

Mit einem Schlag fast um ein Drittel größer

Der Baustoffproduzent **Quick-mix** befindet sich auf Wachstumskurs. Zuletzt hat das Unternehmen einen Wettbewerber aus Süddeutschland erworben. Damit erreicht die zur Sievert-Baustoffgruppe gehörende Firma eine Führungsrolle im deutschen Baustoffmarkt. Auch international stehen die Zeichen auf Wachstum. VON **BÄRBEL BROCKMANN**



Baustoffprofi: Zu Quick-mix gehören mittlerweile 22 Werke.

Mit einem Umsatz von 220 Mio. Euro gehörte Quick-mix längst zu den großen deutschen Baustofflieferanten. Allerdings lagen die meisten der 15 Standorte in der Nordhälfte des Landes. Im Süden war quick-mix bislang kaum vertreten. Diese regionale Lücke ist nun geschlossen. Zum 1. Juli 2015 übernahm die Quick-mix Holding GmbH

& Co. KG alle Anteile der Schwenk Putztechnik aus Ulm. Schwenk ist fokussiert auf Bayern und Baden-Württemberg und unterhält auch Vertriebsstandorte in der Schweiz. „Für uns bestand die Option, entweder eigene Kapazitäten im Süden aufzubauen oder einen Wettbewerber zu erwerben. Wenn man sich die Landkarte ansieht, gibt es da nur wenige interessante Kandidaten. Dazu gehörte die Schwenk Putztechnik“, sagt Stefan Egert, Vorstandsvorsitzender der Quick-mix-Muttergesellschaft Sievert AG. Die Putztechnik stand zum Verkauf, weil sich Schwenk künftig ganz auf das Kerngeschäft Zement und Transportbeton konzentrieren will.

Mittlerweile gehören 22 Werke zu Quick-mix, und der Umsatz dürfte in diesem Jahr an die 300-Mio.-Euro-Marke stoßen. Diesen großen Wachstumsschritt finanzierte Sievert mit der

Ausgabe von Genussscheinen. Aus Sicht des Familienunternehmens, dessen Wurzeln bis ins Jahr 1919 zurückreichen, die mit Abstand beste Lösung. Denn oberstes Ziel war und ist es, die volle unternehmerische Unabhängigkeit zu behalten. Eine Direktbeteiligung durch *Private Equity* kam daher nicht infrage. Ebenso wenig eine Fremdfinanzierung durch Banken, denn diese hätten Sicherheiten gefordert.

In dem Eigenkapitalfinanzierer VR Equitypartner und Co-Investor fand Sievert schließlich die richtigen Partner für die Mezzaninefinanzierung. „Für uns ist es entscheidend, dass wir mit verlässlichen Partnern zusammenarbeiten, die nicht in zwei oder drei Jahren wieder weg sind. Wir brauchen Stabilität“, begründet Egert diese Auswahl. Beide Adressen hätten einen ausgezeichneten Ruf im Markt. „Der erfolgreiche Abschluss zeigt, dass unsere Wahl richtig war“, sagt Egert. Ein langfristiges Engagement von mindestens sechs bis sieben Jahren ist auch deshalb wichtig, damit Quick-mix die Genussrechte in der Bilanz als Eigenkapital ausweisen kann.

VR Equitypartner unterstützt mittelständische Unternehmen mit Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Produkten bei Anlässen wie Wachstum, Nachfolgeregelungen oder der Optimierung der Bilanzstruktur. Zielkunden sind etablierte Mittelständler mit Stammsitz im deutschsprachigen Raum und einem nachhaltigen Geschäftsmodell. Sie sollten eine stabile wirtschaftliche Situation, ein erfahrenes Management und Wachstumspers-

KURZPROFIL

quick-mix Holding GmbH & Co. KG

Gründungsjahr: 1967

Branche: Baustoffindustrie

Unternehmenssitz: Osnabrück

Umsatz 2015: 265 Mio. Euro

Mitarbeiterzahl: ca. 950

www.quick-mix.de



Werk im bayerischen Wittislingen: Doch auch in China und Russland will Quick-mix wachsen.

pektiven aufweisen. „Das Engagement bei Quick-mix passt perfekt in unsere Finanzierungsstrategie“, sagt denn auch Geschäftsführer Martin Völker. VR Equitypartner bietet ein speziell auf den Mittelstand zugeschnittenes Leistungsspektrum aus Eigenkapital und nachrangigen Finanzierungen. Derzeit sei die Nachfrage nach mezzaninen Finanzierungen sehr hoch, sagt Völker, und das trotz der derzeit niedrigen Zinsen und der Risikobereitschaft der Banken. „Die Unternehmer achten stark auf eine ausgewogene Finanzierungsstruktur und sind durchaus bereit, dafür etwas mehr zu zahlen, wenn

sie einen Eigenkapitalinvestor an Bord holen“, fügt er hinzu.

Quick-mix will auch im Ausland weiter wachsen. Im nächsten Schritt soll der Auslandsanteil am Umsatz von 20 Prozent auf 25 Prozent steigen. Das Unternehmen ist unter anderem seit Längerem in Russland und China mit eigenen Standorten vertreten. Beide Länder haben derzeit mit einer abflauenden Wirtschaftsleistung zu kämpfen. Mittelfristig sollte aber auf beiden Märkten Wachstum möglich sein, meint Egert: „Wir sind überzeugt, dass wir in China und Russland weitere Aktivitäten aufbauen können, wenn sich die Märkte wieder bessern werden. Nach

wie vor halte ich den russischen Markt für interessant. Im Moment ist es schwierig, aber man muss einen langen Atem haben.“ Mit eigenen Standorten ist Quick-mix auch in Tschechien, Polen, der Slowakei und Luxemburg vertreten. Für einen Eintritt von Quick-mix in neue Märkte ist Egert ebenfalls offen. Er denkt dabei vor allem an Länder, die an schon bestehende Märkte angrenzen. Alle Wachstumspläne orientieren sich aber an der unternehmerischen Leitlinie der Unabhängigkeit und Selbstständigkeit. Deshalb werden nur solche Investments ins Kalkül gezogen, die diese nicht infrage stellen. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Wir sehen ein kompetitives Umfeld in einem stabilen inländischen Markt“

Interview mit **Stefan Egert**, Vorsitzender des Vorstands der Sievert AG. Sievert fungiert als Holding, zu der auch Quick-mix gehört.

Unternehmeredition: Wie sieht der Wettbewerb im Markt der Baustoffindustrie aus?

Egert: Wir sehen ein kompetitives Umfeld in einem stabilen inländischen Markt. Das Hochbauvolumen lag 2015 ungefähr bei 213 Mrd. Euro, davon entfielen etwa 82 Mrd. Euro auf den Neubau und 131 Mrd. Euro auf die Renovierung. Das ist ein stabiles Niveau. Wir sehen keinen Marktrückgang, aber auch kein materielles Wachstum. Auf dieser Basis muss man sehen, dass man sich mit den eigenen Produkten richtig positioniert. Angesichts der derzeitigen Zinssituation und der daraus

resultierenden fehlenden Anlageaktivitäten könnte es zu einer Belebung der Neubauaktivitäten kommen.

Spüren Sie schon Auswirkungen der Energiewende?

Nur eingeschränkt. Durch den gesunkenen Ölpreis und die warmen Winter ist die Motivation zu dämmen derzeit eher gering. Denn dadurch haben sich die Heizkosten verringert. Es bleibt abzuwarten, wie sich das Thema Wärmedämmung auch vor dem Hintergrund politischer Vorgaben entwickelt.

Was zeichnet Quick-mix in diesem Marktumfeld aus?

In erster Linie unsere hervorragenden Produkte und unsere flächendeckende Präsenz in Deutschland. In einigen Produktbereichen haben wir eine sehr gute Marktposition. Zum Beispiel im Garten- und Landschaftsbau. Hier sind wir mit unserer Marke tubag Marktführer. Uns kommt weiter zugute, dass wir unsere Produkte sowohl über den Fachhandel als auch über Baumärkte anbieten. Durch diese Kombination sind wir so aufgestellt, dass wir uns gut behaupten können.

Vielen Dank für das Gespräch.



Stefan Egert