

Alles rund um die Heizung
im Lager von HD24



EDITORIAL

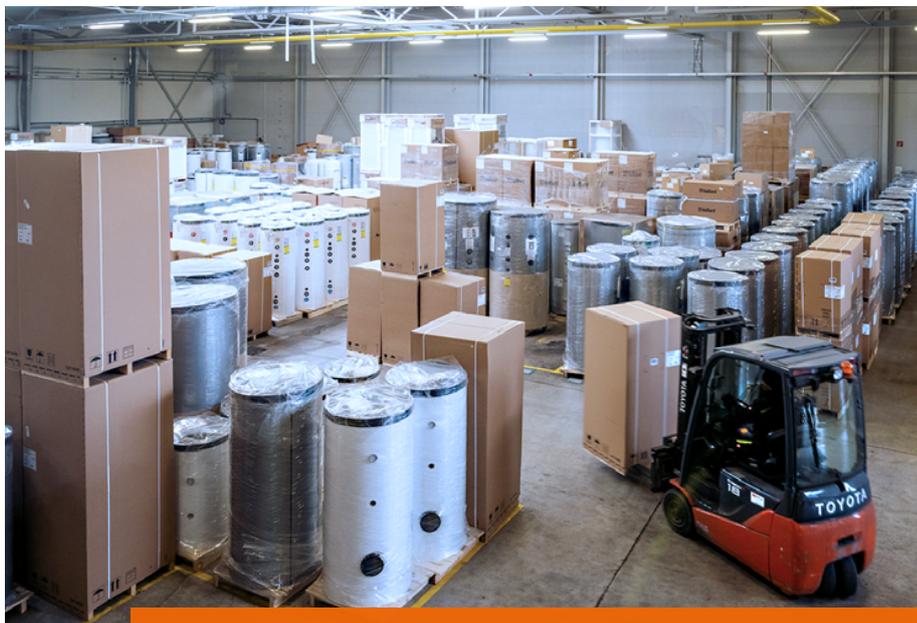
*Sehr geehrte Leserinnen,
sehr geehrte Leser,*

es bleiben unruhige Zeiten. Wir alle arbeiten mit Hochdruck daran, Antworten auf die aktuellen Herausforderungen, insbesondere bei Lieferketten, Energie und Inflation zu finden. Ein Schlüssel dazu: gemeinsam an einem Strang zu ziehen. Das erleben wir in der Zusammenarbeit mit unseren Portfoliounternehmen, mit denen wir uns eng austauschen und die wir mit Rat und Tat unterstützen, sich auf aktuelle und künftige Herausforderungen einzustellen und ihren Wachstumskurs fortzusetzen.

Und wir erleben es auch in der Zusammenarbeit in der genossenschaftlichen Verbundgruppe. Ein schönes Beispiel dafür ist die aktuelle Beteiligung an Heizungsdiscount24 (siehe Seiten 2 und 3), die ohne die vertrauensvolle Kooperation mit der Volksbank Mittelhessen so nicht zustande gekommen wäre. Jahrelange Begleitung von HD24 durch die Volksbank hat den Boden bereitet für eine erfolgreiche Eigenkapitalbeteiligung, die auch die Volksbank selbst eingebunden hat.

Wir freuen uns auf eine weiter gute Zusammenarbeit und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Christian Futterlieb, Peter Sachse



NEUE BETEILIGUNG HEIZUNGSDISCOUNT24

Bericht und Interview S. 2-3

INVESTITIONEN

Investition in die Zukunft

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 Unternehmen haben die Chance genutzt, sich strategisch zu verstärken. Doch jetzt sind Deutschlands Unternehmen vor allem damit beschäftigt, ihre Lagerbestände aufzubauen, Lücken in den Lieferketten zu schließen und Antworten auf die anhaltende Inflation zu finden. Sie werden als Firmenkundenbetreuer diese Themen alle kennen – und auch die damit einhergehenden Liquiditätsbelastungen.

Genau darum ist es wichtig für Ihre Kunden, sich auf kommende Herausforderungen vorzubereiten. Die Situation bei Preisen und Lieferketten mag sich wieder entspannen, wenn die Lager gefüllt sind. Aber die Energiepreise werden dauerhaft hoch bleiben, selbst wenn der Krieg in der Ukraine ein hof-

fentlich baldiges Ende findet. Denn die Verteuerung von fossilen Energieträgern durch Importstopps und steigende Klimaschutzabgaben ist politisch gewollt. Darauf müssen sich Ihre Kunden einstellen. Eine modernisierte Produktion, mehr Transparenz bei den eigenen Emissionen und vielleicht sogar ein neues Geschäftsmodell können helfen, Energie einzusparen.

Wer in Digitalisierung und einen modernen Maschinenpark investiert, eventuell Produktionsprozesse und Produkte umstellt, sichert sich dauerhaft gegen Versorgungsengpässe und Energiepreisanstiege ab. All das erfordert Kapital, das über die Möglichkeiten einer klassischen Bankfinanzierung hinausgeht. Mit unserer Eigenkapital- und Mezzaninefinanzierung können wir Unternehmen unterstützen, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Sprechen Sie uns gern dazu an.

BETEILIGUNG HEIZUNGSDISCOUNT24

VORTEIL TEAMPLAY

Mit der Beteiligung an Heizungsdiscount24 steigt VREP gleich bei der Nr. 1 im Markt ein. Den Weg zum Einstieg ebnete eine Volksbank – und die enge Zusammenarbeit innerhalb der Genossenschaftlichen Finanzgruppe.



Das Unternehmen Heizungsdiscount24 und dessen Management-Team kennt Jens Fürbeth schon seit Jahren. Das hessische Unternehmen war von Anfang an Kunde der Volksbank Mittelhessen, bei der Fürbeth bis zuletzt Mitglied des Vorstandsteams war. So hat er aus der ersten Reihe erlebt, wie sich HD24 mit enormem Tempo erfolgreich zum größten Online-Händler im Heizungsbereich entwickelte. Eine starke Position in einem seit 2005 jährlich um durchschnittlich 3,6 Prozent wachsenden Markt, der durch die Klimaschutzpläne der Politik noch deutlich an Dynamik gewinnen wird.

Denn bislang setzte der Heizungsmarkt vor allem auf Gasheizungen, berichtet Bluemont Consulting¹. 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 allerdings 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 Altheizun-

gen ersetzt werden. Selbst wenn der Hausneubau in Deutschland langsamer wächst als im vergangenen Jahrzehnt, wird die Nachfrage hoch sein.

Suche nach einem strategischen Partner

Die Zeichen standen also auf Wachstum für HD24. Jens Fürbeth erlebte im Gespräch mit den Gründern Torsten Seneberg und Alexei Siemens, wie fordernd dieses andauernde Wachstum für sie persönlich war – weshalb sie auf der Suche nach einem strategischen Partner waren, der das Unternehmen bei der nächsten Entwicklungsstufe begleiten könnte. Fürbeth und seine Kollegen der Volksbank Mittelhessen schalteten den M&A-Berater Justus & Cie ein, der nicht nur – wie HD24 auch – in Gießen ansässig ist, sondern über eine Beteiligung eng an die VB Mittelhessen angebunden ist. So kam die Frage auf, ob auch Private-Equity-Investoren für Seneberg und Siemens eine Option wären. Beide waren dafür aufgeschlossen. Daraufhin wurde der Kontakt zu VR Equitypartner hergestellt, dessen Schwerpunkt auf der Finanzierung mittelständischer (Familien-)Unternehmen liegt und das daher über viel Erfahrung im strategischen Entwickeln und Begleiten solcher Unternehmen verfügt.

Tatsächlich war rasch eine gemeinsame Wellenlänge gefunden – und dass mit Dr. Carsten Voigtländer zudem ein anerkannter Branchenexperte mit umfangreicher Erfahrung und starken Kontakten vor allem zu Herstellern im VREP-Beirat war, sorgte schnell für vertiefte Gespräche. Dabei rückten die Gründer zusehends von ihrer ursprünglichen Position ab, nicht mehr als die Hälfte von HD24 abgeben zu wollen. Am Ende kam es sogar zum vollständigen Verkauf aller Anteile.

Die (Verfahrens-)Beteiligten beteiligen sich (an HD24)

Allerdings bleiben Seneberg und Alexei über eine Rückbeteiligung weiter Gesellschafter von HD24. Auch Dr. Carsten Voigtländer ist beteiligt – wie einige weitere Investoren mit einem Minderheitsanteil. Darunter ist die Volksbank Mittelhessen über einen neu aufgelegten Fonds des Mittelstandsinvestors „UnternehmensGut“ – mit Jens Fürbeth im Management. Eine Konstellation, die sich sowohl Fürbeth als auch VREP-Geschäftsführer Christian Futterlieb sehr gut öfter vorstellen können. **„Wir sehen uns nicht als Konkurrenten um spannende Assets, sondern als Partner. Wir informieren uns gegenseitig, wann immer eine Investition für den anderen interessant sein könnte und der Kunde einverstanden ist“**, erläutert Fürbeth.

Das Fundament für die nächste Entwicklungsphase von HD24 ist dank der Zusammenarbeit im Verbund gelegt, nun geht es in die konkrete Umsetzung: Die Ausweitung des Handwerker-Netzwerks steht ganz oben auf der Liste. Aber auch geeignete Add-on-Akquisitionen sind nicht ausgeschlossen.

www.vb-mittelhessen.de

www.unternehmensgut.de

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

Neue Website zur Nachfolge

Unter der Adresse sogehtnachfolge.de bietet das Kompetenzzentrum Nachfolge seit Ende 2021 allen potenziellen Nachfolgern und Nachfolge-Interessierten umfassende Informationen zum Thema an. In den informativen Texten und Schaubildern, übersichtlich in die unterschiedlichen „Etappen“ und Aspekte des Nachfolgeprozesses aufgeteilt, geht es u. a. um die ersten Vorüberlegungen, unterschiedliche Nachfolgeformen, die Ermittlung des Unternehmenswerts, den Verkaufsprozess, die Perspektive des Käufers und nicht zuletzt um die Finanzierungsmöglichkeiten einer Nachfolgesituation. Auch das wichtige Thema Vermögen – von der Planung über die Strukturierung bis zum professionellen Management – wird dargestellt. Mit der Website bietet das Kompetenzzentrum Nachfolge, eine Initiative von DZ BANK, DZ PRIVATBANK und VR Equitypartner, Ihren Kunden eine unverbindliche Möglichkeit, sich frühzeitig mit dem komplexen Thema Unternehmensnachfolge vertraut zu machen.



Mehr zum Kompetenzzentrum Nachfolge finden Sie auch hier im [VR BankenPortal](#) (Quick-Code „DZKCN“).

Mehr zum Kompetenzzentrum Nachfolge finden Sie auch hier im [VR BankenPortal](#) (Quick-Code „DZKCN“).

Webinar-Reihe des Kompetenzzentrum Nachfolge wird fortgesetzt



Das Kompetenzzentrum Nachfolge setzt die erfolgreiche interne Webinar-Reihe fort. Nächster Termin ist der **21. Juni 2022** mit dem Thema **„Nachfolge mit einer Beteiligungsgesellschaft“**.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung unter <https://kcnwebinare.events.dzbank.de/>. Sollten Sie eines unserer Webinare verpasst haben, können Sie Mitschnitt und Präsentation im VR Bankenportal unter [Webinar-Reihe Nachfolge](#) ansehen.

*Übrigens: Nach der Sommerpause öffnen wir die Webinare für Ihre Kunden. Unsere Teilnehmer-Umfrage hat uns in dieser Entscheidung bestärkt. Viele von Ihnen wünschten sich, dass Firmenkunden an unseren Webinaren teilnehmen können. Die wesentlichen Themen und Referenten stehen bereits fest. Zudem werden wir einige der Themen, die Sie in der Umfrage vorgeschlagen haben, aufgreifen – wie z. B. Unternehmensbewertung oder Finanzierung einer Nachfolge. **Start der Webinar-Reihe für Endkunden ist im September, die genauen Termine und unsere Themen erfahren Sie im [VR BankenPortal](#) unter dem Quick-Code DZKCN.***

8. Stuttgarter Eigenkapitalgespräche am 27. Juni ab 14 Uhr

Das sollten Sie nicht verpassen: Nach zweijähriger Corona-Pause treffen sich die Firmenkundenberater im Verbund auf Einladung der VR Equitypartner endlich wieder in Präsenz zu den Stuttgarter Eigenkapitalgesprächen. Freuen Sie sich auf einen spannenden Austausch untereinander und anregende Vorträge: Futurologe Max Thinius blickt für uns in die Zukunft, Dr. Jan Holtusen (Bereichsleiter Research/Volkswirtschaft

DZ Bank) teilt seine Einschätzungen zu Konjunktur und Kapitalmärkten. Und Cid Kiefer skizziert gemeinsam mit Michael Hils, seinem Kollegen der ICS GmbH, die aktuelle Cyber-Bedrohungslage für KMUs. Natürlich wird auch wieder für Speis und Trank gesorgt sein; die Weinmanufaktur Untertürkheim lädt zur Weinverkostung ein. **Melden Sie sich jetzt im [VR BankenPortal](#) über den QuickCode VREPSE22 an.**

ANSPRECHPARTNER

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
christian.futterlieb@vrep.de

Peter Sachse
Geschäftsführer
peter.sachse@vrep.de

Thiemo Bischoff
Leiter Team Mitte
thiemo.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

Nachfolgebroschüre der Genossenschaftlichen Finanz-Gruppe aktualisiert

Die bearbeitete und neu aufgelegte Broschüre „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge“ bietet zum gleichen Thema eine kompakte Zusammenfassung aller Angebote und Leistungen der Nachfolgespezialisten innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe (GFG). Die wichtigsten Fragen zur Unternehmensnachfolge werden klar und übersichtlich beantwortet und anhand von Fallbeispielen verschiedene Spielarten der Nachfolge-Umsetzung mit Unterstützung aus der GFG vorgestellt.



Sie können die Broschüre im [DG-Shop](#) unter der Artikel-Nr. 721418 bestellen oder [auf unserer Website als PDF](#) herunterladen.

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**