Newsletter – Ausgabe 2 • 2026

VR Equitypartner

Facts

THEMEN +++ TRENDS +++ ENTWICKLUNGEN



Editorial

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

die Konjunktur hellt sich auf, die Wirtschaftsinstitute haben ihre Wachstumsprognosen angepasst. Damit sind die zahlreichen Herausforderungen, vor denen der deutsche Mittelstand steht, nicht passé. Aber die Lage sollte nicht düsterer gemalt werden, als sie ist. Pessimismus ist kein erfolgreiches Konzept für Unternehmensführung.

Uns stimmt vor allem der Austausch mit Unternehmern wie Fabian Kaske zuversichtlich. Den Blick nach vorn gerichtet, sieht er Chancen für sein Unternehmen Kaske Group, wo andere vor allem Risiken sehen. Beispielsweise im Bereich Künstliche Intelligenz, die Internationalisierung und neue Leistungen ermöglicht. Für die Umsetzung der ambitionierten Wachstumspläne setzt Kaske auf die Zusammenarbeit mit VR Equitypartner. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit ihm und seinem Team das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 2 und 3.

Eine anregende Lektüre wünschen

Christian Futterlieb und
Peter Sachse



Ein Team für Finanzexzellenz

VON PETER SACHSE

Thomas Schultheis, Ömer Kaya, Dr. Marko Kureljusic (v.l.n.r.)

Mit unserem neu gegründeten Team Finance Excellence unterstützen wir unsere Portfoliounternehmen bei der Weiterentwicklung ihres Finanzwesens. Reporting-Strukturen und Finanzprozesse werden professionalisiert, damit die Unternehmen Transparenz über ihre Finanzlage erhalten. So können Unternehmen genauer erkennen, welche Produkte, Regionen oder Kundengruppen besonders profitabel sind und wo noch Nachholbedarf besteht. Zugleich wird das Geschäft planbarer, Abweichungen verständlicher.

Mit Wachstum und Zukäufen steigen die Anforderungen an den kaufmännischen Bereich. In einem über Jahre gewachsenen Controlling und Finanzwesen steht aber häufig die Frage im Vordergrund: „Wo bekomme ich meine Daten her? Und wie verlässlich sind sie?“ Unser Team entwickelt die vorhandenen Lösungen gemeinsam mit den Unternehmen weiter. Dabei nutzen wir Business-Intelligence-Lösungen wie Power BI und KI-gestützte Tools für Datenanalyse, Planung und Reporting. Das Ziel sind Prozesse und Systeme, die zum jeweiligen Unternehmen und seinem Geschäftsmodell passen und beispielsweise Finanzkennzahlen mit operativen Daten verknüpfen.

Der entscheidende Mehrwert:

- **aussagekräftigere Daten,** die den C-Levels helfen, fundiertere Entscheidungen zu treffen
- **mehr Zeit für die Analyse** statt für die Aufbereitung operativer und wirtschaftlicher Entwicklungen und darauf basierend für strategische Überlegungen

Das Team – Ömer Kaya, Dr. Marko Kureljusic und Thomas Schultheis – versteht seine Arbeit als „Hilfe zur Selbsthilfe“. Dabei bringen die drei Direktoren komplementäre Kompetenzen ein, wie Consulting- und Private-Equity-Erfahrungen sowie Expertise in Geschäftsmodellanalyse und Unternehmensbewertung, KI und Zusammenführung unterschiedlichster Datenquellen.

Das Interesse am Team Finance Excellence ist bei unseren Portfoliounternehmen sehr hoch: Die Kollegen sind bereits bei mehreren Beteiligungen im Einsatz – und weitere CFOs aus unseren Unternehmen warten schon auf sie.

Case Study Kaske Group

Ein Unternehmen, zwei Megatrends

Die Münchner Kaske Group profitiert von gleich zwei Megatrends: Gesundheit und KI. Um die beträchtlichen Wachstumschancen realisieren zu können, hat CEO Fabian Kaske VR Equitypartner ins Boot geholt. Was haben sich die Partner vorgenommen?

Wohl nur wenige Märkte entwickeln sich so konstant und weitgehend unabhängig von Konjunkturzyklen wie der Gesundheitssektor. Daran dürfte sich auch in Zukunft wenig ändern. Demographische und technologische Entwicklungen sorgen für weitere Wachstumsimpulse. Dabei dürften gerade die Fortschritte in der Künstlichen Intelligenz die Entwicklung in der Pharmaindustrie beschleunigen. Die Kaske Group profitiert von den Entwicklungen im Gesundheitsmarkt und weiß zugleich die neuen Möglichkeiten von KI für sich zu nutzen. Seit Juli 2026 ist VR Equitypartner beteiligt. Fabian Kaske führt das Unternehmen weiter und bleibt signifikant beteiligt.

Ursprünglich eine reine Marketingagentur, begleitet die Gruppe mit inzwischen drei Bereichen Pharmahersteller von der Marktanalyse bis zum Verkauf: Die Agentur Dr. Kaske plant und steuert Marketingkampagnen, Smile AI stellt Marktdaten und Auswertungen als Softwarelösung bereit und Dr. Vital bietet mit seiner niederländischen Versandapothekenlizenz eine Plattform für den Onlinehandel bis hin zur Bestellabwicklung an. „Dieses umfassende Leistungsangebot ist in seiner Bandbreite einmalig im Markt", betont Daniel Schmidt, Investmentdirektor bei VR Equitypartner: Die Münchner können ihren Kunden, den Pharmaunternehmen, belastbare Daten für bessere Marketing- und Vertriebsentscheidungen bieten und diese Entscheidungen auch gleich umsetzen. Die Datenbank Smile Analytics ist die führende Analyse-Plattform für Pharma-E-Commerce im Markt für verschreibungsfreie Medikamente (OTC).

Seit Jahren erfasst Kaske systematisch die Angebote von Onlineapotheken, hat als Händler Zugang zu Amazon-Daten und wertet eigene und externe Kampagnen aus. Das macht Vergleiche mit früheren Daten und Maßnahmen sowie zwischen unterschiedlichen Plattformen möglich. Besonders wertvoll ist das dann, wenn ein rezeptfreies Arzneimittel neu eingeführt wird. Dann analysiert Smile AI Produkt- und Wettbewerbsdaten und schlägt konkrete Maßnahmen vor. Die Agentur kann daraufhin Kampagnen entwickeln oder anpassen, Dr. Vital den Verkauf über Onlineplattformen betreuen.

Klare Wachstumsprioritäten

Dank KI werden die Daten noch verwertbarer: Große Datenmengen lassen sich besser strukturieren und analysieren, neue Tools erleichtern es Kunden, gezielt Erkenntnisse zu gewinnen. Daniel Schmidt erläutert: „Das Team von Kaske ist beim Thema KI sehr engagiert. Es nutzt die neuen Möglichkeiten, um seine operative Exzellenz zu stärken, und macht KI zum Kern neuer Produkte. Dabei fließt immer auch das regulatorische Knowhow mit ein, das im Pharmamarketing entscheidend ist."

An Wachstumsansätzen mangelt es dem Unternehmen nicht. Vielmehr geht es mit dem neuen Gesellschafter VR Equitypartner darum, Prioritäten zu setzen (mehr dazu im Interview mit Fabian Kaske auf Seite 3). Neben „No-regrets-Strategien", die die operative Exzellenz stärken, sieht VR Equitypartner für Kaske große Chancen im Bereich der verschreibungspflichtigen Medikamente. Um die Ärzte als wichtige Entscheider zu erreichen, braucht es als Ergänzung zum klassischen Pharmaaußendienst zunehmend digitale Informations- und Fortbildungsangebote. Kaske ist hier bereits aktiv, will dafür aber die eigenen Kompetenzen mit Spezialisten und einer breiteren Datenbasis noch weiter ausbauen.

Ein anderes Wachstumsfeld ist die Internationalisierung des OTC-Bereichs – der verschreibungsfreien Medikamente. Kaske möchte seinen bislang überwiegend auf die DACH-Region konzentrierten Datenschatz um Daten aus weiteren europäischen Märkten ergänzen. Mit einer breiteren Kundenbasis kann das Unternehmen die Entwicklungskosten seiner Software einfacher auf mehr Nutzer verteilen. Um zusätzliche Kunden zu gewinnen, wollen die Partner auch in den Vertrieb investieren. Außerdem wollen sie skalierbare Modelle für den Direktverkauf an Endkunden ausbauen, wie sie Dr. Vital bereits anbietet. Als Ergänzung des organischen Wachstums steht das Thema „Buy and Build" auf der Agenda. Daniel Schmidt: „Wir suchen gezielt strategische Ergänzungen, zum Beispiel im Datenbereich. Entscheidend ist dabei, welche zusätzlichen Kompetenzen ein Unternehmen mitbringt und wie gut es zu Kaske passt."



BEGINN	ANLASS	INSTRUMENT	MITARBEITER
2026	Wachstum	Direktbeteiligung	> 50

Interview

„Die größten Chancen liegen noch vor uns“

Fabian Kaske über den Wandel der väterlichen Agentur zur Unternehmensgruppe für datenbasiertes Pharmamarketing, die Wachstumschancen durch KI und die Frage, wie man aus vielen Möglichkeiten die richtigen auswählt.



FOTO Kaske Group

Herr Kaske, als Sie vor 13 Jahren eingestiegen sind, war Kaske ein ganz anderes Unternehmen als heute. War der Entwicklungspfad für Sie damals schon offensichtlich?

FABIAN KASKE: Vor 13 Jahren machte das Printgeschäft rund 80 Prozent unseres Umsatzes aus. Dass sich – allein durch die Digitalisierung – viel verändern würde, war dabei früh klar. Wir haben uns damals gefragt: Was sind unsere Stärken? Wie wird die Welt unserer Kunden in zehn Jahren aussehen? Was müssen wir heute dafür tun? Entscheidend war, den Kunden zuzuhören. Darum haben wir uns schon mit dem Onlinehandel beschäftigt, als der Markt noch klein war und es kaum spezialisierte Dienstleister gab. So konnten wir erste Kunden gewinnen und mit ihnen wachsen. Gleichzeitig haben wir Daten gesammelt und ausgewertet, unser Wissen in Studien geteilt und uns einen Namen gemacht. Daraus ist Schritt für Schritt die Verbindung von Agenturleistungen, Datengeschäft und E-Commerce entstanden. Wir haben bis heute Team und Umsatz mehr als verdoppelt.

Aber jetzt mischt die KI die Karten ganz neu. Ist das eine Bedrohung für Ihr Geschäft?

KASKE: Im Gegenteil, denn wir können auf einer guten Basis aufbauen. Wir kennen die Pharmabranche und die Abläufe unserer Kunden, pflegen langjährige Beziehungen und haben einen einzigartigen Datenbestand aufgebaut. Mit KI können wir jetzt daraus viel mehr machen: Unsere Software kann inzwischen eigenständig Handlungsempfehlungen geben und Aufgaben übernehmen. Damit erreichen wir auch Kunden, die sich für diese Aufgaben keine eigenen Mitarbeiter leisten könnten. Das eröffnet uns einen größeren Markt.

Erwarten Sie einen Wachstumsschub durch KI?

KASKE: Wir sehen viel Wachstumspotenzial. Unser Anspruch ist: Wir wollen den Umsatz noch einmal verzehnfachen. KI hilft uns dabei. Aber wir wissen auch, dass wir so eine Entwicklung nicht alleine stemmen können. Darum haben wir bewusst einen starken Partner für die nächste Wachstumsphase gesucht. VR Equitypartner hat gleich persönlich und strategisch gepasst. Unser neuer Gesellschafter wird uns dabei unterstützen, unsere Kräfte zu konzentrieren. Als es mit der KI-Entwicklung richtig losging, haben wir mehr als ein Dutzend größere Projekte parallel begonnen. Das war zu viel für uns; realistisch hätten wir zwei oder drei angehen sollen. Daraus haben wir gelernt: weniger, aber das Richtige angehen.

Wie erkennen Sie, welche Vorhaben das Unternehmen substanziell voranbringen?

KASKE: Voraussetzung ist ein guter Blick auf den Markt und auf die eigenen Zahlen. Und dann müssen wir mit einem Partner darüber sprechen, der Erfahrung in der Weiterentwicklung von Unternehmen hat. Mit VREP sind wir uns einig, wo die großen Wachstumschancen liegen und was wir priorisieren sollten – und VREP hat die Finanzkraft, um beispielsweise gezielte Zukäufe zu ermöglichen.

Sie helfen Ihren Kunden, mit Daten bessere Entscheidungen zu treffen. Wie gut war bei Ihnen der Blick auf die eigenen Zahlen?

KASKE: Unsere Finanzprozesse und unser Berichtswesen waren noch nicht auf dem Stand, den wir für die weitere Entwicklung brauchen. Das wussten wir, und darum ist das Team Finance Excellence von VREP so wertvoll. Die Kollegen helfen uns, die Zahlen unserer verschiedenen operativen Gesellschaften schneller zusammenzuführen und die Profitabilität der einzelnen Bereiche zu sehen. So können wir besser entscheiden, wo wir zusätzliche Mittel und Mitarbeiter einsetzen. Denn auch KI kostet: Die Kostenbudgets für die Nutzung der Modelle werden bei uns immer wichtiger. Wenn wir unser Team weiter ausbauen und zugleich den Umsatz je Mitarbeiter steigern, müssen wir wissen, was sich wie gut rechnet.

Was sind die nächsten konkreten Wachstumsschritte?

KASKE: Wir wollen unseren Datenbestand ausbauen und daraus weitere Software- und KI-Lösungen entwickeln. Unser Branchenwissen hilft uns zu verstehen, welche Aufgaben wir unseren Kunden damit abnehmen können. Genau dort wollen wir investieren. Und wir wollen international aktiver werden. Unsere wichtigsten Kunden sind deutsche Mittelständler. Mit ihnen können wir ins Ausland gehen und ihnen helfen, dort über Onlineapotheken, Amazon und andere Plattformen zu wachsen. Wir haben bereits Unternehmen in 22 europäischen Ländern unterstützt. Aber der Großteil unseres Umsatzes kommt noch aus Deutschland. Später können eigene Auslandsstandorte und lokale Kunden hinzukommen. Das ganze Team freut sich auf die Reise, die vor uns liegt.

Highlights

Event

14. Netzwerktagung

Spitze bleiben – das ist angesichts der zahlreichen wirtschaftlichen Risiken und politischen Umbrüche gerade nicht so einfach. Die Referenten und Diskutanten haben die Herausforderungen, aber auch manchen Lösungsweg aufgezeigt. Vor vollem Haus – abermals wurde ein Teilnehmerrekord erzielt – gaben prominente Gäste wie Moritz Schularick (Präsident des IfW Kiel), Politologe Albrecht von Lucke, Fabian Köster von der ZDF heute-show und DZ-BANK-Chefvolkswirtin Sonja Marten nachdenkliche bis amüsante Einblicke in aktuelle Entwicklungen aus Politik und Wirtschaft. Fabian Kaske und Julia Hahn hielten einen sympathischen und inspirierenden Vortrag über die bisherige Entwicklung und die weiteren Pläne unseres Portfoliounternehmens Kaske Group (siehe Seiten 2 und 3). So gab es zahlreiche Anregungen zum intensiven Gesprächsaustausch mit dem Publikum und in den Networking-Pausen.



Die Referenten unserer 14. Netzwerktagung mit Moderatorin Ursula Heller

Nachfolge

CONSILIO

VR Equitypartner unterstützt mit Mezzanine-Kapital die Übernahme der CONSILIO GmbH durch die BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft. Seit seiner Gründung 1997 hat sich CONSILIO zu einem international tätigen SAP-Beratungshaus mit mehr als 200 Mitarbeitern entwickelt. BWK hat nun die Mehrheit der Unternehmensanteile von der Familie des Unternehmensgründers im Rahmen einer Nachfolgeregelung übernommen. Die Transaktion zeigt einmal mehr die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Mezzanine-Kapital, ob Gesellschafterwechsel, Wachstums- oder Transaktionsfinanzierung. Als Ergänzung zu bestehenden Bankfinanzierungen kann es auch bei Unternehmensnachfolgen einen wichtigen Beitrag leisten.



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

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.

www.vrep.de