derzeit aus dem Ausland auf Deutschland?

Deutschland wurde lange Jahre aus den verschiedensten Gründen bewundert – nicht zuletzt wegen der Kanzlerin und ihrer Regierung. Das hat sich in den vergangenen zwölf bis 24 Monaten schon bemerkbar gewandelt: Man blickt jetzt viel skeptischer auf das, was hier passiert. Es gibt immer mehr kritische Stimmen, die wissen wollen: Was macht eure Regierung da eigentlich?

Kategorie **Marken, Ereignisse**

Schlagwörter **BurdaNews, Burkhard Graßmann, Focus, Inner Circle, Lars Windhorst, Robert Schneider**

Adresse (URL) <https://www.burda.com/de/news/es-wird-keinen-brexit-geben/>