

JAHRESBERICHT — 2026

Editorial	SEITE 5
Zahlen & Fakten	SEITE 6
Neu im Portfolio der VREP	SEITE 7
Add-on-Aquisitionen	SEITE 16
Erfolgreiche Verkäufe	SEITE 18
Investment Case: Kaske Group	SEITE 20
Team Finance Excellence	SEITE 24
Neu im Team bei VREP	SEITE 27
Über uns	SEITE 28
Drei Fragen an: Zhaohua Liao-Weißert	SEITE 31
Die VREP-Teams	SEITE 32
Impressum	SEITE 34



**Liebe Geschäftspartner und Freunde
unseres Hauses,**

seit unserer letzten Netzwerktagung hat sich bei VREP viel bewegt: fünf Mezzanine-Finanzierungen, drei neue Direktbeteiligungen, zwei erfolgreiche Verkäufe und drei Add-ons bei bestehenden Portfoliounternehmen. Schon jetzt kann man sagen: Es war eine ausgesprochen dynamische Zeit – und derzeit spricht wenig dafür, dass sich daran in den kommenden Monaten etwas ändern wird.

Trotz der vielfach beklagten schwierigen Lage des deutschen Mittelstands gibt es weiterhin Chancen – und Unternehmer, die sie nutzen. Einer von ihnen ist Fabian Kaske, CEO der **Kaske Group**. Der Dienstleister bietet daten-, software- und KI-gestützte Marketing-Lösungen für den Healthcare- und Life-Sciences-Bereich. Auf der diesjährigen Netzwerktagung zeigt Fabian Kaske, wie er das Unternehmen gezielt zu einem daten- und softwaregetriebenen Plattformmodell weiterentwickelt. Mehr dazu lesen Sie im Porträt ab Seite 20.

Wo Unternehmen wachsen und sich strategisch weiterentwickeln, braucht es klare Orientierung: Wo stehen wir und wohin wollen wir? Aussagekräftige Zahlen bilden dafür die unverzichtbare Grundlage, auf der zukunftsfähige Entscheidungen getroffen werden. Deshalb haben wir bei VREP das **Team Finance Excellence** aufgebaut. Es unterstützt unsere Portfoliounternehmen dabei, Controlling, Reporting und finanzielle Steuerung gezielt weiterzu-

entwickeln. Was die Kollegen genau tun und wie sie mit den Portfoliounternehmen zusammenarbeiten, erfahren Sie ab Seite 23.

Auch unser Blick auf Plattformen wird konkreter. Unsere **Fokusbranchen**, die wir Mitte des Jahres vorgestellt haben, zeigen, wo VREP besondere Chancen sieht: in Märkten mit Wachstumsimpulsen, strukturellem Wandel und Unternehmen, die ihre Position aktiv ausbauen wollen. Weitere Informationen finden Sie unter www.vrep.de/fokusbranchen/.

Darüber hinaus entwickeln wir unsere Netzwerkformate weiter. In diesem Jahr bieten wir erstmals am Vorabend der Netzwerktagung das **CFO Networking Dinner** an, eine Plattform für den gezielten Austausch zu konkreten Themen auf Management-Ebene. Zum Auftakt steht das Thema Power BI im Mittelpunkt.

Wir freuen uns auf Gespräche, die über den Tag hinaus Wirkung entfalten: offen, konkret und inspirierend.

Ihre Geschäftsführung der VR Equitypartner

C. Futterlieb

CHRISTIAN FUTTERLIEB
GESCHÄFTSFÜHRUNG

Peter Sachse

PETER SACHSE
GESCHÄFTSFÜHRUNG

Veränderungen im Portfolio: September 2025 – 2026

5

Mezzanine-Finanzierungen

Leitner, Greiwing, MySpa,
easy2cool, Consilio

3

Direktbeteiligungen

Top Sport, 1AVista, Kaske

3

Add-ons

productware (Zukauf GBS)
Matejka (Zukauf DeSign Verbund)
akili:innovation (Zukauf Identa)

2

Verkäufe

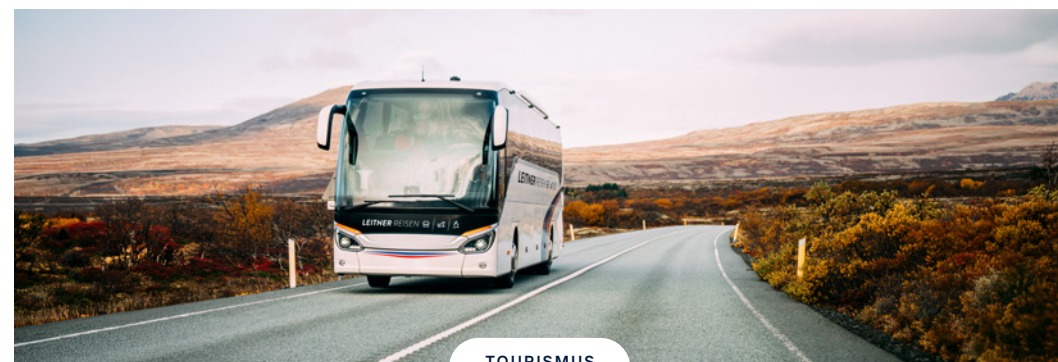
evolit, Bookwire

Neu im Portfolio der VREP

Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Portfolios ist ein zentraler Bestandteil unserer Investmentstrategie. Neue Beteiligungen, gezielte Add-on-Akquisitionen und erfolgreiche Exits unterstreichen die aktive Begleitung unserer Portfoliounternehmen und schaffen nachhaltige Wertentwicklung.



LEITNER REISEN   



BEGINN
2025

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Mezzanine

MITARBEITER
ca. 65

Leitner Reisen mit Sitz in Allersberg bei Nürnberg zählt zu den führenden Anbietern organisierter Gruppenreisen. Seit mehr als 75 Jahren steht das Unternehmen für Gruppen- und Erlebnisreisen. Das einstige Familienunternehmen ist seit 2014 im Besitz eines von ECM Equity Capital Management beratenen Fonds.

Zum Programm gehören Bus-, Flug- und Schiffsreisen, überwiegend innerhalb Europas. Neben Kultur- und Rundreisen umfasst das Angebot auch Städte-

trips sowie Kur- und Wellnessaufenthalte. Besonders stark ist Leitner Reisen im Segment der Best Ager außerhalb der Reisehauptsaison aufgestellt.

VREP hat Leitner Reisen 2025 Mezzaninekapital zur Verfügung gestellt, welches das Unternehmen in verschiedene Wachstumsschritte investieren wird.



SPEZIALLOGISTIK

BEGINN
2025

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Mezzanine

MITARBEITER
ca. 1.200

Die **GREIWING logistics Group** (Greiwing) mit Hauptsitz in Greven zählt zu den führenden Spezial-Logistikunternehmen in Deutschland. Mit rund 1.200 Mitarbeitern verfügt Greiwing über eine gewachsene Struktur und eine starke Marktposition in der Silologistik.

Durch kontinuierliche Investitionen in moderne Anlagentechniken, digitale Steuerungssysteme und nachhaltige Logistiklösungen hat sich Greiwing in den vergangenen Jahren erfolgreich als Qualitätsanbieter etabliert. Greiwing bietet an über 20 Standorten bundesweit umfassende Dienstleis-

tungen rund um Transport, Lagerung und Handling riesel- und schüttfähiger Güter an.

Zum Kundenkreis gehören renommierte deutsche und internationale Unternehmen aus der Chemie- und Lebensmittelindustrie.

VREP unterstützt Greiwing mit Mezzaninekapital in Form einer stillen Beteiligung. Ziel der Finanzierungspartnerschaft ist es, den eingeschlagenen Wachstumspfad fortzusetzen und die bestehende Kapitalbasis gezielt zu verbreitern.



WELLNESS

BEGINN
2025

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Mezzanine

MITARBEITER
ca. 200

Die **MySpa Group** ist ein etablierter Anbieter privater Spa-Erlebnisse. Mit ihren exklusiven „Wellzones“ – vollständig separat nutzbaren Spa-Räumen mit Pool, Sauna und Relax-Lounge – besetzt MySpa eine wachsende Marktnische im Premium-Wellnesssegment.

Das Kundenerlebnis hebt sich deutlich von klassischen Spas ab: Licht und Temperatur lassen sich individuell anpassen, ein integriertes Entertainment- und Bestellsystem ermöglicht die kontaktlose Bestellung von Speisen und Getränken, Check-in und Check-out erfolgen automatisiert. Das Geschäftsmodell ist damit konsequent digitalisiert und skalierbar.

Mit ihrem Angebot richtet sich die MySpa Group an Privatkundinnen und -kunden, die besonderen Wert auf Privatsphäre legen und sich hochwertige, individuell gestaltete Wellbeing-Erlebnisse als wohltuenden Ausgleich zum zunehmend anspruchsvollen Alltag wünschen.

VREP hat sich 2025 über eine stille Beteiligung an der MySpa Group engagiert. Das Mezzaninekapital dient der Finanzierung des weiteren Unternehmenswachstums, insbesondere der Eröffnung zusätzlicher Eigenstandorte, sowie der Stärkung der Eigenkapitalbasis.

easy2cool



NACHHALTIGE VERPACKUNG & LOGISTIK

BEGINN
2025

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Mezzanine

MITARBEITER
> 250

Die 2014 gegründete **easy2cool GmbH** mit Sitz in München zählt mit mehr als 250 Mitarbeitern zu den führenden Anbietern ökologischer Isolierverpackungen sowie integrierter Fulfillment-Dienstleistungen für den Frische- und Tiefkühlbereich.

Das Unternehmen bietet ganzheitliche Lösungen entlang der temperaturgeführten Lieferkette – von nachhaltigen Verpackungen über Kühlmedien bis hin zu Lagerung, Kommissionierung und Versandlogistik. Damit gibt easy2cool tragfähige Antworten auf zentrale Markttrends und setzt zugleich konsequent auf umweltfreundliche Lösungen.

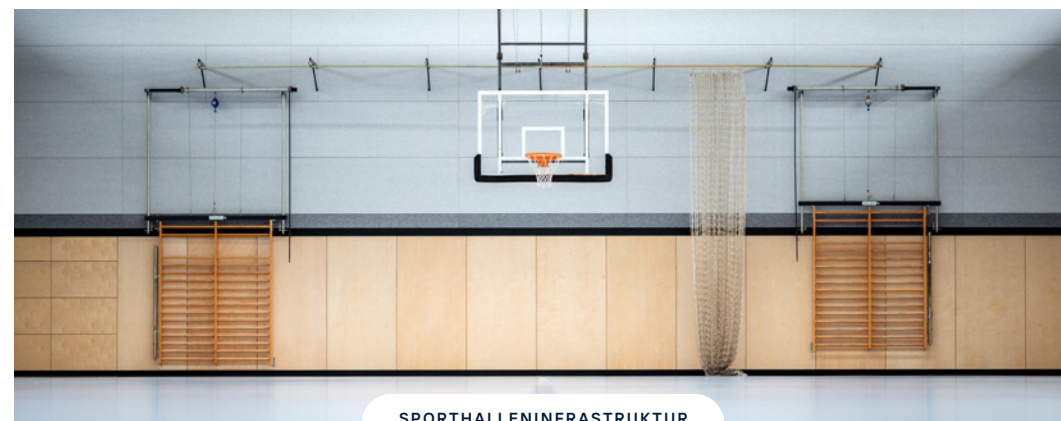
Der Vertrieb von easy2cool erfolgt sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich. Hauptabsatzmärkte finden sich dabei in den Branchen Lebensmittel, Heimtierernährung sowie Pharma & Apotheken.

In den vergangenen Jahren konnte easy2cool seinen Umsatz deutlich steigern und verfolgt weitere Expansionspläne. Die stille Beteiligung der VREP schafft eine langfristige Finanzierung mit Eigenkapitalcharakter, wirkt ratingverbessernd sowie liquiditätssteigernd und vermeidet zugleich den aufwendigen Prozess einer externen Kapitalerhöhung mit Anteilsbewertung und möglichen Verschiebungen im Gesellschafterkreis.

www.easy2cool.de

TOP SPORT

SPORTHALLENINNENAUSBAU



SPORTHALLENINFRASTRUKTUR

BEGINN
2026

ANLASS
Gesellschafterwechsel

INSTRUMENT
Minderheitsbeteiligung

MITARBEITER
ca. 150

TOP-SPORT mit Hauptsitz in Rheda-Wiedenbrück wurde 1996 gegründet und in seiner heutigen Struktur seit 2018 über eine gezielte Buy-and-Build-Strategie aufgebaut.

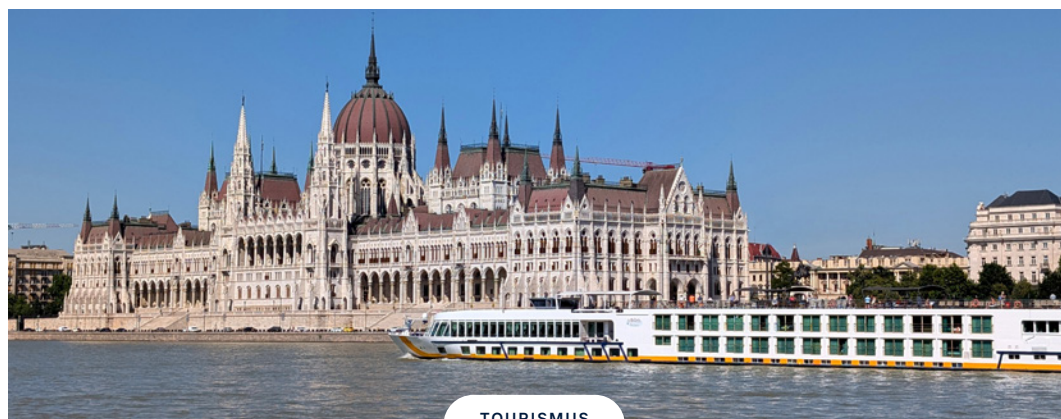
Die Gruppe umfasst fünf operative Gesellschaften an fünf Standorten in Deutschland sowie einen Standort in Dänemark und ist hierzulande als führender Anbieter zertifizierter Boden-, Wand- und Akustiksysteme positioniert. Mit eigener Produktentwicklung, Produktion und Montage verfolgt TOP-SPORT einen „Alles aus einer Hand“-Ansatz. Zu den Kunden zählen vor allem öffentliche Auftraggeber, Generalunternehmer und Sportvereine.

VR Equitypartner strebt gemeinsam mit dem Co-Investor NRW.BANK und dem Management den Aufbau eines europäischen Champions im Bereich Sporthallen-Innenausbau an. Im Mittelpunkt stehen die kontinuierliche Weiterentwicklung der internen und externen Produktions-, Montage- und Vertriebskapazitäten, die Erschließung zusätzlicher europäischer Märkte sowie die weitere Standardisierung und Verbreiterung des Produktangebots.

Darüber hinaus sieht die Wachstumsstrategie auch selektive Add-on-Akquisitionen vor, um das Portfolio um komplementäre Gewerke und Produkte zu ergänzen.

www.topsport-gmbh.de

1AVista Reisen



TOURISMUS

BEGINN
2026

ANLASS
Nachfolge

INSTRUMENT
Direktbeteiligung

MITARBEITER
ca. 30

Die **1AVista Reisen GmbH** („1AVista“) ist ein in Köln ansässiger Reiseveranstalter mit Schwerpunkt auf All-Inclusive-Flusskreuzfahrten, insbesondere auf Rhein und Donau.

Das 2007 gegründete Unternehmen etablierte früh ein All-Inclusive-Konzept mit Vollpension und Getränken an Bord sowie eine deutschlandweite Haustürabholung. Heute umfasst das Programm über 100 Flusskreuzfahrten sowie ausgewählte Rundreisen in mehreren europäischen Ländern, Ägypten, Marokko und der Türkei. Die Flotte besteht derzeit aus acht Vollcharterschiffen mit insgesamt rund 1.000 Betten. Zwei weitere Flussschiffe befinden sich im Bau und werden 2027/28 zur Flotte stoßen.

1AVista richtet sich mit seinem Produktprogramm primär an Endkunden im Best-Ager-Segment im deutschsprachigen Raum.

VR Equitypartner strebt gemeinsam mit den Gesellschaftern die Fortsetzung der erfolgreichen Wachstumsstrategie an. Hierzu zählt vor allem die Erweiterung der Flotte um neue, mit modernster umweltfreundlicher Technik und hohem Komfort für die Gäste ausgestattete Flusskreuzfahrtschiffe. Ergänzend soll das weitere Wachstum durch gezielte Akquisitionen und deren strukturierte Integration vorangetrieben werden.

Kaske GROUP



PHARMA-MARKETING/TECHNOLOGIE

BEGINN
2026

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Direktbeteiligung

MITARBEITER
> 50

Die **Kaske Group** mit Hauptsitz in München ist eine führende datengetriebene Pharma-Marketing/Technologie-Plattform im DACH-Raum. Durch die Kombination aus proprietären Daten, KI-gestützter Analytics, Marketing-Compliance und E-Commerce-Expertise unterstützt die Gruppe Pharma- und Consumer-Health-Unternehmen entlang der gesamten digitalen Wertschöpfungskette.

Über die Marken Dr. Kaske, Smile AI und Dr. Vital betreut die Gruppe mehr als 100 Kunden in über 20 europäischen Märkten und bietet Datenanalyse, Strategieentwicklung und operative Umsetzung aus einer Hand. Langjährige Kundenbeziehungen

zu führenden Pharmaunternehmen unterstreichen die starke Position der Gruppe in einem strukturell wachsenden und zunehmend digitalisierten Pharma- und Healthcare-Markt.

Gemeinsam mit dem Management soll die Position als führende Pharma-Marketing/Technologie-Plattform weiter ausgebaut werden. Der Fokus liegt auf Skalierung, Internationalisierung und weiterer Professionalisierung. Darüber hinaus sollen strategische Partnerschaften und selektive Add-on-Akquisitionen zusätzliche Wachstums- und Wertsteigerungspotenziale erschließen.

CONSILIO



BEGINN
2026

ANLASS
Nachfolge

INSTRUMENT
Mezzanine

MITARBEITER
> 200

CONSILIO ist ein unabhängiges SAP-Beratungsunternehmen, das seine Kunden bei der Digitalisierung und Optimierung integrierter Geschäftsprozesse begleitet. Seit der Gründung im Jahr 1997 in Aschheim bei München hat sich CONSILIO zu einem international tätigen SAP-Beratungshaus mit mehr als 200 Mitarbeitern entwickelt. Es unterstützt Industrieunternehmen insbesondere in den Bereichen Finance, Vertrieb, Produktion, Logistik und Lieferketten-Management sowie bei der Transformation zu SAP S/4 HANA.

Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Chemie und Pharma sowie aus der Lebensmittelindustrie.

VR Equitypartner unterstützt mit Mezzaninekapital die Übernahme der CONSILIO GmbH durch die Stuttgarter BWK GmbH Unternehmensgesellschaft. Die Familie des Unternehmensgründers hatte die Mehrheit der Unternehmensanteile an die BWK übergeben und damit die Nachfolge geregelt.

Acht Unternehmen. Verschiedene Märkte.
Ein gemeinsames Ziel: **nachhaltige Weiterentwicklung.**



GBS ELECTRONIC
SOLUTIONS.

DeSign
VERBUND

IDENTA
IDENTA AUSWEISSYSTEME GMBH

Mit der Übernahme der **productware Gesellschaft zur Produktion von elektronischen Geräten mbH** hat die GBS EMS Group ihre Buy-and-Build-Strategie fortgesetzt.

productware aus dem hessischen Dietzenbach ist ein regional etablierter One-Stop-Shop im Bereich Electronic Manufacturing Services (EMS) und fertigt hochwertige Baugruppen und Komplettgeräte (Box Build) auf High-End-Bestückungslinien für Marktführer in unterschiedlichen Industriebranchen. productware bietet das vollständige Leistungsspektrum von der Entwicklung über die Serienfertigung bis zu Test- und Logistikleistungen.

Das Unternehmen kann seit der Gründung vor über 30 Jahren auf eine erfolgreiche Entwicklung hin zu einem professionellen Dienstleistungsunternehmen zurückblicken und beschäftigt etwa 65 Mitarbeiter.

VREP ist seit 2016 an GBS beteiligt und unterstützt das Unternehmen gemeinsam mit INDUC seither als langfristiger Wachstumspartner. Seit dem Einstieg wurde der EMS-Geschäftsbereich gezielt ausgebaut, unter anderem durch den erfolgreichen Zukauf von Elektron Systeme Ende 2022 sowie den Aufbau der GBS EMS Group um die GBS Electronic Solutions als wachstumsorientierte Buy-and-Build-Plattform. Mit dem Erwerb von productware wird das Wachstum der GBS EMS Group zu einem der führenden EMS-Player in Deutschland weiter forciert.

www.grundig-gbs.com

Der Möbelhersteller DeSign Verbund GmbH übernimmt den in Oberfranken ansässigen Entwickler und Hersteller von Schul- und Kindermöbeln **Markus Matejka Handelsagentur GmbH & Co. KG (Matejka)**.

Matejka aus dem oberfränkischen Michelau ist bekannt für hochwertige Schul- und Kindermöbel, die das Unternehmen an namhafte Unternehmenskunden wie HABA vertreibt. Gründer Markus Matejka überträgt die Unternehmung nun im Rahmen eines Asset Deals mit ihren Mitarbeitern an die DeSign Verbund. Beide Unternehmen arbeiten seit 2025 zusammen. Markus Matejka bleibt DeSign Verbund für eine Übergangszeit als Entwickler verbunden. Fertigung, Einkauf sowie Lager und Versand werden in die DeSign Verbund integriert; die in diesen Bereichen beschäftigten Mitarbeiter werden übernommen.

Der Zukauf der Matejka stärkt die Position von DeSign Verbund als führender Gestalter und Hersteller hochwertiger Möbel in Deutschland und trägt zum Ausbau des konjunkturunabhängigen Geschäfts mit Schul- und Kindermöbeln bei. Zugleich gewinnt die Gruppe Entwicklungskompetenz in diesem Segment hinzu.

Mit der Übernahme setzt der aus den VREP-Portfoliounternehmen Signet Wohnmöbel GmbH („Signet“) und Gustav Dehler Matratzenfabrik („Dehler“) bestehende Möbelhersteller DeSign Verbund seinen Wachstumskurs fort.

www.signet-moebel.de

Mit der Übernahme der Dresdner **akili:innovation GmbH** erweitert die IDENTA Ausweissysteme GmbH ihr Portfolio gezielt um Softwarekompetenz und Self-Service-Kiosk-Lösungen für sichere Identifikations-, Authentifizierungs- und Zugangsprozesse.

IDENTA entwickelt, produziert und vertreibt RFID-basierte Identifikationsmedien sowie Lösungen für sichere Identifikation, Authentifizierung und Zutrittskontrolle. Mit akili:innovation kommt die Softwareplattform ATLED hinzu. Sie digitalisiert und automatisiert Ausweis- und Berechtigungsprozesse, von der Beantragung über die Genehmigung bis zur Ausgabe von Zugangsmedien, und wird zukünftig durch digitale Kunden-Portale und -Terminals ergänzt. Im Einsatz ist die Lösung unter anderem an Flughäfen, kritischer Infrastruktur, Hochschulen und in der Industrie.

Mit der Kombination von RFID-Technologie, Berechtigungsmanagement und Self-Service-Lösungen wird IDENTA zum One-Stop-Shop für Identifikationslösungen, wahlweise als klassisches Lizenzmodell oder als Solution-as-a-Service. Die Entwicklung und Fertigung erfolgen weiterhin in Deutschland, wodurch Datensicherheit und Qualität gewährleistet bleiben.

VREP ist seit 2024 an IDENTA beteiligt und begleitet das Unternehmen seither aktiv bei Strategie und Wachstum.

www.identa.com

„Die erfolgreiche Weiterentwicklung eines Unternehmens braucht ein klares Ziel und ein engagiertes Team mit einer gemeinsamen Vision.“

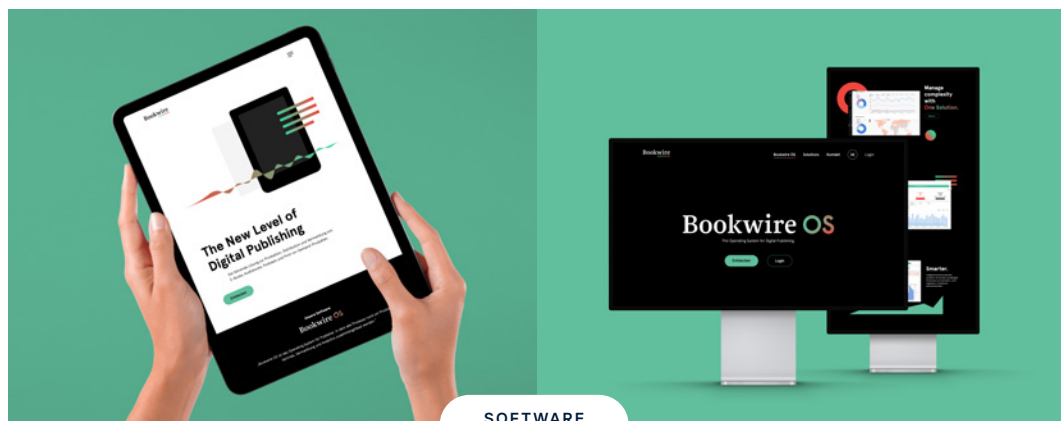
CHRISTIAN FUTTERLIEB
GESCHÄFTSFÜHRUNG





Erfolgreiche Verkäufe

Bookwire



SOFTWARE

LAUFZEIT
2019 – 2025

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Direktbeteiligung

MITARBEITER
> 140

Die **Bookwire GmbH** wurde 2010 von Jens Klingelhöfer und John Ruhrmann gegründet und hat sich seitdem zu einem weltweit führenden unabhängigen Anbieter von Softwarelösungen und Digitaldienstleistungen für das Verlagswesen entwickelt. Die proprietäre SaaS-Lösung Bookwire OS deckt die Bereiche Produktion, Distribution, Analytics und Online-Vermarktung von E-Books und Audio-books auf Plattformen wie Amazon Kindle, Apple Books, Audible, tolino oder Spotify ab.

Die Kundenbasis von Bookwire bilden nationale und internationale Verlagshäuser. Zum Zeitpunkt des Verkaufs war die Bookwire Marktführer in Europa und Brasilien sowie der drittgrößte Anbieter in den USA.

VREP beteiligte sich Ende 2019 an Bookwire. Vorrangiges Ziel der Partnerschaft war es, gemeinsam neue organische sowie anorganische internationale Wachstumspotenziale zu erschließen sowie die Technologieführerschaft auszubauen.

Neben der kontinuierlichen Optimierung operativer Prozesse wurde das Lösungsspektrum der vollständig cloudbasierten SaaS-Lösung weiterentwickelt; zudem wurden KI-Lösungen erfolgreich in Bookwire OS integriert. Darüber hinaus konnte Bookwire durch eine gezielte Buy-and-Build-Strategie mit erfolgreichen Akquisitionen in DACH, Italien und den USA weiter wachsen und seine internationale Präsenz signifikant ausbauen.

www.bookwire.de

[evolit]



SOFTWARE/IT

LAUFZEIT
2019 – 2025

ANLASS
Wachstum

INSTRUMENT
Mehrheitsbeteiligung

MITARBEITER
> 100

Die **Evolit Consulting GmbH**, 2011 in Wien gegründet, ist ein IT-Dienstleister mit Fokus auf Mobilität, Infrastruktur und Digitalisierung. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Softwarelösungen in Bereichen wie Ticketing, Assetmanagement, Flottenmanagement und Logistiksteuerung.

Evolit deckt den gesamten IT-Lebenszyklus von der Beratung über die Entwicklung bis hin zu Betriebsführung und Wartung ab. Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren als spezialisierter Anbieter für komplexe Softwarelösungen etabliert und arbeitet mit einer breiten Palette an Softwaretools, Programmiersprachen und Systemen.

VREP unterstützte das Management bei der Stärkung der Positionierung im Markt und der Erschließung

zusätzlicher Wachstumspotenziale durch den Ausbau des Leistungsportfolios. In den vergangenen sechs Jahren wurden unter anderem in der Slowakei und der Schweiz erfolgreich neue Tochtergesellschaften etabliert; außerdem wurde das Dienstleistungsportfolio mit der Gründung von Evo.X im Bereich CRM-Implementierung sowie von Evo. People für die Vermittlung hochspezialisierter IT-Freelancer diversifiziert. Gleichzeitig entstand mit smartTOS eine eigenentwickelte Standardsoftware für den Logistiksektor.

Mit der gezielten Förderung von Synergien zwischen den Tochtergesellschaften wurden weitere wichtige Wachstumsimpulse gesetzt.

www.evolit.com

Investment Case: Kaske Group

Aus Pharma-Marketing wird eine datengetriebene Healthcare-Plattform

Gemeinsam mit VR Equitypartner startet Kaske in die nächste Wachstumsphase – mit klarem Fokus auf Skalierung, Internationalisierung und nachhaltige Weiterentwicklung.



Seit Juli 2026 gehört die Kaske Group zum Portfolio von VR Equitypartner. Mit der Beteiligung beginnt für den Münchner Spezialisten für daten-, software- und KI-gestützte Marketing-Lösungen in Healthcare und Life Sciences die nächste Wachstumsphase. Gemeinsam mit VREP soll sich die Gruppe zu einer führenden daten- und KI-getriebenen Plattform für den europäischen Markt weiterentwickeln.

Daten, Software und eCommerce aus einer Hand

Kaske arbeitet dort, wo Pharma-Marketing, Datenanalyse, Software und eCommerce zusammenlaufen. Die Gruppe unterstützt Unternehmen aus Pharma und Consumer Health dabei, ihre Zielgruppen digitaler, zielgerichteter und regulatorisch sicher zu erreichen. Der Pharma-Markt entwickelt sich dynamisch: Customer-Journeys werden digitaler, Retail Media und Online-Apotheken gewinnen an Bedeutung, und Budgets müssen immer präziser gesteuert werden.

Das Geschäftsmodell steht auf drei eng verzahnten Säulen: Dr. Kaske entwickelt digitale Omnichannel-Kampagnen und setzt sie um. Smile AI liefert die Analytics- und KI-gestützte Software für Kampagnensteuerung und Insights. Dr. Vital ergänzt das Angebot um eCommerce- und Direct-to-Consumer-Lösungen. Zusammen entsteht ein Closed-Loop-Modell: Daten aus Kampagnen, Analysen und Transaktionen fließen in einen gemeinsamen Insight-Pool zurück

und tragen fortlaufend zur Verbesserung von Produkten, Kundenverständnis und Marketingwirkung bei.

Europäisch aktiv, technologisch breit aufgestellt

Die Kaske Group hat ihren Hauptsitz in München, es gibt weiterhin ein IT-Team in Belgrad und mit Dr. Vital eine niederländische Tochtergesellschaft. Aktiv ist die Gruppe inzwischen in 22 europäischen Ländern – vor allem, indem sie Kunden aus dem DACH-Raum in deren Zielmärkte begleitet. Mehr als 50 Spezialisten aus Marketing, Tech, eCommerce, Produktmanagement und Healthcare arbeiten an der weiteren Skalierung.

Vom Agenturgeschäft zur Plattform

Die Wurzeln reichen zurück bis 1997, als Dr. Roland Kaske das Unternehmen als Pharma-Marketing-agentur gründete. Seit 2013 führt Fabian Kaske, heute CEO und Vertreter der zweiten Generation, die Gruppe konsequent in Richtung eines daten- und softwaregetriebenen Plattformmodells.

Auch nach dem Einstieg von VREP bleibt die operative Kontinuität gewahrt: Fabian Kaske führt das Unternehmen weiter und bleibt signifikant beteiligt. An seiner Seite steht eine etablierte zweite Managementebene, die Agentur, Produktentwicklung, eCommerce, Business Development, Tech und Operations verantwortlich.

Auf einen Blick

MARKT/BRANCHE

Digitale Pharma- und Healthcare-Kommunikation wächst strukturell. eCommerce, Retail Media, KI und datengetriebene Budgetsteuerung verändern, wie Pharmaunternehmen ihre Zielgruppen erreichen.

MANAGEMENT

Fabian Kaske führt die Gruppe als CEO. Eine zweite Führungsebene verantwortet Agentur, Produktentwicklung, eCommerce, Tech, Business Development und Operations.

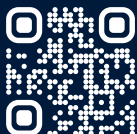
POTENZIALEINSCHÄTZUNG

Zusätzliches Wachstum kann vor allem durch die Skalierung von Smile AI, die stärkere Monetarisierung der Datenbasis, Cross- und Upselling sowie Internationalisierung entstehen.

VREP-WERTBEITRAG

VREP unterstützt Kaske mit Kapital, Erfahrung in Buy-and-Build-Strategien, der Professionalisierung von Finance und Reporting sowie Sparring für die europäische Plattformstrategie.

MEHR
INFORMATIONEN
FINDEN SIE
UNTER:



Ein Partner für die nächste Wachstumsphase

Ausgangspunkt der Investorensuche war Fabian Kaskes Wunsch nach einem strategisch-partnerschaftlichen Investor, der die nächste Entwicklungsstufe aktiv begleitet. Im Rahmen eines sehr fokussierten Transaktionsprozesses ergriff VREP die Chance, als langfristiger Sparringspartner einzusteigen und den Ausbau der Plattform mitzugestalten.

Was VREP überzeugt hat

Kaske hat in den vergangenen Jahren eine klar profilierte Plattformposition aufgebaut. Kein Anbieter verbindet Daten, Software, Marketing-Execution und eCommerce so eng in einem integrierten Closed-Loop-Modell. Dazu kommen eine belastbare Kundenbasis mit langjährigen Beziehungen zu führenden Pharma-Unternehmen sowie die Chance, Smile AI und datenbasierte Services stärker zu skalieren. Besonders überzeugend ist zudem das Managementteam, das die Entwicklung der Gruppe mit unternehmerischer Weitsicht und hoher Umsetzungskraft vorantreibt.

Gemeinsam skalieren

VREP und Kaske wollen die Plattform nun weiter professionalisieren und international ausbauen. Geplant sind Investitionen in Vertrieb, Produktentwicklung und europäische Markterschließung. Im Zentrum stehen datengetriebenes Marketing, KI-gestützte Softwarelösungen, skalierbare DTC-Modelle und gezielte Add-on-Akquisitionen in einem fragmentierten Markt. Parallel sollen Reporting-, Finance- und Steuerungsstrukturen gestärkt werden, damit die Gruppe ihr Wachstum verlässlich lenken kann.



CEO Fabian Kaske führt die Kaske Group in zweiter Generation.

Team Finance Excellence

Wenn aus Zahlen Wissen wird



Von links: Thomas Schultheis,
Ömer Kaya, Dr. Marko Kureljusic

Gute Unternehmenssteuerung braucht mehr als Zahlen. Finance Excellence schafft Transparenz, macht Entwicklungen sichtbar und übersetzt Daten in fundierte Entscheidungen.

Viele mittelständische Unternehmen wachsen über Jahre mit Strukturen, die gut zu ihrer jeweiligen Entwicklungsphase passen. Mit Wachstum, Investitionen und Finanzierungen verändern sich jedoch die Anforderungen an den kaufmännischen Bereich: Zahlen sollen nicht mehr nur dokumentieren, sondern Entwicklungen erklären, Abweichungen sichtbar machen und Entscheidungen fundiert vorbereiten – gegenüber Management, Gesellschaftern und Banken. Genau hier setzt das neue Team Finance Excellence bei VREP an.

Ömer Kaya, Dr. Marko Kureljusic und Thomas Schultheis unterstützen als Direktoren Finance Excellence die Portfoliounternehmen dabei, professionelle finanzwirtschaftliche Prozesse, Reporting-Strukturen und Controlling-Systeme weiterzuentwickeln. Im Mittelpunkt steht praktische Unterstützung im kaufmännischen Alltag: Welche Informationen werden gebraucht? Wie lassen sich Daten verlässlich aufbereiten? Welche Systeme eignen sich? Und wie wird Reporting zu einem Instrument, mit dem Management und Finance-Teams wirksam arbeiten können?

Nah an der Praxis, nicht nur konzeptionell

„Wir sind Sparringspartner für die Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich in unseren Portfoliounternehmen“, sagt Ömer Kaya, „unterstützen aber auch aktiv beim Aufbau von Systemen und bei der Digitalisierung.“ Gemeinsam mit den kaufmännischen Teams vor Ort entstehen so Lösungen, die fachlich sinnvoll sind und im Arbeitsalltag der jeweiligen Unternehmen funktionieren. Dazu zählen etwa Business-Intelligence-Lösungen wie Power BI sowie Planungs- und Reporting-Tools. Das Team setzt auf bestehende Systeme auf und steht regelmäßig im Austausch mit den Finance-Teams vor Ort.

Warum VREP Finance Excellence aufgebaut hat

Der Aufbau des Teams entstand aus einem konkreten Bedarf heraus. In vielen Portfoliounternehmen sind kaufmännische Strukturen historisch gewachsen – es gibt Buchhaltungsauswertungen, Excel-Modelle oder einzelne Reportings, aber noch keine durchgängige Sicht auf Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cashflow.

Mit dem Einstieg eines Eigenkapitalfinanzierers wie VREP werden Finanzinformationen stärker zum Steuerungsinstrument. Planungen müssen belastbar, Abweichungen nachvollziehbar und Cashflow-Effekte transparent sein. Finance Excellence unterstützt dabei, diese Anforderungen Schritt für Schritt in tragfähige Prozesse, Systeme und Routinen zu übersetzen.

Verschiedene Schwerpunkte, gemeinsamer Auftrag

Die drei Kollegen bringen unterschiedliche Erfahrungen ein, die sich gut ergänzen. Ömer Kaya ist seit rund acht Jahren bei VREP und kennt sowohl die Private-Equity-Perspektive als auch die Anforderungen an belastbare Finanzinformationen aus Unternehmenssicht.

Dr. Marko Kureljusic bringt langjährige Beratungserfahrung ein, zuletzt bei PwC. Sein Schwerpunkt liegt an der Schnittstelle von Finance, Data Analytics und KI. Konkret arbeitet er daran, Finanz- und operative Daten intelligent zu verknüpfen, Reporting- und Analyseprozesse zu automatisieren und mithilfe von Business Intelligence sowie KI- und Machine-Learning-Ansätzen zusätzliche Erkenntnisse für die Unternehmenssteuerung zu gewinnen.

Thomas Schultheis verfügt über rund zehn Jahre Erfahrung im Consulting, insbesondere im Transaktionsbereich und in der Financial Due Diligence.

Finance Excellence: Wertsteigerung im kaufmännischen Bereich

DATA ANALYTICS

- Auswahl & Einführung von Software- und BI-Tools
- Auswahl von geeigneten KI-Lösungen und Training von KI-Agenten
- Automatisierung des Reportings

PERFORMANCE MANAGEMENT

- Identifikation & Herleitung von operativen KPIs
- Sicherstellung einer transparenten Abgrenzung von Umsätzen und Kosten
- Einführung von Kostenstellen und Kostenträgern

WERTSTEIGERUNG DURCH

- Transparenz** – Wo entstehen Umsatz, Marge und Cash nach Kunde, Produkt, Region und Gesellschaft?
- Validierung** – Sind die Equity Story sowie der Business Plan belastbar?
- Steuerung** – Wie werden Erkenntnisse in KPIs, Maßnahmen und Tracking übersetzt? Welche Hebel bestehen u. a. bei Pricing und/oder Produktmix?
- Zeitersparnis** – Weniger Investment in Datenaufbereitung und -transformation. Mehr Zeit für Datenanalyse.

Dadurch kennt er typische Herausforderungen mittelständischer Unternehmen – etwa gewachsene Buchhaltungsstrukturen, uneinheitliche Datenlagen oder Reporting-Ansätze, die für die operative Steuerung nur begrenzt nutzbar sind.

Mehrwert für die Portfoliounternehmen

Von dieser Kombination aus Private-Equity-Erfahrung, Finance- und IT-Kompetenz sowie Transaktions-Know-how profitieren die Portfoliounternehmen ganz unmittelbar. Finance Excellence hilft, vorhandene Daten zu ordnen, wiederkehrende Arbeiten zu automatisieren und Reports so aufzubauen, dass sie schneller verfügbar und besser nutzbar sind. „Unser Anspruch ist, aus vorhandenen Finanz- und operativen Daten echtes Steuerungswissen zu machen. Data Analytics und zunehmend auch KI helfen uns dabei, Zusammenhänge schneller sichtbar zu machen, Treiber zu verstehen und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, damit Finance noch stärker zur fundierten Entscheidungsunterstützung wird“, sagt Dr. Marko Kureljusic.

Ziel ist es, besser zu verstehen, womit ein Unternehmen Geld verdient, welche Produkte, Regionen

oder Kundengruppen besonders relevant sind und welche Faktoren die Profitabilität beeinflussen. Wo entstehen Abweichungen? Welche Entwicklungen sind operativ erklärbar? Solche Fragen lassen sich nur beantworten, wenn Zahlen konsistent, verlässlich und zeitnah verfügbar sind.

„Wir wollen erreichen, dass sich die kaufmännischen Teams weniger mit der Erstellung der Auswertungen beschäftigen müssen und mehr Zeit für das eigentlich Wichtige haben: die Analyse“, sagt Thomas Schultheis.

Der Mehrwert entsteht dabei nicht allein durch neue Systeme oder strukturiere Reports. Entscheidend sind der Austausch und die gemeinsame Arbeit mit den Teams vor Ort. Der Anspruch von Finance Excellence ist es, Wissen zu übertragen und die Portfoliounternehmen langfristig in die Lage zu versetzen, ihre Finanzprozesse eigenständig weiterzuführen und weiterzuentwickeln. Ömer Kaya bringt es so auf den Punkt: „Wir begleiten unsere Portfoliounternehmen vom Anfang bis zum Ende der Haltezeit; und wenn wir gehen, bleibt unser Wissen dort.“

Neu im Team bei VREP

Herzlich willkommen den neuen Kollegen



Niklas Weinzierl

SEIT 1. JANUAR 2026

Niklas Weinzierl unterstützt als Investmentmanager das Team Nord/West. Er setzt neue Beteiligungen um, betreut Portfoliounternehmen und ist der Ansprechpartner für die Fokusbranche Health-Tech. Dabei kann er auf umfassende Erfahrung im Private Equity- und Beratungsumfeld aufbauen, insbesondere aus internationalen Corporate-Carve-outs und mittelständischen Transaktionen.

TEAM
NORD/WEST



Annjana Engler-Sass

SEIT 1. APRIL 2026

Annjana Engler-Sass ist als Direktorin Vertrieb Verbund in der Region Nord/Ost erste Ansprechpartnerin für unsere Verbundpartner. Sie stärkt die regionale Präsenz der VREP innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und bringt dafür langjährige Mittelstandserfahrung aus der DZ BANK ein.

TEAM
VERTRIEB VERBUND



Thomas Schultheis

SEIT 1. APRIL 2026

Thomas Schultheis verstärkt als Direktor das neue Team Finance Excellence (siehe auch Seite 24 ff.). Er unterstützt Portfoliounternehmen im Finanzbereich, schafft Struktur und Transparenz und identifiziert zentrale Werttreiber für eine erfolgreiche Unternehmenssteuerung.

TEAM
FINANCE EXCELLENCE



Dr. Marko Kureljusic

SEIT 1. JULI 2026

Dr. Marko Kureljusic ist als Direktor Finance Excellence (siehe auch Seite 24 ff.) Teil des neuen Teams. Er unterstützt Portfoliounternehmen bei der Weiterentwicklung von Finance, Reporting und Controlling. Sein Fokus liegt auf Data Analytics, BI & KI sowie datengetriebener Unternehmenssteuerung bis hin zu Machine- und Deep-Learning-Modellen.

TEAM
FINANCE EXCELLENCE

Das Wichtigste auf einen Blick

450 Mio. EUR
Investitionsvolumen

61
Mitarbeiter

41
Beteiligungen

15
Mezzanine

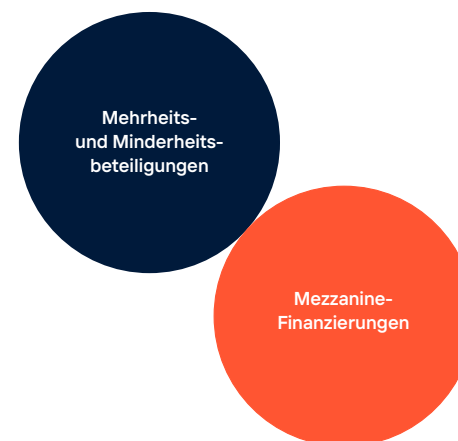
26
Direktbeteiligungen

FINANZIERUNGSANLÄSSE

Unternehmens-
nachfolgenWachstum/
InternationalisierungGesellschafter-
wechselOptimierung der
Passivseite

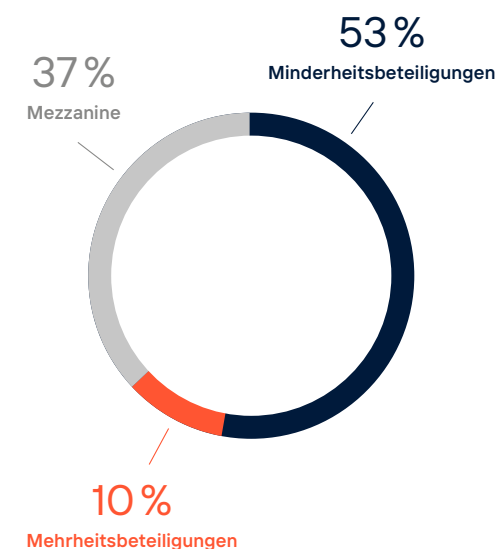
UNSERE INVESTITIONEN

Wir engagieren uns
branchenunabhängig
in Form von:



BETEILIGUNGSARTEN

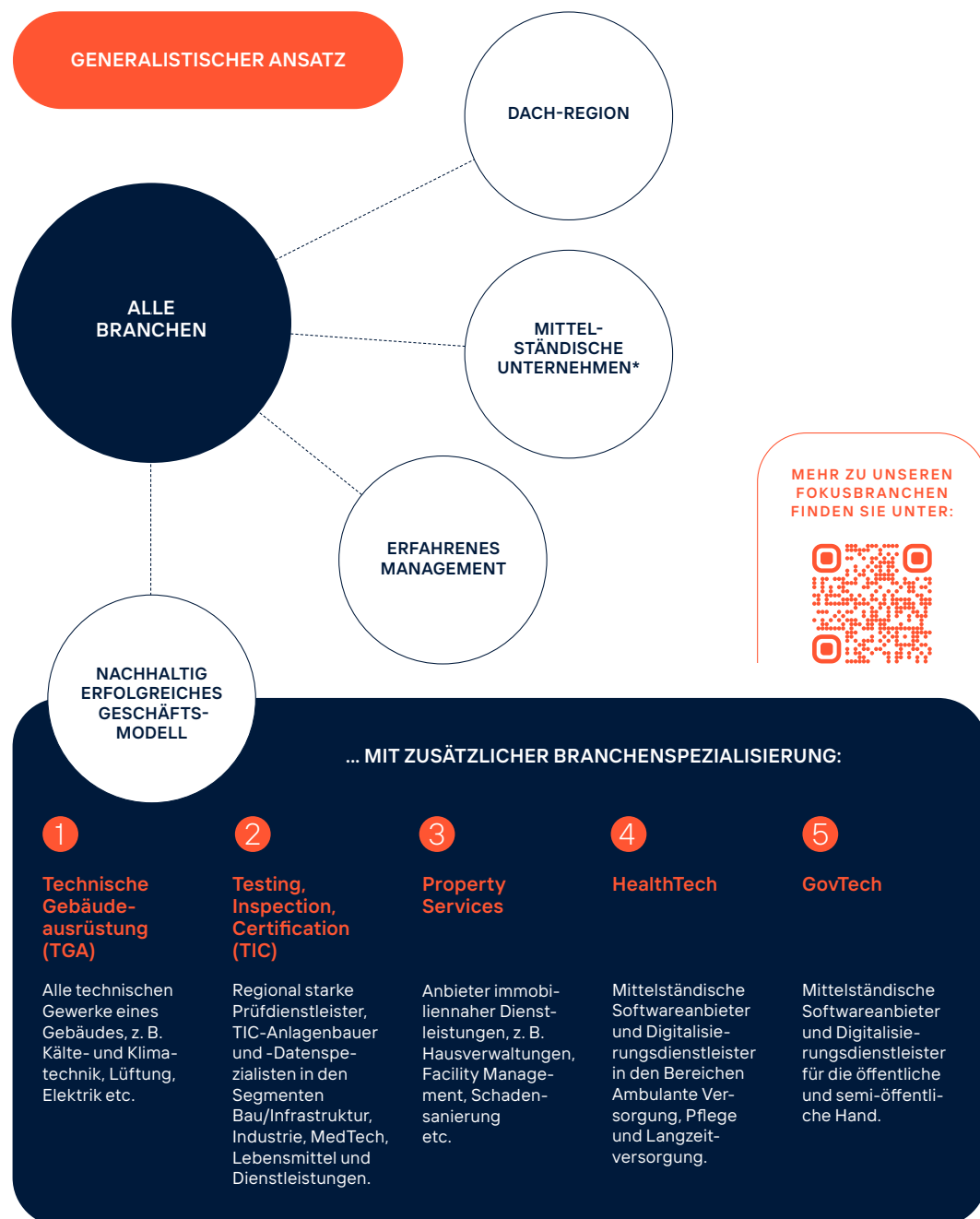
Bezogen auf das Gesamtportfolio:



VR Equitypartner ist eine der führenden Beteiligungsgesellschaften in der DACH-Region mit mehr als 50 Jahren Erfahrung. Unser Leistungsspektrum ist speziell zugeschnitten auf mittelständische Unternehmen. Als Tochter der DZ BANK gehören wir zum genossenschaftlichen Verbund – partnerschaftliches Denken und die nachhaltige Entwicklung unserer Unternehmensbeteiligungen stehen für uns im Vordergrund. Da wir bankeigene Mittel der DZ BANK investieren, unterliegen wir keinem rendite-

getriebenen Verkaufsdruck. In mehr als 50 Jahren haben wir mehrere Hundert Engagements begleitet und zahlreiche Unternehmensnachfolgen erfolgreich umgesetzt. Innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sind wir Mitglied des Kompetenzcenters Nachfolge, in das wir unsere Erfahrung und unser Know-how einbringen. Über dieses Netzwerk sind wir in der Lage, für jede Nachfolgesituation und jedes Finanzierungsthema die passende Lösung zu entwickeln.

WIR INVESTIEREN IN ZUKUNFTSBRANCHEN



*Unternehmensgröße abhängig von Gesamtsituation (Plattform Add-on-Akquisition etc.).

Drei Fragen an

Zhaohua Liao-Weißert



Was macht für Dich den besonderen Reiz des Investmentgeschäfts aus?

Die Dynamik und die Chance, Zukunft aktiv mitzugestalten. Man blickt hinter die Kulissen, begleitet Unternehmensentwicklungen hautnah und lernt viel von ganz unterschiedlichen Persönlichkeiten. Ständig neue Herausforderungen gehören dazu – Probleme zu lösen ist unser Alltag und macht den Beruf erst spannend.

Was ist aus Deiner Sicht die wichtigste Eigenschaft eines guten Investmentmanagers?

Solides Fachwissen ist das Fundament – den echten Unterschied macht es, wie Albert Einstein es ausdrückte, „leidenschaftlich neugierig“ zu sein. Diese Eigenschaft lässt uns tiefer graben, um Informationsasymmetrien aufzulösen, und schützt im heutigen Informationsmeer vor Herdentrieb und Kurzsichtigkeit. So entsteht ein unabhängiges Urteilsvermögen, das auf echtem Verständnis für die Menschen und die Gedanken hinter den Zahlen basiert. Wer neugierig bleibt, vermeidet Arroganz – und stellt die Fragen, auf die andere nicht kommen.

Du triffst regelmäßig sehr unterschiedliche Unternehmerpersönlichkeiten. Welche Menschen beeindrucken Dich besonders?

Ruhige, offene Persönlichkeiten, die nicht nur träumen, sondern mutig anpacken. Mich begeistert es, wenn eine klare Vision und geerdete Bodenständigkeit auf den Willen treffen, gemeinsam auf Augenhöhe neue Wege zu gehen. Das bedeutet aber kein „Cherry Picking“: Die Welt ist bunt und unterschiedliche Charaktere ergänzen sich oft ideal. Entscheidend ist nicht ein bestimmter Typus, sondern eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit verschiedensten Persönlichkeiten – um das Unternehmen gemeinsam erfolgreich voranzubringen.

ZHAOHUA LIAO-WEISSERT SENIOR-INVESTMENTMANAGERIN

- Seit 2022 bei VR Equitypartner
- Tätigkeitsschwerpunkte:** End-to-end-Beteiligungsmanagement mit Fokus auf Wachstum, Nachfolge und Internationalisierung
- Internationale Erfahrung:** Stationen in den USA, China, Spanien und Deutschland
- Hobby/Engagement:** Leidenschaft für Weltreisen, fremde Kulturen und das Entdecken neuer Orte sowie der Menschen und Geschichten dahinter

Die VREP-Teams

Ihre VREP-Ansprechpartner



Christian Futterlieb
Geschäftsführung



Peter Sachse
Geschäftsführung



INVESTMENT-TEAMS

TEAM NORD/WEST

Teamleiter: Tim Feld
Christian Ockenfuß
Christoph Simmes
Niklas Weinzierl
Sebastian Winkler

TEAM MITTE

Teamleiter: Thiemo Bischoff
Maximilian Finkbeiner
Sarah Gehrlein
Alexander Koch
Sebastian Leker
Vincent Mrohs
Alexander Seiferlein
Paschalis Servos
Zhaohua Liao-Weißert

TEAM SÜD

Teamleiter: Michael Vogt
Alexander Berninger
Markus Huber
Luis Scherer
Daniel Schmidt
Klaus-Jörg Schneider
Maximilian Stärk

TEAM RISIKO-/PORTFOLIOMANAGEMENT

Teamleiter: Jens Schöffel
Patrick Heinze
Oliver Landau
Jens Osthoff
Christof Schmitt
Simone Weck

TEAM OPERATING PARTNER

Teamleiter: Daniel Seifert
Alla Dubrovina
Wiebke Langhans
Falk Steckenborn
Frank Wildenberg

TEAM FINANZEN UND ADMINISTRATION

Teamleiterin: Sabine Dörr
Christine Erle
Dorothee Joch
Gülcin Serdag
Olena Sydorchuk-Kreuz
Dr. Joachim Szelwis
Hannah Thorne
Min Zhu

TEAM IT

Leiter IT: Sebastian Müller
Nima Ashrafi
Joachim Denninger

TEAM MARKETING

Kerstin Murmann, Unternehmenskommunikation
Julia Engelhard, Eventmanagement

BUSINESS DEVELOPMENT VERBUND

Alexander Roßbach

TEAM VERTRIEB VERBUND

Annjana Engler-Sass
Astrid Binder
Steffen Häberle

TEAM FINANCE EXCELLENCE

Ömer Kaya
Dr. Marko Kureljusic
Thomas Schultheis

TEAM RECHT UND COMPLIANCE

Leiterin Recht und Compliance:
Dr. Claudia Willershausen
Maria Dittrich

ASSISTENZ

Leiterin Assistenz: Tülay Engelmann
Sabine Henning
Nicole Hetche
Golnaz Mahdavi
Maria Mathias

Impressum

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 Jahresberichts 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 Jahresberichts 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**

www.vrep.de