

15
JAHRE

Unternehmer

Edition

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

Spezial

Investoren im Mittelstand

10. Jahrgang!

September 2022



In Kooperation mit



Weitere Informationen zum
Thema finden Sie unter:
www.unternehmeredition.de

2013-2022

10 Jahre
„Investoren im
Mittelstand“

NEU: Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Rund 15 investieren in den
deutschen Mittelstand

S. 12

„Durch Krisen ergeben sich immer neue Chancen“

Daniel Kral, Gesco

S. 23

„Wir haben Freude daran, langfristig Verantwortung zu übernehmen“

Martin Pfletschinger, Serafin

S. 30

Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften – Mehr Freiräume für Innovation und Wachstum

Die Burgmaier Hightech GmbH & Co. KG in Laupheim stellt Präzisionsteile her – und wurde dabei von der MBG Baden-Württemberg unterstützt.

Jahr für Jahr finanzieren mehr als 500 mittelständische Unternehmen ihre Zukunftsprojekte mit dem Beteiligungskapital der MBGen. Diese bieten neben Beteiligungskapital auch Beratung und Netzwerk. Insgesamt werden in Deutschland derzeit mehr als 2.800 Unternehmen mit Beteiligungskapital der MBGen begleitet.

MBGen stellen langfristig Beteiligungskapital – in der Regel in Form von stillen Beteiligungen – bereit und tragen damit zur Verbesserung der Bilanzrelationen von Existenzgründern sowie mittelständischen Unternehmen bei. Damit wird die Grundlage für eine solide Unternehmensentwicklung und weiteres Wachstum gelegt. Der Unternehmer bleibt Herr im Haus, da sich die MBGen nicht ins Tagesgeschäft einmischen.

Beteiligungen der MBGen sind für jedes aussichtsreiche Vorhaben einsetzbar. Dazu gehören Wachstumsfinanzierungen ebenso wie die Finanzierung von Existenzgründungen oder Innovationen sowie Unternehmensnachfolgen.

Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind Mitglied im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und assoziiertes Mitglied im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB).



++WACHSTUM++INNOVATION++UNTERNEHMENSNACHFOLGE++

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden-Württemberg GmbH
www.mbg.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH
www.baybg.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Bremen mbH
www.mb-bremen.de

BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH
www.btg-hamburg.de

MBG H Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH
www.mbg-hessen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
www.mbg-bb.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Mecklenburg-Vorpommern mbH
www.mbm.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
www.mbg-hannover.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft
in Nordrhein-Westfalen mbH -KBG-
www.kbg-nrw.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH (MBG)
www.bb-rlp.de/mbg

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH
www.mbg-sachsen.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH
www.bb-mbg.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH
www.mbg-sh.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH
www.mbg-thueringen.de

Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH
www.sikb.de/kgb_beteiligungen



Ulrike Hinrichs

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, BVK

Beteiligungskapital: In Krisenzeiten eine verlässliche Stütze

Die deutsche Beteiligungsbranche ist in unruhige Gewässer gekommen. Unternehmen beschäftigen mehrere Krisen zugleich und man muss auf vielerlei verschiedenen Ebenen gleichzeitig reagieren.

Die letzten Ausläufer der Pandemie sind zugleich die Vorboten des Herbstes. Die Inflation, der angehobene Leitzins, die staatliche Verschuldung beeinflussen den Mittelstand in Deutschland und fordern Anpassungen. Wenn die Beteiligungsbranche sich jetzt darauf einstellt, schnell und besonnen handelt, können die Margen von Beteiligungen und die Renditen der Fonds gesichert werden. So wird dem Mittelstand nicht der Boden unter den Füßen weggezogen.

Der grausame Krieg in der Ukraine, der nun seit Februar anhält, begegnet uns täglich und lässt all unsere Probleme klein wirken. Die Effekte des Kriegs werden allerdings noch sehr weitreichende ökonomische Folgen haben. Private-Equity-Gesellschaften haben keine andere Wahl, als die Entwicklungen zu beobachten und sich auf alle möglichen Szenarien einzustellen. Es sind schwierige Zeiten, durch die wir manövrieren müssen.

Aber wir haben Wind in den Segeln! Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Private Equity in Deutschland boomt. Krisen wurden überwunden und der generelle Trend hin zu Private Equity ist ungebrochen. Es ist ein sehr hohes Investitionsvolumen im Beteiligungsmarkt vorhanden. Der Druck auf die anstehende Energiewende bewirkt zusätzliche Investitionen. Hier ist daher mit einem Investitionsanstieg zu rechnen. Der BVK sieht in diesem Zusammenhang die größten Chancen in den Bereichen Technologie und Nachhaltigkeit. Laut dem „European Private Equity Outlook 2022“ von Roland Berger

rechnen 85% der befragten Branchenexperten im laufenden Jahr mit einer hohen Anzahl von Transaktionen in den Bereichen Technologie, Medien und Software. Wenn sich die Technologieaffinität weiter durch deutsche Private-Equity-Fonds zieht, sind wir Teil der Transformation der Wirtschaft und partizipieren am Erfolg des Wandels!

Beteiligungskapital ist in Krisenzeiten eine verlässliche Stütze – doch die Möglichkeiten von Private Equity sind im Mittelstand noch nicht hinreichend bekannt. Hier gilt es noch, weiterhin Aufklärungsarbeit zu leisten.

Fast jeder Investor achtet nunmehr auf ausgewiesene Nachhaltigkeitsmerkmale beim Private-Equity-Anbieter. Der Ruf nach einheitlichen messbaren Kriterien wird lauter. Aber wie implementieren wir sinnvolle und nachhaltige Investitionsvorgaben in Deutschland?

Der BVK steht an der Schnittstelle zwischen Politik, Wissenschaft und Wirtschaft und plant weitere Studien hierzu. Der enge Kontakt zu unseren Mitgliedern ist derzeit wichtiger als jemals zuvor – denn die jüngsten Entwicklungen haben gezeigt, dass wir auf Szenarien vorbereitet sein müssen, die niemand am Horizont vermutet. Dies fordert einen intensiven, breiten Austausch. Wir werden uns weiterhin für eine widerstandsfähige Beteiligungsbranche als Partner eines starken Mittelstands einsetzen.

Ulrike Hinrichs

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Bundesverbandes
Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)



„Wir helfen den Firmen, ihren ESG Footprint zu verbessern“

Philip Fischer, Avedon Capital Partners

Seite 20



„In der Krise hilft eine breite Aufstellung“

Dr. Johannes Schmidt, Indus Holding

Seite 25

HINTERGRUND

6 Investoren im Mittelstand im Überblick

Spezial „Investoren im Mittelstand“ anno 2022

8 „Die Stärkung der Eigenkapitalbasis ist ein wichtiger Schritt“

MBGen: Regionale Finanzierungen für Gründer und Mittelständler; Interview mit *Guy Selbherr*, MBG Baden-Württemberg, und *Peter Pauli*, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft

12 Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Rund 15 investieren in den deutschen Mittelstand

INVESTOREN IM GESPRÄCH

16 „Wir wollen im Portfolio Synergien heben“

Dr. Heiko Jopp, Abacus alpha

17 „Wir finanzieren mit wenig Fremdkapital“

Broder Abrahamsen, Adcuram

18 „Die nachhaltige Performance der Unternehmen ist uns wichtig“

Simon Schulz, Aequita

20 „Wir helfen den Firmen, ihren ESG Footprint zu verbessern“

Philip Fischer, Avedon Capital Partners

21 „Wir nehmen alle Stakeholder in den Blick“

Thomas Weber, DBAG

22 „Wir verschulden die Unternehmen bei einer Beteiligung nicht hoch“

Mathias Weidner, DPE Deutsche Private Equity

23 „Durch Krisen ergeben sich immer neue Chancen“

Daniel Kral, Gesco

24 „Für uns war 2021 ein Rekordjahr!“

Ronald Bartel, Gimv

25 „In der Krise hilft eine breite Aufstellung“

Dr. Johannes Schmidt, Indus Holding

26 „Wir geben auch in unsicheren Zeiten Transaktionssicherheit“

Johannes Laumann, Mutares

27 „Das drängendste Problem ist es, Personal zu finden“

Andreas Bösenberg, Nord Holding

28 „Unser Ziel ist, Wachstum zur nachhaltigen Wertsteigerung zu fördern“

Gerd Bassewitz, Novum Capital

29 „Private Debt Fonds können höhere Risiken eingehen als Banken“

Moritz Frerker, Patrimonium Asset Management

30 „Wir haben Freude daran, langfristig Verantwortung zu übernehmen“

Martin Pfletschinger, Serafin Unternehmensgruppe

UNTERNEHMEREdition ONLINE



Liebe Leser, dieses Symbol weist Sie auf zusätzlichen Inhalt im Internet hin.



Das komplette Heft ist als E-Paper online zu lesen: www.unternehmeredition.de



Sagen Sie uns Ihre Meinung auf Facebook: www.facebook.com/Unternehmeredition



Kontaktieren Sie uns auf LinkedIn: www.linkedin.com/company/unternehmeredition.de



Wir halten Sie auf dem Laufenden – auch über unseren Twitteraccount: [@Unternehmeredit](https://twitter.com/Unternehmeredit)

„Wir fördern Wachstum gerne mithilfe von Plattformstrategien“

Christian Futterlieb, VR Equitypartner

Seite 33



- 38 DPE Deutsche Private Equity
- 38 EMERAM Capital Partners
- 39 GESCO
- 40 Gimv
- 40 HANNOVER Finanz
- 41 INDUS HOLDING
- 41 Mutares
- 42 NORD Holding
- 42 Novum Capital
- 43 NRW.BANK
- 43 Patrimonium Asset Management
- 44 Serafin Unternehmensgruppe
- 44 Silver Investment Partners
- 45 Süd Beteiligungen
- 45 Triton
- 46 VR Equitypartner

31 „Bei Small Caps gingen die Bewertungen nicht so stark zurück“

Philipp Amereller,
Silver Investment Partners

32 „Wir entwickeln ESG-Themen weiter“

Andi Klein, Triton

33 „Wir fördern Wachstum gerne mithilfe von Plattformstrategien“

Christian Futterlieb,
VR Equitypartner

BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN IM PORTRAIT

- 34 Abacus alpha
- 35 ADCURAM Group
- 35 AEQUITA
- 36 AURELIUS Group
- 36 Avedon Capital Partners
- 37 BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft
- 37 Deutsche Beteiligungs AG (DBAG)

- 3 Grußwort
- 46 Impressum

Anzeige



BankM

Investoren im Mittelstand im Überblick

Familienunternehmen und Private-Equity-Gesellschaften ergänzen sich im Grunde genommen perfekt: Der Unternehmer erhält frisches (Eigen-)Kapital und der Finanzinvestor eine angemessene Rendite sowie ein Mitspracherecht. Dennoch begegnen Mittelständler Beteiligungsgesellschaften nach wie vor häufig mit Skepsis. Ursächlich sind meist nicht harte Fakten, sondern Missverständnisse und Informationsdefizite. Diesen zu begegnen und die unterschiedlichen Arten der Investoren vorzustellen ist ein erklärtes Ziel dieser Ausgabe. VON **EVA RATHGEBER**

Die Bandbreite der Investoren im Mittelstand ist so vielfältig wie der Mittelstand selbst: Von mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, die bereits mittlere fünfstellige Beträge in KMU investieren, bis hin zu Large-Buy-out-Fonds, die teils über 100 Mio. EUR Eigenkapital pro Unternehmen aufwenden, findet sich allein in Deutschland eine deutlich dreistellige Zahl an Kapitalgebern mit Fokus auf mittelständische Unternehmen. Ein Großteil steigt bevorzugt als Mehrheitsinvestor ein, doch auch Minderheitsinvestments stellen für viele Adressen eine Option dar. Expansion, Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel, Konzernausgliederung und Restrukturierung zählen zu den häufigsten Finanzierungsanlässen.

23 Investorensteckbriefe, 17 Interviews

Im vorliegenden Spezial „Investoren im Mittelstand“ präsentieren sich 23 renommierte Mittelstandsinvestoren in sogenannten Investorensteckbriefen; 17 von ihnen haben wir darüber

hinaus interviewt und zu Investitionsfokus, Finanzierungsanlässen, Markteinschätzung sowie Herausforderungen in der aktuellen Situation befragt. Diese berichten hier von ihren Erfahrungen und geben anhand zahlreicher Fallbeispiele tiefe Einblicke in die Praxis.

Buy-out-Fonds

Die 22 Mittelstandsinvestoren, die an dieser Ausgabe mitgewirkt haben, zählen zu den Top-Adressen in Deutschland, verwalten gemeinsam mehr als 30 Mrd. EUR an Kapital und sind im Schnitt 27 Jahre im Markt. Seit 1965 investiert beispielsweise die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) aus Frankfurt in mittelständische Unternehmen. Mit einem verwalteten Kapital von 2,6 Mrd. EUR zählt sie zu den größten Adressen in Deutschland; pro Investment kann sie zwischen 15 Mio. und 200 Mio. EUR Eigenkapital investieren. Eine um lediglich vier Jahre jüngere Historie weist die Nord Holding auf, die ebenfalls 2,5 Mrd. EUR Kapital verwaltet. Auf eine ähnlich langjährige Investi-

tionshistorie können auch die VR Equitypartner und die SüdBG (beide 1970 gegründet) sowie die Hannover Finanz (1979) zurückblicken. Mit Gimv, Triton und Avedon präsentieren sich zudem drei international tätige Private-Equity-Häuser, die seit Langem über eine Niederlassung in Deutschland präsent sind.

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften

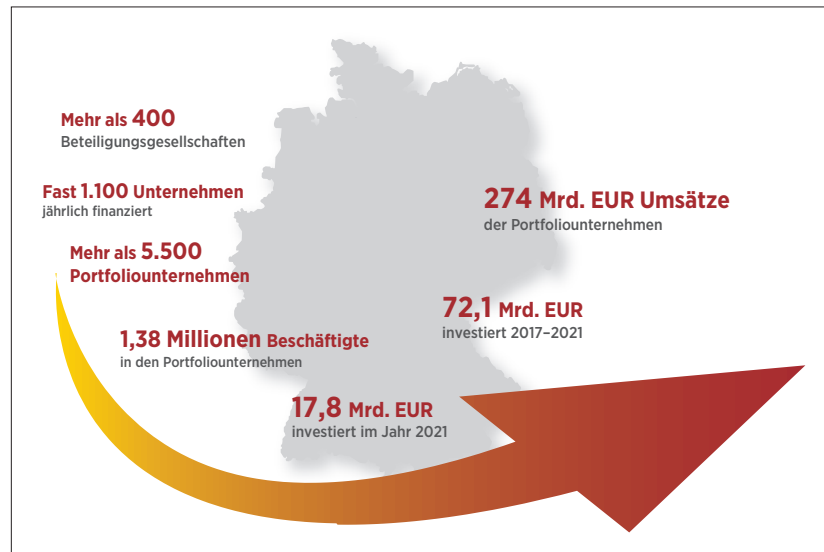
Wesentlich kleinteiliger ist dagegen das Geschäft der mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, die zwischen 50.000 und 2,5 Mio. EUR pro Beteiligung investieren, und zwar in Form von stillen Beteiligungen (Mezzanine-Kapital) oder offenen Beteiligungen. Die Zahl der Unternehmen im Portfolio ist indessen ungleich höher als bei den großen Buy-out-Häusern. Mit einem investierten Volumen von mehr als 340 Mio. EUR ist die BayBG einer der größten Beteiligungskapitalgeber vor allem für den bayerischen Mittelstand. Auch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg

gehört zu den großen Beteiligungskapitalgebern in Deutschland: Sie ist aktuell bei circa 900 kleinen und mittleren Unternehmen in Baden-Württemberg mit rund 250 Mio. EUR engagiert.

Industrieholding als Alternative

Während die Beteiligungen bei herkömmlichen Private-Equity-Häusern nach mehrjähriger Zusammenarbeit wieder veräußert werden, kaufen Industrieholdings ihre Portfoliounternehmen mit dem Ziel, diese ohne Verkaufsabsicht im Portfolio zu behalten und am langjährigen Geschäftserfolg zu partizipieren. Mit Indus und Gesco stellen sich unter anderem zwei große börsennotierte Vertreter in dieser Aufgabe vor, mit Adcuram und Serafin

Fakten zur Rolle von Private Equity in der deutschen Wirtschaft



Quelle: BVK

Die deutsche Private-Equity-Branche 2021 – ein Überblick in Zahlen

Investitionsvolumen

2021 investierten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland insgesamt 17,84 Mrd. EUR und damit rund 19% mehr als 2020 (15,03 Mrd. EUR). Fast 1.100 Unternehmen wurden 2021 mit Beteiligungskapital finanziert, wobei 608 dem Venture-Capital-Sektor zuzuordnen waren. Ihnen floss mit 3,97 Mrd. EUR ein Rekordvolumen zu.

Entwicklung der Marktsegmente

Wachstumsfinanzierungen (Growth) und weitere Minderheitsbeteiligungen (Replacement, Turnaround) summieren sich dank einzelner sehr großer Einzeltransaktionen im Jahr 2021 auf 4,39 Mrd. EUR, was mehr als eine Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr (1,31 Mrd. EUR) bedeutet. Buy-outs machten erneut den Großteil der Investitionen aus: Ihr Volumen erreichte 9,48 Mrd. EUR nach 11,85 Mrd. EUR im Jahr zuvor. Die Transaktionszahl sank leicht, nämlich von 150 auf 131.

Welche Unternehmen wurden finanziert?

Auch 2021 wurden vor allem kleine und mittelständische Unternehmen durch Beteiligungskapital unterstützt. Neun von zehn der im Jahresverlauf finanzierten Unternehmen mit bekannter Beschäftigtenzahl hatten weniger als 500 Mitarbeitende, drei Viertel weniger als 100. Zwei Drittel der Unternehmen setzten weniger als 10 Mio. EUR um und nur 7% mehr als 100 Mio. EUR. Wie entwickelte sich das Fundraising? Insgesamt wurden 5,25 Mrd. EUR neue Mittel eingeworben, 19% mehr als im Vorjahr. Buy-out-Fonds sammelten 2021 circa 3,48 Mrd. EUR ein, nach 1,56 Mrd. EUR im Vorjahr. Fonds mit dem Fokus Wachstums- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine und Generallisten brachten es auf 0,52 Mrd. EUR – eine Halbierung gegenüber dem Vorjahr (1,01 Mrd. EUR).

zwei privat finanzierte Holdings mit einer starken Leistungsbilanz. So erzielt die Serafin-Unternehmensgruppe mit 4.500 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 1 Mrd. EUR; die Unternehmen der Adcuram-Unternehmensgruppe erwirtschaften einen Umsatz von mehr als 800 Mio. EUR und beschäftigen weltweit über 4.000 Mitarbeiter.

FAZIT & AUSBLICK

Das Angebot an Beteiligungskapital für Mittelständler in Deutschland ist groß. Viele Gesellschaften sitzen nach Jahren beachtlicher Fundraisingserfolge auf gut gefüllten Fonds, die trotz der durch Corona bedingten Einschnitte investiert werden müssen. Doch letztlich entscheidet bei einer Zusammenarbeit neben den Hard Facts auch immer das Zwischenmenschliche. In diesem Spezial stellen sich zahlreiche hoch qualifizierte Investoren vor – vielleicht ist auch der passende Partner für Ihr Finanzierungsvorhaben dabei!

rathgeber@unternehmeredition.de

Quelle: BVK

„Die Stärkung der Eigenkapitalbasis ist ein wichtiger Schritt“

MBGen: Regionale Finanzierungen für Gründer und Mittelständler

Vor einem halben Jahrhundert begann die Geschichte eines Erfolgsmodells: Die ersten Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) starteten mit ihren Unternehmensfinanzierungen auf Eigenkapitalbasis. Die beiden Geschäftsführer Guy Selbherr und Peter Pauli im Gespräch mit der Unternehmeredition. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: Ihre beiden Beteiligungsgesellschaften in Bayern (BayBG) und Baden-Württemberg (MBG) haben in den vergangenen Monaten ihr 50-jähriges Bestehen gefeiert. Was war vor rund 50 Jahren der Anlass für die Gründung der verschiedenen MBGen?



ZU DEN PERSONEN

Guy Selbherr ist seit 2004 Geschäftsführer der MBG Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg und Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg.
www.mbg.de

Peter Pauli ist Geschäftsführer (Sprecher) der BayBG Bayerischen Beteiligungsgesellschaft. Er ist seit 1998 für die BayBG tätig und seit 2007 Geschäftsführer. Darüber hinaus ist Pauli Vorstandsmitglied im Branchenverband BVK und dort für Mittelstandsthemen zuständig.
www.baybg.de



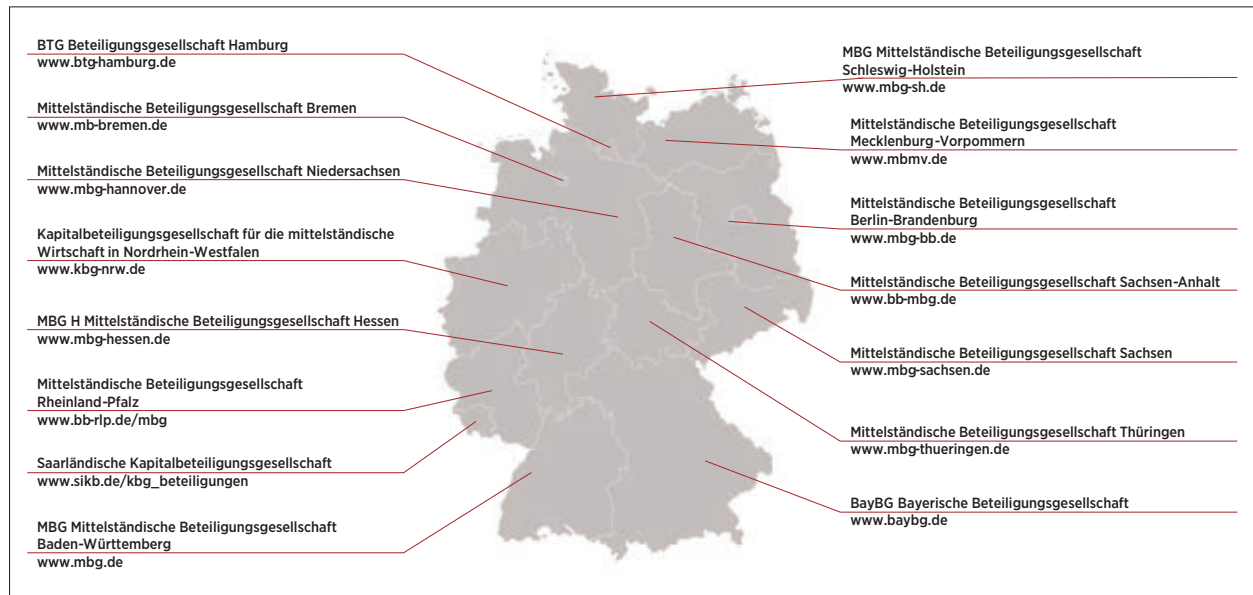
Foto: © Looker_Studio - stock.adobe.com

Guy Selbherr: Ich habe ein wenig im Archiv gestöbert. Schon 1969 hatte der Vorstand der Württembergischen Kredithilfe eine 21-seitige Denkschrift erstellt und ans Land geschickt, in der eine Beteiligungsgesellschaft für den Sektor des Einzelhandels gefordert wurde. In Baden-Württemberg wurde diese Idee dann auch in Verbindung mit einer Initiative des Bundes aufgegriffen, als ein erweitertes Handlungsfeld für die damals bereits existierenden öffentlichen Bürgschaftsbanken.

Peter Pauli: Deutschland ist stark von einer Kreditkultur geprägt – im Gegensatz zum Beispiel zu den angelsächsischen Ländern. Wachstum ist aber nicht immer mit Kredit zu finanzieren; in bestimmten Situationen braucht es Eigenkapital. Die MBGen wurden gegründet, um dem deutschen mittelständischen Unternehmen hier ein Angebot machen zu können.

Was sind die klassischen Fälle, in denen die Zusammenarbeit mit einer MBG sinnvoll ist?

Mittelständische Beteiligungsgesellschaften



Quelle: BVK

Pauli: Die Vorgehensweisen, Finanzierungsangebote und Geschäftsmodelle der 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in den einzelnen Bundesländern sind heterogen. Grundsätzlich sind es aber überwiegend ähnlich gelagerte Situationen beziehungsweise Anlässe für ein MBG-Investment: Unternehmensnachfolgen, Gesellschafterwechsel, Unternehmensgründung, Wachstumsfinanzierungen und schließlich auch Restrukturierungen.

Selbherr: Im Kern geht es immer um Transformationssituationen von Unternehmen. Bei solchen Fällen, die auch durch einen Strukturwandel ausgelöst werden können, ist die Stärkung der Eigenkapitalbasis ein wichtiger Schritt. Am Ende kann auch eine Krise im Unternehmen der Einstieg für eine MBG sein.

Wie hat sich das Anforderungsprofil an die MBGen in den vergangenen Jahrzehnten geändert?

Selbherr: Die Prozesse laufen teilweise vielleicht etwas anders – im Kern arbeiten wir aber immer noch

sehr ähnlich wie zu Beginn. Eine ausführliche Due Diligence war immer wichtig – daran halten wir fest. Was sich im Laufe der Jahre geändert hat, ist die Höhe der Finanzierungstickets – hier sind wir flexibler geworden. Aber auch die Erwartungshaltung der Unternehmen ist heute eine andere: Während wir uns früher möglichst raushalten sollten, sind nun Impulse wichtig. Die Firmenchefs sind übrigens deutlich besser über unsere Angebote informiert und damit automatisch aufgeschlossener. Das erleichtert die Gespräche.

Stellen Sie auch eine Änderung bei den Unternehmertypen fest, mit denen Sie zusammenarbeiten?

Pauli: Den Unternehmertyp gibt es nicht, Unternehmerpersönlichkeiten sind sehr unterschiedlich. Man kann aber vielleicht schon beobachten, dass die aktuell in Verantwortung stehende Unternehmergeneration offener gegenüber Beteiligungsgesellschaften ist und auch nicht mehr mit der Bestimmtheit wie früher das Ziel verfolgt, das Unterneh-

men unbedingt an die nächste Generation zu übergeben.

Seit 2010 erleben wir ein historisch niedriges Zinsniveau. Was hat dies für das MBG-Geschäft bedeutet? Wie musste man sich hier anpassen?

Selbherr: In der Tat, die Zeit des billigen Geldes, vor allem im Bereich der Förderkredite, ließ manchen Interessenten für eine Beteiligung erst einmal die Stirn runzeln, das kostete dann schon etwas mehr Überzeugungsarbeit. In der Phase der niedrigen Zinsen ging es aber auch vielen Unternehmen hervorragend – die Gewinne sprudelten, da sinkt naturgemäß der Bedarf an Eigenkapital.

Pauli: Im Kern ist der niedrige Zins nur ein Aspekt. Wichtiger ist die Nachfrage nach Eigenkapital, die von 2010 bis zur Coronakrise gesunken war, weil die Unternehmen überwiegend gute Gewinne erzielt hatten und zum Beispiel Expansionsvorhaben aus eigener Kraft beziehungsweise mit Krediten hatten finanzieren können. Wir waren in dieser Zeit – wie Guy Selbherr aus- →

Infokasten

Die **Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen)** haben über ihr Stammgeschäft in den letzten zehn Jahren (2012 bis 2021) insgesamt 1,51 Mrd. EUR ausgezahlt, in den letzten 20 Jahren (2002 bis 2021) 3,16 Mrd. EUR.

Seit ihrem Bestehen haben alle MBGen insgesamt 5,1 Mrd. EUR in rund 17.100 Beteiligungen investiert.

Hinzu kommen noch „Drittprogramme“, wo einzelne MBGen als Geschäftsbesorger tätig sind, etwa der Mikromezzaninfonds des Bundeswirtschaftsministeriums, verschiedene Regionalfonds oder die jüngsten Coronahilfen. Für die beiden Mikromezzaninfonds waren dies seit deren Start noch einmal mehr als 130 Mio. EUR. Als Geschäftsbesorger für Regionalfonds wurden von 2012 bis 2021 fast 240 Mio. EUR zugesagt.

Quelle: MBGen

geführt hat –in der Akquise gefordert. Seit Beginn der Coronakrise ist die Nachfrage nach Eigenkapital wieder gestiegen, die BayBG hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Rekord an Neuinvestments verzeichnet.

Und was bedeuten die nunmehr steigenden Zinsen für das Geschäftsmodell der MBGen?

Selbherr: Wie Peter Pauli sagt, der Zinssatz hat seine Bedeutung, sollte aber auch nicht überbewertet werden. Relevant ist die Frage, ob das Unternehmen gerade in einer Situation ist, in der Eigenkapital dringend benötigt wird, um einen Wachstumsschritt zu gehen, um schneller Erfolg zu haben oder eine Neuausrichtung des Unternehmens anzugehen. Das geht nur mit einer soliden Kapitalausstattung.

In welchen wirtschaftlichen/konjunkturellen Phasen sind MBGen besonders gefordert – oder passt das MBG-Modell immer für (Wachstums-) Finanzierungen?

Pauli: Es ist nachvollziehbar, dass in einer Boomphase mit Gewinnen und relativ niedrigen Investitionen die Nachfrage nach Wachstumskapital etwas nachlässt. In dieser Phase haben wir unser Venture-Capital-Geschäft und die Investments in Unternehmensnachfolgesituationen weiterentwickelt. Es gibt also immer Ansatzpunkte für das MBG-Modell –

man muss es aber auch aktiv gestalten.

Rechnen Sie mit mehr Restrukturierungsfinanzierungen?

Selbherr: Wir sind alle ein wenig überrascht, dass es trotz der andauernden Krise keine Welle von Insolvenzen gibt; das hatten wir anders erwartet. Es sind immer noch recht wenige Fälle, mit denen wir uns bei Restrukturierungen beschäftigen. Diese Entwicklung verläuft quasi parallel zu den sehr niedrigen Zahlen von Insolvenzanträgen. Eine Prognose erscheint mir nach wie vor schwierig, letztlich rechnen allerdings auch wir mit einer Zunahme.

Pauli: Auf zwei schwere Jahre der Coronapandemie folgt nun der Ukrainekrieg. Drei Jahre dauerten die vorangegangenen Krisen nicht, es scheint nicht mehr aufzuhören mit den Belastungen. Trotzdem zeigen sich viele Unternehmen bisher sehr stabil; aber ja, wir rechnen mittelfristig mit mehr Restrukturierungssituationen.

Welche Rolle spielt die Finanzierung von Start-ups im Geschäft der MBGen?

Selbherr: Hier können die MBGen inzwischen auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz zurückblicken. Die ersten Schritte im Bereich der Finanzierung von Gründungen wurden bereits in den 1980er-Jahren

getan. Mehr Speed bekam das Thema dann durch die verstärkten Gründungen im Technologiesektor, die naturgemäß kapitalintensiver sind. Insgesamt verfügen die MBGen hier über reichlich Erfahrung und können Unternehmen gut unterstützen. **Pauli:** Dies gilt natürlich besonders für MBGen, die an Hightechstandorten beziehungsweise Standorten mit ausgeprägter Start-up-Szene agieren. Für die BayBG ist Venture Capital inzwischen ein wichtiges Geschäftsfeld, wir haben über 60 Mio. EUR in Start-ups investiert.

Welche zukünftigen Finanzierungsmöglichkeiten und -modelle könnten Sie sich vorstellen im Umfeld der MBGen – neben dem bisherigen „Klassiker“ mit Mezzaninekapital?

Pauli: Mezzaninekapital ist nur ein zumindest eigenkapitalnahes Finanzierungsinstrument, das sich insbesondere für etablierte mittelständische Familienunternehmen eignet. Die Nutzung des gesamten Spektrums von Eigenkapitalfinanzierungen – also auch direkten Beteiligungen – sowie die Erhöhung der Investments pro Unternehmen sind vorstellbare Weiterentwicklungen. BayBG setzt Direktbeteiligungen bereits seit vielen Jahren erfolgreich um und hat das mögliche Volumen pro Investment auf bis zu 10 Mio. EUR erhöht.

Selbherr: Die Entwicklung passgenauer Produkte und Angebote für spezifische Zielgruppen dürfte anhalten. Für den Bereich innovativer und wachstumsstarker Start-ups haben zahlreiche MBGen nun Instrumente entwickelt. Die Umsetzung der Säule-II-Coronahilfen für junge Unternehmen wirkte dabei wie ein Katalysator. Die MBG Baden-Württemberg ist auch als Fondsmanager aktiv und verwaltet einen Venture sowie perspektivisch einen Seedfonds.

Herr Pauli und Herr Selbherr, wir danken Ihnen für das informative Gespräch. ■

AIRPORT CLUB FRANKFURT



Exklusiver Business- und Dinnerclub

30 klimatisierte Konferenz- und Speiseräume.
Eigene Spitzengastronomie. Umfassendes Hygienekonzept.
Parkplätze mit direktem Fahrstuhl zum Club.
Geschultes diskretes Servicepersonal.

BESUCHEN SIE UNS
AM DREHKREUZ EUROPAS!

Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften

Rund 15 investieren in den deutschen Mittelstand

Der deutsche Mittelstand ist eine jahrzehntelange Erfolgsgeschichte und stellt das Rückgrat der deutschen Wirtschaft dar. Private-Equity-Investoren aus aller Welt sind auf der Suche nach Mehrheitsbeteiligungen im Kreis der deutschen „Hidden Champions“. Nur eine kleine Minderheit der Mittelstandsinvestoren ist dabei selbst börsennotiert und stammt aus Deutschland. Wir zählen 15 Gesellschaften, die wir in Zukunft regelmäßig betrachten wollen. VON **YANNICK BARTH** UND **MARKUS RIEGER**



Foto: © otomek – stock.adobe.com

Was haben Unternehmen wie Blue Cap, Gesco, Indus oder die Deutscheeteiligungs AG (DBAG) gemeinsam? Sie sind börsennotierte Beteiligungsgesellschaften und investieren in den deutschen Mittelstand. Doch wie viele dieser „alternativen Private-Equity-Unternehmen“ gibt es in Deutschland, welche Besonderheiten

resultieren aus ihrer Börsennotiz und wie unterscheiden sie sich? Dieser Frage ist die Unternehmeredition nachgegangen.

Auswahl der Grundgesamtheit

Wir haben von den rund 50 deutschen Beteiligungsgesellschaften (Quelle: Smart Investor 6/2022), die an Deutsch-

lands Börsen notieren, eine Auswahl nach folgenden drei Kriterien getroffen: Alle Gesellschaften

1. investieren in den nicht-börsennotierten deutschen Mittelstand,
2. gehen überwiegend Mehrheitsbeteiligungen ein und/oder halten diese und
3. weisen mindestens teilweise Merkmale eines Private-Equity-Geschäftsmodells auf (Erwerb von nicht-notierten Unternehmen mit dem Ziel der aktiven Performanceverbesserung und Wertsteigerung).

So ergibt sich eine Grundgesamtheit von rund 15 Unternehmen (siehe Tabelle), auf die wir uns im Folgenden konzentrieren. Nicht in der Auswahl sind beispielsweise börsennotierte „Value-Fonds“ und Vermögensverwalter, die in Aktien anlegen (zum Beispiel Value Holdings, Shareholder Value Beteiligungen oder Scherzer), oder Venture-Capital-Investoren (etwa Mountain Alliance).

15 Gesellschaften, 4,2 Mrd. EUR Börsenwert

Die 15 Beteiligungsgesellschaften bringen es auf einen kumulierten Börsenwert von rund 4,2 Mrd. EUR.

Börsennotierte Beteiligungsgesellschaften deutscher Mittelstand (nach Börsenwert):

Unternehmen	WKN	Sparte	Strategie	Kurs am 31.8.22	Börsenwert in Mio. EUR	Anzahl Beteiligungen
1. Aurelius SE	A0JK2A	Sondersituationen	Buy, Turnaround, Sell	23,32 EUR	670,9	23
2. Indus Holding AG	620010	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	22,20 EUR	597,1	48
3. MBB SE	A0JK2A	Mittelstandsholding	Buy, Turnaround, Sell	97,00 EUR	576,3	7
4. Deutsche Beteiligungs AG	A1TNUT	Integriertes PE-Geschäftsmodell	Buy, Build or Transform, Sell	27,95 EUR	525,6	38
5. Bavaria Industries Group AG	260555	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	76,00 EUR	384,6	4
6. Mutares SE	A2NB65	Sondersituationen	Buy, Turnaround, Sell	16,04 EUR	331,0	25
7. Gesco AG	A1K020	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	26,00 EUR	281,8	10
8. Brockhaus Technologies AG	A2GSU4	Technologiegruppe	Buy, Improve, Hold	18,30 EUR	200,3	3
9. Max Automation SE	A2DA58	Automatisierung	Buy, Improve, Hold	4,49 EUR	185,2	8
10. KAP Beteiligungs AG	620840	Integrierte Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	19,00 EUR	147,6	-
11. Blue Cap AG	A0JM2M	Transformation und Turnaround	Buy, Transform, Sell	25,10 EUR	110,4	9
12. 3U Holding AG	516790	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	2,60 EUR	91,8	18
13. MS Industrie AG	585518	Industriegruppe	Buy, Improve, Hold	1,41 EUR	42,3	3
14. GBK Beteiligungen AG	585090	Mittelstandsholding	Buy, Improve, Hold	4,82 EUR	32,5	32
15. Paragon AG	555869	Automotive-Gruppe	Buy, Improve, Hold	4,85 EUR	22,0	-
Summe					4.199,4	191

Quelle: Eigene Recherchen

Insgesamt halten sie nach unseren Recherchen aktuell rund 190 Unternehmensbeteiligungen, wobei zwei Gesellschaften (KAP und Paragon) auf mehrere voll integrierte Geschäftsbereiche abstellen und ein Ausweis einer konkreten Zahl an „Beteiligungen“ sich für uns nicht als möglich erwies. Die beiden „Spitzenreiter“ Aurelius und Indus bringen es zum Stichtag 31. August 2022 auf eine Marktkapitalisierung von 1,27 Mrd. EUR. Die Top Five – Aurelius, Indus, MBB, DBAG und Bavaria Industries – vereinen 2,75 Mrd. EUR Börsenwert und rund 78% der gesamten Market Cap auf sich. Demgegenüber stehen die „Leichtgewichte“ MS Industrie, GBK Beteiligungen und Paragon mit 42 Mio., 32 Mio. beziehungsweise 22 Mio. EUR Marktkapitalisierung auf den Positionen 13 bis 15.

Die durchschnittliche Marktkapitalisierung der 15 Unternehmen beträgt 252 Mio. EUR. Nimmt man die „Leichtgewichte“ heraus, kommt man auf einen Durchschnitt von 315 Mio. EUR. Die Beteiligungen aus unserem „Basket“ decken zu einem überwiegenden Teil die Bereiche

Dienstleistung/IT und Automotive sowie vielfältige Bereiche aus der Industrie ab.

Unterschiedliche Ansätze und Geschäftsmodelle

Bei allen Gesellschaften gleicht sich das Ziel, ihre Beteiligungsunternehmen möglichst mehrheitlich und möglichst preiswert (zu niedrigen Multiples) zu erwerben, sie aktiv bei ihren Wachstumsplänen zu begleiten, die

Profitabilität zu verbessern und Wertsteigerungspotenziale zu heben.

Die Geschäftsmodelle der Beteiligungsgesellschaften weisen jedoch durchaus unterschiedliche Ausrichtungen auf. So setzen neun der 15 Beteiligungsspezialisten unter anderem auf klassisches „Buy, Improve and Hold“, also Kauf, Verbesserung und Portfoliointegration. Sie wollen die von ihnen erworbenen Unternehmen langfristig im Bestand halten. Sie →

Gesco AG (WKN: A1K020)



Quelle: guidance.com

„ Der deutsche Mittelstand ist weltweit einzigartig. Viele Unternehmen sind in ihren Nischen führend. Die zukünftigen Herausforderungen werden sicherlich nicht geringer; jedoch zeigen sich viele Mittelständler agil und können sich daher schneller an wechselnde Rahmenbedingungen anpassen als große Konzerne. Das ist auch für uns ein ganz wichtiges Thema: Anpassungsgeschwindigkeit.

Gesco AG

bezeichnen sich, teilweise bereits im Namen selbst, als „Industriegruppe“ oder „Mittelstandsholding“.

Für diesen Ansatz stehen unter anderem die Indus Holding, Gesco, MBB oder auch Bavaria Industries. Doch auch diese „Bestandshalter“ fahren zuweilen Optimierungsstrategien und verändern aktiv ihre Beteiligungen, die sie einst langfristig halten wollten. Beispiel Gesco AG: Aktuell wird das Portfolio mit umfangreichen Maßnahmen optimiert, die entsprechenden Programme Operative Excellence („OPEX“) und Market Excellence („MAPEX“) neh-

men nach Unternehmensangaben immer mehr Fahrt auf. Gleiches gilt für die Indus Holding AG, die Optimierungen im Rahmen der konzerneigenen Strategie „Zwischenspur“ durchführt. Die schwierigen Makrobedingungen ziehen jedoch auch nicht spurlos an den Unternehmen vorbei. So musste Gesco trotz äußerst robuster Ergebnisse zuletzt die Prognosen leicht reduzieren.

Die Turnaround-Experten

Unter den Beteiligungsunternehmen, die sich „Buy, Improve and Sell“ auf die Fahnen schreiben, bilden die Special-

Situations-Investoren noch einmal eine Untergruppe. Sie zielen auf Firmen in schwierigem Fahrwasser und übernehmen diese teils auch unter kritischsten betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Auch Kaufpreise von 1 EUR sind keine Seltenheit, teilweise erhält man als Käufer im Rahmen einer Transaktion von den Alteignern sogar noch Barmittel oder Bürgschaften hinzu, um die Sanierung zu erleichtern. Direkt nach dem Einstieg steht dann der schnelle Turnaround im Fokus, um die wieder überlebensfähigen Unternehmen und/oder Unternehmensteile mit riesigen Renditen zu veräußern. Nicht jeder Turnaround ist dabei erfolgreich. Gelingt er jedoch, winkt eine Vervielfachung des Kapitals. Beispiele für diese Strategie sind Aurelius und Mutares. Das aktuell schwierige wirtschaftliche Umfeld könnte ihnen zusätzlich in die Karten spielen.

Exoten und ein Klassiker

Nicht ganz in die Kategorie Private Equity einordnen lassen sich Unternehmen wie Brockhaus Technologies und Max Automation. Dabei ist der Ansatz von Brockhaus, möglichst margenstarke Technologieunternehmen zu akquirieren und hierdurch langfristig eine Technologieholding

Blue Cap AG (WKN: A0JM2M)



Quelle: guidance.com

KKR & Co. Inc. (WKN: A2LQV6Z)



Quelle: guidance.com

aufzubauen. Max Automation vereint hingegen Expertise mit dem Schwerpunkt auf Automation und Umwelttechnik auf sich. Die klassischste deutsche Private-Equity-Gesellschaft unter den Börsenunternehmen ist die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG). Die zu den größten deutschen Mittelstandsinvestoren gehörige Gesellschaft legt eigene Fonds auf, bei denen sie als Berater agiert, und investiert daneben auch direkt aus der eigenen Bilanz. Auch Aurelius folgt mittlerweile diesem Geschäftsmodell.

Internationale Einordnung

Nach Angaben des Bundesverbands Beteiligungskapital e.V. (BVK) existieren weltweit rund 250 Private-Equity-Gesellschaften mit Börsennotierung. Der Großteil hiervon, knapp 150, notiert in Europa. Dabei hält die Mehrheit (drei Viertel der Gesellschaften) – oft neben einem klassischen Fondsgeschäft – auch direkte Unternehmensbeteiligungen. Die hier betrachteten 15 deutschen Gesellschaften nehmen sich im internationalen Vergleich winzig aus. Zwar würden sie gemäß den BVK-Angaben 10% der gelisteten Investoren in Europa stellen, doch mit den 4,2 Mrd. EUR kumulierter Market Cap fährt man bereits im europäischen Vergleich unter dem Radar: Allein die schwedische EQT Gruppe ist an der Börse aktuell mit rund 26 Mrd. EUR

bewertet, die in der Schweiz ansässige Partners Group bringt 25 Mrd. EUR auf die Waage. Das Private-Equity-Urgestein KKR mit Firmensitz in New York bringt es auf 33 Mrd. EUR Börsenwert; von Warren Buffetts Berkshire Hathaway ganz zu schweigen, die neben den vielen börsennotierten Beteiligungen auch ein riesiges Portfolio an nicht-börsennotierten Unternehmen auf sich vereinigt.

Besonderheiten der Börsennotiz

Warum sollte man über den Kauf von Aktien börsennotierter Beteiligungsgesellschaften nachdenken? Der augenscheinlichste Grund besteht darin, dass die Assetklasse Private Equity auf diese Weise für jedermann investierbar ist, während man in die geschlossenen Fonds der Top-Player weltweit oft nur ab Ticketgrößen im siebenstelligen Bereich sein Kapital anlegen „darf“. Geht man weiter und will sich gar ein Private-Equity-Portfolio aus verschiedenen Fonds zusammenstellen, benötigt man bei angenommenen zehn Beteiligungen bereits über 10 Mio. EUR frei verfügbares Vermögen. Dazu kommt die Tatsache, dass Aktien an der Börse jederzeit wieder veräußerbar sind, während klassische PE-Fondsinvestments über fünf bis zehn Jahre gebunden und damit illiquide sind. Dabei haben die Unternehmer und Investmentmanager hinter den

börsennotierten Beteiligungsgesellschaften oft die gleiche herausragende Marktkenntnis und hervorragendes Gespür beim Eingehen neuer Investments. Und ihre Einschätzungen und Handlungen sind aufgrund der Veröffentlichungspflichten am Kapitalmarkt jederzeit transparent. So sehen auch wir in unserem 15er-Basket jede Menge Renditepotenziale für den Anleger in „Listed Private Equity“. In den kommenden Monaten wollen wir regelmäßig über die Gesellschaften berichten und dabei auch auf unsere Aktienfavoriten eingehen!

FAZIT

Der deutsche Mittelstand ist einzigartig. Rund 15 deutsche börsennotierte Beteiligungsgesellschaften investieren hier in aussichtsreiche Unternehmen. In ihren Portfolios befinden sich fast 200 Unternehmensbeteiligungen. Auch wenn die kumulierte Marktkapitalisierung der 15 Werte gerade einmal 4,2 Mrd. EUR beträgt, finden sich hier viele attraktive Geschäftsmodelle. Aktuell sorgen makroökonomische Risiken wie stark steigende Energiepreise, aufkeimende Inflation, Rohstoffmangel und angespannte Lieferketten für ein schwieriges Umfeld. Diese eingetrübten Aussichten spiegeln sich auch in den Bewertungen börsennotierter Beteiligungsgesellschaften wider. Viele Unternehmen aus dem „Basket“ notieren mit hohen Abschlägen zum ausgewiesenen inneren Wert und sind damit historisch günstig. Hieraus ergeben sich jede Menge Kurschancen für mutige Anleger, doch teilweise winken auch bereits attraktive Dividenden. In Summe lässt sich der deutsche Mittelstand hervorragend über die Börse abdecken. Künftig gibt die Redaktion der Unternehmeredition regelmäßig Einblicke in die Entwicklungen der 15 Gesellschaften – dies nicht nur aus Anlegersicht, sondern auch aus dem Blickwinkel von Unternehmern, die einen Partner für die eigenen Wachstumspläne oder auch die Unternehmensnachfolge suchen. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Wir wollen im Portfolio Synergien heben“

Abacus alpha ist ein Evergreen-Investor. Damit die sich stetig erweiternde Unternehmensfamilie zusammenwächst, geht das Beteiligungshaus auch unkonventionelle Schritte.

INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Abacus alpha hat seine Beteiligungen in Clustern gebündelt. Welches steht derzeit bei Ihnen im Fokus?

Dr. Heiko Jopp: Wir adressieren aktuell unser Cluster Automatisierung und Digitalisierung sehr stark. Da geht es um Firmen, die digitale Geschäftsmodelle entwickeln, etwa mithilfe von künstlicher Intelligenz, und um solche, die bestehende Geschäftsmodelle digitalisieren. Aktuell haben wir hier drei Beteiligungen an kleineren mittelständischen Unternehmen. Wir sind aber auf der Suche nach weiteren.

Haben Sie hier Nachholbedarf?

Es ist einfach ein rasant wachsender Bereich. Die Digitalisierung und auch die Automatisierung haben in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen, vor allem auch in der Industrie. Die Digitalisierung hat eine Querschnittsfunktion in alle anderen Bereiche und die Automatisierung ist

ohne sie nicht mehr denkbar. In diesem Cluster haben wir auch eine neue Strategie erfolgreich erprobt.

Welche denn?

Es geht darum, Synergien im Portfolio zu heben. Die Investmentmanager, die für die einzelnen Beteiligungen zuständig sind, und das Management der Unternehmen kooperieren jetzt deutlich stärker miteinander. Das haben wir in diesem Cluster erstmalig eingeführt. Ein Beispiel: Wenn unsere Beteiligung Autec – sie betreibt Softwareentwicklung und Hardwareplanung – für ein Kundenprojekt einen Schaltschrank benötigt, bittet sie auch unsere Beteiligung VSR um ein Angebot. VSR entwickelt Automatisierungslösungen und fertigt in diesem Zusammenhang auch Schaltschränke. Die Firmen sind eigenständig und haben beide ihre eigenen Kunden – aber sie können zusammen einen Mehrwert für andere Kunden darstellen, durch Austausch von Kapazitäten und Ergänzung des jeweiligen Leistungsportfolios.

Könnten solche Synergien auch in anderen Clustern gehoben werden?

Ja, das geht grundsätzlich in jedem Cluster – und in puncto Digitalisierung geht es sogar über die Cluster Grenzen hinweg, eben weil sie eine Querschnittsfunktion hat. Die Investmentmanager der einzelnen Unternehmen können sich austauschen und gemeinsam versuchen, die Unternehmen weiterzuentwickeln. Über unser Technikteam finden wir zum Beispiel immer wieder Ansätze, wie wir die Unternehmen miteinander in die Wertschöpfungs-

kette des Kunden einbinden können. So wird letzten Endes ein Mehrwert generiert.

Ist dieses Vorgehen auch hilfreich in Krisenzeiten?

Auf jeden Fall, denn wir können Muster erkennen. Wir sehen dabei, dass Unternehmen gleiche Probleme haben. Wenn dann eine Lösung gefunden ist, gilt sie nicht nur für ein Unternehmen. Da Ähnlichkeiten bestehen, sind auch die Lösungen ähnlich. Ein weiteres Beispiel: In der Automatisierung haben wir derzeit überall das Problem unterbrochener Lieferketten. Man bekommt nicht die Elektronikbauteile, die man braucht. VSR hatte immer schon für Stammkunden einen Teilepool vorgehalten, als Puffer. Autec hatte das nicht. Das Unternehmen fängt jetzt aber auch an, das noch Erhältliche auf Lager zu legen, um lieferfähig zu bleiben.

Welche Firmen wünschen Sie sich noch im Cluster Automatisierung und Digitalisierung?

Wir suchen Unternehmen in diesem Bereich, die sich nicht ins Gehege kommen. Es ist besser, man hat etwas Komplementäres, etwas, das das Leistungsportfolio ergänzt. Ein wichtiges Kriterium für einen Kauf ist auch ein hohes Innovationspotenzial. Wir suchen nicht die kontinuierliche Verbesserung, die es in der Automatisierung ja immer schon gegeben hat, sondern die Sprunginnovation als etwas definitiv Neues mit großem Wachstumspotenzial. Das ist in diesem Bereich nicht so häufig zu haben. Da muss man schon sehr genau hinschauen. ■



ZUR PERSON

Dr. Heiko Jopp,
Investment Manager und CTO,
Abacus alpha GmbH
heiko.jopp@ab-alpha.de

Das Investorenprofil zur Abacus alpha GmbH finden Sie auf S. 34.

„Wir finanzieren mit wenig Fremdkapital“

Adcuram ist ein langfristig orientierter Investor, der sich auf Nachfolgeregelungen und Konzernverkäufe spezialisiert hat. Seine Unternehmen unterstützt er mit eigenem operativen Sachverstand. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie entwickelt sich das M&A-Geschäft in Deutschland?

Broder Abrahamsen: Der M&A-Markt ist hier insgesamt noch recht aktiv. Es gibt Segmente, die von den derzeitigen Unsicherheiten kaum betroffen sind, etwa Healthcare oder IT. Im klassischen industriellen Bereich, auf dem auch unser Fokus liegt, beobachten wir zweierlei: Einerseits führen die großen Unsicherheiten, etwa bei der weiteren Entwicklung der Energie- und Materialkosten, und die immer noch bestehenden Lieferkettenprobleme zu einer rückläufigen Transaktionszahl; andererseits sehen wir seit Kurzem, dass zunehmend Unternehmer kurz vor der Krise noch verkaufen wollen oder einen Partner suchen, der ihnen hilft, eine eventuell aufziehende Krise gut zu meistern.

Die Bewertungen sind unter Druck geraten. Können Sie davon profitieren?

Bewertungen sind immer ein sensibles Thema. Vielfach hängen Unternehmer emotional an ihrer Firma und haben daher feste Preisvorstellungen, selbst wenn das Bewertungsniveau im Markt sinkt. Wenn ein Unternehmer gut informiert ist, etwa durch einen M&A-Berater, dann wird er vorbereitet sein und mit einer realistischen Preisvorstellung auf uns zukommen.

Inwieweit beeinträchtigt die Zinswende Ihr Geschäft?

Wir sind als Industrieholding eher konservativ aufgestellt und finanzie-

ren mit wenig Fremdkapital. Insofern trifft uns ein höherer Zins nicht so stark. Wir machen uns eher Gedanken über die generelle Finanzierbarkeit eines Unternehmens. So sind bestimmte Industrien im Moment kaum oder gar nicht finanzierungsfähig, zum Beispiel energieintensive. In unserem Portfolio haben wir meist länger laufende Kreditverträge mit festen Zinssätzen. Nur vereinzelt mussten wir Zinssicherungen betreiben. Wir überlegen aber in Einzelfällen, die Finanzierung auf Debt-Fonds umzustellen. Die haben zwar hohe Renditeerwartungen, dafür aber eine langfristige Perspektive.

Welche Branchen stehen im Fokus?

Wir kaufen im deutschsprachigen Raum Mehrheitsbeteiligungen an produzierenden Unternehmen. Dabei kommen für uns sowohl Nachfolgeregelungen als auch Konzernverkäufe in Betracht. Wichtig ist, dass ein Unternehmen eine gute Position im Markt und eine solide Substanz vorweisen kann. Wenn beides gegeben ist, können wir auch gut damit arbeiten, wenn es kleine Schönheitsfehler hat – etwa Verbesserungspotenzial auf der Profitabilitätsseite oder Lücken im Managementteam, vielleicht auch durch das Ausscheiden des Unternehmers.

Wodurch hebt sich Adcuram vom Wettbewerb ab?

Wir können uns sehr gut in Unternehmen einfühlen, denn wir sind selbst Unternehmer. Wir investieren aus-

schließlich unternehmerisches Eigenkapital von den Gründerfamilien und Geschäftsführern. Außerdem haben wir mit einem eigenen Expertenteam die operative Kompetenz, um die Beteiligungen bei den Baustellen im Unternehmen zu entlasten. So können wir zum Beispiel bei Investitionsvorhaben in der Produktion, bei IT-Systemumstellungen und – ganz wichtig im Moment – bei Problemen in Logistik und Lieferkette mit erfahrenen Kollegen unterstützen, die sich in Vollzeit um eine pragmatische Lösung kümmern – vor Ort, Hand in Hand mit der Geschäftsführung. Und schließlich sind wir ein langfristiger Partner. Wir entwickeln Unternehmen mit einer Zehnjahresperspektive und wollen, dass jedes unserer Unternehmen langfristig am Markt erfolgreich ist. ■



ZUR PERSON

Broder Abrahamsen,
Managing Partner,
Adcuram Group GmbH
welcome@adcuram.com

Das Investorenprofil zur Adcuram Group GmbH finden Sie auf S. 35.

„Die nachhaltige Performance der Unternehmen ist uns wichtig“

Das Beteiligungsunternehmen Aequita investiert Kapital und Expertise in Unternehmensausgliederungen, Nachfolgeregelungen und Sondersituationen in ganz Europa. Ziel ist die langfristige Wertsteigerung. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Die Coronakrise hat die Private-Equity-Branche recht gut überstanden. Jetzt bauen sich mit der Inflation, der Zinswende und dem Ukrainekrieg neue Probleme auf. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage?

Simon Schulz: Die momentane Situation ist vergleichbar mit 2020, als Corona die Welt lahmlegte. Damals wusste keiner, was passieren würde. Jetzt haben wir eine ähnliche Ungewissheit. Hohe Inflationsraten, potenzielle Unsicherheiten bei der Energieversorgung und instabile Lieferketten führen zu Situationen, in denen selbst kurz- bis mittelfristiges Handeln schwierig wird.

Was ist derzeit die größte Herausforderung in Ihrem Geschäft?

Grundsätzlich gilt nach wie vor: Für uns ist die nachhaltige Performance der Unternehmen am wichtigsten. Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen stellen sich uns ganz operative Fragen. Einerseits legen wir der-

zeit besonderen Fokus auf die hohen Materialkosten. Hierbei haben wir genau im Blick, wie unsere Unternehmen damit umgehen. Andererseits beobachten wir die Zinsentwicklung für die Finanzierung unserer Beteiligungen sehr genau. Hier zahlt es sich aus, dass wir schon immer eher konservativ mit Finanzierungsinstrumenten waren. Unsere Portfoliounternehmen sind diesbezüglich in der Regel gut aufgestellt. Allerdings stellt sich beim Zukauf von Unternehmen natürlich immer die Frage, welche Finanzinstrumente geeignet sind, die unter Berücksichtigung der aktuellen Zinssituation die Nachhaltigkeit des Unternehmens nicht gefährden. Daraus ergibt sich immer eine Implikation auf den Kaufpreis. Aktuell führt dies oft zu einer schwierigeren Ausgangslage. Viele Käufer rufen wegen der unsicheren Situation tendenziell eher konservativere Kaufpreise auf, der Verkäufer hat aber deutlich höhere Preiserwartungen. In der nahen Vergangenheit waren die Unternehmensbewertungen noch immer sehr hoch.

Welche Chancen ergeben sich durch die aktuellen Veränderungen beispielsweise im Automobilssektor?

Speziell der Automobilssektor ist eine Branche im Umbruch. Dadurch gab es bereits zahlreiche Chancen – schon vor der Coronakrise – und diese haben seither nicht nachgelassen. Der Druck für Veränderung, ausgelöst durch die Wende „weg vom Verbrenner“, hat jetzt durch die steigenden Material- und Energiepreise noch einmal stark zugenommen. Wir sehen in diesem Bereich

weiter eine gut gefüllte Akquisitions-Pipeline.

In welche Branchen investieren Sie darüber hinaus?

Wir investieren unter anderem auch in die Baustoffzulieferindustrie, den Maschinen- und Anlagebau sowie in industriennahe Services. Unsere fokussierten Branchen finden sich im weitesten Sinne im produzierenden Gewerbe beziehungsweise im Investitionsgüterbereich. Erst kürzlich haben wir die Minibussparte von Daimler erworben, welche als Mobilitätsdienstleister Fahrzeugumbauten durchführt.

Durch die Coronakrise sind viele Lieferketten gerissen. Mehrere Branchen gehen dazu über, Teile ihrer ausgelagerten Wertschöpfungskette wieder zurückzuholen. Was bedeutet das für mittelständische Unternehmen?

Dass alles von den Konzernen zurückgeholt wird, sehen wir noch nicht. Gewisse Kernkompetenzen wurden schon immer in-house gehalten. Derzeit ist es aus unserer Sicht wichtig, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren und sich aus Randbereichen zurückziehen. Das kann für manche kritischen Bereiche bedeuten, dass diese wieder in-house abgebildet werden. Für andere Bereiche bedeutet es allerdings das Gegenteil. Auch in der Vergangenheit gab es immer wieder Zeiten, in denen mal mehr Insourcing betrieben wurde, und in manchen wieder mehr Outsourcing. In jedem Fall werden wir sehen, dass die ausgelagerten Wertschöpfungsketten durch alternative Lieferanten stärker abgesichert werden. ■



ZUR PERSON

Simon Schulz,
Partner,
Aequita SE & Co. KGaA
simon.schulz@aequita.com

Das Investorenprofil zur AEQUITA SE & Co. KGaA finden Sie auf S. 35.

Special

M&A Insurance

Grundlagen - Praxis - Trends

(5. Jahrgang)

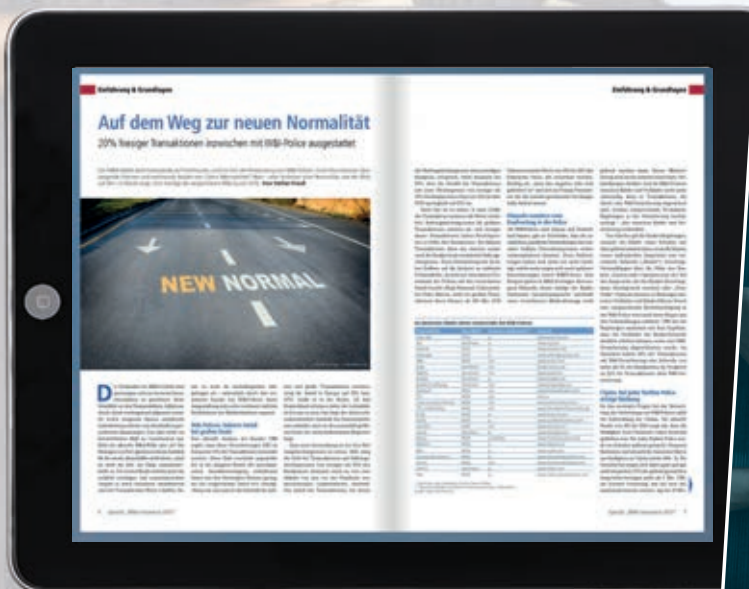
Hintergrund

Bis vor zehn Jahren weitgehend unbekannt im deutschen Markt, etablieren sich M&A Versicherungslösungen immer mehr zu Standardtools in Transaktionsprozessen. Vor allem die relevante Zielgruppe der Finanzinvestoren (Private Equity-Gesellschaften, Family Offices u.a.), aber auch der Mittelstand und Großunternehmen schätzen inzwischen W&I-Policen - und das sowohl als Käufer wie auch als Verkäufer von Unternehmen oder Unternehmensanteilen. Im

Zuge des Wachstums - im Jahr 2022 sind bereits rund 25 internationale Versicherer auf dem deutschen Markt aktiv - beschäftigt sich auch eine immer größere Personengruppe mit dem Themenkomplex. Zur „Community“ gehören neben den Investoren (strategische sowie Finanzinvestoren) Versicherer, Makler und Wirtschafts- sowie Steuerkanzleien, aber auch M&A Berater, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Seit 2018 publiziert das Finanzmedienhaus GoingPublic Media jährlich das Special „M&A Insurance“.

Zum kostenlosen E-Magazin:

www.bit.ly/3SgrSyl



Eine Initiative von

GoingPublic
Magazin

Börse - Finanzierung - Wachstum

Unternehmer
Edition

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

Foto: © alotofpeople - stock.adobe.com

IMPRESSIONEN vom
3. M&A Insurance Summer Forum
Airport Club Frankfurt
5. September 2022

„Wir helfen den Firmen, ihren ESG Footprint zu verbessern“

Bei Avedon kennt man sich gut mit Internationalisierung aus – schließlich arbeiten die Portfoliounternehmen an über 450 Standorten weltweit. Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind ebenfalls wichtige Themen. INTERVIEW **GEORG VON STEIN**

Unternehmeredition: Was waren die Gründe, sich an FormMed HealthCare zu beteiligen?

Philip Fischer: FormMed bewegt sich im Markt der Mikronährstoffheilkunde und vertreibt ein Präparatekonzept nach einem modularen Baukastenprinzip. Ärzte empfehlen ihren Patienten diese Präparate für konkrete Indikationen wie Müdigkeit, Schwangerschaft oder zur Unterstützung des Immunsystems. Von Vorteil beim Baukastenprinzip ist, dass man ein solch in sich geschlossenes Konzept nicht leicht kopieren kann und es über mehrere Jahre im Zusammenspiel mit den empfehlenden Ärzten erfolgreich praktiziert wurde. FormMed baut mit dem Markt der Mikronährstoffmedizin in Deutschland und weiteren europäischen Märkten auf einen Wachstumsmarkt. Deshalb werden wir als Wachstumspartner die Organisation erweitern und das Präparatekonzept im Ausland vertreiben. Hierbei setzen wir auf das erfolgreiche Vertriebsmodell von FormMed, welches nicht auf

eine große Anzahl an Außendienstlern baut, sondern durch Ärzte und Heilpraktiker als Multiplikatoren eine große Anzahl an Patienten erreicht.

Wie genau unterstützen Sie einen Gründer und Unternehmer wie im Falle von FormMed HealthCare bei der Expansion?

Wir können pro Deal bis zu 120 Mio. EUR Eigenkapital investieren, wobei unser Sweet Spot zwischen 40 Mio. und 60 Mio. EUR liegt. Dieses Kapital kann sowohl den Eigentümern zufließen als auch in das Wachstum der Firma investiert werden. Wir helfen dann bei der Internationalisierung. Hierfür können wir mit einem großen Netzwerk unterstützen; darunter sind zum Beispiel Experten, die bereits vergleichbare Situationen durchlaufen, also große Firmen aufgebaut und internationalisiert haben und sich durch Kontakte, Markt-, Management- und Organisationswissen einbringen. Bei FormMed war das unter anderem einer unserer Operating Partner, der eine Firma mit einem Warzenmittel im OTC-Bereich gegründet und dann nach Europa und weltweit ausgerollt hat. Das Mittel finden Sie heute auch in Japan in der Apotheke. Zudem helfen wir bei den ganzen Wachstumsthemen, wir unterstützen bei Rekrutierung und Aufbau von Mitarbeitern sowie bei der Professionalisierung von Organisation und Prozessen. Darüber hinaus unterstützen wir mit unserem immer wieder angewandten Private-Equity-Baukasten.

Digitalisierung und ESG sind Schlüsselthemen für die Unternehmensentwicklung. Wie hilft Avedon dabei?

Bei Digitalisierung und ESG stellen sich für uns elementare Fragen. Ist die Firma gut für einen digitalen Wandel aufgestellt? Wie können wir ihn für sie vorantreiben? Beim Thema ESG führen wir immer eine ESG Due Diligence durch, verbunden mit der Frage, wie wir den ESG Footprint verbessern können. Bei Hauck haben wir beispielsweise beim Hochstuhl nachhaltigeres Holz eingesetzt oder überlegt, wie man Verpackungen besser recyclingfähig macht. Mit den resultierenden Maßnahmen kann man den ökologischen Footprint einer Firma verbessern.

Wie findet Avedon mögliche Beteiligungsunternehmen?

In der Regel kaufen wir die Firmen von Eigentümern, beteiligen uns aber nur in partnerschaftlicher Konstellation, das heißt, in irgendeiner Form bleibt der Unternehmer an Bord. Das ist für uns elementar. Wir investieren also in gesunde Firmen, die aber Bedarf an unserer Wachstumsexpertise haben. Natürlich finanzieren wir darüber hinaus Zukäufe, wenn Bedarf besteht. Wir erstellen in unseren Zielsektoren Konsumgüter, Business Services Software & Technologies, Smart Industries und Healthcare sogenannte Industriestudien mit dem Ziel, interessante Segmente, relevante Trends und mögliche Zielfirmen zu identifizieren. Mit diesem Wissen entwickeln wir eine Strategie für den Markt. Dann erst sprechen wir mit den Firmen – so auch bei FormMed – und stellen unsere Ideen für die Entwicklung des Unternehmens vor. ■



ZUR PERSON

Philip Fischer,
Investment Director,
Avedon Capital Partners
philip.fischer@avedoncapital.com

Das Investorenprofil zu Avedon Capital Partners finden Sie auf S. 36.

„Wir nehmen alle Stakeholder in den Blick“

Noch immer ist der Wettbewerb um attraktive Übernahmeziele hart.

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) setzt auf Flexibilität. INTERVIEW **ALEXANDER GÖRBING**

Unternehmeredition: 2021 war ein Jahr der Rekorde bei den Firmenübernahmen. Nun verdunkelt sich der Konjunkturrhimmel und Finanzierungen werden durch das steigende Zinsniveau schwieriger.

Wie reagiert die DBAG auf diese Herausforderungen?

Thomas Weber: Es war nie leicht, es ist nicht leicht und es wird auch nicht leicht werden. Die Anforderungen bei der Suche nach attraktiven Unternehmen sind hoch und wir bewegen uns in einem kompetitiven Markt. Wir bei der DBAG setzen auf unseren ausgezeichneten Ruf im deutschen Mittelstand und auf mehr als 50 Jahre Erfahrung bei der Begleitung von Unternehmen auf ihrem Wachstumskurs.

Aber eine langjährige Erfahrung dürfte als alleiniger Vorteil nicht ausreichend sein.

Mit unserem guten Standing können wir schon einmal Türen öffnen, die sonst vielleicht verschlossen bleiben würden. Nach einer aktuellen Studie des Bundesverbands Mergers & Acquisitions e.V. denkt nur jeder achte Gesellschafter eines Unternehmens bei dessen Verkauf an Private Equity – wohingegen fast viermal so viele an einen Mitbewerber verkaufen würden, und das, obwohl ein Käufer aus der eigenen Branche sich eher um Synergien bemühen und im Zweifel Arbeitsplätze abbauen wird, der Fortbestand des übernommenen Unternehmens also keineswegs gesichert ist.

Wie erklären Sie sich diese Stimmung unter den Unternehmern?

Wir haben in der Unternehmenslandschaft offensichtlich noch einiges an Aufklärungsarbeit zu leisten. Vielleicht leidet unsere Branche immer noch unter dem Kampfbegriff „Heuschrecken“. Dabei schneiden Unternehmen mit Private-Equity-Beteiligungen im Vergleich zu gleichartigen Firmen ohne dieselben besser ab bei Mitarbeiterentwicklung, Umsatz und Gewinn. Dazu gibt es inzwischen zahlreiche Untersuchungen aus unterschiedlichen Quellen. Offenkundig machen Finanzinvestoren vieles richtig. Wir nehmen alle Stakeholder in den Blick – alles andere führt auch nicht zum Erfolg.

Wie wollen Sie die Unternehmer von einer Zusammenarbeit überzeugen?

„Überzeugen“ ist das falsche Wort – das klingt nach überreden und damit nicht nach einer sinnvollen Partnerschaft. Wir haben mit dem Unternehmer ein gemeinsames Ziel: Wertsteigerung und Wachstum. Wenn man sich gemeinsam darauf verständigt und auch zusammen agiert, dann ergeben sich die folgenden Schritte praktisch automatisch. Wir bieten ein nationales und internationales Netzwerk mit erstklassigen Branchenkontakten und eine verlässliche Sicherheit bei den Prozessen, vor allem aber geduldiges Beteiligungskapital.

Was erwarten Sie von einem Unternehmer?

Wir gehen keine stille Beteiligung ein – wir möchten mitgestalten und unsere Erfahrung einbringen. Dazu gehört beispielsweise auch ein Unterneh-

mensbeirat mit einer umfangreichen Branchenexpertise, der bei den weiteren Wachstumsschritten unterstützt. Auch klare Regeln und Strukturen in der Corporate Governance sind für uns wesentliche Voraussetzung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Bei der Implementierung unterstützen wir die Unternehmer ebenso wie bei entsprechenden Reportingprozessen.

Welcher Zeitpunkt ist aus Ihrer Sicht optimal für einen Kontakt zum Unternehmen?

Der „Klassiker“ ist sicher ein Wechsel im Gesellschafterkreis. Das kann der Fall sein bei einer Nachfolgelösung oder auch, wenn sich eine Gruppe von Gesellschaftern aufteilen möchte. In den seltensten Fällen ist genug Liquidität vorhanden, um diesen Wechsel zu finanzieren. Mit unserem Kapital können wir ein Unternehmen auch aus einer Drucksituation gegenüber Banken befreien. ■



ZUR PERSON

Thomas Weber,
Mitglied der Geschäftsleitung,
Deutsche Beteiligungs AG
welcome@dbag.de

Das Investorenprofil zur Deutschen Beteiligungs AG finden Sie auf S. 37.

„Wir verschulden die Unternehmen bei einer Beteiligung nicht hoch“

Deutsche Private Equity beteiligt sich an Mittelständlern auf Wachstumskurs. Dabei verzichtet die Beteiligungsgesellschaft darauf, die Unternehmen finanziell zu stark zu belasten. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Worin unterscheidet sich DPE von anderen Private-Equity-Anbietern in Deutschland?

Mathias Weidner: Wir unterscheiden uns von einigen Marktbegleitern dadurch, dass wir wenig Financial Engineering betreiben. Wir suchen Unternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen Alleinstellungsmerkmale haben und die sehr stark wachsen. Als verwaltender Fonds gehen wir hierbei nicht in die operative Führung unserer Portfoliounternehmen. Wir unterstützen sie auf ihrem Wachstumskurs vielmehr mit unserer Erfahrung im Rahmen einer strategischen Beratung, unseren Netzwerken und natürlich mit Kapital. Wir verschulden die Unternehmen nicht hoch beim Einstieg, sondern wir bringen Eigenkapital mit, um sie zu erwerben. Während der Haltedauer entnehmen wir keine Gewinne. Alles, was die Unternehmen erwirtschaften, steht ihnen auch für die Finanzierung ihres Wachstums zur Verfügung. Schließlich halten wir unsere Unter-

nehmen länger als üblich, weil wir wissen, dass die Umsetzung ihrer Wachstumspläne Zeit braucht.

Wo liegt der Fokus?

Wir suchen Unternehmen in fünf Schwerpunktbranchen. Da sind zunächst einmal die Dienstleistungen. Dazu zählen zum Beispiel unsere baunahen Bereiche. Dann suchen wir Unternehmen, die in industriellen Technologien unterwegs sind. Außerdem sind für uns die Bereiche Gesundheitswesen sowie IT, Software und Digitalisierung sehr wichtig. Zu guter Letzt haben wir noch den Schwerpunkt Nachhaltigkeit.

Wie kommen Ihre Unternehmen mit der aktuellen Kostensteigerung zurecht?

Die Inflation ist nicht ganz überraschend gekommen: Sie war nach vielen Jahren der wirtschaftlichen Stabilität und der globalen Krisen in der jüngeren Vergangenheit schon absehbar. Wir haben uns darauf vorbereitet und haben unter anderem Preisanpassungsklauseln etabliert. Dadurch konnten wir das, was wir auf der Einkaufsseite mehr bezahlen mussten, in vielen Fällen an die Kunden weitergeben. Es gibt natürlich immer auch langfristige Verträge, wo wir das nicht kurzfristig umsetzen konnten. Dort mussten wir tatsächlich einen Margenrückgang hinnehmen. Die hohe Inflation ist fraglos ein Problem.

Inwieweit ist DPE von den gestiegenen M&A-Finanzierungskosten betroffen?

Das betrifft uns natürlich auch. Der Fremdkapitalanteil bei einer Finanzierung wird durch die steigenden Zinsen

natürlich teurer. Aufgrund dieser Entwicklung könnte es sein, dass die globalen M&A-Aktivitäten in den nächsten zwölf bis 18 Monaten zurückgehen. Wegen der höheren Finanzierungskosten werden vermutlich auch die Bewertungen für die Unternehmen sinken. In den letzten Jahren haben wir am Markt sehr hohe – zum Teil ungerechtfertigt hohe – Preise gesehen. Das wird sich jetzt wieder etwas normalisieren.

Kann man den Krisen auch etwas Positives abgewinnen?

Ein positiver Effekt ist, dass die Erwartungen seitens der Verkäufer realistischer werden. Wir sehen auch, dass durch die Krisen, zuletzt jetzt den Ukraine-Krieg, unheimlich viel Bewegung in mehrere Bereiche unserer Politik und Gesellschaft kommt. Themen, über die wir vorher monate- oder jahrelang diskutiert haben, etwa den Ausbau erneuerbarer Energien, werden heute innerhalb von Wochen vorangetrieben. Das ist für mich ein positiver Effekt.

Sehen Sie einen Unterschied zwischen der aktuellen Situation und der Coronakrise?

Die Coronakrise und die ihr folgende Unsicherheit waren insbesondere an den Finanz- und Beschaffungsmärkten ein globales Phänomen. Das hat uns in Deutschland genauso getroffen wie alle anderen Länder. Der aktuelle Krieg in der Ukraine ist in erster Linie ein europäisches und ein nordamerikanisches Thema. Asien und Afrika sind da mehr oder weniger ausgenommen, wenn man von den verheerenden Versorgungsgespässen bei Lebensmitteln absieht. ■



ZUR PERSON

Mathias Weidner,
Head of Business Development,
DPE Deutsche Private Equity GmbH
mathias.weidner@dpe.de

Das Investorenprofil zur DPE Deutsche Private Equity GmbH finden Sie auf S. 38.

„Durch Krisen ergeben sich immer neue Chancen“

Die Gesco AG ist ein langfristig orientierter Investor, der sich auf Beteiligungen im produzierenden Mittelstand fokussiert hat. Strategisches Ziel ist es, Unternehmen mit Potenzial zu Marktführern zu machen. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Gesco hat ein hervorragendes erstes Halbjahr 2022 verzeichnet. Wie passt das zu der gesamtwirtschaftlich schwierigen Lage?

Daniel Kral: Diese Entwicklung haben wir wesentlich unserer seit 2018 umgesetzten Next-Level-Strategie zu verdanken. Ziel war es, alle Gesellschaften durch Effizienzprogramme so aufzustellen, dass sie auf sich verändernde Marktbedingungen schneller reagieren. Im Zuge der neuen Strategie haben wir 2020/2021 auch sieben unserer damaligen 18 Unternehmen verkauft und damit unsere Abhängigkeit vom Automotive-Sektor erheblich verringert. Gleichzeitig sind wir mit unseren Unternehmen in Wachstumsbranchen tätig, etwa mit unseren Edelstahlunternehmen, die von der günstigen Situation in der Pharma- und Biotechnologiebranche profitieren.

Wo liegt der Investitionsfokus?

Wir haben keinen strategischen Branchenfokus. Wir investieren weiterhin in den produzierenden deutschen Mittelstand. Ziel ist es, künftige Marktführer aufzubauen. Dabei adressieren wir mit unseren Unternehmen so unterschiedliche Geschäftsfelder wie Verladetechnik bei Energieträgern über Hochdruckrohre zur Filtration von Flüssigkeiten und Gasen bis hin zu Plastikersatzprodukten. Unser Anspruch an unsere Unternehmen ist es, dass sie sich kontinuierlich weiterentwickeln. Dafür braucht es ein agiles Management und eine Führungsriege, die bereit ist, sich mit neuen Ideen

auseinanderzusetzen, und Spaß am Unternehmenserfolg hat. Daher liegt unser Investitionsfokus auf soliden Unternehmen, die sich darauf einlassen wollen, mit unserer Unterstützung auf ein höheres Leistungsniveau gehoben zu werden und damit marktführende Positionen einzunehmen.

Was ist die strategische Grundausrichtung?

Wir erwerben Unternehmen nicht mit dem Ziel, sie zu veräußern. Wir sind heute ein viel aktiverer Investor, als wir es früher waren. Dennoch verfolgen wir nach wie vor eine Langfriststrategie. Viele unserer Unternehmen halten wir als Mehrheitseigentümer oder alleiniger Eigentümer über einen sehr langen Zeitraum. Grundsätzlich haben wir keine Exitstrategie. Nur wenn wir zu der Überzeugung kommen, nicht mehr der richtige Gesellschafter zu sein, würden wir uns von Beteiligungen trennen. Die Langfristigkeit unserer Investments ist für einige Unternehmer das wichtigste Argument, sich für uns zu entscheiden, da sie ihr Unternehmen in gute Hände geben wollen.

Die Unternehmensbewertungen sinken. Ergeben sich Kaufgelegenheiten?

Für uns ergeben sich Chancen, wenn die Bewertungen vor dem Hintergrund der Zinswende zurückkommen – denn als Langfristinvestor sind wir für viele Unternehmer attraktiv, auch, weil wir aus der Holding heraus finanzieren und die Unternehmen nicht finanziell belasten. Zugute kommt uns zudem, dass die Banken bei Finanzierungen vorsichtiger geworden sind. Wir stre-

ben in der Gruppe eine nachhaltige EBIT-Marge von 8% bis 10% an. Gerne schauen wir uns Unternehmen an, die dies noch nicht erreichen, aber dazu nach unserer Auffassung in der Lage wären. Bei solchen suboptimal aufgestellten Unternehmen sehen wir eher vertretbare Kaufpreisvorstellungen als bei optimierten, deren Bewertungen häufig sehr ambitioniert sind.

Welche Unternehmensgrößen haben Sie im Blick?

Heute investieren wir eher in größere Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz zwischen 20 Mio. und 100 Mio. EUR. Bei Add-on-Akquisitionen sind wir auch aktiver als früher, da liegt die Untergrenze bei etwa 5 Mio. EUR Umsatz. Momentan haben wir zehn direkte Beteiligungen. Ende 2025 wollen wir 15 Beteiligungen haben, bestehend aus drei Anker- und zwölf Basisbeteiligungen, und mit ihnen insgesamt circa 1 Mrd. EUR Umsatz machen. ■



ZUR PERSON

Daniel Kral,
Head of M&A,
Gesco AG
kral@gesco.de

Das Investorenprofil zur Gesco AG finden Sie auf S. 39.

„Für uns war 2021 ein Rekordjahr!“

Gimv ist eine europäische Investmentgesellschaft mit über 40 Jahren Erfahrung im Bereich Private Equity und Standorten in Antwerpen, Den Haag, München und Paris. Diese Internationalität bietet zahlreiche Vorteile, darunter einen breiteren Horizont sowie Erfahrungen und Netzwerke. INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

Unternehmeredition: Herr Bartel, wie haben sich Ihre M&A-Aktivitäten im vergangenen Jahr entwickelt?

Ronald Bartel: Gimv Deutschland schaut zurück auf ein außerordentlich erfolgreiches Jahr 2021. Insgesamt haben wir sechs neue Investments getätigt und zusätzlich sage und schreibe 17 Add-ons. Was die Anzahl der Deals angeht, war das vergangene Jahr damit eindeutig ein Rekordjahr.

Wie sind die Perspektiven?

Zweifellos spiegeln sich die aktuellen Entwicklungen in der Weltpolitik und Weltwirtschaft auch in unserem M&A-Umfeld wider. Inflation verbunden mit steigenden Materialpreisen und Löhnen, instabile Lieferketten und nicht zuletzt die davongaloppierenden Energiekosten bringen große Unsicherheiten mit sich. All diese

Faktoren bremsen die M&A-Aktivitäten spürbar. Dennoch bleiben wir ein aktiver Investor. Das sieht man auch daran, dass Gimv Deutschland in diesem Jahr wiederum bereits zwei neue Deals und zwölf Add-ons erfolgreich abschließen konnte.

Wie wirken sich diese Unsicherheiten auf Ihr bestehendes Portfolio aus?

Über alle Regionen und Sektoren hat Gimv ein Portfolio von über 60 Beteiligungen. Dahinter steckt eine große Bandbreite unterschiedlichster Unternehmen. Für Dienstleister sind steigende Lohnkosten naturgemäß äußerst relevant; für produzierende Industrieunternehmen können dagegen die Energiekosten mehr ins Gewicht fallen. Bei unserem Batteriehersteller Smart Battery Solutions beispielsweise erfreuen wir uns einer anhaltend hohen Nachfrage – aber hier ist es ein beinahe täglicher Kampf, die notwendigen Elektronikkomponenten zu beschaffen. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es für Unternehmer besonders herausfordernde Zeiten sind. Das gilt auch für unsere Portfoliounternehmen. Und mit dem Verständnis eines Hands-on-Investors arbeiten wir mit den Managementteams gemeinsam daran, die verschiedenen Klippen zu umschiffen.

Welche Rolle spielt der Megatrend Nachhaltigkeit?

Gimv versteht sich als nachhaltiger Investor und sieht dementsprechend

seine Aufgabe darin, dafür zu sorgen, dass unsere Portfoliounternehmen ihr Geschäft verantwortungsbewusst führen, Lösungen für die Wirtschaft und Gesellschaft von heute und morgen liefern und dadurch ihre Zukunft sichern. Deshalb berücksichtigen wir im Investmentprozess auch immer alle ESG-, also Umwelt-, Gesellschafts- und Unternehmensführungsaspekte. Wir setzen dies über die komplette Haltedauer fort, fordern und unterstützen die Geschäftsleitungen in dem Prozess, ihre ESG-Reife auf eine neue Stufe zu heben.

Was sind die strategischen Ziele von Gimv und welche Rolle spielt der deutsche Markt?

Seit über 40 Jahren investiert Gimv in Innovation und Unternehmertum. Aufgestellt in fünf strategischen Investmentplattformen arbeiten wir Hand in Hand mit Unternehmern und Geschäftsleitungen zusammen, um Firmen weiterzuentwickeln und auszubauen. Zum Ende unseres letzten Geschäftsjahres (31. März 2022) erwirtschafteten in unseren Portfoliounternehmen 19.000 Mitarbeiter einen Umsatz von 3,1 Mrd. EUR, unser Portfolio belief sich auf insgesamt 1,45 Mrd. EUR – ein Höchststand. Diesen erfolgreichen Weg wollen wir auch in Zukunft weiter beschreiten und der deutschsprachige Raum wird dabei schon allein ob seiner Größe eine sehr wichtige Rolle spielen.

Herr Bartel, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch!



ZUR PERSON

Ronald Bartel,
Partner Smart Industries
und Head of Germany,
Gimv
Ronald.Bartel@gimv.com

Das Investorenprofil zu Gimv finden Sie auf S. 40.

„In der Krise hilft eine breite Aufstellung“

Die Indus Holding setzt in ihrem Portfolio auf industrielle Wertschöpfung. Ihre Unternehmen handeln eigenverantwortlich und sind daher in der Lage, schnell auf veränderte Situationen zu reagieren. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Indus verfolgt ein diversifiziertes Geschäftsmodell. Hilft das bei der Krisenbewältigung?

Dr. Johannes Schmidt: Vor zehn Jahren hatten wir die Finanzkrise, die Coronapandemie ist noch nicht überstanden und jetzt kommen große Unsicherheiten durch die Inflation und den Ukrainekrieg hinzu. In solchen Zeiten hilft eine breite Aufstellung sehr – umso mehr, als wir bei Indus unseren Gesellschaften große unternehmerische Freiheiten einräumen. Das ermöglicht gerade in Krisenzeiten eine schnelle Reaktion auf sich verändernde Umstände. Ein weiterer Vorteil eines diversifizierten Portfolios ist, dass es in jeder Krise Gesellschaften gibt, die ihr widerstehen und sich gut entwickeln.

Welche Unternehmen passen zu Indus?

Wir investieren in klassische mittelständische Unternehmen. Die meisten von ihnen waren bis zu unserem Einstieg familiengeführt. Ein gemeinsamer Nenner ist auch immer ein gewisser Teil industrieller Wertschöpfung. Es gibt also ein Produkt, das man anfassen kann, ergänzt um digitale Angebote und Dienstleistungen rund um das Produkt. Überdies müssen die Unternehmen profitabel sein – mit EBIT-Margen über 10%. Schließlich muss eine neue Beteiligung in einen unserer definierten Zielmärkte passen, zum Beispiel Mess-, Automatisierungs- und Regelungstechnik oder auch Bautechnik.

Wie sehr sind die Unternehmen der Holding durch den Krieg in der Ukraine betroffen?

Russland und die Ukraine haben in der Vergangenheit nur gut 1% des Konzernumsatzes gebracht. Die direkten wirtschaftlichen Folgen sind somit gering. Die indirekten Auswirkungen sind dagegen in jedem unserer Unternehmen spürbar. Dazu gehören massive Preissteigerungen für Energie.

Die Firmenbewertungen sinken infolge der allgemeinen Unsicherheiten. Ergeben sich dadurch Kaufgelegenheiten?

Der für Indus relevante M&A-Markt ist aktuell gedämpft. Potenzielle Firmenvverkäufer halten sich im Moment eher zurück. Sie wissen, dass Käufer Fragen stellen, etwa inwieweit man Lieferkettenprobleme hat, ob man die hohen Materialpreise an die Kunden weitergeben kann und welche Aussichten in diesen unsicheren Zeiten bestehen. Grundsätzlich ergeben sich für Käufer durchaus Chancen. Aktuell kommt der Markt zurück, was die Bewertungen angeht. Indus ist in Bewertungsfragen aber immer mit Augenmaß vorgegangen. Wir haben die Preisexzesse der vergangenen zwei Jahre ohnehin nicht mitgemacht.

Wird man sich an einen Krisenmodus gewöhnen?

Die Welt ändert sich, das ist klar. Ich glaube aber, dass in Krisen immer auch Chancen liegen. Das wird derzeit

viel zu wenig gesehen. Mangel, welcher Art auch immer, hat seit jeher Innovationen erzwungen. Ich bin zum Beispiel davon überzeugt, dass die Energiewende durch die aktuelle Energiemangel und die Teuerung einen riesigen Schub bekommen wird. Zahlreiche deutsche Unternehmen sind in diesem Bereich gut positioniert. Auch für viele Indus-Unternehmen bieten sich hier Chancen. Geopolitisch treten wir wohl in eine Phase größerer Unsicherheiten. Wir werden ein weiteres Auseinanderrücken der großen Wirtschaftsblöcke sehen mit eher protektionistischen Tendenzen. Deshalb ist es umso wichtiger, dass man breit diversifiziert und zudem auch in Feldern unterwegs ist, die am Ende von der jeweiligen Situation profitieren können. ■



ZUR PERSON

Dr. Johannes Schmidt,
Vorstandsvorsitzender,
Indus Holding AG
indus@indus.de

Das Investorenprofil zur Indus Holding AG finden Sie auf S. 41.

„Wir geben auch in unsicheren Zeiten Transaktionssicherheit“

Mutares ist eine Beteiligungsgesellschaft, die sich auf Geschäfte in Umbruchphasen spezialisiert hat. Dank eines ausgewogenen Portfolios ist Wachstum auch in schwierigen Zeiten möglich. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Inwieweit trübt das aktuell unsichere Umfeld Ihr Geschäft?

Johannes Laumann: Eine gewisse Eintrübung spüren wir insofern, als die derzeit hohen Rohstoff- und Energiepreise als Folge der Ukraine Krise bei manchen unserer Beteiligungen zu hohen Kostenanstiegen führen. Auch ist die Coronakrise noch nicht ausgestanden. Wenn in einer unserer Automobilbeteiligungen der Schichtbetrieb gestört ist, weil ein Großteil der Mitarbeiter infiziert ist, führt das zu Schichtausfällen, Produktionsausfällen und schlimmstenfalls zu Liefer Schwierigkeiten. Doch die aktuelle Situation bietet auch Chancen. Immer wenn der Markt darniederliegt, gibt es vermehrt so genannte Distressed Assets. In diesem Feld sind wir in Europa einer der führenden Player, die Transaktionssicherheit bieten.



ZUR PERSON

Johannes Laumann,
Chief Investment Officer,
Mutares SE & Co. KGaA
ir@mutares.com

Das Investorenprofil zur Mutares SE & Co. KGaA finden Sie auf S. 41.

Gibt es dabei unterschiedliche Szenarien in Umbruchsituationen?

Es gibt für uns zwei unterschiedliche Szenarien. Im ersten lösen wir Sparten aus Konzernen heraus und bauen sie als eigenständige Mittelständler auf. Diese Transaktionen, das Herzstück von Mutares, sind einigermaßen unabhängig vom Markt. Im zweiten Szenario machen wir Zukäufe zum bestehenden Portfolio. In seltenen Fällen erwerben wir auch Mittelständler. Da macht es allerdings einen großen Unterschied, ob man sich in einer Boom- oder in einer Depressionsphase befindet. In einer guten Phase kauft man Mittelständler, die zwar auch Probleme haben; diese kann man lösen und danach geht es wieder aufwärts. In einer Phase wie der jetzigen ist es so, dass Unternehmen, die vorher schon in Schwierigkeiten waren, mittlerweile sehr insolvenz nah sind. Solche Fälle sind für uns nur unter ganz besonderen Umständen interessant.

Werden die Chancen, die sich aus der aktuellen Unsicherheit ergeben, durch steigende Zinsen geschmälert?

Für eine Akquisition benötigen wir kaum eine Finanzierung. Weil wir Unternehmen in Umbruchsituationen übernehmen, sind die Kaufpreise sehr niedrig, meist ein symbolischer Euro. Bei einem Carve-out kommt es auch schon einmal vor, dass der Verkäufer Geld für die Restrukturierung bezahlt. Allerdings haben wir in unseren Beteiligungen natürlich

gewisse Finanzierungen, sei es eine Working-Capital-, eine Vorrats- oder eine Investitionsfinanzierung. Diese Finanzierungen werden schwieriger, weil sie nicht mehr so häufig angeboten werden, und sie werden definitiv teurer.

Welche Branchen stehen bei Ihnen im Fokus?

Wir fokussieren uns auf drei Segmente. Das erste Segment ist Automotive & Mobility, ein frühzyklisches Segment. Das zweite ist Engineering & Technology; das ist ein langfristiges Geschäft und dadurch sehr spätzyklisch. Diese beiden Branchen halten sich in etwa die Waage. Dadurch verringern wir insgesamt auch das Risiko über das gesamte Portfolio. Unser drittes Segment nennen wir Goods & Services. Wir suchen hier Unternehmen, die Produkte herstellen, die ein jeder Mensch irgendwann braucht.

Wie geht es mit Mutares weiter?

Wir haben unsere Strategie im Jahr 2019 ausgebaut und fixiert. Damals hatten wir ungefähr 1 Mrd. EUR Umsatz und etwa 20 Mio. EUR Gewinn erzielt. Für dieses Jahr planen wir 4 Mrd. und im nächsten 5 Mrd. EUR Umsatz. Im selben Tempo wollen wir auch den Gewinn steigern. Weil wir auf der Portfolioseite eine gute Balance unserer Assets haben und weil sich in schwierigen Zeiten Kaufchancen ergeben, sehe ich die aktuelle Situation für uns nicht als Bürde, sondern eher als vielversprechend an. ■

„Das drängendste Problem ist es, Personal zu finden“

Die Nord Holding ist eine der ältesten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland. Mit ihren beiden Standbeinen Beteiligungs- und Fondsgeschäft ist sie in Deutschland weitgehend einzigartig aufgestellt. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Welcher Ihrer Geschäftsbereiche – Direktinvestitionen und Fondsgeschäft – kann sich in Krisenzeiten besser behaupten?

Andreas Bösenberg: Es ist noch zu früh, um ein Fazit zu ziehen. Die beiden Geschäftsbereiche verfolgen unterschiedliche Geschäftszwecke und unterliegen ganz anderen Dynamiken. Einfach ausgedrückt ist der Fund-of-Funds-Bereich viel diversifizierter als jener der Direktinvestitionen. Im Dachfondsgeschäft ist man vielleicht an 40, 50 oder 60 Unternehmen indirekt über ganz Europa beteiligt. Man hat dort eine deutlich breitere Streuung als bei Direktinvestitionen, wo wir im Mittel an zehn bis zwölf Unternehmen im DACH-Raum beteiligt sind. Allerdings hat man auf beiden Seiten dieselben Risiken. Man muss abwarten, wie sich die Situation weiter entwickelt.

Im Fund-of-Funds-Bereich sind Sie in europäischen Small-and-Micro-Cap-Fonds unterwegs, im Direktgeschäft im Lower-Mid-Market. Bestehen Synergien?

Die beiden Teams arbeiten unabhängig voneinander und mit Chinese Walls. Wir haben aber grundsätzlich als Firma dadurch ein besseres Verständnis für das Marktgeschehen und interessante Trends als jemand, der nur in einem dieser Bereiche tätig ist. Die gegenseitige Befruchtung ist vermutlich einzigartig in unserer Branche. Im Direktgeschäft profitieren wir schon von dem europaweiten Blick, den man im Fondsgeschäft hat, während der Fund-of-Funds-Bereich den eigenen Markt über die Erfahrung des Direktinvestments besser versteht.

Mit welchen Herausforderungen haben die Unternehmen in Ihrem Portfolio zu kämpfen?

Aktuell mit denselben, mit denen sie bereits seit Jahren zu kämpfen haben. Das Hauptproblem ist fehlendes qualifiziertes Personal. Das betrifft alle Unternehmen, ganz gleich, in welcher Branche sie unterwegs sind. Ich glaube, wir könnten schneller wachsen, wenn wir mehr Personal bekommen könnten. Das Personalproblem ist derart dringend, dass es heute teilweise schon schwierig ist, seine Lieferversprechen einzuhalten, geschweige denn mehr Geschäft zu realisieren. Das Problem wird aktuell aber noch durch die Inflation verschärft, denn dadurch steigt der Druck, höhere Gehälter zu bezahlen.

Können Sie Ihren Unternehmen hier helfen?

Das tun wir nach Kräften. Wir haben in der Holding eine eigene Human-Resources-Abteilung geschaffen, die den Unternehmen bei der Personalsuche zur Seite steht. Wir empfehlen unseren Unternehmen, alles zu tun, um sich an den richtigen Stellen als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Was das im Einzelnen heißt, hängt von jedem Unternehmen ab. Es gibt kein Patentrezept. Eine Möglichkeit ist zum Beispiel ein Programm namens „Mitarbeiter findet Mitarbeiter“. Es behagt vor allem jungen Menschen, wenn sie von ihresgleichen angesprochen werden. Denen geht es immer mehr um die Sinnhaftigkeit dessen, was sie tun, und darauf müssen die Unternehmen eine Antwort haben.

Kann sich die Personalproblematik auf Ihre Akquisitionsentscheidungen auswirken?

Ja, die Personalverfügbarkeit ist ein wichtiges Kriterium – sie übersetzt sich schließlich in potenzielles Wachstum eines Unternehmens. Was wir auf dem Wohnungsmarkt sehen, spüren wir immer häufiger auch bei Unternehmen: den Zug in die Städte. Firmen in ländlichen Regionen haben es schwerer, Personal zu finden, als solche, die in städtischen Ballungsräumen sitzen.

Was unterscheidet das Private-Equity-Geschäft heute von früheren Zeiten?

Das Geschäft ist bedeutend komplexer geworden, wir müssen alle viel mehr Service leisten. Es ist deshalb auch wichtiger, sich zu spezialisieren. Bei alledem ist das Umfeld viel kompetitiver. Wir treten jetzt voraussichtlich in eine schwächere Phase ein, in der das Geschäft herausfordernder wird, aber auch auch chancenreicher. ■



ZUR PERSON

Andreas Bösenberg,
Geschäftsführer,
Nord Holding Unternehmens-
beteiligungsgesellschaft mBH
info@nordholding.de

Das Investorenprofil zur Nord Holding
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mBH
finden Sie auf S. 42.

„Unser Ziel ist, Wachstum zur nachhaltigen Wertsteigerung zu fördern“

Novum Capital investiert bis zu 100 Mio. EUR in Unternehmen mit maximal 200 Mio. EUR Umsatz. Ziel ist dabei stets die nachhaltige Unternehmenswertsteigerung.

INTERVIEW **GEORG VON STEIN**

Unternehmeredition: Novum Capital investiert mit Mut, Know-how und Leidenschaft. Geben Sie uns doch bitte jeweils ein Beispiel.

Gerd Bassewitz: Unser Claim lautet „Kluges Geld mit Tatendrang“. Ein Beispiel für Mut: Wir haben die MMC Filmstudios in Köln – mit circa 50 Mio. EUR Umsatz eines der drei großen deutschen Filmstudios – innerhalb von sechs Wochen erworben und uns in einem von PwC geführten M&A-Verkaufsprozess durchgesetzt. Dabei war vielleicht nicht jede Detailfrage geklärt, aber wir hatten das richtige Management an Bord und es gab eine klare Vision und Strategie für den weiteren Weg. Wenn wir von einem Unternehmen überzeugt sind, gehen wir mit Mut in die Beteiligung. Thema Know-how: Wir arbeiten mit circa 40 Operating Partnern zusammen, die aktive CEOs von Unternehmen aus unterschiedlichen Sektoren sind. Sie fungieren beispielsweise als Co-Inves-

toren und begleiten Projekte in den Unternehmen als Beiräte. Sie helfen, Prozesse zu optimieren, zu digitalisieren, Preispolitiken anzupassen, Türen zu neuen Kunden zu öffnen oder neue Top-Mitarbeiter zu gewinnen und die Beteiligungsunternehmen richtig zu positionieren. Schließlich zur Leidenschaft: Wir investieren in Unternehmen, von deren Geschäftsmodell und Marktdynamik wir zu 100% überzeugt sind. Das weckt bei uns die Passion, das Wachstum der Beteiligungsunternehmen mit Tatendrang voranzubringen.

Welche Ressourcen bietet Novum Capital seinen Beteiligungsunternehmen?

Zum einen investieren wir Finanzkapital für die Optimierung und den Ausbau des Geschäftsmodells, zum Beispiel bei MMC: Dort haben wir mehrere Akquisitionen durchgeführt. Wir investieren aber auch in Maschinen und Anlagen, so beispielsweise einen hohen Millionenbetrag bei der C.C. Umwelt Gruppe für eine Metallveredelungsanlage. Unsere andere Investition ist „Soft Capital“; hier fließt Know-how von uns und unseren Operating Partnern ein. Dabei bieten wir auch Zugang zu vielen Finanzierungsoptionen: von Banken über öffentliche Förderungen bis hin zu Debt Funds. Oder wir vereinfachen Strukturen, wie bei der C.C. Umwelt Gruppe, die beim Erwerb aus einem Netzwerk von etlichen Firmen und rechtlichen Einheiten bestand, die wir dann komplett neu, schlagkräftiger und fokussierter aufgestellt haben.

Zu den Spezialitäten von Novum Capital zählt es, Differenzen im Gesellschafterkreis im Sinne des Unternehmenswohls aufzulösen. Wie gehen Sie dabei vor?

Dabei geht es vor allem um Gesellschafterkonflikte vor einer Beteiligung durch uns. Ein Unternehmen ist blockiert, weil unterschiedliche Familienstämme widerstreitende Interessen verfolgen, so wie bei Oetker, Bahlsen oder Tönnies. Solche Konflikte sieht man auch im Mittelstand. Wir finden dann Lösungen für die Konflikte, indem wir beispielsweise einem Familienstamm den Exit über den Verkauf von Anteilen ermöglichen, so wie bei VulkaTec.

Zahlreiche Investmentfirmen schreiben sich ESG auf die Fahnen. Was macht Novum Capital in diesem Feld Besonderes?

Unser oberstes Ziel ist, Wachstum zur nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung zu fördern und dabei Ressourcenverschwendung zu vermeiden. Wir unterstützen dafür fortschrittsfähige Strukturen und Strategien und sehen uns dabei nicht nur gegenüber unseren Investoren und den Beteiligungsunternehmen in der Verantwortung, sondern auch gegenüber der gesamten Gesellschaft. Um das zu erreichen, sind Umwelt, soziale Aspekte, gute Unternehmensführung höchst relevant. Wir sind davon überzeugt, dass man nachhaltige Werte schafft, indem man Kundenzufriedenheit durch langlebige und sinnstiftende Produkte erzeugt und Ressourcen optimal einsetzt. ■



ZUR PERSON

Gerd Bassewitz,
Partner,
Novum Capital
gbassewitz@novumcapital.com

Das Investorenprofil zu Novum Capital finden Sie auf S. 42.

„Private Debt Fonds können höhere Risiken eingehen als Banken“

Die Patrimonium Asset Management AG ist eine der führenden Adressen für Private Debt im deutschsprachigen Raum und bietet Fremdkapitallösungen für etablierte mittelständische Unternehmen in der DACH-Region. Private Debt kann insbesondere in Sonder- und Krisensituationen eine Alternative oder Ergänzung zur Bankfinanzierung sein.

INTERVIEW **EVA RATHGEBER**

Unternehmeredition: Herr Frerker, Private Debt erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Wie nehmen Sie die Marktentwicklung wahr?

Moritz Frerker: Der Trend ist nach unserer Beobachtung ungebrochen. Private Debt gewinnt weiterhin Marktanteile. Man sieht das zum einen an steigenden Volumina, die durch Private-Debt-Fonds finanziert werden, zum anderen aber auch an einer weiterhin steigenden Anzahl an Transaktionen.

Wie laufen diesbezüglich Ihre Geschäfte?

Im Unterschied zu vielen unserer Wettbewerber finanzieren wir bereits seit 2007 familiengeführte Unternehmen in Deutschland. Die meisten Private-Debt-Fonds haben hingegen zunächst damit begonnen, Private-Equity-Transaktionen zu finanzieren. Diese finanzieren wir seit einigen Jahren ebenfalls. Die Finanzierung von Unternehmen ohne Private-Equity-Hintergrund macht jedoch ungefähr die Hälfte unseres Geschäfts aus. In beiden Bereichen stellen wir eine stetig steigende Nachfrage fest.

Was sind Ihre entscheidenden Vorteile gegenüber einer Hausbank?

Private-Debt-Fonds suchen im Vergleich zu Banken meist andere Risikoprofile, sie können also höhere Risiken eingehen und vereinnahmen dafür natürlich auch eine höhere Rendite. Die Lebensberechtigung von Debt-Fonds beginnt grundsätzlich, wenn Banken nicht mehr finanzieren – mit entspre-

chenden Überschneidungen. Private-Debt-Fonds sind in Summe sicherlich ein etwas agilerer Spieler im Sinne von schnellen Entscheidungsprozessen und einer schnellen Umsetzung von Transaktionen.

Inwieweit kooperieren Sie mit den Hausbanken?

Was wir und auch Private-Debt-Fonds im Allgemeinen typischerweise nicht anbieten, sind Betriebsmittellinien. Das ist vielmehr das Kerngeschäft der Banken, und das ist auch der offensichtlichste Anknüpfungspunkt einer Zusammenarbeit. Bank und Fonds können hervorragend koexistieren – das ist eine sehr symbiotische Beziehung.

Welche Finanzierungsgründe sehen Sie am häufigsten?

Private Debt bietet sich vorwiegend dann an, wenn der Kreditnehmer keine hervorragende, sondern lediglich eine mittlere Bonität aufweist. Ein Finanzierungsanlass ist beispielsweise die Refinanzierung einer bestehenden Bankfinanzierung in einer Sonder- oder Krisensituation; ein weiterer ist organisches oder anorganisches Wachstum.

Welche Trends zeichnen sich ansonsten ab?

Das Thema ESG gewinnt weiterhin an Bedeutung. Dieser Trend wird sich auch weiterhin verstärken. Auf der einen Seite schließen wir beispielsweise

bestimmte Branchen und Geschäftsmodelle gänzlich aus. Auf der anderen Seite belohnen wir besonders positives Verhalten der Kreditnehmer mit einer Reduzierung der Zinsmarge um bis zu fünf Basispunkte.

In welchem Verhältnis steht für Sie Private Debt zu Private Equity?

Private Debt kann aus Sicht des Unternehmers eine Alternative zu Private Equity sein. Wenn ein Unternehmen kein Fremdkapital von Banken mehr bekommt, sieht sich der Unternehmer möglicherweise damit konfrontiert, einen Eigenkapitalinvestor an seiner Unternehmung zu beteiligen. Private Debt kann mit einer Fremdkapitalfinanzierung in diesem Fall verhindern, dass der Eigentümer einen Teil seiner Firma verkaufen muss, um an Liquidität zu gelangen. ■



ZUR PERSON

Moritz Frerker,
Senior Director Private Debt,
Patrimonium Asset Management AG
Moritz.Frerker@patrimonium.ch

Das Investorenprofil zur Patrimonium Asset Management AG finden Sie auf S. 43.

„Wir haben Freude daran, langfristig Verantwortung zu übernehmen“

Serafin setzt seinen Investitionsfokus auf produzierende Unternehmen, denn dort kann die hauseigene Expertise am besten eingebracht werden. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie wirkt sich die Zinswende auf das Geschäft von Serafin aus?

Martin Pfletschinger: Wir erwerben Unternehmen vornehmlich mit eigenen Mitteln und ohne Fremdfinanzierung. Wir sind also nicht so sehr auf Fremdkapital angewiesen, das jetzt teurer wird. Unsere Gruppenunternehmen sind deshalb auch nicht hoch verschuldet. Da wir moderat mit Fremdkapital agieren, sehen wir bei keinem unserer Unternehmen Anzeichen einer Krise durch die Zinswende.

Welchen Druck spüren Ihre Portfoliounternehmen derzeit am meisten?

In unserem breit aufgestellten Portfolio sehen wir ganz unterschiedliche Effekte. Die Firma BHS tabletop etwa, die Porzellan für die Gastronomie und Hotellerie herstellt, verzeichnet eine

weiterhin starke Nachfrage. Daneben haben wir auch eher zyklische Unternehmen, bei denen wir eine Eintrübung des Geschäfts feststellen. Aktuell spüren wir noch recht wenig, unser erstes Halbjahr war außerordentlich zufriedenstellend – aber die Auswirkungen von Preissteigerungen, Krieg und einer Eintrübung der Gesamtwirtschaft werden wir in der zweiten Jahreshälfte bewältigen müssen.

Wie kann Serafin die Unternehmen der Gruppe unterstützen?

Wir stellen den Unternehmen Kapital zur Verfügung, bieten ihnen aber auch operative Unterstützung durch Mitarbeiter unseres eigenen Serafin-Teams. Diese helfen den Unternehmen zum Beispiel dabei, ihre Prozesse zu optimieren und die Produktion damit effizienter zu machen.

Welche Philosophie verfolgen Sie?

Wir haben aktuell zehn Unternehmen in unserer Gruppe. Mit einer kürzlich abgeschlossenen Transaktion haben wir in der Serafin Gruppe jetzt nach zwölf Jahren die Umsatzmarke von 1 Mrd. EUR überschritten. Bei dieser Transaktion haben wir für unser Gruppenunternehmen Suki eine Gesellschaft in Frankreich erworben, VT Fastware. Suki selbst ist bereits seit fast zehn Jahren Teil von Serafin. Das zeigt, dass wir auf Langfristigkeit setzen, um unsere Unternehmen optimal weiterzuentwickeln. Diese Bereitschaft unterscheidet uns auch von klassischen Finanzinvestoren.

Ein Exit ist bei uns grundsätzlich nicht vorgesehen. Wir haben Freude daran, langfristig Verantwortung zu übernehmen.

Haben Sie einen Branchenfokus?

Nein, wir sind offen für verschiedene Branchen, meist im produzierenden Bereich. Wir legen allerdings einen Schwerpunkt auf Konzernausgliederungen. Uns geht es immer darum, Aktivitäten zu übernehmen, die davon profitieren können, dass jemand langfristig nicht nur Kapital zur Verfügung stellt, sondern auch noch personelle Unterstützung gibt. Das ist bei Konzernausgliederungen oft der Fall, denn das sind vielfach Randbereiche in einem Konzern, die in der Vergangenheit nicht zu den Kernaktivitäten gehörten und deshalb nicht den nötigen Fokus und die entsprechende Wertschätzung erfahren haben.

Welche Lehren kann man aus Krisen ziehen?

Man kann aus Krisen lernen, wie wichtig es ist, dass die eigenen Strukturen ein hohes Maß an Flexibilität und Agilität ermöglichen. Man hat nicht für jedes Szenario einen Plan in der Tasche. Aber grundsätzlich sollte man eine Kultur fördern, die es ermöglicht, schnell auf Herausforderungen zu reagieren. Wir sehen auch, dass wir als Gruppe mit unserer breiten Aufstellung über mehrere Branchen hinweg eine gewisse Balance haben. Diese Diversifizierung ist ein gutes Mittel, Krisen zu bewältigen. ■



ZUR PERSON

Martin Pfletschinger,
Geschäftsführer,
Serafin Unternehmensgruppe GmbH
serafin@serafin-gruppe.de

Das Investorenprofil zur Serafin Unternehmensgruppe GmbH finden Sie auf S. 44.

„Bei Small Caps gingen die Bewertungen nicht so stark zurück“

Die Beteiligungsgesellschaft Silver Investment Partners fokussiert sich auf kleinere Familienunternehmen, die eine Nachfolge suchen. Verkauft wird erst zu dem für das Unternehmen günstigsten Zeitpunkt. INTERVIEW **BÄRBEL BROCKMANN**

Unternehmeredition: Wie unterscheidet sich Silver Investment Partners vom Wettbewerb?

Philipp Amereller: Wir sind in der Lage, unsere Unternehmen deutlich länger zu halten, als das bei klassischen Fondsstrukturen der Fall ist. Diese müssen in der Regel zusehen, dass sie eine Beteiligung nach fünf bis sieben Jahren wieder verkaufen. Wir können Unternehmen auch zehn Jahre und länger im Portfolio halten. Grundsätzlich ist auch eine Evergreen-Beteiligung darstellbar. Im Prinzip wollen wir eine Beteiligung halten, solange wir uns für den Best Owner oder doch zumindest für einen der besten Eigentümer halten. Wenn wir denken, dass eines unserer Unternehmen durch andere Eigentümer bessere Unterstützung bekommen kann, verkaufen wir.

Wie sieht eine ideale Beteiligung aus?

Die meisten unserer Beteiligungen sind Nachfolgelösungen für kleinere Familienunternehmen. Wir achten darauf, dass das Unternehmen wirtschaftlich gut aufgestellt ist, es muss profitabel sein. Dann sollte es idealerweise in einem wachsenden Markt unterwegs sein. Vorzugsweise bietet dieser Markt Konsolidierungschancen, die der vorige Eigentümer wegen fehlender Mittel oder fehlenden Mutes nicht genutzt hat.

Welche Unterstützung geben Sie Ihren Beteiligungsunternehmen?

Wir unterstützen unsere Unternehmen zunächst einmal mit Kapital. Wie

wir uns weiter einbringen, hängt vom jeweiligen Beteiligungsunternehmen beziehungsweise der aktuellen Entwicklungsphase ab. Grundsätzlich unterstützen wir unsere Unternehmen immer beratend bei Zukäufen, aber auch bei der Auswahl von Managern, sowohl der ersten als auch der zweiten Führungsebene, sitzen wir mit am Tisch. In Sondersituationen sind wir besonders präsent. Generell sind wir sehr nah an unseren Portfoliounternehmen dran.

Bestehen in der aktuellen Phase der Unsicherheit und der sinkenden Preise Kaufmöglichkeiten?

Wir bereiten aktuell eine Transaktion vor, die wir hoffentlich noch in diesem Jahr abschließen werden. Es handelt sich dabei um Unternehmen im Servicegeschäft. In unserem Marktumfeld der Small Caps sind die Bewertungen zwar ebenfalls zurückgegangen, aber nicht so stark, wie man das bei mittleren und größeren Unternehmen beobachten kann. Allerdings sind die Bewertungen in unserem Markt in den letzten Jahren auch nicht so stark gestiegen. Man muss analysieren, welche Branchen und welche Segmente auch in Krisenzeiten interessant sind. Unsere Unternehmen sind nicht direkt von der Ukraine-Krise betroffen, wohl aber indirekt von gestörten Lieferketten und inflationsbedingt gestiegenen Materialkosten. Glücklicherweise haben wir kein Unternehmen im Portfolio, das in besonderer Weise von Rohstoffen

und Energie abhängig ist. Auch bei uns steigen die Preise, zum Teil auch signifikant, aber es ist nicht bedrohlich.

Welches sind die größten Herausforderungen in der nahen Zukunft?

Die größte Herausforderung wird es sein, Entwicklungen richtig einschätzen zu können. Bei uns läuft es im Moment sehr gut, aber wir können uns nicht richtig darüber freuen, weil wir alle nicht wissen, was noch auf uns zukommt. Man muss jetzt noch strategischer denken – und bei Transaktionen Segmente ins Auge fassen, die rezessionsbeständiger sind als andere. Weniger Produktion, mehr Dienstleistungen, das könnte ein Weg sein. ■



ZUR PERSON

Philipp Amereller,
Managing Partner und Gründer,
Silver Investment Partners
GmbH & Co. KG
pa@silver-ip.com

Das Investorenprofil zur Silver Investment Partners GmbH & Co. KG finden Sie auf S. 44.

„Wir entwickeln ESG-Themen weiter“

Triton beteiligt sich an Unternehmen mit großem Wertsteigerungspotenzial und hat dafür von 180 Investoren ein Kapital von 15,6 Mrd. EUR eingesammelt. Dabei verfolgt man immer das Ziel, die Marktpositionen der Portfoliounternehmen durch gemeinschaftliche Zusammenarbeit mit den Aufsichts- und Beiräten, den Managementteams und den Mitarbeitern nachhaltig auszubauen. INTERVIEW **GEORG VON STEIN**

Unternehmeredition: ESG-Themen spielen für Triton bei Investments eine wichtige Rolle. Wie sieht das in der Praxis aus?

Andi Klein: Im Vorfeld und während des Erwerbs setzen wir uns genau mit den Risiken des Zielunternehmens auseinander. Das reicht in viele Bereiche, beispielsweise Umweltthemen, soziale Aspekte oder Felder wie Korruption. Im Hinblick auf das Potenzial analysieren wir, wie wir ESG-Themen weiterentwickeln. Nehmen wir als Beispiel produzierende Unternehmen: Bei ihnen beschäftigen wir uns stark mit Abfallvermeidung, der Weiterentwicklung von Maschinen, neuen Technologien oder Energieeinspar- und Recyclingmöglichkeiten. Triton verfügt über ein fünfköpfiges Experten-

team, das die Portfoliounternehmen hier während der gesamten Eigentümerschaft in allen Fragen unterstützt.

Ist das Thema ESG auch bei der Finanzierung von Bedeutung?

Ein Teil unserer mit den Banken gestalteten Finanzierung ist variabel daran gebunden, ob ESG-Kriterien und -Kennzahlen erfüllt und Fortschritte erzielt werden. Das gilt sowohl für die einzelnen Portfoliounternehmen als auch für den jeweiligen Fonds insgesamt. Von unseren Investoren bekommen wir dabei das Feedback, dass wir uns im Vergleich zu anderen beim Thema ESG im oberen Drittel befinden. Der Triton Fund V und unser Triton Mittelstandsfonds II sind auch als „Fonds mit ESG-Kriterien“ klassifiziert und wir beschäftigen uns entsprechend umfangreich mit den Markttrends.

Wo sehen Sie beim Thema Digitalisierung die größten Herausforderungen und Chancen?

Auch hier verfügen wir über ein eigenes Team sowie über ein Netzwerk aus Spezialisten in den Portfoliounternehmen. Zu Beginn unseres Investments können viele Unternehmen von den eingesetzten Systemen, vom Backbone, von der Software her viele Dinge noch gar nicht umsetzen. Der größte Hebel ist dann die Optimierung interner und externer Prozesse. Bei den externen Prozessen geht es

primär um die Customer Journey, also um die Frage, wie man den Kunden auf der Reise am besten abholt. An der optimalen digitalen Aufstellung dieser Punkte scheitert es oft. Bei den internen Prozessen helfen wir auf vielen Ebenen, zum Beispiel dabei, Papier zu vermeiden, Doppelprozesse zu minimieren, konsistente Datenpools zu halten oder die Vernetzung im Unternehmen zu optimieren. Nach einer eingehenden Bestandsaufnahme ist dann oft das Ziel, ERP-Systeme bis hin zu CRM-Systemen richtig aufzusetzen oder einzuführen.

Was sind die Investitionskriterien von Triton?

Unser Private-Equity-Mid-Market-Fonds verfügt über ein Kapital von 5 Mrd. EUR. Für ihn investieren wir typischerweise in Unternehmen mit einem Wert von 0,5 Mrd. EUR oder mehr. Im Mittelstandsfonds fokussieren wir uns auf Unternehmen, die ein Eigenkapitalengagement zwischen 40 Mio. und 100 Mio. EUR benötigen. Thematisch geht es hier häufig um Nachfolgelösungen oder um Buy-and-Build-Cases, bei denen wir größere Firmen aus einem kleinen Nukleus aufbauen. Übergreifend profitieren Unternehmen sämtlicher Triton-Fonds von unseren übergeordneten Kompetenzen bei Synergiethemen wie Digitalisierung, Einkauf, ESG, Kommunikation und unserem breiten Expertennetzwerk. ■



ZUR PERSON

Andi Klein,
Managing Partner und Head of TSM,
Triton Beratungsgesellschaft GmbH
mittelstandsfonds@tritonpartners.com

Das Investorenprofil zur Triton Beratungsgesellschaft GmbH finden Sie auf S. 45.

„Wir fördern Wachstum gerne mithilfe von Plattformstrategien“

Seit 50 Jahren begleitet VR Equitypartner mittelständische Familienunternehmen bei Wachstumsthemen, Unternehmensnachfolgen oder Gesellschafterwechseln – und offeriert dafür als Tochter der DZ Bank ein breites Finanzierungsspektrum von Direktbeteiligungen über Mezzanine bis hin zu regionalen Angeboten. INTERVIEW **GEORG VON STEIN**

Unternehmeredition: Wie liefert VR Equitypartner bei Gesellschafterwechseln die passende Finanzierungsstruktur?

Christian Futterlieb: Zahlreiche Private-Equity-Fonds haben eine fixe Finanzierungsstruktur, von der sie nicht ohne Weiteres abweichen können. Kern unseres Unternehmens ist, vielerlei Finanzierungsalternativen anzubieten. Als Tochter der DZ Bank können wir bankeigene Mittel investieren und uns deshalb flexibel mit verschiedenen Instrumenten beteiligen. Das können beispielsweise eine Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung oder auch eigenkapitalähnliche Instrumente wie Mezzanine oder Mischungen daraus sein. Wir bieten Eigenkapitalfinanzierungen nach Maß, kein starres Korsett.

Sie finanzieren beim Vliesstoffhersteller Norafin Wachstum. Was daran ist typisch für Ihr Vorgehen?

Jedes Investment ist naturgegeben einzigartig. Bei Norafin haben wir im Wesentlichen die Investition in ein neues Werk in den USA in signifikanter Höhe ermöglicht. Dabei unterstützen wir auch bei der strategischen Planung, denn solche Investitionen in neue Standorte und eine neue Marktbearbeitung mit Team- und Vertriebsaufbau beeinflussen die Unternehmensentwicklung massiv. Entsprechend schauen wir mit dem Management genau auf Financials, Reporting,

Controlling oder den Teamaufbau. Wo es möglich und sinnvoll ist, fördern wir Wachstum auch gerne mithilfe von Plattformstrategien.

Wie entwickeln Sie die Strategie dafür und wie setzen Sie diese dann um?

Wir haben ein Vorgehensmodell entwickelt, wie wir die Strategie mit dem Management definieren und später in regelmäßigem Turnus voranbringen. Bei der Umsetzung, die immer in enger Abstimmung mit dem Management des Beteiligungsunternehmens geschieht, bieten wir Unterstützung durch unsere Teams mit Finanzierungsexpertise und operativem Hintergrund. Eine Kollegin unterstützt beispielsweise im Bereich Personalmanagement und -gewinnung. Um die Talent-, Mitarbeiter- und Management-suche zu professionalisieren, bieten wir dann zum Beispiel Prozesse mit einer Softwareunterlizenzierung an.

Wie laufen Exits bei Ihnen ab und wie profitiert das Beteiligungsunternehmen davon?

Ein wesentlicher Wertbeitrag bei typischen Nachfolgelösungen ist häufig, dass wir das Unternehmen mit dem Managementteam so aufgestellt haben, dass es auch ohne den abgehenden Gründer oder Unternehmer strukturell vorankommen kann. Wir verkaufen das Unternehmen meist, damit es sich weiterentwickeln kann, weil es beispielsweise Größenvolumina erreicht hat, die wir nicht mehr finanzie-

ren. Dafür schauen wir möglichst breit, welche Möglichkeiten es für einen optimalen Exit gibt und wer der richtige Partner beziehungsweise der Best Fit für das weitere Wachstum und die Firmenstrategie ist – ein Private-Equity-Unternehmen, ein Strategie oder ein anderer Investor. Wie man den Exitprozess aufsetzt, ist sehr unternehmens-, management- und gesellschaftsabhängig. Um einen guten Preis zu erzielen, braucht es in der Regel Wettbewerb unter möglichen Käufern. Wir definieren gemeinsam mit dem Managementteam die Architektur des Verkaufsprozesses. Wir sind es gewohnt, uns mit Stakeholdern, Management, Mitgesellschaftern et cetera auseinanderzusetzen und alle abzuholen.

Herr Futterlieb, wir danken Ihnen für die interessanten Einblicke! ■



ZUR PERSON

Christian Futterlieb,
Geschäftsführer,
VR Equitypartner GmbH
christian.futterlieb@vrep.de

Das Investorenprofil zur VR Equitypartner GmbH finden Sie auf S. 46.

Welcher Investor passt zu mir?

Auf den folgenden Seiten präsentieren sich 23 Investoren in Form halbseitiger Steckbriefe. Diesen können Sie auf einen Blick die wichtigsten Informationen wie Beteiligungsformen, Investitionseinstieg und -volumen sowie Branchenfokus entnehmen. Wenden Sie sich gerne direkt an die genannten Ansprechpartner. Für den Inhalt der Steckbriefe ist die jeweilige Gesellschaft verantwortlich, es erfolgte keine redaktionelle Prüfung. Wir hoffen, Ihnen hiermit eine Entscheidungshilfe bei der Suche nach einem passenden Finanzierungspartner an die Hand geben zu können.

Investor	Seite		
Abacus alpha	34	Mutares	41
ADCURAM Group	35	NORD Holding	42
AEQUITA	35	Novum Capital	42
AURELIUS Group	36	NRW.BANK	43
Avedon Capital Partners	36	Patrimonium Asset Management	43
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft	37	Serafin Unternehmensgruppe	44
Deutsche Beteiligungs AG	37	Silver Investment Partners	44
DPE Deutsche Private Equity	38	Süd Beteiligungen	45
EMERAM Capital Partners	38	Triton	45
GESCO	39	VR Equitypartner	46
Gimv	40		
HANNOVER Finanz	40		
INDUS HOLDING	41		

Die Steckbriefe finden Sie auch unter:
www.unternehmeredition.de/investoren-im-mittelstand-2



Abacus alpha ist eine Beteiligungsgesellschaft im Besitz einer Holding, die wesentlich mehrheitlich an einem traditionsreichen börsennotierten Industrieunternehmen beteiligt ist.

Unser Ziel ist die Entwicklung einer erfolgreichen Unternehmensgruppe mit einer ausgewogenen Struktur aus jungen und etablierten Unternehmen. Dabei verfahren wir nach den strategischen Grundsätzen „Buy and Hold“ – Unternehmen langfristig und nachhaltig fortführen – und „Buy and Build“ – gemeinsame Stärken für Wachstum und Ausbau der Marktposition nutzen. Mehr noch als Zahlen und Fakten zählt für uns der Mensch, denn wir sind überzeugt davon, dass nachhaltiges Wachstum ein Klima vertrauensvoller Zusammenarbeit und Professionalität braucht. Wir bieten mehr als Kapital: Wir nutzen unser Know-how und unsere Netzwerke, um die Stärken unserer Unternehmen zu fördern und weiterzuentwickeln. Auch fördern wir aktiv den Austausch und die Zusammenarbeit unserer Portfolio-Unternehmen miteinander, um Kräfte zu bündeln und von Synergien zu profitieren.

Abacus alpha GmbH

Verwaltetes Kapital

k.A. – investiert werden ausschließlich Mittel der Gesellschafterin.

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

Minderheitsbeteiligungen, Mehrheitsbeteiligungen, direkte/offene Beteiligungen, Management Buy-outs/Buy-ins

Investitionseinstieg

Expansion/Wachstum, Innovation, Internationalisierung, Gesellschafterwechsel, Nachfolgeregelung/Unternehmensnachfolge, Management Buy-outs/Buy-ins; alle Phasen außer pre-seed, tendenziell eher spätere Phasen

Investitionsvolumen

1 Mio. bis 30 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Grundsätzlich bis 50 Mio. Euro, Ausnahmen möglich

Branchenfokus

Automatisierung und Digitalisierung, Clean Tech/Green Tech, innovative Werkstoffe und Fertigungsverfahren, Dienstleistungen

Referenzen

Abacus Experten GmbH, Abacus Resale GmbH, AddVolt S.A., AIM Service Italia S.r.l., airinotec GmbH, ASB Glassfloor, ASB Rental Solutions GmbH, Autec GmbH, Fireboard GmbH, Ludwig Heuse GmbH, Jumag Dampferzeuger GmbH, Personal Hub Holding GmbH, VinRoc Solutions GmbH, VSR Elektrotechnik GmbH



Adresse

Eisenbahnstraße 4-6
67227 Frankenthal

Telefon/Telefax

+49 6233 / 511 91-0/-99

E-Mail

info@ab-alpha.de

Web-Adresse

www.ab-alpha.de

Gründung

Dezember 2005

Anzahl Professionals

7



Frank Hüther, Geschäftsführer
T +49 6233 511 91-33
frank.huether@ab-alpha.de



Operativ, nachhaltig, kapitalstark – wer uns kennt, der weiß was uns ausmacht. Ob es um ein Carve-Out oder eine Nachfolgeregelung geht – bei ADCURAM setzen wir seit rund zwei Jahrzehnten auf den Erwerb von Unternehmen mit Potenzial. Dabei konzentrieren wir uns als erfahrener Investor auf die individuelle und langfristige Entwicklung unserer Beteiligungen. Und nutzen unser langjähriges Know-how im Bereich M&A, Restrukturierung und der operativer Weiterentwicklung von Unternehmen mit Umsatzgrößen zwischen 50 bis 250 Mio. Euro.

Die ADCURAM-Beteiligungen erwirtschaften einen Umsatz von mehr als 800 Mio. Euro und beschäftigen weltweit über 4.000 Mitarbeiter.

ADCURAM Group

Verwaltetes Kapital

300 Mio. EUR Eigenkapital

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

ADCURAM erwirbt mehrheitlich oder vollständig mittelständische Unternehmen als Nachfolgeregelung oder Konzernabsplattung

Investitionseinstieg

zwischen 30 Mio. und 500 Mio. EUR Umsatzvolumen

Investitionsvolumen

bis zu 150 Mio. EUR

Branchenfokus

branchenübergreifend

Referenzen

auf Anfrage



Adresse

Theaterstr. 7
80333 München

Telefon/Telefax

+49 89 202095-90/-99

E-Mail

welcome@adcuram.com

Web-Adresse

www.adcuram.de

Gründung

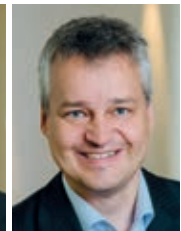
2003

Anzahl Professionals

40



Dr. Philipp Gusinde,
Vorstand



Broder Abrahamsen,
Vorstand



AEQUITA ist eine inhabergeführte Münchner Industrie-Gruppe, die in mittelständische Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe und industrienahen Dienstleistungen mit Sitz in Europa investiert. Die Unternehmen befinden sich bei Akquisition häufig in einer Sondersituation wie einer Konzernabsplattung (Carve-out), einer ungelösten Nachfolge oder vor der Herausforderung eines Turnarounds. Die dadurch vorhandenen operativen Hausaufgaben löst AEQUITA durch ein eigenes Team von erfahrenen Managern und Spezialisten, die die langfristige Entwicklung der Portfoliounternehmen vorantreiben. Durch die starke Kapitalbasis von AEQUITA schließt diese Entwicklung einen strukturierten Buy-&-Build-Ansatz mit ein, um den Portfoliounternehmen auch die Möglichkeit für anorganisches Wachstum zu bieten. AEQUITA verfolgt mit allen Stakeholdern einen partnerschaftlichen Ansatz für eine nachhaltige Zusammenarbeit.

AEQUITA SE & Co. KGaA

Verwaltetes Kapital

+100 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen oder Turnaroundsituationen ab 40 Mio. Euro Umsatz

Investitionsvolumen

Bis zu 15 Mio. Euro Eigenkapital

Größe Portfoliounternehmen

+1,3 Mrd. Euro Umsatz

Branchenfokus

Branchenübergreifend mit Fokus auf produzierendem Gewerbe und industrienahen Dienstleistungen

Referenzen

Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf

Standort

München

AEQUITA

Adresse

Gabrielstr. 9
80636 München

Telefon

+49 89 2620 4840-0

E-Mail

contact@aequita.com

Web-Adresse

www.aequita.com

Gründung

2018

Anzahl Professionals

45



Simon Schulz
Partner
simon.schulz@aequita.com

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Die Aurelius Gruppe ist ein europaweit aktiver Investor. Kernelement der Investmentstrategie ist die operative Unterstützung der Portfoliofirmen mit einem Team von rund 90 eigenen Operating-Taskforce-Experten. Neben Kapital für Investitionen, Zukäufe und Wachstum unterstützt Aurelius durch umfangreiche unternehmerische Erfahrung und hilft so, geplantes Wachstum zu realisieren und operative Potenziale zu heben. Der Fonds AURELIUS European Opportunities IV („Fund IV“) sowie die börsengehandelte Aurelius Equity Opportunities SE & Co. KGaA („AEO“) fokussieren sich auf Konzernabsparungen und Firmen mit Entwicklungspotenzial im Midmarket- (Fund IV) sowie im Lower-Midmarket-Bereich (AEO). Die Aurelius Wachstumskapital („AWK“) investiert in „Owner Buy-outs“ und Nachfolgelösungen. Die Aurelius Finance Company stellt Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung. Die Aurelius Real Estate Opportunities hat ihren Fokus auf Immobilieninvestments, deren Wert durch aktives Management gesteigert werden kann.

AURELIUS Group

Finanzierungsprodukte

Private Equity, Private Debt, Real Estate

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

- Carve-outs und Konzernausgliederung
- Komplexe Buy-outs
- Buy-and-Build
- Management Buy-outs/Buy-ins
- Nachfolgeregelung
- Expansions-/Wachstumsfinanzierung

Investitionsvolumen

5 Mio. bis 100 Mio. Euro (Eigenkapital)

Größe Portfoliounternehmen

10 Mio. bis 1 Mrd. Euro Umsatz

Branchenfokus

Branchenübergreifend, insbesondere IT und Business Services, Chemie, Industrieunternehmen, Lifestyle und Konsumgüter

Referenzen

B+P, Studienkreis, Solidus Solutions, Ghotel, Getronics, Secop, Schabmüller, Wellman, Scandinavian Cosmetics, Berentzen, Fidelis HR, Consinto, Ringbeck, Connexa, AKAD University

Standorte

München, Grünwald, Luxemburg, London, Stockholm, Amsterdam, Mailand, Madrid und Düsseldorf



Adresse

Anger Palais, Unterer Anger 3, 80331 München

Telefon/Telefax

+49 89 544799-0/-55

E-Mail

info@aureliusinvest.de

Web-Adresse

www.aurelius-group.com

Gründung

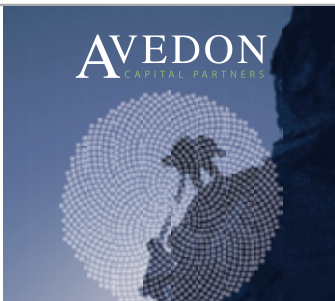
2006

Anzahl Professionals

46 (M&A)



Geraldine Haase
Business Development
T. +49 89 544799 738
geraldine.haase@aurelius-group.com



Avedon Capital Partners ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die sich auf die Finanzierung von wachstumsstarken, mittelständisch geprägten Unternehmen mit Sitz in Deutschland und den Beneluxländern spezialisiert hat.

Avedon bietet flexible und individuelle Eigenkapitallösungen, zugeschnitten auf den Bedarf der Unternehmen, an und übernimmt dabei Mehrheits- wie auch signifikante Minderheitsbeteiligungen.

Als Partner des Mittelstands begleitet Avedon Portfoliounternehmen mit unternehmerischer Kompetenz bei der Umsetzung von Wachstumsplänen und stellt ambitionierten Managementteams darüber hinaus zusätzliches Kapital für die Expansion im In- und Ausland sowie für Akquisitionen zum Ausbau der Marktposition zur Verfügung. Avedon verfügt über Büros in Düsseldorf und Amsterdam sowie ein Investmentteam mit komplementären Fähigkeiten und fundierter Beratungserfahrung.

Im Auftrag seiner institutionellen Anleger verwaltet Avedon Capital Partners über 750 Mio. Euro und hält aktuell Beteiligungen an 14 Unternehmen.

Avedon Capital Partners

Verwaltetes Kapital

über 750 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital (Minderheit oder Mehrheit)

Beteiligungsformen

- Expansions-/Wachstumsfinanzierung
- Gesellschafterwechsel
- Nachfolgeregelung

Investitionseinstieg

Unternehmenswert zwischen 25 Mio. und 150 Mio. Euro

Investitionsvolumen

Mindestens 10–50 Mio. Euro Eigenkapital

Branchenfokus

keine Branchenfestlegung

Referenzen

Altendorf, Delabo Group, Hauck, FormMed, SLF, Tesch Inkasso, GRW, Seebach, Jost-Werke, Brand Masters, Kinly, Macaw, Waste Vision, WCC, CCS, 2theloo, VanRiet und andere

Standorte

Düsseldorf, Amsterdam



Adresse

Ria Thiele Str. 2a
40549 Düsseldorf

Telefon/Telefax

+49 211 5988-908/-9020

E-Mail

info@avedoncapital.com

Web-Adresse

www.avedoncapital.com

Gründung

2011

Anzahl Professionals

18



Alexis Weege, Partner
Alexis.weege@avedoncapital.com



Hannes Hinterregger, Partner
hannes.hinterregger@avedoncapital.com



BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Verwaltetes Kapital

340 Mio. Euro

Beteiligungsformen

- stille Beteiligungen
- offene Beteiligungen (Minderheit)
- Mezzanine

Investitionseinstieg

- Wachstum / Transformation
- Innovation
- Venture Capital / Start-up
- Vermögensdiversifikation
- Unternehmensnachfolge
- Turnaround
- Existenzgründung

Investitionsvolumen

250 Tsd. bis 10 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Umsatz von 5 Mio. bis 200 Mio. Euro (größere Unternehmen auf Anfrage)

Branchenfokus

alle Branchen

Referenzen

Eine Auswahl aus zahlreichen Portfoliounternehmen finden Sie unter www.baybg.de; einige Beispiele: Haix GmbH, Heinz-Glas GmbH, Parat GmbH, Unite Network SE, Tado° GmbH, Weiss IT Solution GmbH

Standorte

München, Nürnberg

Mit einem investierten Volumen von mehr als 340 Mio. Euro ist die BayBG einer der größten Beteiligungskapitalgeber vor allem für den bayerischen Mittelstand. Mit ihren Beteiligungen und Venture Capital-Investments ermöglicht die BayBG mittelständischen Unternehmen die Umsetzung von Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung eines Gesellschafterwechsels oder der Unternehmensnachfolge, die Optimierung der Kapitalstruktur sowie die Umsetzung von Turnaround-Projekten.

Die von einzelnen Investoren oder Kapitalgebern unabhängige BayBG verfolgt ausschließlich die Interessen ihrer Portfoliounternehmen. Ihre Beteiligungsmodelle sind individuell auf die Bedürfnisse, Notwendigkeiten und Voraussetzungen eines konkreten Mittelstandsunternehmens hin maßgeschneidert. Mit ihrem breiten, über fünf Jahrzehnte gewachsenen Netzwerk aus Banken, Unternehmen, Beratungshäusern und öffentlichen Institutionen öffnet die BayBG Türen für ihre Partner: BayBG-Beteiligungen sind viel mehr als Kapital.



Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Adresse

Königinstr. 23
80539 München

Telefon/Telefax

+49 89 122 280-100/-101

E-Mail

info@baybg.de

Web-Adresse

www.baybg.de

Gründung

1972

Anzahl Professionals

40



Peter Pauli,
Sprecher der Geschäftsführung



Deutsche Beteiligungs AG

Verwaltetes oder beratenes Vermögen

2,6 Mrd. Euro

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital (Minderheit oder Mehrheit)

Beteiligungsformen

- Management-Buy-out
- Wachstumsfinanzierung
- Langfristige Beteiligung

Investitionseinstieg

- Wachstumsphase
- Gesellschafterwechsel
- Nachfolgeregelung
- Loslösung vom Konzern
- Verbesserung der Kapitalstruktur

Investitionsvolumen

Eigenkapitalinvestment zwischen 15 Mio. und 200 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Umsatz 20 Mio. bis 500 Mio. Euro

Branchenfokus

Alle Branchen, besonderer Fokus auf: Breitband-Telekommunikation, Healthcare(-Services) sowie IT-Services/Software. Weiterer Schwerpunkt Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferer, Industriedienstleistungen sowie industrielle Komponenten

Referenzen

Formel D GmbH (ehem.), inxio GmbH (ehem.), ProXES GmbH (ehem.), Schülerhilfe GmbH (ehem.), Cloudflight GmbH, duagon Holding AG, Oechlser AG, Operasan GmbH, Freiheit.com

Die börsennotierte Deutsche Beteiligungs AG investiert in gut positionierte mittelständische Unternehmen mit Potenzial.

Ein Schwerpunkt unserer Investitionen liegt traditionell in industriellen Sektoren, denen der Mittelstand vorrangig im deutschsprachigen Raum seinen weltweit hervorragenden Ruf verdankt. In den vergangenen Jahren ist ein zunehmender Teil unseres Portfolios auf Unternehmen in den Wachstumssektoren Breitband-Telekommunikation, IT-Services und Software sowie Healthcare entfallen.

Unser nachhaltiger, wertsteigernder unternehmerischer Investitionsansatz macht die DBAG zu einem begehrten Beteiligungspartner. Wir erzielen seit vielen Jahren überdurchschnittliche Erfolge – für unsere Portfoliounternehmen wie für unsere Aktionäre und die Investoren der von uns beratenen Private-Equity-Fonds.



Deutsche Beteiligungs AG

Adresse

Börsenstr. 1
60313 Frankfurt am Main

Telefon/Telefax

+49 69 957 87-01/-199

E-Mail

welcome@dbag.de

Web-Adresse

www.dbag.de

Gründung

1965

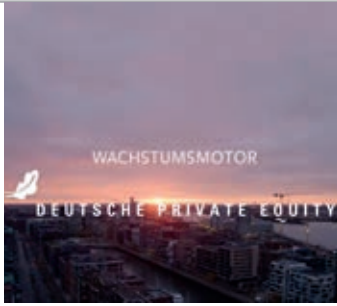
Anzahl Professionals

36



Thomas Weber
Mitglied der Geschäftsleitung
T +49 69 95787-270
thomas.weber@dbag.de

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



DPE hat sich an einer Vielzahl von Unternehmen beteiligt, die wiederum eine große Anzahl an Folgeinvestitionen getätigt haben. Diese Unternehmen konnten ihren Umsatz organisch sowie mit Add-on-Akquisitionen deutlich steigern und so mehrere Tausend Arbeitsplätze in der DPE-Unternehmens-Familie schaffen. Mit Wachstumskapital, Erfahrung, Vertrauen, Respekt und aller Unterstützung, die DPE bieten kann. Konservativ ist DPE bei der Finanzierung: Typischerweise setzt DPE beim Erwerb einer Beteiligung auf eine hohe Eigenkapitalquote.

DPE Deutsche Private Equity GmbH

Verwaltetes Kapital

2,2 Mrd. EUR

Beteiligungsformen

Mehrheits- und qualifizierte Minderheitsbeteiligungen, durch Anteilserwerb und Kapitalerhöhungen

Investitionseinstieg

MBO/MBI; langfristiges Entwicklungs- und Wachstumskapital; Nachfolgeregelungen in mittelständischen Unternehmen

Investitionsvolumen

10 Mio. bis 200 Mio. EUR (Eigenkapital)

Services

DPE versteht sich als Unternehmer für Unternehmen, der strategisches Know-how und finanzielle Ressourcen bereitstellt, und ist unternehmerischer Partner für Nachfolgesituationen und Expansionsszenarien.

Branchenfokus

Business Services, Industrietechnologie, Healthcare, IT/Software, Energie & Umwelt im deutschsprachigen Raum

Referenzen

Air Alliance Group, B plus L Infra Log GmbH, Company Bike Solutions, Centogene, DARE, DEUBIS Gruppe, Engelmann Sensor, eraneos Group, LipoCura, Mehler Vario Systems, Mobility Franchise, OmniaMed, Ortheum, Präzisionsoptik, PRIMUTEC, Sercoo Group, Valantic, VTU Engineering

Standorte

München, Wien, Zürich



Adresse

Ludwigstraße 7
80539 München

Telefon/Telefax

+49 89 200038-0/-111

E-Mail

info@dpe.de

Web-Adresse

www.dpe.de

Gründung

2007

Anzahl Professionals

51



Mathias Weidner
Head of Business Development
T. +49 89 2000 38 290
mathias.weidner@dpe.de



Foto: © Anilmaffra PicoStock - stock.adobe.com

EMERAM Capital Partners ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Als Business Development Partner fördern wir mit Kapital und Know-how das langfristige Wachstum unserer Portfoliounternehmen. Die von EMERAM beratenen Fonds investieren in den Branchen Technology/Software, Value-Added Services und New Consumer Staples. Derzeit umfassen die Fonds ein Volumen von über 500 Mio. Euro. In der Regel erwerben sie eine signifikante Beteiligung am Unternehmen und bieten dem jeweiligen Management an, sich ebenfalls zu beteiligen.

EMERAM Capital Partners GmbH

Verwaltetes Kapital

600 Mio. EUR

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

Growth buy out

Investitionsvolumen

Sweetspot 20–60 Mio. EUR. Bis 100 Mio. EUR möglich.

Größe Portfoliounternehmen

Ab 5 Mio. EUR EBITDA

Branchenfokus

Consumer staples / Technology Software / Value-added Services

Standort

München



Adresse

Mühlbauerstraße 1
81677 München

Telefon/Telefax

+49 89 41999 67-0/-10

E-Mail

info@emeram.com

Web-Adresse

www.emeram.com/de

Gründung

2012

Anzahl Professionals

15



Sven Olewnik
Partner
T. +49 173 6714038
sven.olewnik@emeram.com

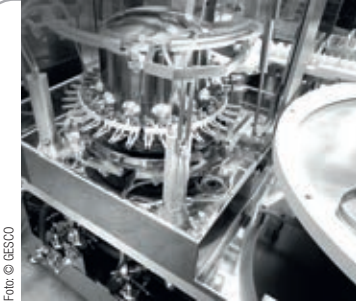


Foto: © GESCO

GESCO AG

Beteiligungsansatz

- Mehrheitsbeteiligungen
- Unternehmenserwerb ohne Exit-Strategie
- Erhalt von Lebenswerken und Bewahrung der Unternehmenskultur
- Operative Eigenständigkeit der Beteiligungen
- Erfahrene Investmentmanager als aktive Sparringspartner
- Umfangreiche Methodenkompetenz durch Excellence-Programme
- Vernetzung und Wissenstransfer innerhalb der Gruppe

Beteiligungssituation

- Nachfolgeregelungen
- Konzernabsparungen/Spin-Offs
- Wachstumsphasen
- MBO/MBI

Investitionsfokus

- Umsatz 20–100 Mio. Euro (Add-ons > 5,0 Mio. Euro)
- Positiver nachhaltiger Cashflow, moderate Bankverbindlichkeiten, keine Sanierungsfälle
- Etabliertes B2B-Geschäftsmodell in einer Nischenposition
- Europa mit Fokus Deutschland (Add-ons: weltweit)

Branchenfokus

- Ressourcen-Technologie
- Gesundheits- & Infrastruktur-Technologie
- Prozess-Technologie
- Technologiegetriebener Mittelstand

Referenzen

Juni 2021: Akquisition der United MedTec Holding – europäischer Marktführer für Gelenkarmsysteme in der Medizintechnik. Weitere ausführliche Informationen über die GESCO AG, die Tochtergesellschaften sowie die GESCO-Aktie unter: www.gesco.de



Tradition
Innovation
Vision

Adresse

Johannisberg 7
42103 Wuppertal

Telefon/Telefax

+49 202 248 20-0/-49

E-Mail

info@gesco.de

Web-Adresse

www.gesco.de

Gründung

1989

Anzahl Professionals

20



Daniel Kral
Head of M&A
T +49 202 248 20-18
kral@gesco.de

Seit mehr als 30 Jahren erwirbt GESCO etablierte Unternehmen des technologieorientierten industriellen Mittelstands. Ob im Zusammenhang mit einer klassischen Nachfolgeregelung oder als Partner für die nächsten Wachstumsschritte: Erfolgreiche Unternehmen finden in der GESCO-Gruppe eine dauerhafte Heimat.

GESCO ist stets auf der Suche nach Hidden Champions, d.h. etablierte Unternehmen mit einem überzeugenden Geschäftsmodell und einer möglichst starken Marktposition in der Nische. Die Mittelstandsholding erwirbt mehrheitlich und langfristig. Im Rahmen der Strategie NEXT LEVEL unterstützt GESCO die Unternehmen intensiv und entwickelt sie aktiv weiter.

Die GESCO-Gruppe vereint aktuell 11 Tochtergesellschaften unter ihrem Dach, die den Segmenten Prozess-, Ressourcen- sowie Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie zugeordnet sind. Die GESCO AG ist seit 1998 börsennotiert und im Prime Standard gelistet.

Anzeige

M&A UNBESICHERT FINANZIEREN

KOMMEN SIE DIREKT MIT UNSEREN EXPERTEN INS GESPRÄCH!

Im Rahmen unserer Event-Reihe Finanz-Talk bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich über die neuesten Trends und Entwicklungen im Finanzierungsbereich zu informieren sowie mit Experten aus der Szene in den Dialog zu kommen.

Finanz-Talks:

Hamburg | Düsseldorf | Stuttgart | Frankfurt | München



Unternehmens-
finanzierung der
nächsten Generation

JETZT
ANMELDEN



Beteiligungsgesellschaften im Portrait

Foto © dennismagliv - stock.adobe.com



Gimv ist eine europäische Investmentgesellschaft mit über 40 Jahren Erfahrung im Bereich Private Equity. Das Unternehmen ist an der Euronext Brüssel notiert, verwaltet derzeit rund 1,45 Mrd. Euro und ist aktuell in ca. 60 Portfoliogesellschaften investiert, die gemeinsam einen Umsatz von mehr als 3,1 Mrd. Euro realisieren und circa 19.000 Mitarbeiter beschäftigen.

Gimv investiert in innovative, führende Unternehmen, die über hohes Wachstumspotenzial verfügen, und unterstützt diese auf ihrem Weg zur Marktführerschaft. Jede der fünf Investmentplattformen Consumer, Healthcare, Life Sciences, Smart Industries und Sustainable Cities wird von einem engagierten und kompetenten Team betreut, das jeweils in den heimischen Märkten von Gimv – Benelux, Frankreich und DACH – ansässig ist und von einem umfassenden internationalen Experten-Netzwerk ergänzt wird.

Weitere Informationen über Gimv finden Sie auf www.gimv.com.

Gimv

Verwaltetes Kapital

ca. 1,5 Mrd. Euro

Finanzierung

Eigenkapitalfinanzierung (als Minder- oder Mehrheitsbeteiligung)

Investitionseinstieg

Wachstumsfinanzierung, Buy-out (VC im Bereich Life Sciences)

Investitionsvolumen

5 bis 75 Mio. Euro Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)

Portfoliounternehmen

ca. 60 Portfoliounternehmen

Branchenfokus

- Consumer (Nahrungsmittel und Getränke, Tiernahrung und -pflege, Wohnen und Familie)
- Healthcare (Gesundheitswesen, Medizintechnik, Pharma)
- Life Sciences (VC-Investments in Biowissenschaft, Medizintechnik, digitale Gesundheit)
- Smart Industries (ICT, Engineered Products, Advanced Manufacturing)
- Sustainable Cities (Bau & Infrastruktur, Energie & Umwelt, Transport & Logistik, B2B- & Industrie-Dienstleistungen)

Referenzen (DACH)

anjarium, apraxon, eGruppe, GPNZ, ImmunOs, Jenavalve, Köberl Group, Laser 2000, Medi-Markt, MVZ Holding, rehaneo, Smart Battery Solutions, sofatur, Spineart, Topas Therapeutics, Variotech, WDM Deutenberg, Wemas Absperrtechnik

Standorte

Antwerpen, Den Haag, München, Paris

Gimv

Building leading companies.

Adresse

Promenadeplatz 12
80333 München

Telefon/Telefax

+49 89 44 23 275-00/-55

E-Mail

info@gimv.de

Web-Adresse

www.gimv.com

Gründung

1980

Anzahl Professionals

ca. 100



Ronald Bartel,
Partner & Head of Germany



Die HANNOVER Finanz Gruppe ist ein gefragter Eigenkapitalpartner für den Mittelstand sämtlicher Branchen. Die 1979 gegründete, inhabergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Hannover gehört zu den Wagniskapitalgebern der ersten Stunde in Deutschland. Namhafte Unternehmen wie Fielmann, Rossmann oder Aixtron haben ihr Wachstum mit Beteiligungskapital der HANNOVER Finanz Gruppe realisiert und die unternehmerische Begleitung in Anspruch genommen.

Die HANNOVER Finanz investiert in Unternehmen ab 20 Mio. Euro Jahresumsatz. Bei Nachfolgeregelungen wie einem Management Buy-out (MBO) oder einem Management Buy-in (MBI) sowie Ausgliederungen übernimmt die Gruppe Mehrheiten. In vielen Fällen engagiert sich die HANNOVER Finanz auch als Minderheitsgesellschafter in der partnerschaftlichen Begleitung von Familienunternehmen. Da die Fonds der Gruppe als sogenannte Evergreens über eine unbegrenzte Laufzeit verfügen, kann sich der Eigenkapitalpartner langfristig, im Durchschnitt acht bis zehn Jahre, an mittelständischen Unternehmen beteiligen.

HANNOVER Finanz Gruppe

Verwaltetes Kapital

700 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Eigenkapital

Beteiligungsformen

- Mehrheiten
- Minderheiten

Investitionseinstieg

- Wachstum
- Nachfolgeregelung
- MBO/MBI
- Ausgliederungen

Investitionsvolumen

10 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro Eigenkapital

Größe Portfoliounternehmen

20 Mio. bis 500 Mio. Euro Jahresumsatz

Branchenfokus

Kein Branchenfokus

Referenzen

Moeschter Group GmbH, Dental Direkt GmbH, Löwenstark Digital Group GmbH, ATEC Pharmatechnik GmbH, Lacon Electronic GmbH, FINVIA Holding GmbH, First Climate AG, EXCON Services GmbH

Standorte

Hannover, Wien

HANNOVER Finanz

Ihr Eigenkapital-Partner

Adresse

Günther-Wagner-Allee 13
30177 Hannover

Telefon/Telefax

+49 511 280 07-0/-37

E-Mail

mail@hannoverfinanz.de

Web-Adresse

www.hannoverfinanz.de

Gründung

1979



Goetz Hertz-Eichenrode
Managing Partner / Geschäftsführer
T +49 511 280 07 84
ghertz@hannoverfinanz.de



INDUS HOLDING AG

Beteiligungsformen

Mehrheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

- Nachfolgeregelung,
- Gesellschafterwechsel,
- weitere Beteiligungsanlässe denkbar: unter anderem Carve-out, Wachstumsfinanzierung

Investitionskriterien

- Umsatz 20–100 Mio. Euro
- Zweistellige EBIT-Marge
- EK-Quote > 30 %
- Cashflow-Orientierung
- Geringe/keine Bankverbindlichkeiten
- Breite Abnehmerstruktur
- Nischenpositionierung
- Eigene industrielle Wertschöpfung
- Wachstumsperspektive auch international

Branchenfokus

- Automatisierungs-, Mess- und Regeltechnik
- Bautechnik
- Energie- und Umwelttechnik
- Medizin- und Gesundheitstechnik
- Sicherheitstechnik
- Technik für Infrastruktur und Logistik

Referenzen

Aktuell 48 Beteiligungen. Weitere Informationen zu den Beteiligungen finden Sie unter www.indus.de.

[INDUS]

Adresse

Kölner Straße 32
51429 Bergisch Gladbach

Telefon/Telefax

+49 2204 40 00-0 / -20

E-Mail

indus@indus.de

Web-Adresse

www.indus.de

Gründung

1989

Anzahl Professionals

Rund 40



Sabine Schönenborn
Mergers & Acquisitions
T +49 2204 40 00-25
schoenenborn@indus.de

Die 1989 gegründete INDUS HOLDING AG mit Sitz in Bergisch Gladbach ist eine mittelständische Beteiligungsgesellschaft, die sich auf die langfristige Entwicklung ihrer Portfolio-Unternehmen konzentriert. Die Mittelstandsgruppe konzentriert sich bevorzugt auf Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit einer starken Stellung in Nischenmärkten. Dabei hat INDUS vor allem Unternehmen in den Zukunftsbranchen Automatisierungs-, Mess- und Regeltechnik, Bau- und Sicherheitstechnik, Medizin- und Gesundheitstechnik, Technik für Infrastruktur und Logistik sowie Energie- und Umwelttechnik im Blick. Als ein führender Spezialist für nachhaltige Unternehmensentwicklung legt INDUS großen Wert auf die operative Eigenverantwortung der aktuell 48 Beteiligungen. Seit 1995 ist die Mittelstandsholding im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet (DE0006200108) und erwirtschaftete 2021 einen Umsatz von rund 1,74 Mrd. Euro. Mehr Informationen zu INDUS unter www.indus.de.



Mutares SE & Co. KGaA

Beteiligungsformen

Mutares erwirbt vollständig mittelständische Unternehmen als Nachfolgeregelung und Konzernabsplattung.

Investitionseinstieg

Konzernausgliederungen, Nachfolgeregelungen oder Turnaround-situationen mit einem Umsatz von 20–750 Mio. EUR

Größte Portfoliounternehmen

von 20–750 Mio. EUR Umsatz

Branchenfokus

Branchenübergreifend mit Fokus auf die Segmente Automotive & Mobility, Engineering & Technology und Goods & Services

Referenzen

für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website www.mutares.de

Standorte

München (HQ), Amsterdam, Frankfurt, Helsinki, London, Madrid, Mailand, Paris, Stockholm und Wien

MUTARES

Adresse

Arnulfstraße 19
80335 München

Telefon/Telefax

+49 89 929 277 6-0/-22

E-Mail

ir@mutares.com

Web-Adresse

www.mutares.de

Gründung

2008

Anzahl Professionals

>180 (M&A, Operations, Administrative)



Jessica Albert
Investor Relations & Communication
T. +49 89 929 277 6-137
jessica.albert@mutares.com

Die Mutares SE & Co. KGaA, München (www.mutares.de), erwirbt als börsennotierte Private-Equity-Holding mittelständische Unternehmen und Konzernteile in Umbruchsituationen mit Sitz in Europa, die ein deutliches operatives Verbesserungspotenzial aufweisen und nach einer Stabilisierung und Neupositionierung wieder veräußert werden.

Mutares unterstützt und entwickelt dabei die Portfoliounternehmen aktiv mit eigenen Investment- und Expertenteams sowie durch strategische Add-on-Akquisitionen. Ziel ist es, mit Fokus auf nachhaltigem Wachstum der Portfoliounternehmen eine signifikante Wertsteigerung mit einer Rendite von 7 bis 10 Mal ROIC (Return on Invested Capital) auf die Gesamtinvestitionen zu erreichen.

Mutares setzt stark auf eine nachhaltige Dividendenpolitik, die aus einer Basisdividende und einer exit-abhängigen Performance-Dividende besteht. Die Aktien der Mutares SE & Co. KGaA werden an der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Kürzel „MUX“ (ISIN: DE000A2NB650) gehandelt.

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



Mit ihrer 50-jährigen Geschichte und einem verwalteten Vermögen von 2,5 Mrd. Euro zählt die NORD Holding zu einer der führenden Private Equity Asset Management-Gesellschaften in Deutschland. Der Fokus ist dabei auf die Geschäftsbereiche Direktinvestments und Fund of Funds-Investments gerichtet. Der Schwerpunkt des Direktgeschäfts liegt in der Strukturierung und Finanzierung von Unternehmensnachfolgemodellen (MBOs/LBOs), in der Übernahme von Konzernteilen/-tochtergesellschaften sowie in der Expansionsfinanzierung mittelständischer Unternehmen in der DACH-Region.

Der Geschäftsbereich Fund Investments zielt auf das Small Cap-Segment des europäischen Private Equity-Marktes ab und setzt den Fokus auf Primär-, Sekundär- und Co-Investments. Die NORD Holding konzentriert sich dabei stark auf am Markt neu etablierte Buyout-Manager, operative Anlagestrategien und tritt zudem regelmäßig als Ankerinvestor auf.

NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH

Verwaltetes Kapital

2,5 Mrd. Euro

Beteiligungsformen

Unternehmensnachfolge (MBOs/LBOs), Buy & Build-Strategien, Mehr- sowie Minderheiten

Investitionseinstieg

Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 20 Mio. und 250 Mio. Euro sowie einem EBITDA zwischen 1 Mio. und 15 Mio. Euro über die Marktsegmente

Investitionsvolumen

Eigenkapital zwischen 10 Mio. Euro und 50 Mio. Euro

Branchenfokus

Smart Industries, Healthcare, Business Service sowie Software & Technology

Referenzen

BestFit, BOCK, Circlon Group, Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG, EWERK, hg medical, Ohrwerk, KADI AG, Röhligh Logistics GmbH & Co. KG, NEC Med Pharma GmbH, PDV-Systeme GmbH, Public Cloud Group, RUF Betten GmbH, ZG Zentrum Gesundheit GmbH

Standorte

Hannover, Berlin, Frankfurt



Adresse

Walderseestraße 23
30177 Hannover

Telefon/Telefax

+49 511 270415-0/-5

E-Mail

info@nordholding.de

Web-Adresse

www.nordholding.de

Gründung

1969

Anzahl Professionals

40



Andreas Bösenberg,
Geschäftsführer

Rainer Effinger,
Geschäftsführer



Foto: © MMC Studios, Hans-Joerg, Scheibold

Novum Capital investiert Kapital von deutschen und internationalen Pensionskassen, Versorgungswerken und Stiftungen in mittelständische Unternehmen mit Jahresumsätzen von bis zu 200 Millionen Euro. Damit trägt Novum Capital dazu bei, dass die Kapitalgeber ihre Begünstigten weiterhin finanziell versorgen und/oder ihrem Stiftungszweck umfänglich nachgehen können. Seine Portfoliounternehmen unterstützt Novum Capital dabei, ihre Marktposition zu verbessern, ihre Profitabilität zu erhöhen, den Nutzen ihrer Geschäftsmodelle für die Gesellschaft zu erweitern – und den Unternehmenswert zu steigern. Dafür investiert Novum Capital auch betriebswirtschaftliches Know-how – und Leidenschaft.

Novum Capital Management GmbH & Co. KG

Verwaltetes Kapital

300 Mio. Euro

Beteiligungsformen

Mehrheiten, Minderheiten, Mezzanine/Wandeldarlehen

Investitionseinstieg

Wachstumsfinanzierungen, Finanzierung von Zukäufen und Buy-and-Build-Strategien, Carve-outs/Spin-offs, Nachfolgelösungen und Sondersituationen (Kapital- und/oder Liquiditätsbedarf), Management Buy-Outs, Management Buy-Ins

Größte Portfoliounternehmen

ab 5 Mio. Euro EBITDA, bis zu 200 Mio. Euro Umsatz

Branchenfokus

Kein Branchenfokus

Referenzen

Gumtree & Motors.co.uk (E-Commerce), MMC Studios (Unterhaltung), Schluckwerder (Süßwaren), C.C. Umwelt (Aufbereitung und Verwertung von HMV-Schlacke), VulkaTec Riebensahm (Stadt- und Dachbegrünung), PsoriSol Hautklinik (Gesundheitswesen)

Standort

Frankfurt am Main



Adresse

Friedrichstraße 31-33
60323 Frankfurt am Main

Telefon

+49 69 247525119

E-Mail

kschwarz@novumcapital.com

Web-Adresse

www.novumcapital.com

Gründung

2006

Anzahl Professionals

9



Katrin Schwarz
Origination & Business Development Manager
T. +49 69 247525119
kschwarz@novumcapital.com



Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Ihre Eigenkapitalprodukte hat sie weitgehend am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet: Im Rahmen der „win NRW.BANK Business Angels Initiative“ unterstützen private Investoren junge Unternehmen mit Kapital und Know-how. Das Wandeldarlehen „NRW.SeedCon“ fördert junge, innovative Unternehmen in frühen Unternehmensphasen. Mit dem Programm „NRW.SeedCap“ verdoppelt die NRW.BANK Initialfinanzierungen von Business Angels in Start-ups zu gleichen Konditionen. Zusätzlich unterstützt die NRW.BANK die Gründungsfinanzierung mit ihrem Engagement in regional verankerten Frühphasenfonds. Über „NRW.Venture“ fördert sie junge Hochtechnologie-Unternehmen. Eigenkapital an wachstumsstarke Mittelständler vergibt die NRW.BANK aus dem NRW.BANK Mittelstandsfonds. Und mit dem NRW.BANK Spezialfonds stellt sie Kapital für Unternehmen in Restrukturierungs-, Turnaround und Post-Insolvenz-Situationen zur Verfügung.

NRW.BANK

Verwaltetes Kapital

1.055 Mio. Euro (Stand 31.12.2021)

Finanzierungsprodukte

- win NRW.BANK Business Angels Initiative
- NRW.SeedCon
- NRW.SeedCap
- NRW.Venture
- NRW.BANK.Mittelstandsfonds
- NRW.BANK.Spezialfonds

Beteiligungsformen

- Minderheitsbeteiligungen
- stille Beteiligungen
- Mezzanine-Kapital

Investitionen

von 15 Tsd. bis 10 Mio. Euro

Branchenfokus

- kein Branchenfokus
- regionaler Fokus in NRW



Adresse

Kavalleriestr. 22
40213 Düsseldorf

Telefon/Telefax

+49 211 917 41-4800/-1829

E-Mail

beteiligungen@nrwbank.de

Social Media

www.twitter.com/nrwbank
www.instagram.com/nrw.bank

Web-Adresse

www.nrwbank.de

Gründung

2002



Christoph Büth
Leiter Eigenkapitalfinanzierungen
T +49 211 91741-1916
christoph.bueth@nrwbank.de



Die Patrimonium Asset Management AG ist einer der führenden Private Debt-Anbieter im deutschsprachigen Raum und bietet Fremdkapitallösungen für etablierte mittelständische Unternehmen in der DACH-Region. Als eigentümergeführte, unabhängige Schweizer Assetmanagement-Gesellschaft bietet Patrimonium auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittene, individuelle und flexible Fremdkapitallösungen an. Typische Finanzierungsanlässe sind zum Beispiel Expansionen, Akquisitionen, Refinanzierungen und Restrukturierungen.

Patrimonium Asset Management AG

Verwaltetes Kapital

4 Mrd. CHF

Finanzierungsprodukte

Private Debt / Mittelstandsfinanzierung

Investitionsvolumen

Individualisierte Fremdkapitallösungen zwischen 10 Mio. EUR und 75 Mio. EUR unter Berücksichtigung der jeweiligen Ertrags-, Cashflow- und Sicherheitsituation sowie unter Einbindung aller relevanten Stakeholder

Unternehmensgrößen

20 Mio. EUR bis 500 Mio. EUR Umsatz

Branchenfokus

Etablierte mittelständische Unternehmen (kein Branchenfokus)

Referenzen

Seit 2006 wurde ein Gesamtvolumen von mehr als 1,2 Mrd. EUR über Fremdkapitalinstrumente in über 200 mittelständische Unternehmen investiert. Einzelne Referenzen erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Standorte

Lausanne, Zürich, Baar

PATRIMONIUM

Your Partner in Private Markets

Adresse

Zugerstrasse 74
CH-6340 Baar (Schweiz)

Telefon

+41 58 787 00-00

E-Mail

privatedebt@patrimonium.ch

Web-Adresse

www.patrimonium.ch

Gründung

2006

Anzahl Professionals

70



Moritz Frerker
Senior Director Private Debt
T +41 58 787 00 90
Moritz.Frerker@patrimonium.ch



Serafin ist eine diversifiziert aufgestellte Unternehmensgruppe, deren Philosophie auf die 150-jährige Unternehmertradition der Gesellschafterfamilie zurückgeht. Dem Leitmotiv „Verantwortung aus Tradition“ folgend, investiert Serafin in Unternehmen, um diese im Einklang mit allen Interessensgruppen weiterzuentwickeln. Die Unternehmen der Gruppe erzielen mit 4.500 Mitarbeitern einen Umsatz von über 1 Mrd. Euro.

Serafin Unternehmensgruppe GmbH

Umsatz
1 Mrd. Euro

Kapitaleinsatz
bis zu 40 Mio. Euro pro Transaktion (ausschließlich mit eigenen Mitteln)

Beteiligungsformen
Erwerb von Stimmenmehrheiten

Investitionseinstieg
Konzernausgliederung, Nachfolgeregelung, Management Buy-in/-out

Unternehmensgröße
Erwerb von mittelständisch geprägten Gesellschaften von 20 Mio. bis 200 Mio. Euro Umsatz

Größte Portfoliounternehmen
RCR Industrial Flooring, Exolon, Perlon, suki, Conica

Branchenfokus
Unternehmen mit industrieller Fertigung, u.a. in den Sektoren Konsumgüter, Kunststoff, Maschinenbau und Nischenanbieter in anderen Sektoren

Standorte
München, London



Adresse
Löwengrube 18
80333 München

Telefon/Telefax
+49 89 30 90 66-90/-911

E-Mail
serafin@serafin-gruppe.de

Web-Adresse
www.serafin-gruppe.de

Gründung
2010

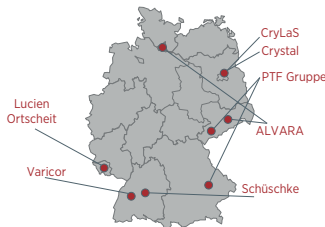
Anzahl Mitarbeiter
4.500



Martin Pletschinger,
Geschäftsführer

Dr. Dominik Socher,
Geschäftsführer

Die aktuellen Beteiligungen



Silver Investment Partners (SIP) ist ein unabhängiger Investor für langfristige Eigenkapitalfinanzierungen von gut positionierten mittelständischen Unternehmen im DACH-Raum. SIP unterstützt regelmäßig Unternehmer bei der Umsetzung ihrer Nachfolgelösung zur Sicherung ihres Lebenswerks.

Als mittelstandserfahrener Partner engagiert sich SIP bei profitablen Unternehmen, bevorzugt mit Umsätzen zwischen ca. 5 und 50 Millionen Euro, die in ihren Nischen häufig führend sind. Eigentümer und Entscheidung von SIP sind die Partner.

SIP unterstützt mit unternehmerischer Kompetenz und gemeinsam mit einem hochkarätigen Industrienetzwerk ambitionierte Unternehmer bei der Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie, der Expansion im In- und Ausland, bei operativen Verbesserungen und bei Zusatzakquisitionen zur Stärkung der regionalen Präsenz und Marktposition.

Silver Investment Partners GmbH & Co. KG

Finanzierungsprodukte
Eigenkapital

Beteiligungsformen
Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen

Investitionseinstieg

- Nachfolgeregelung
- Gesellschafterwechsel
- Wachstumskapital

EK-Investitionsvolumen
Zwischen 5 Mio. und 30 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen
Umsatz 5 Mio. bis 50 Mio. Euro;
Zusatzakquisitionen ab 1 Mio. Euro

Branchenfokus

- Industrielle Fertigung in Nischen
- Software
- Gesundheitswesen/Pharmazie
- Industriedienstleistungen
- Direktvertrieb
- Business Services

Referenzen (Auswahl)

- Nachfolgeregelung der Lucien Ortscheit GmbH
- Nachfolgeregelung der Alvara AG
- Nachfolgeregelung der Schüsckke GmbH & Co. KG
- Nachfolgeregelung der PTF Pfüller GmbH & Co. KG
- Nachfolgeregelung der Landbäckerei Sommer GmbH
- Carve-out der Varicor GmbH



Adresse
Am Neuenhainer Wald 2
61462 Königstein

Telefon/Telefax
+49 6174 913 80-0/-99

Web-Adresse
www.silver-ip.com

Gründung
2009

Anzahl Professionals
7



Philipp Amereller,
Geschäftsführender Partner
pa@silver-ip.com



Die Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) zählt seit über 40 Jahren zu den führenden Beteiligungsgesellschaften Deutschlands und unterstützt mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit individuellen, maßgeschneiderten Eigenkapital- und eigenkapitalnahen Lösungen bei Nachfolgeregelungen, Wachstumsfinanzierungen, Gesellschafterwechseln und Spin-offs.

Die SüdBG ist eine hundertprozentige Tochter der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Eingebunden in die LBBW-Gruppe und den Sparkassenverbund, verfügt die SüdBG über ein breites Netzwerk an verlässlichen Partnern.

Süd Beteiligungen GmbH

Verwaltetes Kapital

über 300 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

Direktbeteiligungen und Mezzanine-Kapital

Beteiligungsformen

Offene Beteiligungen (Minderheit/Mehrheit), stille Beteiligungen, Gesellschafterdarlehen, Genussrechte, sonstiges Mezzanine-Kapital

Investitionseinstieg

Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel, Wachstumsfinanzierung (buy and build), Spin-off

Investitionsvolumen

ab 2,5 Mio. Euro

Größe Portfoliounternehmen

Jahresumsatz ab 20 Mio. Euro

Branchenfokus

kein Branchenfokus

Referenzen

AGVS Aluminium Werke GmbH Villingen, Deharde GmbH, Fabmatics GmbH, Fischer Panda GmbH, Janoschka AG, KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH, Ritterwand GmbH & Co. KG Metallsysteme, Sovereign Speed Holding GmbH

SüdBG

Adresse

Königstraße 10c
70173 Stuttgart

Telefon/Telefax

+49 711 892007-200/-501

E-Mail

info@suedbg.de

Web-Adresse

www.suedbg.de

Gründung

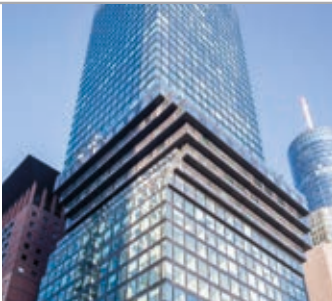
1970 (Vorgängerunternehmen)

Anzahl Professionals

15



Gunter Max,
Geschäftsführer



Seit der Gründung im Jahr 1997 hat Triton zehn Fonds aufgelegt und rund 15,6 Mrd. EUR von mehr als 180 Investoren eingesammelt.

Tritons Ziel ist es, seine Portfoliounternehmen langfristig durch partnerschaftliche Zusammenarbeit erfolgreich weiterzuentwickeln und durch die nachhaltige Verbesserung operativer Prozesse und Strukturen positiven Wandel und Wachstum zu generieren.

Der erste Mittelstandsfonds von Triton wurde 2017 mit einem zugesagten Kapital von 448 Mio. EUR aufgelegt. Er hat zehn Plattforminvestitionen abgeschlossen und per Ende 2020 mehr als 20 Zukäufe für seine Portfoliounternehmen unterstützt. Der zweite Triton Mittelstandsfonds schloss 2021 erfolgreich mit einem Kapital von 815 Mio. EUR. Die Triton Mittelstandsfonds investieren in mittelständische Unternehmen, die in ihrer Marktnische führend sind, aber unter ihrem vollen Potenzial arbeiten.

Triton Beratungsgesellschaft GmbH

Gebundenes Kapital

15,6 Mrd. EUR

Finanzierungsprodukte

Private Equity, Credit

Beteiligungsformen

Eigenkapitalinvestments bei angestrebter Mehrheitsbeteiligung

Investitionseinstieg

- Nachfolgelösungen
- Corporate Carve-Outs

Investitionsvolumen

Triton investiert in Unternehmen mit einem Wert zwischen 50 Mio. und 1 Mrd. EUR. Der Triton Mittelstandsfonds investiert zwischen 40 und 100 Mio. EUR.

Branchenfokus

- Dienstleistungen
- Gesundheitswesen
- Industrie
- Konsumgüter

Standorte

Amsterdam, Frankfurt, Helsinki, St Helier, Kopenhagen, London, Luxemburg, Mailand, New York, Oslo, Shanghai und Stockholm

Triton

Adresse

Große Gallusstraße 12
60312 Frankfurt am Main

Telefon

+49 89 69 92 102-0

E-Mail

mittelstandsfonds@triton-partners.com

Web-Adresse

www.triton-partners.de

Gründung

1997

Anzahl Professionals

Ca. 300 (inkl. 20 TSM Investment Professionals)



Andi Klein,
Managing Partner and Head TSM,
T +49 69 92 102-190, mittelstandsfonds@triton-partners.com

Beteiligungsgesellschaften im Portrait



VR Equitypartner zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mittelständische Familienunternehmen begleitet die Gesellschaft zielorientiert und mit jahrzehntelanger Erfahrung bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen. Beteiligungsanlässe sind Wachstumsfinanzierungen und Expansionsfinanzierungen, Unternehmensnachfolgen oder Gesellschafterwechsel. VR Equitypartner bietet Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzaninefinanzierungen an. Als Tochter der DZ BANK, des Spitzeninstituts der Genossenschaftsbanken in Deutschland, stellt VR Equitypartner die Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung konsequent vor kurzfristiges Exit-Denken. Das Portfolio von VR Equitypartner umfasst derzeit rund 60 Engagements mit einem Investitionsvolumen von ca. 400 Mio. Euro.

VR Equitypartner GmbH

Verwaltetes Kapital

400 Mio. Euro

Finanzierungsprodukte

- Direktbeteiligungen
- Mezzanine-Kapital

Beteiligungsformen

- Mehrheitsbeteiligungen
- Minderheitsbeteiligungen
- Mezzaninefinanzierung

Investitionseinstieg

Unternehmensnachfolgen, Wachstumsfinanzierung, Gesellschafterwechsel, Internationalisierung

Investitionsvolumen

Mehrheitsbeteiligungen, Minderheitsbeteiligungen und Mezzanine bis 30 Mio. Euro (mit Co-Investor bis zu 40 Mio. Euro)

Größe Portfoliounternehmen

Fokus liegt auf mittelständischen Familienunternehmen

Branchenfokus

kein Branchenfokus

Referenzen

aku automation GmbH, Bookwire GmbH, DITTRICH + Co GmbH (DICO), Evolit Consulting GmbH, Informatik Consulting Systems GmbH (ICS), Gottfried Stiller GmbH – Megabad.com; HeizungsDiscount24 GmbH

Standorte

Frankfurt am Main, Münster

VR Equitypartner

Adresse

Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main
Sentmaringer Weg 21, 48151 Münster

Telefon/Telefax

+49 69 710 476-0/-161
+49 251 788 789-0/-26

E-Mail

mail@vrep.de

Web-Adresse

www.vrep.de

Gründung

1970 (Vorgängergesellschaft), Deutschland

Anzahl Professionals

30



Christian Futterlieb,
Geschäftsführer

Peter Sachse,
Geschäftsführer

Unternehmer Edition

Impressum „Investoren im Mittelstand“, 10. Jahrgang Spezial zur Ausgabe 3/2022

Verlag: GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-0, E-Mail: info@goingpublic.ag
Internet: www.goingpublic.ag, www.unternehmeredition.de

Redaktion: Eva Rathgeber, Markus Rieger
Bildredaktion: Robert Berger, Yvonne Neff
Bilder: stock.adobe.com, Unternehmensbilder
Titelbild: © Belish – stock.adobe.com

Redaktionelle Mitarbeit: Yannick Barth, Bärbel Brockmann,
Attila Dahmann, Alexander Görbing, Ulrike Hinrichs, Georg von Stein

Interviewpartner: Broder Abrahamsen, Philipp Amereller, Ronald Bartel,
Gerd Bassewitz, Andreas Bösenberg, Philip Fischer, Moritz Frerker,
Christian Futterlieb, Dr. Heiko Jopp, Andi Klein, Daniel Kral, Johannes
Laumann, Peter Pauli, Martin Pfletschinger, Dr. Johannes Schmidt,
Simon Schulz, Guy Selbher, Thomas Weber, Mathias Weidner

Lektorat: Benjamin Eder
Grafik: Robert Berger

Gesamtleitung: Markus Rieger, Vorstand, rieger@goingpublic.de
Partnerbetreuung, Anzeigen/Kooperationen:
Nina Sterr, Tel.: 089-2000 339-30, E-Mail: sterr@goingpublic.de

Preise: Einzelpreis 9,80 EUR
Abonnementverwaltung: Yesenia Schäfer
Tel.: 089-2000 339-0, abo@unternehmeredition.de

Druck: Druckerei Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

Haftung und Hinweise: Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen
Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie
für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen werden.
Bei unaufgefordert eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion
Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck: © 2022 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, ins-
besondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne
schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet,
diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photo-
kopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die
Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung
auf CD-ROM.

Datenschutz: Der Schutz Ihrer Daten ist uns wichtig. Es gilt die Daten-
schutzzerklärung der GoingPublic Media AG, ebenfalls abrufbar auf unserer
Website www.unternehmeredition.de/datenschutz.

ISSN 2190-2364, ZKZ 74988



Initiative Investoren im Mittelstand

PRIVATE EQUITY TRIFFT ...

Die Speeddating-Veranstaltungsreihe der Plattform Unternehmeredition.
www.unternehmereition.de

Infos und Anmeldung:

Markus Rieger, Tel.: +49 89-2000 339-44, rieger@goingpublic.de
Nina Sterr, Tel.: +49 89-2000 339-30, sterr@goingpublic.de

Präsentiert von



GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance, Securing Wealth, Connecting People.

www.goingpublic.ag

Unterstützer



www.bvkap.de

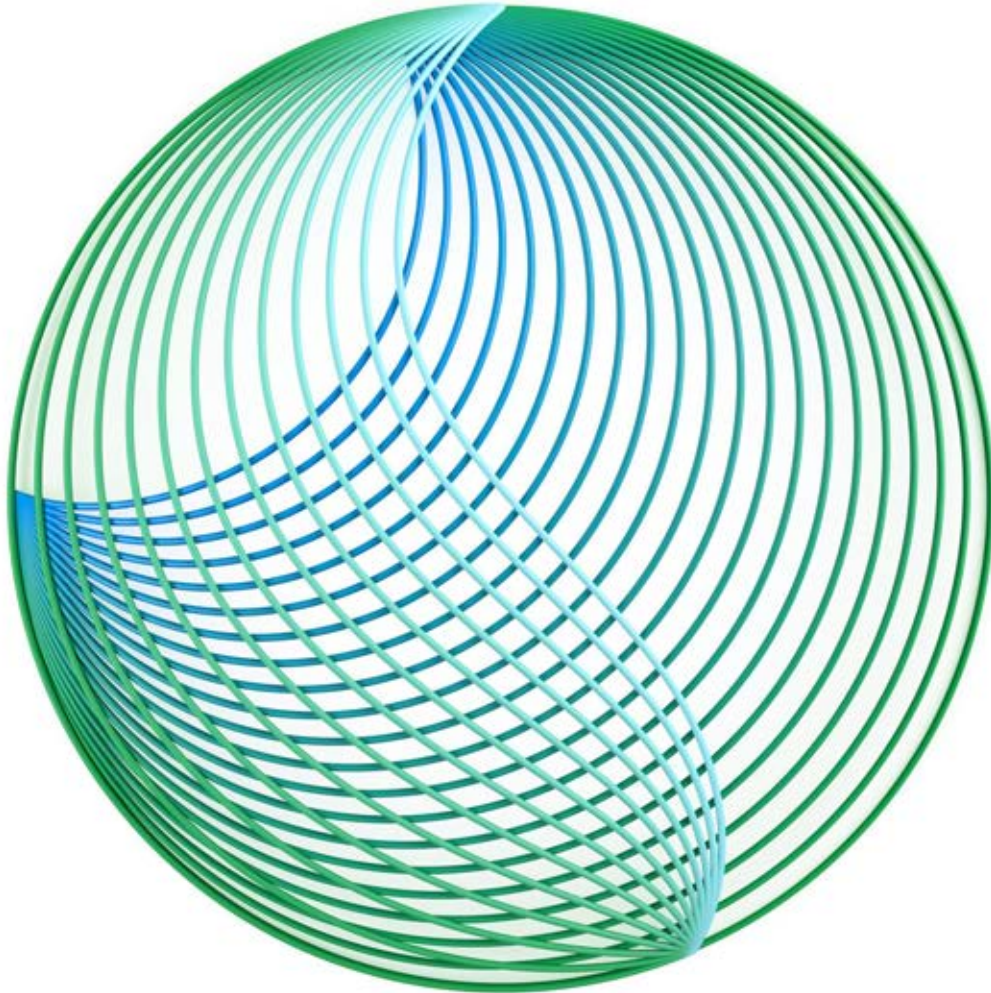
TERMINE 2022:

... **M&A:** 30. August

... **CORPORATE M&A:** 5. September

... **KAPITALMARKT:** 18. Oktober

... **CHINA INVESTMENT NETZWERK:** 7. November



M&A and Tax insurance

The Broker to insure transactions

Nikola Pamler

Managing Director | Attorney at law
Deloitte Broker GmbH
Tel: +49 89 2903 66578
npamler@deloitte.de

Joyce Koch

Managing Director | Tax
Deloitte Broker GmbH
Tel: +49 89 29036 1720
joykoch@deloitte.de