

Die Accso-Führung hat ambitionierte Wachstumspläne – bei denen VR Equitypartner sie unterstützt.



EDITORIAL

*Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,*

eine Konjunkturerholung lässt weiter auf sich warten. So bleibt die deutsche Wirtschaftsentwicklung ein weiteres Jahr hinter dem Wachstum unserer Nachbarländer zurück. Angesichts der zahlreichen strukturellen Probleme – ob bei Bürokratie, Verkehrsinfrastruktur oder Digitalisierung – verwundert das nicht. Nur zu klagen hilft aber nicht; wir müssen alle miteinander anpacken, um Deutschland wieder zurück an die Spitze zu bringen. Gerade im Bereich der digitalen Transformation, in dem Deutschland noch enormes Aufholpotenzial hat, gibt es Unternehmen, die hier sehr viel zu bieten haben.

Das sieht man zum Beispiel am Digitalpartner Accso, unserer neuesten Beteiligung. Accso konkurriert mit deutlich größeren Dienstleistern und behauptet sich sehr erfolgreich. Wie das Unternehmen das macht, lesen Sie auf den Seiten 2 und 3. Investitionen in solche Unternehmen sind Investitionen in unsere Zukunft und bringen uns voran.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine inspirierende Lektüre!

Christian Futterlieb, Peter Sachse



Digitalpartner Accso

Interview S. 3

VREP-WERTE: WAS WIRKLICH ZÄHLT

Diese sechs Werte sind Maßstab unseres Handelns

Seit mehr als 50 Jahren steht VR Equitypartner für erfolgreiche Unternehmensbeteiligungen, nachhaltiges Wirtschaften und faire Geschäfte. Unsere Reputation ist – neben den wirtschaftlichen Kennzahlen – das Fundament unseres Erfolgs. Wir alle bei VREP sind zu integrem, gesetzeskonformem und ethisch korrektem Verhalten verpflichtet.

Konkret haben wir uns auf sechs zentrale Werte geeinigt, die unser tägliches Verhalten prägen und die Pfeiler unseres Hauses sind:



**1. Unser Umgang:
Partnerschaftlich und
zielorientiert**

Intern wie extern, mit Kollegen, Kunden und Partnern – so wollen wir miteinander umgehen: respektvoll und fair, verbindlich und wertschätzend, dabei klar in der Sache und immer das gemeinsame Ziel vor Augen. So bringen wir einander voran.



**2. Unser Einsatz:
Persönlich engagiert**

Wir bringen uns mit ganzem Engagement ein: Jeder Fall stellt sich anders dar und so behandeln wir ihn auch. Dabei agieren wir gewissenhaft und mit hohem persönlichem Einsatz – immer eng an den individuellen Bedürfnissen unserer Stakeholder orientiert.



**3. Unser Investment:
Chancenorientiert und
risikobewusst**

Wir sind mit Leidenschaft Investoren: Chancen werden von uns erkannt und genutzt, Risiken sehen und bewerten wir faktenbasiert. So investieren wir mit Augenmaß und im Einklang mit unseren Compliance-Richtlinien.



**4. Unsere Perspektive:
Langfristig
wachstumsorientiert**

Was wir tun, muss langfristig Sinn ergeben. Dabei wollen wir flexibel sein für unternehmerisch notwendige Maßnahmen und gleichzeitig dem Partner mit einem langen Investitionszeitraum den erforderlichen Spielraum für ein stetiges, stabiles Wachstum bieten.



**5. Unser Anspruch:
Gemeinsam erfolgreich**

Als Tochter der DZ BANK sind wir Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und dieser im besten Sinne verpflichtet. Das heißt, wir verfolgen Ziele stets gemeinsam mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern und erwirtschaften miteinander Erträge, die allen zugutekommen.



**6. Unser Beitrag:
Nachhaltig orientiert**

Auch wir stehen als Unternehmen in der gesellschaftlichen Verantwortung, einen Beitrag für eine nachhaltige und lebenswerte Zukunft zu leisten. Deshalb nutzen wir unsere Einflussmöglichkeiten und legen hohen Wert auf eine integre Unternehmensführung, engagieren uns für soziale Projekte und setzen uns im Rahmen unserer Möglichkeiten für den Schutz der Umwelt ein.



AM PULS DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Die digitale Transformation eröffnet Unternehmen neue Chancen. Die Nachfrage nach Beratern und IT-Häusern, die dabei mit Rat und Tat helfen, wächst. Accso ist eines davon – und im Markt bestens positioniert.

Vom Automobilhersteller über die Flugsicherung zum Bahn-Logistiker, vom Fernsehsender über das Krankenhaus bis zum Maschinenbauer: Es gibt wohl kaum eine Branche, die nicht das disruptive Potenzial der Digitalisierung erkannt hat. Langjährige Platzhirsche können binnen weniger Jahre von jungen, digitalen Unternehmen verdrängt werden. Die Unternehmen – manche stärker als andere – treiben daher die digitale Transformation ihres Hauses voran. Dabei geht es nicht allein um eine Digitalisierung bislang analoger Prozesse, sondern oft auch um ganz neue Geschäftsmodelle. Wenn der Schuhhersteller seinen Kunden zu geringen Mehrkosten eine Individualisierung trotz Massenfertigung ermöglicht, eröffnet er sich ebenso neue Marktchancen wie der Maschinenbauer, der seine Maschine nutzungsabhängig bezahlen lassen kann.

TRANSFORMATIONSBEGLEITER UND -UMSETZER

Die wenigsten Unternehmen haben das notwendige Know-how für die digitale Transformation selbst an Bord. Darum haben sich viele Beratungs- und Softwareunternehmen darauf spezialisiert, sie bei der Transformation zu unterstützen. Das Angebot ist breit gefächert, vom internationalen

Strategieberater bis zum branchenspezialisierten Software-Engineer, der sich auf die Umsetzung konzentriert. Leicht stoßen diese Ansätze an Grenzen: Der eine, weil er zwar in der Konzeption hervorragend arbeitet, aber die Pläne nicht selbst umsetzen kann. Der andere, weil er ein Konzept umsetzt, das aber fehlerbehaftet sein kann. Unternehmen wie die Accso – Accelerated Solutions GmbH (kurz: Accso) haben sich

daher bewusst auf einen 360°-Ansatz konzentriert: von der ersten Idee über die Programmierung bis hin zur Wartung der laufenden digitalen Systeme. Zugleich bietet Accso die Agilität eines Mittelständlers, was nicht nur Kosten, sondern auch Zeit in der Realisierung spart. Damit Accso den hohen fachlichen Anforderungen mit 300 Mitarbeitern gerecht werden kann, hat sich das Unternehmen auf die Digitalisierung des Kerngeschäfts beschränkt. „Keine Randsegmente, keine Nebenprodukte – sondern den Fokus auf die geschäftskritischen Prozesse, das heißt die Operation am offenen Herzen“, umreißt Christian Futterlieb von VR Equitypartner das Geschäftsmodell. VREP ist seit Ende Juli 2024 als Minderheitsgesellschafter bei Accso engagiert.

WEITERE WACHSTUMSCHANCEN

Damit das erforderliche Branchen-Know-how sichergestellt ist, sind bei Accso die Teams nach Branchen aufgestellt. Zugleich wird organisatorisch dafür gesorgt, dass neues Wissen schnell im Unternehmen geteilt wird (siehe Seite 3) und bereits vorhandene Erfahrungen für jeden zugänglich gespeichert sind. Mehr als ein Dutzend Branchen deckt Accso so ab. Das mindert zugleich das Unternehmensrisiko, sollten einzelne Wirtschaftssegmente von spürbaren Investitionskürzungen betroffen sein. So hat es Accso geschafft, selbst in Jahren mit allgemein geringer Wirtschaftsentwicklung zweistellig im Umsatz zu wachsen. Auch die Kostenstrukturen sind mittelständisch schlank geblieben. Der Overhead ist sehr gering, Prozesse wurden auf das Notwendige kondensiert.

Dennoch sucht das Unternehmen kontinuierlich nach weiteren Möglichkeiten, Kosten zu senken. Ein wichtiger Hebel ist Near- bzw. Offshoring. Mit einer Niederlassung in Kapstadt werden – ohne Zeitverschiebung – zwei Vorteile kombiniert: die günstigeren Arbeitskosten Südafrikas bei einem breiteren Zugang zu gut ausgebildeten Fachkräften. Auch wenn Accso sich bewusst nicht auf bestimmte Technologien beschränkt, will das Unternehmen künftig noch mehr in den Wissensaufbau beispielsweise im Bereich Künstliche Intelligenz investieren. „Das Thema digitale Transformation wird Deutschlands Unternehmen noch viele Jahre begleiten“, ist Futterlieb überzeugt. „Accso ist strategisch optimal aufgestellt, auch in Zukunft an dieser Entwicklung teilzuhaben. Und mit den richtigen Wachstumsimpulsen werden wir gemeinsam weitere Erfolgskapitel schreiben.“

ACCISO

- 2024 (Beginn)
- Nachfolge (Anlass)
- Direktbeteiligung (Instrument)
- ca. 300 Mitarbeiter

Als Digitalpartner begleitet Accso Unternehmen bei der digitalen Transformation. facts sprach mit dem Mitgründer Jürgen Artmann über die Gründe für das anhaltend rasante Wachstum – und warum Fachkräftemangel kein Problem für Accso ist.

Gute Stimmung unter den „Accsonauten“.



„WIR HABEN KEINE PROBLEME, FACHKRÄFTE ZU FINDEN“

Jürgen Artmann



FACTS: Herr Artmann, Accso konkurriert mit zahlreichen, auch deutlich größeren Dienstleistern im Bereich digitale Transformation. Wie können Sie sich so erfolgreich im Markt behaupten?

JÜRGEN ARTMANN: Als wir vor 15 Jahren Accso gegründet haben, kamen wir aus einem Großunternehmen. So wussten wir, was wir bei Accso anders machen wollten: Es sollte nicht allein um die Gewinnmaximierung gehen. Bei uns sollten Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit ebenso wichtig sein. Wirtschaftlicher Erfolg ist dafür zwar die Basis, aber ohne zufriedene Kunden und Mitarbeiter können Sie nicht nachhaltig erfolgreich sein. Darum haben wir zum Beispiel einen Kununu-KPI.

FACTS: Abgeleitet von Kununu, der Website, auf der Mitarbeiter ihren Arbeitgeber bewerten?

ARTMANN: Ja, da haben wir seit Langem einen Wert von über 4,7 bei 5 möglichen Punkten. Das ist herausragend gut. Zuletzt wurden wir auch als bester IT-Arbeitgeber in Deutschland von Great Place to Work ausgezeichnet. Unsere Mitarbeiter sind ein ganz entscheidender Grund für unseren langjährigen Erfolg. Projekte scheitern nicht an der Technik, sondern an mangelnder Kommunikation oder anderen menschlichen Faktoren.

FACTS: Was schätzen Ihre Mitarbeiter denn an Accso?

ARTMANN: Darauf gibt jeder eine eigene Antwort. Aber ein wichtiger Baustein dürfte die Unternehmensorganisation sein. Wir haben unsere etwa 300 Mitarbeiter in Teams aufgeteilt, keines größer als 30 Personen. Diese Teams können vieles autonom entscheiden – auch, welche Kunden sie haben möchten oder nicht.

FACTS: Wie stellen Sie dabei sicher, dass nicht jedes Team macht, was es will?

ARTMANN: Es gibt natürlich schon ein Alignment, damit das Gesamtinteresse des Unternehmens nicht verloren geht. Aber es ist klar definiert, was Teams oder ihre Teamleiter entscheiden können und was nicht. Dabei gibt es auch Abstufungen wie „Der Teamleiter lässt sich vom Geschäftsführer beraten, aber entscheidet selbst.“ Da jeder diese Regeln kennt, werden Entscheidungen viel schneller getroffen. So kann ein Berater vor Ort beim Kunden etwas direkt zusagen, statt

zwei Wochen lang auf ein O.K. aus dem Top-Management warten zu müssen. Das wissen unsere Mitarbeiter sehr zu schätzen – und unsere Kunden ebenso. Übrigens nicht nur die mittelständischen ...

FACTS: Werden die Teams als Profit-Center geführt?

ARTMANN: Klares Nein. Einzig der Gesamterfolg von Accso ist für das monetäre Zielsystem der Mitarbeiter relevant. Das sorgt dafür, dass alle im Sinne des Unternehmens handeln. In unseren „Communities“ tauschen wir uns deshalb auch teamübergreifend über unsere Erfahrungen und Erkenntnisse aus. So profitieren alle von Wissensfortschritten und Erfolgen.

FACTS: Trotzdem steht Accso im Wettbewerb mit Beratungsriesen – die sich auf ganz viele Felder spezialisieren können. Wie kann man da als Mittelständler mithalten?

ARTMANN: Wir sind ein digitaler Maßschneider, der sich auf die Digitalisierung kritischer Geschäftsprozesse fokussiert. Wir machen keine Software für den Wareneingang. Aber wir erstellen die Software, mit der die Deutsche Stiftung Organtransplantation ihre Organspenden organisiert. Oder eine Mediathek für das ZDF. Dafür gibt es keine Standardsoftware, sondern die erstellen wir genau so, wie es der Kunde für sein Geschäft benötigt. Dank ihres Branchen-Know-hows wissen die Teams dabei, worauf es ankommt.

FACTS: Accso ist in der Vergangenheit stark gewachsen – meist um mehr als 20 Prozent im Jahr. Was versprechen Sie sich vom neuen Gesellschafter VR Equitypartner für Ihre weiteren Pläne?

ARTMANN: Bereits vor fünf Jahren haben mein Mitgründer und ich uns über das Thema Nachfolge Gedanken gemacht. Uns war klar, dass weder ein MBO noch eine familieninterne Option passen, also haben wir nach externen Investoren gesucht. Von den rund 90 Angeboten, die wir bekommen haben, hat uns VREP am meisten überzeugt: zum einen sehr professionell, zum anderen dem Mittelstand sehr zugewandt. Außerdem ist VREP flexibel bei der Haltefrist und bei möglichen Zusatzfinanzierungen wie Mezzanine. Da wussten wir: Die sind der richtige Partner für die Nachfolge und die weitere Entwicklung, der zugleich unsere bisherige Firmenkultur respektiert.

FACTS: Gibt es ein konkretes Wachstumsziel für Accso?

ARTMANN: Das heißt bei uns „Accso 500“: Von heute 300 Mitarbeitern wollen wir bis 2027/28 auf 500 wachsen, möglicherweise auch mit der weiteren Internationalisierung unserer Standorte. Unser Standort in Südafrika war hier ein sehr erfolgreicher Anfang.

AKTUELLES



„TROTZDEM WELTMARKTFÜHRER“

Unsere 12. und bislang größte Netzwerktagung stand unter dem Motto „Standort Deutschland – und trotzdem Weltmarktführer!“. Damit haben wir die aktuelle Stimmung im deutschen Mittelstand aufgegriffen: Denn neben viel Pessimismus gibt es zahlreiche Beispiele für sehr erfolgreiche und wachstumsstarke Unternehmen.

Die erstklassigen Referenten, darunter DZ-BANK-Chefvolkswirt Dr. Michael Holstein, VDMA-Vizepräsident und Unternehmer Bertram Kawlath, ifo-Präsident Prof. Dr. Clemens Fuest, Publizist und Politikwissenschaftler Albrecht von Lucke sowie die beiden Geschäftsführer unserer Beteiligung Zimmer & Hälbig, Achim Henseler

und Jens Gehrman, zeigten die Lage auf und gaben Impulse für Wege aus der Krise. Resümee des Tages: Wenn wir alle gemeinsam unseren Beitrag leisten, werden wir unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit wiederherstellen können. Die Möglichkeiten dazu haben wir.



Neuer Online-Shop

Unsere Beteiligung Schmidt + Bartl ermöglicht privaten Endkunden und kleineren Unternehmen den Direkteinkauf über den eigenen Online-Shop www.kunststoff-online.shop. Sie können in dem Webshop auf das hochwertige und spezialisierte Kunststoffsortiment von Schmidt + Bartl zugreifen. Kunststoffplatten und Vollstäbe können in unterschiedlichsten Werkstoffen, Stärken, Maßen und Verarbeitungsarten bestellt werden. VR Equitypartner unterstützt seine Portfoliogesellschaften bei der digitalen Transformation und hat auch Schmidt + Bartl bei der digitalen Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten begleitet. Im Frühjahr hatte auch die Beteiligung DeSign Verbund ihren [Möbel-Online-Shop Yvi Living](#) eröffnet.



Neue Beteiligung DEKOM

Wir haben Anfang November gemeinsam mit Süd Beteiligungen eine Mehrheitsbeteiligung an der DEKOM AG erworben. DEKOM ist ein führender internationaler AV-Integrator, der auf maßgeschneiderte audiovisuelle Konferenz- und Kollaborationslösungen spezialisiert ist. Gemeinsam wollen wir die führende Marktposition von DEKOM in Europa unter Berücksichtigung von Megatrends wie KI und ESG weiter ausbauen und zudem neue Wachstumsmärkte erschließen. Der bisherige Gruppen-CEO Simon Härke wird auch nach der Transaktion das Unternehmen leiten und sich gemeinsam mit mehreren Managern signifikant beteiligen.

ANSPRECHPARTNER

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
christian.futterlieb@vrep.de

Peter Sachse
Geschäftsführer
peter.sachse@vrep.de

Thiemo Bischoff
Leiter Team Mitte
thiemo.bischoff@vrep.de

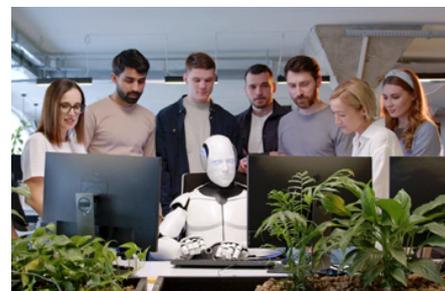
Tim Feld
Leiter Team Nord/West
tim.feld@vrep.de

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

Kerstin Murmann
Redaktion
kerstin.murmann@vrep.de

KI im Recruiting

Wie kann Künstliche Intelligenz die Arbeit im Recruiting erleichtern und verbessern? Das war Thema unseres sehr gut besuchten Netzwerkfrühstücks im Oktober. Peer Bieber von der ArbeitgeberGold GmbH stellte die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten zum Beispiel bei der Erstellung von Stellenausschreibungen, der aktiven Ansprache von Talenten und für eine effizientere Kommunikation vor, und gab Einblicke in bisherige Erfahrungen. Das große Interesse zeigte, wie wichtig in Zeiten von Fachkräftemangel und Digitalisierung das Thema für unsere Portfoliounternehmen ist. Wir werden in weiteren Workshops das Thema vertiefen.



VERANTWORTLICHE 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.

Hinweis: Entsprechend den Vorgaben des Rates für deutsche Rechtschreibung verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern das generische Maskulinum. Die Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.