

Heizungsdiskont 24 GmbH – Wachstum im Installationsmarkt

# Passendes Gesamtpaket

Ohne Unterstützung von Banken hat sich das Gießener Unternehmen Heizungsdiskont 24 GmbH in den letzten 15 Jahren zu einem Mittelständler im E-Commerce entwickelt. Nun soll mithilfe von VR Equitypartner das Wachstum forciert werden.

**2006** saßen der Jurastudent Alexei Siemens und der Unternehmensberater Torsten Seneberg mit einem befreundeten Heizungsbauer zusammen und dachten darüber nach, wie es gelingen könnte, einen Handel im Internet mit Heiztechnik aufzubauen. Sie beschlossen, Wärmegeräte über eBay zu verkaufen und stellten die ersten Angebote ein. Drei Jahre blieben sie eBay-Verkäufer, dann entwickelte sich das Geschäft im Zweijahresrhythmus weiter. 2009 wurde der erste eigene Onlineshop ins Netz gestellt, 2011 mieteten sie sich in Marburg Büros und Lagerräume an. Wiederum zwei Jahre später gelang es, ein größeres Warenlager vorzuhalten, bevor 2015 erneut alles aus den Nähten platzte. „Dann zogen wir nach Gießen um und mieteten insgesamt 1.600 m<sup>2</sup> Fläche an. 2017 waren wir dann schon ein großer Anbieter am Markt, doch ein wesentlicher Schub in der Unternehmensentwicklung kam mit der Eintragung des Unternehmens in die Handelsrolle und dem Aufbau eines Netzwerks von Handwerkern, über das unsere Kunden bei Bedarf ihre bei uns gekauften Heizungsanlagen montieren lassen konnten“, so Seneberg. Heute vertreibt das Unternehmen 27.000 Produkte und Zubehörteile aller namhaften Hersteller der Heiztechnik in seinem E-Commerce-Shop. Der Umsatz lag im letzten Jahr bei knapp 80 Mio. EUR. Der größte Umsatzanteil wird mit Warenkörben zwischen 2.500 und 5.000 EUR generiert. Kunden sind vor allem Hausbauer und Immobilienbesitzer, die ihre Wärmetechnik sanieren und auf den neuesten Stand bringen, aber auch kleinere gewerbliche Unternehmen.



Thorsten Seneberg,  
Heizungsdiskont 24

## Als Limited-Gesellschaft uninteressant für die Banken

Erst jetzt, da das Unternehmen zu einem ansehnlichen Mittelständler gereift war, beschäftigten sich die Gesellschafter – zu denen auch Christofer Metz gehört, der dritte Geschäftsführer und Mitarbeiter der ersten Stunde 2006 – mit einer externen Finanzierung. An einem Wochenende 2020 schotteten sie sich von der Außenwelt ab, um über die Zukunft von Heizungsdiskont 24 nachzudenken.

„Wir entwickelten eine Vision: Wir wollten der größte Fachhändler und Dienstleister für Heiztechnik in Deutschland im Internet werden. Unsere bisherige Entwicklung haben wir aus eigener Kraft geschafft, sind immer sparsam gewesen, jeder von uns hatte in den letzten zwölf Jahren kaum Urlaub“, sagt Seneberg. „Als wir 2006 gestartet sind, haben wir als englische Limited-Gesellschaft gegründet und erst 2011 das Unternehmen in eine GmbH umgewandelt. Einer Limited wollte aber damals keine Bank einen Kredit geben.“ So nutzten sie vor allem Lieferantenkredite, die auch mal nach Absprache verlängert werden konnten. Mit der Frage nach einem passenden Finanzierungspartner für ihre Wachstumspläne wandten die Gesellschafter sich an ihre Hausbank, die Volksbank Mittelhessen. Diese stellte den Kontakt zu VR Equitypartner GmbH (VREP) her, die wie die Volksbanken zur Genossenschaftlichen Finanzgruppe gehört und als Eigenkapitalfinanzierer eine 100%ige Tochter der DZ Bank ist.

## Beiratsmitglied unterstützt bei Verbesserung der Strukturen

Die Geschäftsführer von Heizungsdiskont 24 führten mehrere Gespräche mit potenziellen Investoren. Das passende Gesamtpaket bot VREP mit seiner Mittelstandsexpertise, einem breit gefächerten Expertennetzwerk und der Möglichkeit zum Aus-



Foto: © Heizungsdiskont 24

tausch zwischen den Portfoliounternehmen. Aus Sicht von VR Equitypartner wiederum war Heizungsdiscount 24 attraktiv und hatte ein solides Geschäftsmodell. „Wir standen mit dem Unternehmen schon länger im Austausch. Mit Dr. Carsten Voigtländer haben wir einen früheren CEO des Heizungsherstellers Vaillant in unserem Beirat, der die Branche sehr genau kennt und bei der weiteren Entwicklung von Heizungsdiscount 24 beraten kann“, sagt Christian Futterlieb, Geschäftsführer der VR Equitypartner, und ergänzt: „Mittelständische Unternehmen brauchen mehr Ruhe und Zeit, um sich weiterzuentwickeln. Der Unternehmer als Mensch nimmt dabei die wichtigste Rolle ein.“



Christian Futterlieb,  
VR Equitypartner

### Beteiligungsgesellschaft überzeugt

Unter anderem diese Haltung war es, die das Unternehmerteam überzeugte: Denn neben den finanziellen Mitteln wollen sie auch von der Expertise und dem Netzwerk von VREP profitieren. „Hier haben wir noch viele Reserven, nicht nur, was die Verhandlungen mit unseren Lieferanten betrifft“, resümiert Seneberg. „Um weiter wachsen zu können, bedarf es nicht nur finanzieller Mittel, sondern auch verbesserter Organisationsstrukturen und Prozesse.“ Die drei Gesellschafter von Heizungs-

discount 24 und Futterlieb haben sich zunächst darauf verständigt, die internen Managementstrukturen reif für den Wachstumskurs zu machen. Wichtig ist zudem der bundesweite Ausbau des Netzwerks von Heizungsmonteuren. Erst dann, obwohl das Geschäftsmodell bereits skalierbar ist, kommt der Blick ins Ausland. Falls sich zwischenzeitlich die Übernahme eines Wettbewerbers im Bereich E-Commerce – wo es mittlerweile über 50 Shops mit dazu passendem Portfolio gibt – anbietet, ist das auch vorstellbar.

### Ausblick

Mit den neuen Finanzierungspartnern, zu denen unter Führung der VR Equitypartner auch ein Family Office, ein Mittelstandsfonds aus Luxemburg und ein Fonds aus dem genossenschaftlichen Sektor zählen, sind die Weichen für die Zukunft gestellt. Dabei zielt die Buy and Build-Strategie nicht vorrangig auf die Übernahme von Wettbewerbern aus dem Bereich E-Commerce, sondern ist vor allem auf den Aufbau eines großflächigen Netzes von Partnerbetrieben aus dem Handwerk ausgerichtet. So sehen sowohl VR Equitypartner als auch Heizungsdiscount 24 die Zukunft in einem nachhaltigen Wachstum in Deutschland. ■

Torsten Holler  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

# Folgen Sie uns auch auf



Trends und News rund um Venture Capital,  
Start-ups, Small- und Mid-Caps und Private Equity

Werden Sie Teil der VentureCapital Magazin-Community  
auf LinkedIn und bleiben Sie topaktuell informiert!

[linkedin.com/company/vcmagazin](https://www.linkedin.com/company/vcmagazin)

