

# Für gute Manager mit ethischem Gerüst: Unternehmer Löw lobt Stipendium aus

Über 300 sanierte Firmen, ein Vermögen wie nur wenige Deutsche – der Unternehmer und Investor Peter Löw will sein Wissen weitergeben und unterstützt die IESE Business School mit einem Stipendium

11. Juli 2023 - 10:16 Uhr

🔖 Merken 0 🗨️ Teilen



Peter Löw (re.) mit Franz Heukamp, Dean der IESE Business School. © Bernhard Schmidt

Die erste Million war eigentlich gar nicht so schwer. Man brauche vor allem eine Idee, eine innere Struktur sowie eine gewisse Risikobereitschaft, erläutert der erfolgreiche Münchner Unternehmer und Investor Prof. Dr. Dr. Peter Löw (62). Und man dürfe beim wirtschaftlichen Erfolg keineswegs die moralische Position vernachlässigen.

Darum will die Familie Löw Stiftung ausgewählte katholische Studenten der internationalen IESE Business School mit einem Stipendium unterstützen und fördern. Peter Löw: "Wir brauchen nicht nur gut ausgebildete Manager, wir brauchen Leute, die auch ein ethisches Gerüst haben." Und das hätten nach der Erfahrung des gläubigen Katholiken Löw junge Menschen, die katholisch erzogen worden seien. "Wir wollen nicht Leute fördern, die nur an die eigene Karriere denken, sondern auch eine sozial-ethische Verantwortung spüren oder suchen."

In einem sehr kurzweiligen Gespräch mit dem Dean (Dekan) Franz Heukamp auf dem Münchner Campus der renommierten IESE Business School, der Management- und Wirtschaftsschule der spanischen Universität Navarra, schilderte Löw vor Studenten, Absolventen und Professoren der Hochschule anschaulich seinen eigenen Weg.

## Das Erfolgsmodell: Kaufen , sanieren, verkaufen

Der zweifache Doktor der Rechtswissenschaft sowie der Geschichte und Honorarprofessor für Wirtschaftsphilosophie an der Philosophisch-Theologischen Hochschule Heiligenkreuz (Österreich) gilt als überragender Sanierer maroder Unternehmen. Mit seinem Partner Martin Vorderwülbecke, ebenfalls ein promovierter Jurist, entwickelte er seit Anfang der 90er-Jahre ein Geschäftsmodell, bei dem unprofitable Firmen preisgünstig gekauft, saniert und – natürlich mit Gewinn – wieder verkauft werden.

Über 300 nationale und internationale Unternehmen wurden so wieder in die Erfolgsspur gebracht – und Löw (und sein Partner) überaus wohlhabend. Der Professor, der in einem Palais am Starnberger See lebt, dürfte zu den 500 reichsten Deutschen zu zählen sein. Seine Erfahrungen hat er auch Buchautor zu Papier gebracht, u.a. in "Flusenflug" (Osburg-Verlag).

Das Konzept des Geschäftsmodells wurde, so erzählt Löw, an einem Apriltag 1992 in einem Münchner Biergarten bei mehreren Mass Starkbier geboren. Da beschlossen Löw und sein Freund Vorderwülbecke, sich selbstständig zu machen und nach einer maroden Firma, die sich noch sanieren ließe, Ausschau zu halten. Man stieß auf einen Büromaschinenhändler in Ostwestfalen, die allerdings sieben Millionen D-Mark kosten sollte. So viel Geld hatten die beiden nicht; nach zähen Verhandlungen mit verschiedenen Banken bekamen sie entsprechende Kredite. Das war das erste und einzige Mal, dass Löw für seine Unternehmungen Geldinstitute eingeschaltet hat. Alle späteren Projekte wurden mit Eigenmitteln finanziert, "das geht dann viel schneller", meint Löw.

## Die Bekanntschaft mit dem "Wirtschaftswunderkind"

Bei ihrer ersten Firma in Ostwestfalen tauchten kurz nach dem Kauf Probleme auf, u.a. mit der Buchhaltung. Löw ließ sich EDV-System installieren und machte dabei die Bekanntschaft eines 15-jährigen Schülers, der mit dem Mofa kam und im Hobbyraum seines Vaters eine Art Computerwerkstatt eingerichtet hatte. Für "Stundenlöhne im Taschengeldbereich" baute er der Firma eine Computerinfrastruktur auf, arbeitete auch samstags und sonntags, dann waren allerdings Zulagen in Form von Pizza und Coca-Cola fällig. Später wurde dieser junge Mann als „Wirtschaftswunderkind“ gefeiert, das nach einigen Abstürzen wieder als erfolgreicher Investor arbeitet und zuletzt den jetzt abgestiegenen Bundesligaclub Hertha BSC Berlin mit Hunderten von Millionen unterstützt hat. Sein Name: Lars Windhorst.

Nach 13 Monaten und um etliche (auch bittere) Erfahrungen reicher war der Umsatz der Firma um fast 50 Prozent gestiegen, die Zahl der Mitarbeiter von 27 auf 41, auch die Profitabilität hatte sich deutlich verbessert. Löw und Vorderwülbecke verkauften das Unternehmen für acht Millionen, hatten also in 13 Monaten eine Million D-Mark brutto verdient. Kein schlechter Anfang.

Wenn im Zusammenhang mit seinem Geschäft das Wort „Heuschrecke“ fällt, reagiert Löw gelassen und erwähnt einen Vergleich mit der Urgeschichte der Menschheit: "Die ersten Menschen waren Heuschrecken. Die haben alles leer gefressen und sind dann weitergezogen." Bei seinem Geschäftsmodell ziehe man "ja nicht den Mitarbeitern das Geld aus der Tasche. Wenn es erfolgreich ist, besteht für alle Beteiligten eine Win-win-Situation": Der Verkäufer sei froh, dass er seine marode Firma los sei, und die Mitarbeiter hätten wieder sichere Arbeitsplätze. Die Lieferanten freuten sich, dass ihre Rechnungen bezahlt würden, und die Kunden würden die zuverlässige Lieferung schätzen. Auch die Finanzämter bekämen wieder regelmäßige Zahlungen und die Kommunen hätten wieder eine gefestigte Infrastruktur. Und natürlich mache der Sanierer ein gutes Geschäft.

## "Die Psychologie als wesentlicher Faktor"

Bei der Sanierung eines übernommenen Unternehmens sei Psychologie ein wesentlicher Faktor. Man müsse den Mitarbeitern wieder Mut machen und sie aus ihrer Depression oder Lethargie rausholen. Es gelänge aber nur mit harter Arbeit, erklärt Löw. "Man muss morgens der erste und abends der letzte sein, auch an den Wochenenden arbeiten, damit die Leute sehen: Die kümmern sich um die Firma." Die menschliche Komponente sei ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg.

Das fängt für den achtfachen Vater Peter Löw bei der eigenen Familie an. "Sie ist das Wichtigste überhaupt. Kein Termin, kein Geschäft, kein Meeting ist so wichtig. Und wenn es mitten in einer Konferenz ist und ein Anruf der Familie kommt – gehen Sie ran! Family first!"