

Alles rund um die Heizung
im Lager von HD24



EDITORIAL

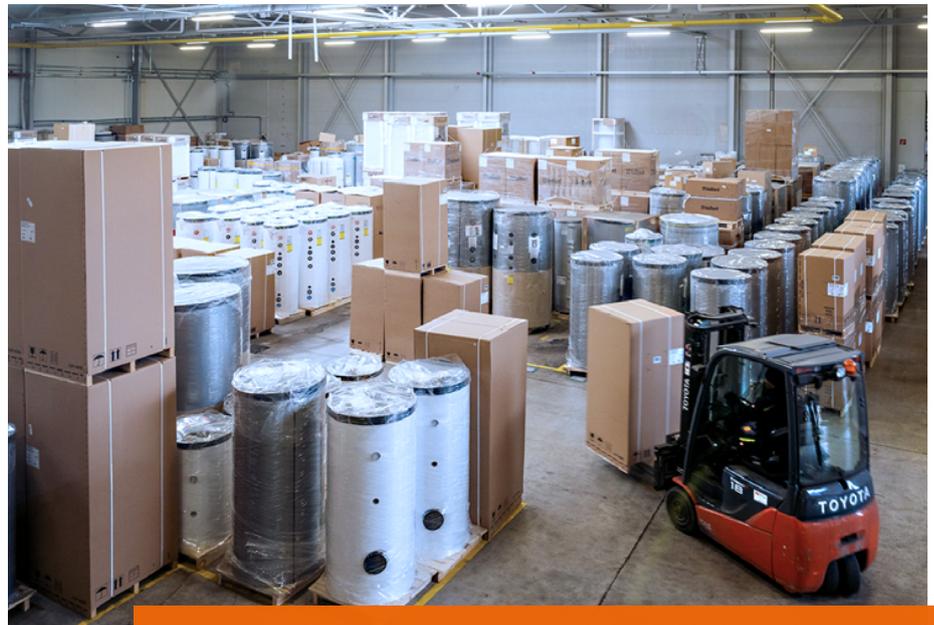
*Sehr geehrte Leserinnen,
sehr geehrte Leser,*

es bleiben unruhige Zeiten, die manche bisherige Gewissheit auf den Kopf stellen. Die kritischen Punkte Lieferketten, Energie und Inflation beschäftigen alle Unternehmen quer durch den Mittelstand. Dennoch hat sich die Geschäftslage im April leicht verbessert. Die größte Herausforderung besteht zurzeit wohl darin, zum richtigen Zeitpunkt die geeignete Maßnahme zu treffen, um Sanktionsfolgen, hohe Energiekosten und die nächste Corona-Welle aufzufangen.

Darin begleiten wir unsere Beteiligungen. Eines unserer neuesten Portfoliounternehmen ist Heizungsdiscount24 (siehe Seiten 2 und 3), und es zeigt, wie Unternehmer neue Wege gehen, die Chancen der Digitalisierung nutzen und sich bereits auf die langsame Abkehr von fossilen Energien einstellen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre – vielleicht finden Sie die eine oder andere Anregung auf den folgenden Seiten.

Christian Futterlieb, Peter Sachse



NEUE BETEILIGUNG HEIZUNGSDISCOUNT24

Bericht und Interview S. 2–3

INVESTITIONEN

In die Offensive gehen

Inflation, Krieg, Pandemie – doch jetzt in Schockstarre zu verfallen ist die falsche Antwort. Besser jetzt investieren, um die Zukunft zu sichern.

„Ist jetzt die Zeit für Unternehmenskäufe?“ haben wir vor einem Jahr gefragt. Und geantwortet: Ja – wenn Strategie und professionelle Begleitung stimmen. Viele haben tatsächlich die Chance genutzt, der M&A-Markt brummt. Doch bekanntlich ist inzwischen wieder viel geschehen. Inflation, Krieg und die fortdauernde Pandemie sorgen für große Unsicherheit. Deutschlands Unternehmen sind derzeit damit beschäftigt, ihre Lagerbestände aufzubauen – was angesichts überstrapazierter Lieferketten keine einfache Aufgabe ist. Preissteigerungen in den Vorprodukten und insbesondere in der Energie machen die Lage nicht besser. **Dennoch sollten Unternehmer nicht nur aufs Tagesgeschäft schauen, sondern strategische Antworten auf die mittel- und längerfristigen Trends entwickeln.** Die Lager werden bald gefüllt, die Lieferketten wieder stabiler sein. Dann dürften sich auch die Rohstoffpreise wieder normalisieren.

Dauerhaft hoch dürften hingegen die Energiekosten bleiben, denn das ist auch politisch gewollt. Fossile Energieträger werden durch CO₂-Abgaben etc. bewusst verteuert. Darauf müssen sich Unternehmer einstellen, auch wenn kurzfristige Schwankungen wieder für zwischenzeitlich niedrigere Energiepreise sorgen könnten. Eine moderne Produktion sowie mehr Transparenz in den Abläufen und bei den eigenen Emissionen helfen, Energie dauerhaft einzusparen. **Wer in Digitalisierung, Reportingsysteme und einen modernen Maschinenpark investiert oder vielleicht sogar Produktionsprozesse und Produkte umstellt, macht sich jetzt schon unabhängiger von Versorgungsgipfeln und kontinuierlichen Energiepreisanstiegen.** Das erfordert Kapital – das häufig in Lagerbeständen o.Ä. gebunden ist. Eine Lösung kann hier eine Mezzaninefinanzierung oder Eigenkapitalbeteiligung sein.

HEIZUNGSMARKT



MARKT IM UMBRUCH

Heizungsdiskont24 ist die Nr. 1 in einem noch relativ jungen Markt – und damit in der besten Ausgangslage für weiteres Wachstum. Denn nicht nur der Online-Markt wächst, auch der Heizungsbau steht vor umwälzenden Veränderungen.

Megabad, Glas Strack, nun Heizungsdiskont24 – VR Equitypartner hat offenbar ein Faible für handwerksnahe Online-Händler. „Dabei sagen viele Investoren, die Zeit der digitalen Handelsplattformen sei vorbei, gegen die Riesen Amazon und Alibaba gäbe es über kurz oder lang kaum eine Chance“, sagt VREP-Geschäftsführer Christian Futterlieb. „Doch wir sind überzeugt, dass es in bestimmten Nischen auf Content, passende Services und vor allem tiefgreifendes Kunden- und Produkt-Know-how ankommt – und das ist kein Geschäft für Allround-Händler. Die Entwicklung unserer Beteiligungen gibt uns recht.“ Auch wenn der Heizungsmarkt aus Amazon-Perspektive eine Nische sein mag, er ist riesig.

2020 umfasste der Markt für Sanitär, Heizung und Air Conditioning laut Bluemont Consulting¹ allein in Deutschland knapp 50 Mrd. Euro. Und er wächst weiter. Seit 2005 ist er kontinuierlich um jährlich gut 3,6 Prozent gewachsen. „Mit den hohen Energiekosten und dem absehbaren Rückgang von Erdgaslieferungen erwarten wir einen Investitionsschub im Heizungsbereich. Zudem ist anzunehmen, dass auch in Zukunft die Innovationszyklen kürzer werden und Kunden schneller ihre Alt-Systeme ersetzen als in der Vergangenheit“, erklärt Futterlieb.

Wachstumsmarkt

Bislang setzten Kunden und Hersteller vor allem auf Gasheizungen, berichtet Bluemont Consulting. 74 Prozent der 842.000 im Jahr 2020 neu installierten Heizungen werden mit Gas befeuert. Doch derzeit ist vor allem das Interesse an Wärmepumpen hoch, die deutlich komplexer sind. Wie stark das Wachstum sich nun entwickeln wird, ist so kurzfristig noch nicht abzusehen. Der Nachholbedarf ist enorm: Fast 70 Prozent aller Öl- und mehr als 60 Prozent aller Gasheizungen sind mittlerweile älter als 20 Jahre. In nächster Zeit müssen etwa 9,3 Millionen Altheizungen ersetzt werden. Selbst wenn der Hausneubau in Deutschland langsamer wächst als im vergangenen Jahrzehnt, wird die Nachfrage hoch sein.

Online-Händler haben bisher einen Marktanteil von erst 7 Prozent (2020, Bluemont) – im E-Commerce ist also noch viel Raum für weitere Entwicklung. Zumal HD24 kontinuierlich sein Leistungsangebot ausweitet. Schon heute ist das umfangreiche Inventar meist schneller beim Kunden als bei Bestellungen über den Großhändler. Komfortable Tools wie Konfiguratoren, günstige Preise und nicht zuletzt die Hersteller-Unabhängigkeit sprechen ebenfalls für den Online-Händler.

Einmaliges Netzwerk

Dennoch gibt es auch für HD24 noch einiges zu tun. Die Ausweitung des Handwerker-Netzwerks steht dabei ganz oben auf der Liste. Das Unternehmen würde davon gleich in doppelter Hinsicht profitieren: Zum einen sind die Handwerker oft selbst Kunden von HD24, zum anderen bekommen Endkunden so einfacher eine Rundum-Lösung: Bei HD24 wird die Ware ausgesucht und auch der passende Handwerker gefunden. „HD24 wird eine gute Lösung sowohl im B2B als auch im B2C werden. Die Preise sind schon heute sehr attraktiv, darauf hat HD24 traditionell großen Wert gelegt. Jetzt wird das Service-Angebot ausgebaut. In dieser Konstellation gibt es das sonst nicht am Markt“, betont Futterlieb.

Sorgen, dass das Wachstum im Gesamtmarkt schon bald durch Fachkräftemangel im Handwerk beschränkt wird, entkräftet HD24-Geschäftsführer Torsten Seneberg: „Wenn Handwerker sich weniger mit Nebenthemen wie Einkauf, aufwendigen Kostenvoranschlägen und Abrechnungen beschäftigen müssen und sich vor allem auf ihre eigentliche Handwerksarbeit konzentrieren können, gewinnt die gesamte Branche Kapazitäten, die jetzt noch unnötig gebunden sind.“

HeizungsDiscount24.de 
Der Fachhändler mit Discountpreisen



Beginn

01/2022



Anlass

Wachstum



Instrument

Minderheitsbeteiligung



Mitarbeiter

100



Umsatz

ca. 65 Mio

1. Quellen Bluemont: BDA, Statistisches Bundesamt



facts sprach mit Geschäftsführer Torsten Seneberg über die Eigenheiten des deutschen Heizungshandwerks, die Bedeutung von Partnern aus dem Handwerk – und die weiteren Wachstumspläne.

WIR SORGEN FÜR PREISTRANSPARENZ BEI WARE UND HANDWERK

Torsten Seneberg, Geschäftsführer von HD24

FACTS: Herr Seneberg, der Online-Handel hat in der Corona-Pandemie noch einmal deutlich Aufschwung erhalten. Es gibt fast nichts, was wir nicht auch online bestellen können. Doch so ein komplexes Produkt wie eine Heizung ... das würde ich mir nicht zutrauen, einfach online zu bestellen. Zumal Sie mehr als 25.000 Produkte im Angebot haben ...

SENEBERG: Keine Sorge, dafür gibt es unsere ausführliche Beratung am Telefon. Da sprechen Sie mit technischen Beratern und ausgebildeten Heizungsbauern. Die helfen Ihnen dabei, genau die Produkte zu finden, die Sie brauchen.

FACTS: Eigentlich hat das doch für mich immer der Handwerker selbst übernommen. Er hat mir einen Kostenvoranschlag gemacht, in dem alles enthalten war – und ich hatte keine Sorge, dass vielleicht etwas fehlen könnte. Dieses Modell brechen Sie mit Heizungsdiscount24 auf. Warum?

SENEBERG: Zuerst einmal gibt es das nur noch in Deutschland, dass der Handwerker auch das Material einkauft. Im Rest Europas wird es längst so gehandhabt, wie es unser Geschäftsmodell vorsieht. Wir sorgen mit der Trennung von Ware und Handwerksleistung für mehr Transparenz, denn bislang findet faktisch eine Quersubventionierung statt: Die Lohnkosten werden häufig viel niedriger ausgewiesen als sie sind, dafür werden auf die Materialkosten 30 oder 40 Prozent aufgeschlagen. Bei uns sehen die Kunden jetzt, wie viel sie sparen können, wenn sie die gleichen Produkte bei uns einkaufen.



FACTS: Aber welcher Handwerker wird dann die bei Ihnen erworbenen Produkte einbauen wollen?

SENEBERG: Tatsächlich mag es manchen Handwerker geben, der alles so beibehalten will wie bisher. Wir sehen aber immer mehr Handwerker, die die Vorteile dieses Modells erkennen und für sich nutzen. Sie müssen beispielsweise die Ware nicht mehr vorfinanzieren und tragen weniger Risiko, dass der Kunde am Ende nicht zahlt. Außerdem nehmen wir ihnen Verwaltungsarbeiten ab, Kostenvor-

anschläge sind weniger aufwendig, Abrechnungen weniger komplex. Über die Montage und Wartungsverträge für die montierten Geräte gewinnen die Handwerker zudem selbst Neukunden. Wir haben inzwischen ein Netzwerk von 40 Handwerksunternehmen, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Sollte also Ihr Handwerker die neuen Möglichkeiten nicht nutzen wollen, können wir aus unserem Netzwerk schnell jemanden vermitteln.

FACTS: Ist es aus Kundensicht nicht aber ein Nullsummenspiel: Vorher waren Stundenlöhne zu niedrig und Materialkosten zu hoch. Jetzt sinken die Materialkosten, aber die Lohnkosten steigen?

SENEBERG: Als Kunde können Sie ja einfach Lohnkosten miteinander vergleichen – weil da nichts mit Materialmehrkosten subventioniert wird. Zugleich können wir als mit Abstand größter Online-Händler im Heizungsbereich zu ganz anderen Konditionen beim Hersteller einkaufen, weil wir viel größere Mengen abnehmen als der Handwerker oder auch nur sein regionaler Großhändler. Diese Einkaufsvorteile geben wir weiter.

FACTS: Sie sind jetzt schon die Nr. 1 im Markt – wo sehen Sie noch Wachstumsperspektiven?

SENEBERG: Wir konzentrieren uns tatsächlich erst einmal auf Deutschland. Als Nächstes werden wir unser HandwerkerNetz erweitern. Dann werden wir unser Sortiment noch ausbauen – das Thema Photovoltaik beispielsweise wird oft integraler Bestandteil werden, weil die zunehmend beliebten Wärmepumpen mit eigener Solaranlage noch günstiger betrieben werden können. Und wir schließen auch anorganische Wachstumsschritte für uns nicht aus, die Digitalisierung in unserem Bereich hat eigentlich jetzt erst begonnen.

FACTS: Sie haben mit VR Equitypartner und weiteren Investoren einen ganz neuen Gesellschafterkreis an Bord. Warum war dieser Schritt wichtig für HD24?

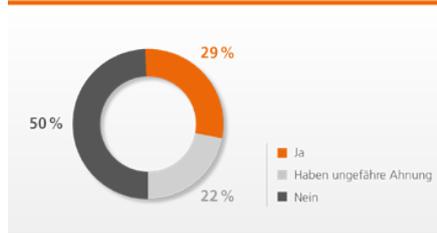
SENEBERG: Uns war klar, dass wir für die nächsten Schritte einen strategischen Sparringspartner wollten. Wir haben uns in den vergangenen Jahren sehr stürmisch entwickelt, in der nächsten Wachstumsphase brauchte es externe Unterstützung. Die haben wir mit VR Equitypartner gefunden, das nicht nur durch ähnliche Beteiligungen wie Megabad oder Glas Strack Geschäftsmodelle wie unseres sehr gut kennt, sondern auch den Mittelstand versteht. Als wir dann noch Dr. Carsten Voigtländer aus dem VREP-Beirat kennenlernten, der als ehemaliger Vaillant-CEO wie kaum ein Zweiter den Markt und vor allem die Hersteller kennt, war die Entscheidung quasi gefallen. Er wird uns sicher noch manche Tür öffnen zu Herstellern und auch qualifizierten Mitarbeitern.

AKTUELLES

VREP-Studie: Ungenutzte Chancen

Manche Vorurteile halten sich offenbar hartnäckig. So zeigte sich als Ergebnis einer von VREP beauftragten Studie unter 200 Mittelständlern, dass gerade kleinere Unternehmen noch große Informationsdefizite über die Möglichkeiten von Private Equity haben. Viele der Unternehmen haben nach wie vor das Zerrbild der Heuschrecken im Kopf, die in das Unternehmen eindringen und es zerschlagen oder möglichst schnell gewinnbringend weiterverkaufen. Das trifft jedoch auf die meisten Investoren nicht zu. Offenbar müssen Private-Equity-Investoren stärker über die reale Beteiligungspraxis informieren.

BEGRIFFSGELÄUFIGKEIT VON PRIVATE EQUITY



„Beteiligungsunternehmen müssen bei kleineren mittelständischen Unternehmen die Vorteile und Möglichkeiten viel deutlicher herausstellen“, sagt Peter Sachse, Geschäftsführer bei VR Equitypartner. Denn: Wer bereits mit Private Equity in Berührung gekommen ist, sieht eher Chancen in dieser Finanzierungsform für sein Unternehmen und bewertet das Investoren-Engagement insgesamt als positiv. Mehr zu den Ergebnissen der Studie auf unserer [Website](#).

Zukäufe bei Ostertag und Cygna Labs

– **CYGNA LABS**, ein Software-Hersteller von Lösungen für Compliance- und Cloud-Security hat zum 1. März 2022 mit Diamond IP einen der weltweit führenden Anbieter von IP-Adressmanagement-Software übernommen. Verkäufer war der britische Telekommunikationskonzern BT, ehemals British Telecom. Cygna Labs, an dem VREP seit 2016 beteiligt ist, gewinnt mit der Übernahme u. a. eine große Anzahl an Fortune-100-Kunden und wird weltweit drittgrößter Anbieter von DDI-Software.

– **OSTERTAG DETEWE**, deutscher Marktführer für ITK-Lösungen und Systemintegration, hat die Horus-Net GmbH & Co. KG vollständig übernommen. Mit der Akquisition stärkt Ostertag DeTeWe seine Kompetenzen im Bereich von IT-Netzwerkdienstleistungen und integriert ein führendes Expertenteam – und kann damit wertvolle Synergien heben.

Personelle Verstärkung bei VREP



Thimo Bischoff verstärkt seit dem 1. April 2022 die Geschäftsleitung bei VREP. Als Leiter Team Mitte unterstützt der Experte für LBO-Finanzierung, M&A-Beratung und Unternehmensbewertung uns nun schon seit etwas mehr als zwei Monaten. Bischoff verfügt über annähernd 25 Jahre Erfahrung mit mittelständischen Unternehmen und hat u. a. bei PwC, in der Akquisitionsfinanzierung einer mittelstandsorientierten Bank und einem auf KMU spezialisierten Finanzinvestor ge-

arbeitet. Wir freuen uns sehr über diesen Neuzugang! Genauso freuen wir uns über weitere neue Kollegen, die seit dem 1. April zu uns gestoßen sind:

- **Markus Huber**, Investmentmanager
- **Dr. Torsten Schröder**, Senior Manager Finanzen und Administration
- **Maximilian Stärk**, Investmentmanager
- **Hannah Thorne**, Junior Managerin Finanzen und Administration

Allen neuen Kollegen nochmals ein herzliches Willkommen bei VREP!

ANSPRECHPARTNER

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
christian.futterlieb@vrep.de

Peter Sachse
Geschäftsführer
peter.sachse@vrep.de

Thimo Bischoff
Leiter Team Mitte
thimo.bischoff@vrep.de

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

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

Kerstin Murmann
Redaktion
kerstin.murmann@vrep.de

Spracherkennung der nächsten Generation von GBS

Mit „GoSpeech“ hat unsere Beteiligung Grundig Business Systems (GBS) eine KI-gestützte Transkriptionssoftware neuer Dimension im Bereich der gesprochenen Sprache entwickelt. Der große Vorteil von GoSpeech: Auch bei bislang schwierigen Gesprächssituationen mit mehreren Teilnehmern wie in Interviews oder bei Meetings lässt sich zuverlässig Sprache aus Audio- und Videodateien in Text umwandeln und den jeweiligen Gesprächspartnern zuweisen. Anschließend kann der Text im Tool bequem bearbeitet werden.

In einer Basisfunktion ist GoSpeech bereits online verfügbar und kann unter www.gospeech.com getestet werden.

Eine umfangreichere Version ist bereits in Vorbereitung und wird bald erscheinen. Wir haben GBS mit dem VREP Operating Partner Team bei der Entwicklung von GoSpeech begleitet und unterstützt.

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**