

Bild rechts: Zum Glück viel zu tun  
beim Kunststoffspritzgießer DICO.



## EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen,  
sehr geehrte Leser,

die Pandemie schränkt nun seit mehr als einem Jahr unseren Bewegungsradius ein. Das verändert auch unseren Austausch, digitale Tools haben den persönlichen Austausch vor Ort weitgehend abgelöst. Das ist zwar effizienter, aber auch schade, trotzdem machen wir das Beste daraus und lassen uns das ein oder andere einfallen. Zum Beispiel **das Netzwerkfrühstück** – ein neues Format, das unsere Beteiligungen dabei unterstützt, Kooperationsmöglichkeiten auszuloten (siehe Seite 4). Über digitale oder hybride Events, unsere Executive Workshops sowie zahlreiche Videokonferenzen bleiben wir miteinander im Gespräch.

Wie sehr sich dabei langjährige, vertrauensvolle Beziehungen auszahlen, merken wir an der fruchtbaren Zusammenarbeit oder auch bei der Prüfung neuer Beteiligungsmöglichkeiten. Ein Ergebnis unserer Aktivität ist zum Beispiel die recht „frische“ **Beteiligung an DITTRICH+CO** – mehr dazu auf den Seiten 2 und 3.

Lassen Sie sich inspirieren –  
und bleiben Sie gesund!

Christian Futterlieb, Peter Sachse



## VR EQUITYPARTNER BEFLÜGELT WACHSTUMSPLÄNE VON DITTRICH+CO

Bericht und Interview S. 2–3

## M & A

### Ist jetzt die Zeit für Unternehmenskäufe? Mit der richtigen Strategie und professionellen Begleitung können Unternehmer die Chance zum Sprung nach vorne nutzen.

„Krise als Chance“ – anders als noch bei der Finanzkrise 2008/09 hört man diese Formulierung bislang relativ selten. Die Kontakteinschränkungen, Unsicherheiten über den Fortgang der Pandemie und die Abhängigkeit von staatlichen Unterstützungen machen es nicht einfach, ein klares Bild von der Perspektive möglicher Übernahmen zu erhalten. Dennoch nutzen Mittelständler, aber auch wir als Finanzinvestor diese Zeit, neue Beteiligungen zu eruieren und auch einzugehen. Denn Opportunities bieten sich auch in dieser Krise, man sollte nur sorgfältig hinschauen.

Aktuell entdecken wir dabei „Old Economy“-Unternehmen neu: Industrieunternehmen, die deutlich attraktiver bepreist sind als viele Tech-Unternehmen derzeit – die aber mit der richtigen (Digitalisierungs-) Strategie Potenzial für die Zukunft bieten. Gemeinsam können wir mit unseren neuen und bestehenden Beteiligungen jetzt den Grundstein für weitere Erfolge legen. Das kann für ein Unternehmen, das allein mit

der digitalen Transformation überfordert wäre, Sicherheit für die Zukunft bieten. Oder es kann auch eine Plattformstrategie für ein erfolgreiches Unternehmen sein, mit der beispielsweise die regionale Präsenz erweitert oder die Wertschöpfungskette ausgebaut wird.

Damit unsere Beteiligungen sich voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und zugleich Beteiligungs- und Wachstumschancen optimal nutzen können, unterstützen wir sie in strategischen Fragen und bei Zukäufen mit unserem Netzwerk und Erfahrungsschatz. Dabei können sie darauf vertrauen, dass wir Chancen sehen, ohne die Risiken auszublenden. **Das Ziel ist der gemeinsame langfristige Erfolg. Lassen Sie uns darüber sprechen, wo auch für Sie Chancen in dieser Zeit großer Veränderungen liegen könnten und wie wir sie gemeinsam realisieren können.**

## KUNSTSTOFFSPRITZGUSS



### AUS DER MASSE HERAUSRAGEND

Kunststoffspritzgießer gibt es viele, und die meisten ähneln sich in Strategie und Kundenkreis. Doch es gibt Ausnahmen zu entdecken. DITTRICH+CO (DICO) ist eine davon. Was den Unterschied ausmacht.

„Eigentlich waren wir bezüglich DITTRICH+CO erst sehr zurückhaltend“, erzählt VREP-Geschäftsführer Christian Futterlieb. Schließlich gibt es eine unglaublich hohe Zahl an Kunststoffspritzgießern mit wenig Differenzierungsmerkmalen, weshalb bei schwächerer Konjunktur und niedrigerer Auslastung erheblicher Preiswettbewerb herrscht. Der genauere Blick hat sich jedoch gelohnt, denn DICO ragte deutlich heraus – und zwischenmenschlich passt es von der ersten Begegnung an.

„Die Einstellung der Geschäftsführer stimmte einfach“, betont Futterlieb. Die bisherige Führung um Armin Dittrich und Andreas Muschak wird sich zwar im Laufe der nächsten Jahre sukzessive aus dem Unternehmen zurückziehen, dem Unternehmen aber in beratender Rolle eng verbunden bleiben. Zudem ist mit Manfred März bereits ein langjähriger Mitarbeiter als Nachfolger installiert. Ein weiterer Pluspunkt für DICO: Das Unternehmen ist außerordentlich gut geführt. „Ehrlich gesagt, gibt es gar nicht mehr so viele Optimierungsmöglichkeiten“, kommentiert Futterlieb. Der Auftragseingang erreicht trotz Corona Rekordzahlen, die Marge liegt

deutlich über dem Branchendurchschnitt. Das Ergebnis der Due Diligence war eindeutig: „Selten habe ich ein Unternehmen gesehen, das so aufgeräumt ist.“

Zu den Besonderheiten von DICO gehört der hohe Automatisierungsgrad, gepaart mit einer optimalen Prozesssteuerung. DICO fährt im Drei-Schicht-Betrieb, auch am Samstag und Sonntag wird teilweise vollautomatisiert durchgefahren. Das gelingt nur, weil die Mitarbeiter mitziehen – ein Zeichen für eine gesunde Unternehmenskultur. Weil DICO, anders als viele Konkurrenten, sich außerdem schon früh bei den Kundengruppen verbreitert hat, ist die Abhängigkeit von der kränkelnden Automotive-Branche überschaubar. Die Autokrise wirkte sich aber auch deshalb geringer auf DICO aus, weil sich das Unternehmen auf Klein- und Mittelserien spezialisiert hat und weniger auf das Massengeschäft. Außerdem haben Möbelbranche und Medizintechnik für einen ordentlichen Nachfrageschub gesorgt. Dank der sehr konservativen Lagerhaltung machen sich Lieferengpässe, unter denen derzeit viele Unternehmen leiden, weniger stark bemerkbar. Das bindet zwar Kapital, zahlt sich aber gerade jetzt aus.

Ein weiterer Vorteil der Schwabmünchner: Sie sind auf komplexe Fertigungen spezialisiert. Dazu sind sie oft schon in der Entwicklungsphase bei den Kunden eingebunden, und es sind daraus viele langjährige Beziehungen entstanden. Kundenbeziehungen von mehr als zehn Jahren sind für DICO keine Seltenheit. Der Großteil der Wettbewerber hingegen ist auf Massenware, die deutlich einfacher in der Herstellung ist, ausgerichtet. Da ist es schwierig, überhaupt auskömmliche Margen zu erzielen.

Genau dieser Umstand macht es für DICO zur Herausforderung, passende Unternehmen zu identifizieren, mit denen sich eine kluge Zukaufstrategie umsetzen lässt. Futterlieb: „Ideal wäre ein ähnlich wie DICO aufgestelltes Unternehmen in einer anderen Region.“ Oder eine Spezialisierung im Mikrobereich mit besonders kleinen Kunststoffteilen – als sinnvolle Ergänzung zum bestehenden Leistungsportfolio von DICO. Doch es besteht kein Zeitdruck: „Im Moment konzentriert sich das Unternehmen voll auf Vertrieb und Operations. Das war schon in der Vergangenheit eine Erfolgsformel für wachsende Umsätze bei gleichbleibend starker Marge.“



Beginn

2020



Anlass

Wachstum /  
Nachfolge

Instrument

Direkt-  
beteiligung

Mitarbeiter

100



**ARMIN DITTRICH**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
DITTRICH+CO

**FACTS sprach mit Armin Dittrich vom Kunststoffspritzgusspezialisten DITTRICH+CO („DICO“) über aktuelle Herausforderungen, Wachstumsvorhaben und Nachfolgepläne.**



## REIBUNGSLOSE NACHFOLGEREGELUNG

**FACTS: Herr Dittrich, diese Zeiten sind für viele Unternehmen gerade sehr fordernd. Was sind für Ihr Unternehmen die größten Herausforderungen aktuell?**

**DITTRICH:** Momentan ist unsere größte Herausforderung, lieferfähig zu bleiben. Material- und Zubehörlieferzeiten von bis zu 28 Wochen sind keine Seltenheit, und hier gilt auch der Ausspruch von Michael Gorbatschow: Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben. Außerdem machen uns die sehr hohen Energiekosten in Europa das Leben schwer. Und schließlich treibt uns auch der Fachkräftemangel um. Ohne die passenden Mitarbeiter können wir nicht wachsen. Dass die Generation der 20- bis 35-Jährigen ihre Work-Life-Balance mehr und mehr in den Vordergrund stellt, macht es uns nicht einfacher.

**FACTS: Oha, das klingt nach einigen Schwierigkeiten. Läuft es also gerade nicht gut für DICO?**

**DITTRICH:** Ganz im Gegenteil. Aber Sie haben ja nach den Herausforderungen gefragt. Zum Glück haben wir uns schon früh von einzelnen Branchen und Kunden unabhängig gemacht. So gab es zwar 2020 Verschiebungen in einzelnen Branchen, aber wir haben unsere Planzahlen aus der Vor-Corona-Zeit im vergangenen Jahr übererfüllt. Auch für 2021 sind die Aussichten sehr gut. Im Mai haben wir eine weitere 500-Tonnen-Spritzgießmaschine in Betrieb genommen. Die nächste Maschine kommt im Oktober, und wenn es nach Plan geht, wird heuer noch eine weitere Maschine bestellt.

**FACTS: Also trifft Corona Sie gar nicht?**

**DITTRICH:** Doch, die aktuelle Corona-Situation und die damit verbundenen starken Einschränkungen bei den Reisemöglichkeiten und persönlichen Kontakten erschweren die Gewinnung und vor allem die schnelle Realisierung von Projekten.

**FACTS: Wo liegt denn in den kommenden Jahren das größte Wachstumspotenzial?**

**DITTRICH:** Wir liefern in ganz unterschiedliche Branchen, seit vergangenem Jahr auch für den Bereich „Powertools“. Das sind Gehäuseteile und technische Komponenten für professionelles Bau- und Gartenwerkzeug. Hier, bei Möbeln und im Medizinbereich sehen wir unsere Wachstumschancen. Außerdem erwarten wir uns Impul-

se vom wichtigen Thema Nachhaltigkeit: In bestimmten Branchen ist die Auftragsvergabe bereits von der Recyclingquote im Material abhängig. Recyclingmaterial lässt sich nicht überall einsetzen. Aber wir befassen uns mit dem Thema schon lange und verwenden bereits mehr als ein Drittel Rohstoffe aus dem Sekundärkreislauf.

**FACTS: Wird dieses Wachstum eher von Neu- oder von Bestandskunden kommen?**

**DITTRICH:** Das Wachstum möchten wir vor allem durch den Ausbau von bestehenden Kunden erreichen. Wir können uns allerdings auch sehr gut vorstellen, zusätzlich anorganisch zu wachsen. Für einen Zukauf sind für uns vor allem Firmen interessant, deren Angebotsportfolio etwas von unserem abweicht. Durch die Integration diverser Bereiche können wir insgesamt die Wirtschaftlichkeit verbessern und die Wertschöpfungskette vergrößern.

**FACTS: Sie wollen also Geld in die Hand nehmen. Darum auch der Einstieg von VR Equitypartner?**

**DITTRICH:** Von unserem neuen Minderheitsgesellschafter erhoffen wir uns M&A-Expertise und gute Kontakte zu potenziellen Beteiligungen. Das Konzept von VREP, uns das Tagesgeschäft zu überlassen, aber zugleich als Sparringspartner zur Seite zu stehen, hat uns überzeugt. Das passt zu uns. Aber den Ausschlag hat dann die „Chemie“ gegeben. Als die beiden Herren von VREP unseren Besprechungsraum zum ersten Mal betraten, war gleich mein Eindruck: Wir könnten gut zueinander passen. Und dieser Eindruck wurde in allen Besprechungen und Prozessen bis heute, nicht nur von mir, bestätigt.

**FACTS: Mit dem Einstieg von VREP wurden Geschäftsführung und Gesellschafterkreis um Manfred März erweitert. Ist das die Vorbereitung Ihrer Nachfolge?**

**DITTRICH:** Es war meinem Kompagnon und mir ganz wichtig, die von unseren Eltern geerbte Firma gut in die nächste Generation zu bringen. Ohne die Schwierigkeiten, die ich zu meistern hatte, dafür mit besten Perspektiven und finanziell auf gesunden Füßen. Unsere Kinder haben andere Berufswege eingeschlagen; Manfred März ist seit rund 25 Jahren bei DICO tätig, schon lange Prokurist. Er ist bei uns intern und bei unseren Kunden geschätzt. Darum soll er unser Nachfolger werden und DICO und seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hier eine gute Perspektive sichern.



## AKTUELLES

## DILAX

## DILAX stellt neuen Sensor vor

Unsere Beteiligung DILAX Intelcom GmbH aus Berlin hat ihre neuste Sensor-Entwicklung vorgestellt, die die **automatische Fahrgastzählung** noch genauer macht. Der optische 3-D-Sensor zählt die Fahrgäste im öffentlichen Nahverkehr nicht nur, er erkennt auch, ob ein Kind, ein Rollstuhlfahrer oder ein Fahrgast mit Fahrrad einsteigt. Dabei wird ein Punktmuster erzeugt, über das ein differenziertes Bewegungsbild entsteht.

Die Technologie genügt höchsten Datenschutzansprüchen, denn die 3-D-Profile müssen nicht im Nachhinein anonymisiert werden, sondern werden bereits anonymisiert ermittelt. „Die patentierte Structured-Light-Technologie ermöglicht es, genau zu sehen, was wirklich zählt: die verschiedenen Bedürfnisse der Fahrgäste im öffentlichen Nahverkehr“, erklärt Thorsten Kies, CEO bei DILAX. Zu den Kunden von DILAX gehören regionale und überregionale Verkehrsverbünde und Fahrzeughersteller weit über Deutschland und Europa hinaus. Viele informieren dank DILAX ihre Kunden bereits in Echtzeit über den Platz in Bus oder Bahn. Aber auch für Betreiber von Einkaufszentren sind die DILAX-Lösungen wertvoll, um Kundenströme zu lenken und zu analysieren – gerade in Zeiten des Social Distancing.

Thorsten Kies: „Um unsere lokalen Daten noch weiter anzureichern, arbeiten wir mit verschiedenen Partnern im Wifi-Bereich zusammen. Unser Ziel ist es, mit diesen Daten unsere Städte zu verbessern.“ Der öffentliche Personennahverkehr wird dabei sicherlich eine tragende Rolle spielen.

Mehr dazu unter:

<https://www.dilax.com/de/sls-1000>

## ANSPRECHPARTNER

**Christian Futterlieb**  
Geschäftsführer  
[christian.futterlieb@vrep.de](mailto:christian.futterlieb@vrep.de)

**Peter Sachse**  
Geschäftsführer  
[peter.sachse@vrep.de](mailto:peter.sachse@vrep.de)

**Jan Markus Drees**  
Leiter Team Frankfurt  
[jan.drees@vrep.de](mailto:jan.drees@vrep.de)

**Tim Feld**  
Leiter Team West  
[tim.feld@vrep.de](mailto:tim.feld@vrep.de)

**Michael Vogt**  
Leiter Team Bayern  
[michael.vogt@vrep.de](mailto:michael.vogt@vrep.de)

**Kerstin Murmann**  
Redaktion  
[kerstin.murmann@vrep.de](mailto:kerstin.murmann@vrep.de)



## NEUES FORMAT: NETZWERKFRÜHSTÜCK

Unser neues Networking-Format „VREP Netzwerkfrühstück“ hatte am 20. April seine erfolgreiche Premiere. Zum Auftakt stellten Boris Gierszewski und Martin Stengel vom Spezialisten für industrielle Automation, **aku.automation** (siehe FACTS Nr. 2/2020), ihr Unternehmen und die Anwendungsmöglichkeiten ihrer digitalen Bildverarbeitungslösungen vor. Im Anschluss diskutierten die rund 30 Teilnehmer intensiv mit den Referenten und sorgten so für ein besseres Kennenlernen untereinander.

„Wir wollen mit unserem neuen Angebot die VREP-Portfoliounternehmen auch in Corona-Zeiten miteinander vernetzen – und das ohne großen Reise- und Zeitaufwand“, erklärt Moderatorin Wiebke Langhans. „Denn unsere Unternehmer hatten sich gewünscht, dass sie mehr über die anderen Beteiligungen erfahren und sich vernetzen können. Das Netzwerkfrühstück hilft jetzt dabei – und führt im besten Fall zu Kooperationen innerhalb unseres Unternehmensportfolios.“ Weitere Netzwerkfrühstücke mit ebenso spannenden Unternehmern sind bereits in der Planung.

Wenn Sie mehr erfahren wollen, melden Sie sich bei Wiebke Langhans:

E-Mail: [wiebke.langhans@vrep.de](mailto:wiebke.langhans@vrep.de), Tel. +49 69 710 476-443

## ▼ JETZT ANMELDEN: VERANSTALTUNGSHINWEISE

Unser nächstes Netzwerkfrühstück:

„WÄHRUNGSHEDGING –  
METHODEN UND INSTRUMENTE“.

**15. Juni 2021, Dienstag**  
**8:30 – 9:15 Uhr**

Mit *Daniel Hellwig, DZ BANK AG,*  
*Spezialist für Zinsen und Währungssicherheit*

Anmeldung bei [christine.rotter@vrep.de](mailto:christine.rotter@vrep.de)

Unser nächster Executive Workshop:

„REMOTE FÜHREN –  
WIE KANN ICH AUS DER FERNE  
MIT MEINEM TEAM  
EFFIZIENT ARBEITEN?“

**22. Juni 2021, Dienstag**  
**10:00 – 14:00 Uhr**

Mit *Dr. Stefan Fries, change factory GmbH,*  
*Experte für Veränderungsmanagement*

Anmeldung bei [wiebke.langhans@vrep.de](mailto:wiebke.langhans@vrep.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](mailto:mail@vrep.de)  
Internet: [www.vrep.de](http://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**