

Gemeinsam stark für Ihren Erfolg

Maßgeschneiderte Eigenkapitalfinanzierung für den Mittelstand

GEMEINSAMKEIT

MITTELSTAND

PARTNERSCHAFT

EXPANSION

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

ZIELE

STRATEGIE

EXPANSION

PERSPEKTIVE

ZUKUNFT

ERFOLG

MEZZANINE

GESELLSCHAFTERWECHSEL

WACHSTUM

Unternehmensnachfolge, Gesellschafterwechsel, Wachstumsfinanzierung:

Wir investieren in Ihren langfristigen Erfolg

Etablierte mittelständische Unternehmen mit aussichtsreichen Perspektiven brauchen stabile und zuverlässige Partner. Als einer der führenden Eigenkapitalfinanzierer in Deutschland, Österreich und der Schweiz setzen wir genau dort Prioritäten, wo es um die langfristige Sicherung Ihres unternehmerischen Erfolgs geht.



Martin Völker,
Geschäftsführer

Christian Futterlieb,
Geschäftsführer

Peter Sachse,
Geschäftsführer

Ihre unternehmerische Zukunft – unsere Lösungsangebote

Seit mehr als vier Jahrzehnten unterstützen wir etablierte mittelständische Familienunternehmen, die ein nachhaltiges Geschäftsmodell verfolgen, mit maßgeschneiderten Eigenkapitalfinanzierungen.

Da wir ausschließlich Mittel unserer Muttergesellschaft DZ BANK investieren und nicht als Fonds agieren, können wir gemeinsam mit Ihnen eine sinnvolle Finanzplanung gestalten und diese zielorientiert in Ihrem unternehmerischen Sinne realisieren. Unsere Investitionen sind immer individuell maßgeschneidert und stets von dem klaren Ziel geprägt, Ihren unternehmerischen Handlungsspielraum nicht nur zu erhalten, sondern zu erweitern. Zentrale Werte einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit sind für uns Offenheit, Vertrauen, Verlässlichkeit und Verantwortung.

Derzeit begleiten wir rund 100 Unternehmen mit einem Investitionsvolumen von ins-

gesamt etwa 500 Mio. Euro. Unsere Finanzierungslösungen orientieren sich ganz an Ihrem individuellen Bedarf: Minderheitsbeteiligungen, Mehrheitsbeteiligungen oder Mezzanine-Finanzierungen schneidern wir für Sie maßgerecht. Als Grundlage für die Zusammenarbeit setzen wir eine stabile wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens, belastbare Prognosen und ein erfahrenes Management voraus.


Ihre Ziele und Visionen – unsere Expertise

Die nachhaltige Entwicklung Ihres Unternehmens hat für uns eine hohe Priorität. Wir verstehen uns als engagierter Gesellschafter, der sich auf die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens konzentriert und nicht ins operative Tagesgeschäft eingreift. Dabei profitieren Sie von den Vorteilen, die sich aus unserer Einbindung in die Genossenschaftliche FinanzGruppe ergeben, ebenso wie von unserem weit gespannten internationalen Expertennetzwerk. Mit einem Investment von VR Equitypartner erhalten

Sie den Handlungsspielraum, den Sie brauchen, um sich auf die Realisierung Ihrer unternehmerischen Ziele und Visionen zu konzentrieren.

Eine solide Basis für die Zukunft Ihres Unternehmens

Wann ist eine Eigenkapitalfinanzierung durch VR Equitypartner für Sie sinnvoll? Immer dann, wenn Sie für Ihren unternehmerischen Handlungsspielraum einen soliden Eigenkapitalpartner benötigen. Etwa für notwendige Investitionen, die Ihren langfristigen Erfolg sichern. Oder zur Finanzierung eines Gesellschafterwechsels. Auch für eine reibungslose Regelung der Nachfolge in Ihrem Familienunternehmen. Unsere Mitarbeiter beraten Sie jederzeit gerne persönlich und unterstützen Sie bei Ihrer individuellen Strategieplanung. Vier Beispiele erfolgreicher umgesetzter Projekte finden Sie auf den folgenden Seiten.

A man in a blue polo shirt and yellow gloves is inspecting a large, dark metal casting part. He is looking intently at the part, which has several circular holes and a complex shape. The background shows a factory environment with other parts and machinery.

**Nachhaltige Wachstums-
strategie auf dem
Fundament einer frühzeitig
geordneten Nachfolge**



BEGINN



07/2013

MITARBEITER



360

UMSATZ



Über 20 Mio.

Computertomographie, Radiographie, magnetische Rissprüfung: Das sind nur drei von 30 Verfahren, mit denen die in Aalen ansässige vohtec wichtige Werkstoffe insbesondere von Autos und Maschinen prüft. Die Spezialisten aus Schwaben bezeichnen sich gerne als „Mediziner der Metalle“, wobei sie auch Kunststoffe und andere Materialien prüfen. Nahezu lebensnotwendig sind ihre Lösungen für viele Kunden, denn schadhafte Teile können einen guten Ruf zerstören, hohe Folgekosten nach sich ziehen oder sogar Menschenleben gefährden.

Zu den Kunden gehören Autobauer und ihre Zulieferer ebenso wie Gießereien, galvanische Betriebe oder Hersteller aus der Schmiede- und Umformtechnik. Die Nachfrage steigt ständig und vohtec-Gründer Roland Vogt wünscht sich, dass sein Lebenswerk auch langfristig erhalten bleibt. Weil ein Nachfolger innerhalb der Familie fehlte, plante er den Generationswechsel mithilfe einer externen Lösung frühzeitig: Im Jahr 2013 strukturierte VR Equitypartner gemeinsam mit der Hausbank VR Bank Aalen und der Volksbank Ulm-Biberach die Nachfolge des Unternehmens.



„Mit der neuen Gesellschafterstruktur und der Berufung von Gernot Kolb ins Management haben wir die Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der Nachfolge und eine kontinuierliche Unternehmensentwicklung geschaffen.“

Roland Vogt

Vogt hält weiterhin signifikante Anteile und leitet die operativen Geschicke von vohtec. Ihm zur Seite steht der langjährige Vertriebsleiter Gernot Kolb, der 2013 in die Geschäftsführung berufen wurde und ebenfalls Anteile übernommen hat. Er wird den Gründer schrittweise weiter entlasten. „Mit der neuen Gesellschafterstruktur und der Berufung von Herrn Kolb ins Management haben wir die Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der Nachfolge und eine kontinuierliche Unternehmensentwicklung geschaffen“, sagt Vogt.

Unterstützt von VR Equity-partner stellte er seitdem viele Weichen für die weitere Expansion. So ist es mit dem Erwerb der Schwestergesellschaft vohtec Labor gelungen, Synergien im Vertrieb und in der Auftragsabwicklung zu nutzen. Parallel dazu wurden die württembergischen Standorte Aalen und Altbach erweitert sowie Anfang 2015 in Garching ein dritter Standort nahe den

Kunden aus der bayerischen Auto- und Luftfahrtindustrie eröffnet. Im gleichen Jahr konnten durch den Zusammenschluss mit dem Bereich „Zerstörungsfreie Werkstoffprüfung“ der Böllinger Group in Bad Friedrichshall weitere Synergieeffekte genutzt und neue Kunden gewonnen werden. Die Böllinger Group trat gleichzeitig in den Gesellschafterkreis von vohtec ein. Eine zusätzliche Maßnahme zur Gestaltung des weiteren Wachstums ist die im Juli 2017 geschlossene Partnerschaft mit General Electric (GE). Als GE Channel Partner vertreibt vohtec seitdem Ultraschall-Equipment und Wirbelstromtechnik des Weltkonzerns. „Wir haben Gewinn und Umsatz seit 2013 deutlich gesteigert und werden jetzt die nächsten Herausforderungen anpacken“, sagt Vogt. Die Entwicklung neuer Geschäftsfelder, zum Beispiel in der Luftfahrt, gehört ebenso dazu wie die weitere Diversifikation des Kundenkreises.



vohtec
Qualitätssicherung GmbH

Gründungsjahr: 1997

Branche: Qualitätssicherung/
Werkstoffprüfung

Internet: www.vohtec.de

A close-up photograph of a white car's front end, including the headlight and grille, as it moves through a car wash. Large, dense, blue brushes are positioned to clean the vehicle. The background is a light-colored wall with some mechanical components visible.

**Vom Branchenpionier
zum führenden Spezialisten
für die Autoreinigung**



Vor mehr als 50 Jahren eröffnete Dr. Joseph Enning eine der ersten automatischen Waschanlagen in Deutschland. Heute bietet die Mr. Wash Autoservice AG ihre Dienste bundesweit an über 30 Standorten an. Mehr als sechs Mio. Fahrzeuge fahren jährlich durch die an Ausfallstraßen von Großstädten gelegenen Waschanlagen. Und 2016 war sogar eines der besten Geschäftsjahre überhaupt.

Für den Erfolg steht neben dem hohen Anspruch an Qualität und Servicebereitschaft die Innovationskraft. So bieten die großen Filialen neben der klassischen Autowäsche auch eine Innenreinigung der Fahrzeuge an. An vielen Standorten gehören zudem Discounttankstellen und unter der Marke „mac oil“ ein Komplett-Ölwechsel zum Angebot. Investitionen in neue Anlagen und die Modernisierung sind bei allem Garanten für den Erfolg in der Zukunft.

Vorstandschef Richard Enning, der das Familienunternehmen in zweiter Generation führt, achtet deshalb darauf, dass die Finanzierungsstrukturen immer an den Kapitalbedarf angepasst sind. Ein wichtiger Baustein ist dabei die von VR Equitypartner bereitgestellte stille Beteiligung. Den Kontakt zur Beteiligungsgesellschaft stellte die WGZ BANK (heute DZ BANK) als langjähriger Wegbegleiter des Unternehmens her.

BEGINN



12/2011

MITARBEITER



Rund 800



Drei Fragen an Richard Enning

Mr. Wash steht für hochwertigen Full Service. Was genau bedeutet das für Sie und Ihre Kunden?

Wir wollen, wie es schon unser Unternehmensmotto „Sauberes Auto – gute Laune“ ausdrückt, zufriedene Kunden. Dazu legen wir neben der hohen Waschqualität viel Wert auf Schnelligkeit in der Abfertigung. Das gilt auch für die Innenreinigung am Transportband, die stets exakt acht Minuten dauert. Und an unseren Tankstellen muss der Kunde nicht Schlange stehen, auch weil wir dort auf Shops verzichten. Nicht zuletzt ist es mir wichtig, dass unsere Mitarbeiter den Servicegedanken verinnerlichen.

Welche Ansprüche stellen Sie als Unternehmer an Ihre Finanzierungspartner?

Wir schätzen regionale Nähe, persönliche Beziehung und schnellen Zugang zu den Entscheidungsträgern. Das gilt auch für VR Equitypartner, die im Jahr 2011 eine stille Beteiligung über 8 Mio. Euro als Anschlussfinanzierung für ein Standard-Mezzanine bereitgestellt hat. Damit konnten wir die Finanzierung sehr genau an unsere individuellen Bedürfnisse anpassen. Aus dieser lebendigen Geschäftsbeziehung heraus hat die Beteiligungsgesellschaft das Volumen ihres Engagements mittlerweile um 2 Mio. Euro aufgestockt und die Laufzeit gerade um sechs Jahre bis 2023 verlängert. Sie unterstützt damit unser Wachstum.

Wo liegen die besonderen Vorteile dieser Zusammenarbeit mit Blick auf Ihre Wachstumsstrategie?

Gerade da sind persönliche Gespräche und das Verständnis für unser Geschäftsmodell wichtig. Ich muss bei Investitionen schnell entscheiden. VR Equitypartner steht kurzfristig und pragmatisch für die Unterstützung solcher Entscheidungsprozesse zur Verfügung. Wir entwickeln derzeit beispielsweise neue Standorte in Bonn und Aachen. Bei der Finanzierung des Wachstums ist die stille Beteiligung, die das wirtschaftliche Eigenkapital des Unternehmens stärkt, ein stabiler Baustein. Wir haben schon mit verschiedenen Partnern bei solchen Mezzanine-Finanzierungen zusammengearbeitet. VR Equitypartner ist der erste, mit dem wir verlängert haben.



Gründungsjahr: 1964

Branche: Autoreinigung,
Tankstellen, Service

Internet: www.mr-wash.de

Richard Enning, Vorstandsvorsitzender



**Weltweit erfolgreicher
Nischenplayer vor dem
nächsten Wachstumssprung**



BEGINN



03/2016

MITARBEITER



170

UMSATZ



Über 35 Mio.

Als Geschäftsführer André Lang im Juni 2017 in Mills River, North Carolina, den ersten Spatenstich für einen neuen Produktionsstandort der Norafin-Gruppe setzte, war das einmal mehr ein großer Moment in der Firmenhistorie. Das Unternehmen investiert einen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag in die weitere Expansion am nordamerikanischen Markt. Gleichzeitig entstehen so an den Standorten in Europa freie Kapazitäten, um auch dort das Wachstum voranzutreiben.

An Nachfrage mangelt es nicht. Das Unternehmen

mit Hauptsitz im sächsischen Mildenau verfügt mit seiner Wasserstrahltechnik über ein besonders effizientes Verfahren zur Herstellung von Vliesstoffen. Norafin fertigt sie für umweltfreundliche Luft- und Flüssigkeitsfilter ebenso wie für Hochleistungswalzen in der Papierindustrie. Auch Schutzkleidung und Speziallösungen für den Bau oder die Medizin entstehen daraus. Norafin überzeugt am Markt immer wieder durch Innovationen, wobei das Unternehmen rund 80 Prozent seiner Entwicklungen gemeinsam mit den Kunden erarbeitet.



„Unser neuer Mehrheitseigentümer ist langfristig orientiert, versteht unsere Produkte und unterstützt die internationale Expansion auch mit seinem Know-how.“

André Lang

Auch wenn der Export schon für rund drei Viertel aller Umsätze steht, sieht Lang weiter große Chancen an den Weltmärkten. Entscheidende Weichen wurden im Jahr 2016 gestellt, als der damalige Mehrheitseigner seine Anteile zum Verkauf stellte. Mit VR Equitypartner fand sich auf Empfehlung der Volksbank Chemnitz ein Investor, der die Expansion in den USA mitträgt und dem Management-Team gleichzeitig eine höhere Beteiligung am Unternehmen ermöglicht hat.

„Unser neuer Mehrheits-eigentümer ist langfristig orientiert, versteht unsere Produkte und unterstützt die internationale Expansion auch mit seinem Know-how“, sagt Lang. Das Management hält nun 25 statt früher zehn Prozent der Anteile und steuert in Abstimmung mit den anderen Anteilseignern, zu denen auch ein Co-Investor aus dem Beirat von VR Equitypartner gehört, das operative Geschäft.

Auf dem Gelände in North Carolina soll im Frühjahr 2018 die Serienproduktion starten. Norafin kann damit nicht nur die Kunden in den USA und Kanada noch schneller beliefern, sondern auch Marktanteile gewinnen. „Gerade jetzt winken signifikante Potenziale, weil sich Anbieter aus dem US-Markt für feuergeschützte Vliese zurückziehen oder dort infolge von Akquisitionen verschwinden“, sagt Lang. Nicht minder wichtig: Bestimmte Produkte wie Schutzbekleidung aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder auch freiwillig nur bei Anbietern, die sie zu 100 Prozent in den USA herstellen. Auch deshalb bieten sich mit der Produktion vor Ort nun neue Absatzmöglichkeiten.



Gründungsjahr:	1995
Branche:	Vliesstoffe, Materialkonstruktionen, Composites
Internet:	www.norafin.de



**Verpackungsspezialist investiert
in neue Standorte und nutzt
Marktchancen in Asien**

Wenn Firmen größere Güter verschicken, muss die Verpackung stimmen. Das beginnt beim benutzerfreundlichen Handling für das Versandpersonal und reicht bis zur möglichst optimalen Raumauslastung und der Recyclingfähigkeit der Behälter.

Die im saarländischen Bous ansässige KTP Kunststoff Palettentechnik bietet ihren Kunden, zu denen die großen europäischen Automobilbauer ebenso gehören wie Hersteller von Haushaltsgeräten, die Lösungen dafür. Die faltbaren „Leichtgroßladungsträger“ aus Kunststoff helfen den Unternehmen vor allem auch, ihre Kosten spürbar zu senken. Kein Wunder ist es da, dass die Nachfrage ständig wächst und KTP den Umsatz in den vergangenen fünf Jahren auf über 40 Mio. Euro nahezu verdoppelt hat.

Um das Marktpotenzial weiter auszuschöpfen, setzt der geschäftsführende Gesellschafter Andreas Wintrich auf eine solide Eigenkapitalbasis und die Strukturen eines familiengeführten Unternehmens. „So können wir Expansionspläne

schnell umsetzen und unsere Marktposition international ausbauen“, betont er. Bei der Realisierung dieser Ziele unterstützt ihn VR Equitypartner, die 2011 gemeinsam mit ihm die Anteile eines Finanzinvestors erworben hat. Die Gründerfamilie hält die Mehrheit an dem Familienunternehmen, das als einer der führenden Behälterhersteller in Europa auch an anderen Auslandsmärkten auf steigende Nachfrage trifft.

BEGINN



01/2011

MITARBEITER



Rund 200

UMSATZ



Über 40 Mio.



Gründungsjahr:	1988
Branche:	Transportbehälter, Paletten, Trägersysteme
Internet:	www.ktp-online.de

„Die EU ist mit rund 60 Prozent vom Umsatz immer noch unser größter Markt. Wir werden den Kunden aber immer wieder auch in ihre außereuropäischen Absatzregionen folgen“, sagt Wintrich. Im Jahr 2015 hat das Unternehmen deshalb ein Vertriebsbüro mit Lager nahe Shanghai eröffnet. In zwei bis drei Jahren könnte das Geschäftsvolumen eine eigene Produktion in China tragen. Kostennachteile durch den Import würden dann wegfallen.

Innovationen treiben das Wachstum ebenfalls voran. Für einen Quantensprung sorgte zuletzt die Einführung eines mehrfach mit Industriepreisen ausgezeichneten Mehrweg-Transportbehälters. Aufgrund der großen Nachfrage investierte KTP 2 Mio. Euro in neue Hallen und Maschinen. Mit Blick auf die Internationalisierung hat KTP gleichzeitig die zweite

Managementebene gestärkt. Und die gesunde Kapitalausstattung ist angesichts des Aufbaus einer Produktionsinfrastruktur über mehrere Kontinente wichtiger denn je. Allein die Erweiterungen am Stammsitz in Bous und in Shanghai könnten in den nächsten Jahren Investitionen von 5 bis 10 Mio. Euro erforderlich machen. Für eine noch breitere Grundlage zur Finanzierung des Wachstums sorgt seit Anfang 2017 eine Beteiligung der Familienholding Wagner, die im Zuge einer Kapitalerhöhung rund 25 Prozent der Anteile erworben hat.



„Die solide Eigenkapitalbasis hilft uns, Expansionspläne schnell umzusetzen und unsere Marktposition international auszubauen.“

Andreas Wintrich

Frankfurt

VR Equitypartner GmbH
Platz der Republik
60265 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 710 476-0
Telefax: +49 69 710 476-261
E-Mail: mail@vrep.de

Münster

VR Equitypartner GmbH
Sentmaringer Weg 1
48151 Münster

Telefon: +49 251 788 789-0
Telefax: +49 251 788 789-26
E-Mail: mail@vrep.de

