

VR Equitypartner beteiligt sich an Bildverarbeitungsspezialist aku

Bericht und Interview S. 2–3

EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen,
sehr geehrte Leser,

Corona ist das Hauptthema dieser Tage, und es wird auch in diesem Newsletter nicht ganz ohne gehen. Doch wir haben noch andere Themen und sehen spannende Entwicklungen, die zum Teil durch die Pandemie befördert werden. Eine davon ist der Trend zur Automatisierung und Deglobalisierung, der gerade in Deutschland auf dem Vormarsch ist und neben den bekannten Herausforderungen auch durchaus große Chancen bietet.

Aus diesem Grund freuen wir uns ganz besonders, Ihnen unseren jüngsten Portfolioeuzugang, den Bildverarbeitungsspezialisten **aku.automation**, im Newsletter ausführlicher vorstellen zu können. **aku.automation** bietet hochspezialisierte Lösungen und schafft es zugleich, die Anwendung zu vereinfachen. Die Nähe zum Kundenwunsch zahlt sich aus.

Wir wünschen wieder viel Vergnügen bei der Lektüre – und: Bleiben Sie gesund!

Christian Futterlieb, Peter Sachse

KRISENFEST

Haben wir das Ärgste schon hinter uns – oder kommt die große Krise erst noch?

Gemeinsam mit unseren Portfoliounternehmen bereiten wir uns auf beide Szenarien vor.

„Resilienz“ ist so ein Modewort, das sich bislang vor allem auf den einzelnen Menschen bezogen hat. Doch in der Corona-Krise wird deutlich, wie wichtig die Widerstandsfähigkeit auch von ganzen Unternehmen ist. **Wem gelingt es, weitgehend unbeschadet durch die Krise zu kommen – und vielleicht sogar noch von ihr zu profitieren?**

Eine Voraussetzung sind sicherlich solide Finanzen. Wenn Umsatz unerwartet einbricht oder Lieferverpflichtungen nicht erfüllt werden, helfen eine gute Eigenkapitalausstattung und Mezzanine, weil sie dem Unternehmen finanziellen Spielraum geben und seine Position auch im Gespräch mit Banken stärken. Gemeinsam mit Partnern aus dem Netzwerk bieten wir auch im operativen Bereich Unterstützung an. Ein Beispiel dafür war unsere Webcast-Reihe mit einer renommierten Wirtschaftskanzlei zu den drängenden Themen wie Kurzarbeit oder Hilfs- und Fördergeldern zu Beginn der Corona-Krise.

Bei strategischen und operativen Anpassungen entwickeln wir zudem gemeinsam

mit den Unternehmen Maßnahmen, die in der aktuellen Zeit helfen. **Gerade jetzt ist es ein guter Zeitpunkt, Veränderungen anzupacken.** Wir fokussieren uns auf die strategische Unternehmensentwicklung, die Umsetzung liegt beim Management. Aber auch unser Operating Partner Team unterstützt mit Experten, damit Wichtiges schnell umgesetzt werden kann.

Eine weitere Stütze in der Krise sind auch andere Unternehmen aus dem Portfolio. Es freut uns, wie bereitwillig Erfahrungen ausgetauscht und damit Anregungen für die Umsetzung in den übrigen Unternehmen gegeben werden.

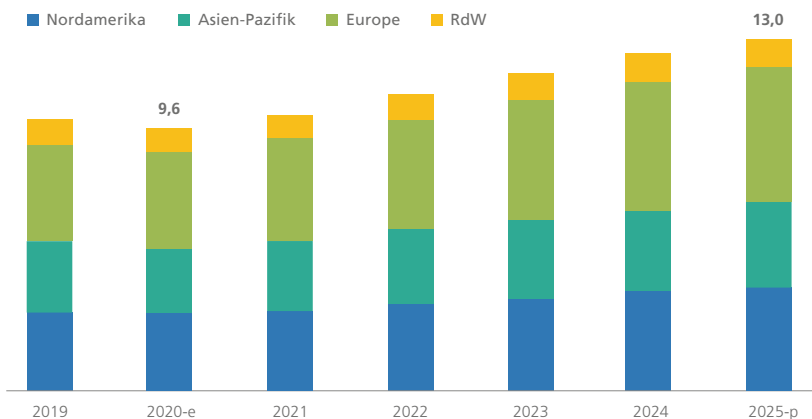
Auch diese gemeinsamen Anstrengungen tragen dazu bei, dass sich unsere Portfoliounternehmen nach dem ersten Corona-Schock weitgehend erholen konnten.

Das erlaubt uns, in der Krise den Blick auf Chancen zu richten: Die Gelegenheit, als resilientes Unternehmen die eigene Marktposition zu stärken, ist auch in dieser Krise wieder günstig.

AUTOMATISIERUNG

PROFITEUR DER DEGLOBALISIERUNG

Der Trend zur Automatisierung ist seit Jahren ungebrochen. Neue technische Möglichkeiten erweitern die Einsatzbereiche laufend. Mit der Corona-Krise wird die Nachfrage nach Automatisierungslösungen sogar noch zunehmen. Davon profitiert auch die aktuelle Beteiligung *aku.automation*.



Und wächst und wächst: Entwicklung des weltweiten Markts für industrielle Bildverarbeitung (nach Region, in Mrd.-US-Dollar)

Quelle: MarketsandMarkets Analysis. RdW schließt Südamerika, Mittlerer Osten und Afrika ein.

„Wenn deutsche Produzenten wettbewerbsfähig bleiben wollen, dann kommen sie um Automatisierungstechnik gar nicht herum“, ist VREP-Geschäftsführer Christian Futterlieb überzeugt. Er sieht keine Anzeichen für ein Abschwächen des Automatisierungstrends. Im Gegenteil: Die Deglobalisierung hat nicht nur durch Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China oder den Brexit zugenommen, sondern wurde auch durch die Corona-Krise beschleunigt. Die Lockdowns rund um die Welt haben die Empfindlichkeit der internationalen Wertschöpfungsketten vor Augen geführt. Als Folge denken Deutschlands Unternehmen auch darüber nach, wie sie ihre Lieferketten regionalisieren. Doch damit durch eine Produktion am Hochlohnstandort Deutschland Produkte nicht „unbezahlbar“ werden, braucht es einen hohen Automatisierungsgrad.

Automatisierung hat aber nicht nur den Vorteil der Effizienzsteigerung bzw. Kos-

tensenkung, erklärt Futterlieb. Sie hilft auch bei Qualitätssteigerung und -sicherung. Ein wichtiger Aspekt angesichts steigender Kundenanforderungen. Auch Maschinen sind nicht fehlerlos, doch sind Menschen meist noch fehleranfälliger. Und die Maschinen können zuverlässig Fehler erkennen.

Dabei helfen häufig Bildverarbeitungslösungen. Das kann eine Bildgebung bei der Bearbeitung sich bewegender, inhomogener Güter wie Brezeln auf einem Laufband sein oder die Kontrolle, ob die Schokolade korrekt verpackt ist. Aber auch im Hundertstelbereich können Maschinen heute leichter ungewollte Abweichungen entdecken, als es dem Menschen möglich wäre. Mithilfe von Künstlicher Intelligenz können die industriellen Bildverarbeitungssysteme immer schneller hinzulernen. Christian Futterlieb sieht dabei gerade in komplexen Anwendungsfällen noch viele künftige Einsatzbereiche. *aku.automation*, an dem sich VR Equitypartner Anfang September

beteiligt hat, sei dafür hervorragend positioniert. „Als Applikationslöser, der nicht auf einzelne Technologien festgelegt ist, kann *aku* die optimale Konstellation individuell konfigurieren.“ Ein weiterer entscheidender Pluspunkt der Aalener: Sie haben eine eigene Softwarelösung, den *aku.visionManager*, der die Bedienung möglichst einfach macht. Egal, welche Komponenten im Hintergrund eingesetzt werden, der Anwender findet sich schnell zurecht.

Einen Verdrängungsmarkt müssen *aku*, aber auch andere industrielle Bildverarbeiter nicht fürchten. Das kräftige Marktwachstum lässt aktuell genügend Raum für alle. Dennoch ist eine Konsolidierung nicht ausgeschlossen, denn der Markt ist sehr fragmentiert. *aku* ist mit rund 50 Mitarbeitern schon einer der Großen in seinem Bereich.

Mit dem Einstieg von VR Equitypartner stehen die Zeichen auch auf Wachstum. „Schon gleich nach Veröffentlichung unserer Transaktionsmeldung haben sich die ersten Netzwerkpartner mit Beteiligungsmöglichkeiten und operativen Ansatzpunkten für *aku* gemeldet“, freut sich Futterlieb.



vision technologies



Beginn

2020



Anlass

Wachstum



Instrument

Direktbeteiligung



Mitarbeiter

über 50

FACTS: Herr Abt, wie ist *aku.automation* bislang durch die Corona-Krise gekommen?

ABT: Natürlich hat uns der Shutdown im Frühjahr auch erst einmal kalt erwischt. Alle Inbetriebnahmen wurden verschoben. Inzwischen hat sich das zum Glück normalisiert. Aber bei einer größeren Anlage müssen wir bis Weihnachten warten, bis wir sie einrichten können – das geht beim Kunden nur an Feiertagen wie Ostern. Und eben Weihnachten.

FACTS: Wie sieht es denn bei Neuaufträgen aus? Spüren Sie eine Investitionszurückhaltung?

ABT: Eigentlich nicht. Wir haben Kunden aus ganz unterschiedlichen Bereichen: Maschinenbau und Automotive, aber auch Lebensmittel und Konsumgüter. Aber selbst Branchen, die die Corona-Krise schwer getroffen hat, müssen ja intensiv nach Möglichkeiten zur Kosteneinsparung suchen. Und genau die bieten wir mit unseren Automatisierungsmöglichkeiten.

FACTS: Ist es nicht ungewöhnlich, als industrieller Bildverarbeiter so branchenbreit aufgestellt zu sein? Eigentlich wäre doch eine Spezialisierung auf wenige Branchen zu erwarten, so anspruchsvoll wie Ihre Leistung ist ...

ABT: Die meisten Bildverarbeiter haben sich tatsächlich spezialisiert. Aber wir haben uns bewusst dafür entschieden, uns nicht von einzelnen Technologien und Anbietern abhängig zu machen. So können wir aus der gesamten Angebotspalette dem Kunden genau die Lösung aus Hard- und Software zusammenstellen, die am besten passt. Wir haben dann Teams, die sich auf unterschiedliche Bereiche spezialisiert haben.

FACTS: Wenn Sie weder exklusive Technologie noch exklusive Anbieter haben – birgt das nicht das Risiko, dass Wettbewerber Sie rasch kopieren?

ABT: Da bin ich recht unbesorgt. Sie müssen erst einmal die Expertise haben, aus der Breite des Angebots einzelne Komponenten so zu kombinieren, dass sie das beste Ergebnis bringen. Dafür braucht es Know-how. Vor allem aber haben wir viel Geld in eine eigene Plattform investiert, die die Einzelteile unserer Lösung integriert und die Anwendung vereinfacht. Unser *aku.visionManager* kann die Bilddaten der unterschiedlichsten Sensortechnologien einlesen, verarbeiten und auswerten. Und er stellt sie übersichtlich und einheitlich dar. Auch wenn sich im Hintergrund etwas ändern sollte, bleibt die Bedienung immer gleich. Unsere Kunden wissen das sehr zu schätzen.

FACTS: Wenn sich der Markt so positiv entwickelt – warum braucht es dann überhaupt einen neuen Gesellschafter?



»DIE ZEICHEN STEHEN AUF WACHSTUM«

*Die Geschäftsführung der *aku.automation GmbH* (von links) Thomas Abt, Boris Gierszewski und Markus Kohnle*

facts sprach mit *aku*-Mitgründer und Geschäftsführer Thomas Abt über Chancen in der Corona-Krise, seine Wachstumspläne und worauf es ihm bei der Auswahl eines neuen Investors besonders ankam.

ABT: Die Minderheitsbeteiligung ist für uns wie ein Wachstumsturbo. Wir können jetzt unseren *aku.visionManager* schneller weiterentwickeln und künftig auch als Lösung allein anbieten. Da bekommen wir einen ganz neuen Umsatzhebel. Außerdem wollen wir rasch unsere Kundensegmente Lebensmittel und Consumer ausbauen. Und vor allem wollen wir durch Zukäufe wachsen. VR Equitypartner bringt nicht nur frisches Kapital, sondern auch Know-how und Netzwerk im Buy & Build-Bereich mit.

FACTS: Erschwerte die Corona-Krise die Transaktion? Auf dem Markt waren viele Transaktionen erst einmal auf Eis gelegt worden, weil niemand wusste, wie stark sich die Krise auswirken würde ...

ABT: Es war erstaunlich reibungslos. Wir haben uns Anfang Mai getroffen. Gleich war da eine große gegenseitige Sympathie und Wertschätzung. Sowohl beim Investmentdirektor Daniel Schmidt als auch bei den Kollegen und den Geschäftsführern Christian Futterlieb und Peter Sachse. Das ist für mich sehr wichtig. Wenn das nicht stimmt, sollte man es sein lassen. Mir geht es da auch nicht um den letzten Euro. Natürlich ist der Preis wichtig, aber die Beteiligten sind noch wichtiger. Und ich habe geschätzt, dass die Gespräche stets auf Augenhöhe stattfanden. Zudem: Ich habe es 13 Jahre gut ohne einen Finanzinvestor geschafft, die Geschäfte zu führen. Da brauche ich niemanden, der sich ins Tagesgeschäft einmischt. Auch da waren wir uns von Anfang an einig.

FACTS: Was sind jetzt die nächsten Schritte?

ABT: Die Zeichen stehen auf Wachstum. Die Automatisierung wird weiter fortschreiten, und daran wollen wir teilhaben. Wir haben durch die Beteiligung den finanziellen Spielraum, den Partner und das Netzwerk, einen ordentlichen Wachstumssprung zu machen. Trotz – oder gerade – in der Corona-Krise.

MELDUNGEN AUS DEN BETEILIGUNGEN



Evolit: Partner gesucht

Evolit, an dem VR Equitypartner seit 2019 beteiligt ist, sucht im VREP-Netzwerk Partner für Digitalisierungsprojekte. Der Spezialist im Bereich individueller Geschäftssoftwareentwicklung arbeitet seit gut zwei Jahren verstärkt mit KMU zusammen. Dabei unterstützt Evolit die Unternehmen bei der Entwicklung neuer Services für den Kunden. Beispielsweise wurde mit einem Anbieter von Stauwarnsystemen ein mobiles Verkehrsinformationssystem entwickelt. Geschäftsführer Paul Kleinrath betont: „Mittelständler haben oft eine sehr konkrete Digitalisierungsstrategie, aber es fehlt an der professionellen Umsetzung. Dank kurzer Entscheidungswege ist eine schnelle Entwicklung – und ein extrem schneller ROI möglich. Wir haben Fälle, da waren die Investitionen schon im ersten Jahr wieder eingespielt.“

Mehr dazu unter
www.evolit.com
und hier:



Neue Beteiligung bei VREP: DITTRICH+CO.

Mitte Oktober haben wir den zweiten Neuzugang seit Beginn der Corona-Pandemie bekannt geben können: Am Kunststoffspritzguss-Spezialisten DITTRICH+Co. haben wir einen signifikanten Minderheitsanteil erworben. Das Unternehmen ist enorm breit aufgestellt: Das Leistungsportfolio erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette der Fertigung technischer anspruchsvoller Produkte aus dem Bereich Kunststoffspritzguss: Design, Konstruktion, Werkzeugbau, Serienfertigung, Spritzguss, Veredelung und Montage – und das in den unterschiedlichsten Branchen, verbunden mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit. Mit unserer Beteiligung sichern sich die Schwäbischmüchener die Zukunft und nachhaltiges Wachstum. Beide geschäftsführende Gesellschafter bleiben weiter an Bord und erweitern die operative Führung um den bisherigen Vertriebsleiter Manfred März, der im Zuge der Transaktion ebenfalls Mitgesellschafter geworden ist.

www.dittrich-co.de

Kälte Eckert wächst weiter

Ein weiterer Baustein auf dem Weg zum führenden Kälteanlagenanbieter in Süddeutschland: Die Kälte Eckert GmbH hat Anfang November die SOS Klimatechnik aus Königsdorf nahe München übernommen. Das ist bereits das dritte Add-on in zwölf Monaten: Vor einem Jahr hatte der Zusammenschluss mit Günther Kältetechnik das Fundament gelegt, im April 2020 war die Gartner Keil GmbH hinzugekommen. Verkäufer der SOS Klimatechnik ist der bislang alleinige Gesellschafter Alexander Stiegler Iurato, der weiter als Geschäftsführer tätig sein wird. Mit der Übernahme sollen qualifizierte Mitarbeiter und Know-how integriert sowie das Einzugsgebiet in der Region München vergrößert werden.



www.kaelte-eckert.de

ANSPRECHPARTNER

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
christian.futterlieb@vrep.de

Peter Sachse
Geschäftsführer
peter.sachse@vrep.de

Jan Markus Drees
Leiter Team Frankfurt
jan.drees@vrep.de

Tim Feld
Leiter Team West
tim.feld@vrep.de

Michael Vogt
Leiter Team Bayern
michael.vogt@vrep.de

Kerstin Murmann
Redaktion
kerstin.murmann@vrep.de

Bookwire

Bookwire kauft zu

Die Frankfurter VREP-Beteiligung Bookwire setzt ihre Wachstumsgeschichte fort. Ende Oktober wurde die readbox publishing GmbH aus Dortmund vollständig erworben. Bislang hatten die beiden Unternehmen den Markt für digitale Vertriebs- und Marketinglösungen für Verlage parallel bearbeitet, nun sollen technische Innovationen für die Softwarelösungen zusammen entwickelt werden und ein gemeinsamer Innovations- und Entwicklungsstandort entstehen. Dabei profitieren beide Unternehmen von einer bereits bestehenden räumlichen Nähe: Am readbox-Standort in Dortmund hatte Bookwire im Mai 2020 einen eigenen Digital Hub für den Ausbau seines Operating Systems „Bookwire OS“ eröffnet. Nun wird hier ein gemeinsamer Innovations- und Entwicklungsstandort entstehen.

www.bookwire.de

VERANTWORTLICHER HERAUSGEBER:

Christian Futterlieb, Peter Sachse

VR Equitypartner GmbH
Platz der Republik
60265 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 710 476-0
Telefax: +49 69 710 476-161
E-Mail: mail@vrep.de
Internet: www.vrep.de

GESCHÄFTSFÜHRER:

Christian Futterlieb, Peter Sachse
Sitz: Frankfurt am Main
Amtsgericht Frankfurt am Main
Handelsregister HRB 35245

IMPRESSUM

Die Inhalte dieses Newsletters wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt, VR Equitypartner übernimmt aber keine Garantie für Vollständigkeit und Richtigkeit. VR Equitypartner haftet nicht für Folgen, die sich aus der Nutzung des Newsletters oder der Verwendung seiner Inhalte ergeben. Information, Redaktion, Gestaltung, Illustrationen und Fotos sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Reproduktion oder Verbreitung dieser Inhalte in Druck- oder elektronischer Form sind ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch VR Equitypartner untersagt, Ausnahme ist der persönliche Gebrauch.

VR Equitypartner