KAPITEL

1

„Wir verfügen über alle Voraussetzungen, um auch in Zeiten des Wandels zukunftsweisende Geschäftsmodelle in unseren Kernsektoren zu analysieren und attraktive Unternehmen zu identifizieren."

Torsten Grede,
Sprecher des Vorstands der
Deutschen Beteiligungs AG

DIE AUTOMOBILZULIEFERUNG UND DER MASCHINEN- UND ANLAGENBAU BLEIBEN BEDEUTENDE SEKTOREN

Der Veränderungsdruck ist bei den Automobilzulieferern besonders stark spürbar. Das macht sich auch im Buy-out-Markt bemerkbar. Im Gegensatz zu den Jahren vor der Finanzkrise waren es zuletzt tendenziell kleinere Unternehmen, die sich aufmachen, mit Private Equity neue Potenziale zu erschließen. Im Maschinen- und Anlagenbau veränderte sich das durchschnittliche Volumen der Transaktionen in den vergangenen 15 Jahren kaum, ihre Zahl blieb zuletzt niedrig. Beide Sektoren bilden einen signifikanten Bestandteil des deutschen Buy-out-Marktes, ihr Potenzial ist jedoch begrenzt und die Auswahl unter den Geschäftsmodellen ist wichtiger denn je.

35 UNTERNEHMEN aus diesen Sektoren im Wert von insgesamt 3,5 Milliarden Euro wechselten in den vergangenen fünf Jahren ihre Eigentümer.

TRADITIONELLE INDUSTRIEN IM WANDEL

Investitionsstrategie: Unsere Kernsektoren

Erfahrung der DBAG aus mehr als 50 Jahren

Eine Unternehmensgeschichte, die mehr als fünf Jahrzehnte umfasst – das heißt für die Deutsche Beteiligungs AG mehr als 300 Private-Equity-Beteiligungen im deutschen Mittelstand. Ein großer Teil dieser Transaktionen betraf die vier Branchen, in denen die deutsche Wirtschaft traditionell besonders stark ist: Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferer, Industriedienstleistungen und industrielle Komponenten. Diese stellen daher fast naturgemäß unsere Kernsektoren dar. Hier sind wir in der DACH-Region aktiv und gelegentlich auch in den anderen europäischen Ländern, zum Beispiel in Frankreich, Dänemark oder Italien.

Die Digitalisierung eröffnet unseren Kernsektoren Chancen

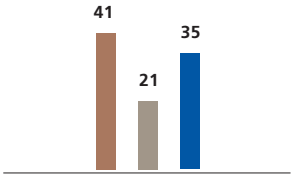
Angestoßen durch die Digitalisierung, aber auch durch strukturelle Veränderungen, durchlaufen unsere Kernsektoren seit einigen Jahren einen fundamentalen Veränderungsprozess. So hat die Globalisierung im Zeitalter cloudbasierter IT-Lösungen eine ganz neue Dimension erreicht und fordert auch den seit jeher am Weltmarkt orientierten deutschen Mittelstand neu heraus. Damit brechen Geschäftsmodelle auf, neue Chancen entstehen auch in Sektoren, die gegenwärtig als wenig attraktiv gelten. Wir setzen darauf, agile und innovative Unternehmen dabei zu begleiten, ihre unternehmerischen Visionen umzusetzen.

Veränderungsprozesse anstoßen – Wachstumschancen unterstützen

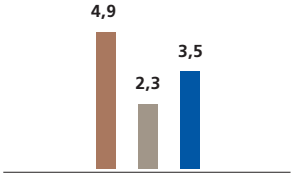
Auf der Basis eines reichhaltigen Know-hows und eines starken Netzwerks in unseren Kernsektoren begleiten wir unsere Portfoliounternehmen umfassend: mit Kapital zur Finanzierung von Wachstum, vor allem jedoch mit dem Zugang zu langjähriger Erfahrung in der erfolgreichen Umsetzung von Veränderungsprozessen. Diese Begleitung kann zum Beispiel operative Verbesserungen betreffen, den Ausbau zusätzlicher Geschäftsfelder oder auch die Erschließung neuer Märkte. Häufig stehen auch Akquisitionen im Fokus. Zudem bringen wir die Gesellschaften mit erfahrenen Industrieexperten in Kontakt, die gelegentlich auch Führungsaufgaben in den Unternehmen übernehmen. Und die Mitglieder unseres Investmentteams stehen den Portfoliounternehmen als Beiratsmitglieder beratend zur Seite.

MANAGEMENT-BUY-OUTS
in unseren Kernsektoren Automobilzulieferer sowie Maschinen- und Anlagenbau

TRANSAKTIONEN
Anzahl



TRANSAKTIONSVOLUMEN
in Mrd. €



2004–2008
2009–2013
2014–2018

Quelle: FINANCE-Research für die Deutsche Beteiligungs AG

SPITZENTECHNOLOGIEN
FÜR DIE MOBILITÄTSBEDÜRFNISSE VON MORGEN

Chancen in der Automobilzulieferindustrie

Angesichts der aktuellen Herausforderungen in der Branche erscheint es verwegen, von „Chancen in der Automobilzulieferindustrie" zu sprechen. Ja, es gibt eine Transformation in der Antriebstechnik, und die Ansprüche an die Mobilität verändern sich. Richtig ist aber auch: Künftig werden nicht weniger, sondern mehr Autos fahren.

Deutschland ist Europas führender Automobilmarkt

Die deutsche Automobilindustrie wird weltweit verknüpft mit Qualität, Innovation, Zuverlässigkeit, Langlebigkeit, Sicherheit, Effizienz und Design. Die erstklassige F&E-Infrastruktur in Deutschland, die vollständige Integration der Wertschöpfungskette sowie qualifizierte Arbeitskräfte schaffen ein international wettbewerbsfähiges Umfeld. Gute Bedingungen für Unternehmen, um Spitzentechnologien zu entwickeln, die den Mobilitätsbedürfnissen von morgen gerecht werden.

Steigende F&E-Anforderungen bedeuten Chancen für Private Equity

Derzeit verändert sich die automobile Wertschöpfungskette grundlegend. Dazu tragen Themen bei wie die Elektromobilität – bei gleichzeitigem Fortbestehen von Antrieben, die aus fossiler Energie gespeist sind –, das autonome Fahren, der Aufbau von Fertigungsstätten rund um den Globus sowie die wachsende Modellvielfalt. Daher werden die F&E-Aufgaben in der deutschen Automobilbranche seit längerem immer anspruchsvoller. OEMs und große Zulieferer geben einen Teil des daraus resultierenden Drucks an ihre Lieferanten weiter, indem sie von ihnen erwarten, dass sie große Teile des Entwicklungsaufwands schultern bzw. mitfinanzieren. Auch „gesunde" familiengeführte Unternehmen fragen sich deshalb, wie sie ihre Kapitalausstattung verbessern können – eine Chance für Private Equity.

Vom Antriebsstrang unabhängige Geschäftsmodelle

Aus der Vielfalt der Geschäftsmodelle gilt es nun, jene herauszufiltern, die unabhängig von der herkömmlichen Antriebstechnologie ein erhebliches Entwicklungspotenzial bieten. Wir verfügen über ein leistungsstarkes Netzwerk in diesem Sektor. Schon jetzt finden sich Zulieferer in unserem Portfolio, die wertvolle technische Inhalte wie Connectivity-Bausteine anbieten oder vom Trend zu aufwendigeren Interieurs profitieren können.

VERNETZUNG UND DIGITALISIERUNG

krempeln die Automobilindustrie um. Sie sind die Top-Themen der Branche noch vor alternativen Antrieben wie Batterie und Brennstoffzelle. Das hat eine Umfrage der Beratungsgesellschaft KPMG unter Entscheidern der Automobil- und Technologiebranche sowie unter Konsumenten weltweit ergeben. Wettbewerbsvorteile wird der Umfrage zufolge der erlangen, dem die Verschmelzung von Auto und Netz gelingt.

Quelle: KPMG, Global Automotive Executive Survey 2019, Januar 2019

NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Automobilzulieferer können heute mehr als Kotflügel, Klimaanlage oder Schiebedach: Neue Geschäftsmodelle des Sektors umfassen zum Beispiel die Inszenierung von Markenerlebnissen in elektronischen Showrooms oder die Organisation unterschiedlicher Mobilitätsmodelle. Anders ausgedrückt: Neben die Hardware tritt die Software.

70 PROZENT der Wertschöpfung in der deutschen Automobilindustrie erbringen überwiegend mittelständisch geprägte Zulieferer.

Quelle: Verband der Automobilindustrie, www.vda.de

Die Umsetzung unserer Investitionsstrategie in der Automobilindustrie erläutern wir auf den folgenden Seiten am Beispiel unserer beiden Portfoliounternehmen **DIETER BRAUN** *und* **SERO.**

NACHFRAGE-TREND:
ACHT PROZENT JÄHRLICHES WACHSTUM

Vernetzen intelligenter Bauteile in modernen Fahrzeugen

Dieter Braun profitiert vom aktuellen Umbruch in der Automobilindustrie: Für die Vernetzung intelligenter Bauteile werden in modernen Fahrzeugen immer mehr Kabel verbaut. Auch die zunehmende E-Mobilität unterstützt das Wachstum des Unternehmens. Sie erfordert zusätzliche Hochvolt-Bordnetze, für die besondere Sicherheitsanforderungen und Vorschriften beachtet werden müssen.

Zwei der Treiber des künftigen Wachstums des Unternehmens sind der zunehmende Einsatz von Fahrerassistenzsystemen und der Trend zum autonomen Fahren. Derart ausgestattete Fahrzeuge benötigen eine Vielzahl von Sensoren, die mit Kabeln untereinander verbunden werden.

Auch Unternehmenszukäufe können die künftige Entwicklung unterstützen, insbesondere mit zusätzlicher Engineering-Leistung unter anderem zur Erweiterung des Angebots von Dieter Braun entlang der Wertschöpfungskette. Beispielhaft seien hier Verfahren genannt, mit denen die fertigen Kabel zusätzlich in eine Kunststoffmatrix eingebettet werden, damit sie in den vorgegebenen Bauraum eingepasst werden können und formgerecht zu liegen kommen.

Zudem sind Effizienzsteigerungen durch weitere Automatisierung ein zentrales Thema. Der soeben fertiggestellte neue Unternehmenshauptsitz und das neue Logistikzentrum in Bayreuth sollen zu verbesserten Abläufen im gesamten Unternehmen beitragen. Damit kann die aktuelle Mannschaft ein höheres Geschäftsvolumen realisieren.

Bei entsprechenden Marktopportunitäten wird auch die regionale Expansion wieder stärker in den Vordergrund rücken. Eine internationale Präsenz in der Nähe seiner Kunden hat Dieter Braun bereits erfolgreich aufgebaut. Wir können das Unternehmen dann dabei unterstützen, die gewonnenen Erfahrungen für seine weitere Entwicklung zu nutzen. Diese Potenziale kann sich Dieter Braun dank seines starken intern generierten Cashflows selbst erschließen.

DIETER BRAUN

KABELSYSTEME UND FAHRZEUGINNENRAUMBELEUCHTUNG, BAYREUTH

DIETER BRAUN ist ein Spezialist für Kabelsysteme und Fahrzeuginnenraumbeleuchtung. Das Unternehmen wird von seinen Kunden dafür geschätzt, effiziente Lösungen auch für kleine bis mittlere Stückzahlen mit überdurchschnittlicher Komplexität und variabler Vorlaufzeit liefern zu können. Es profitiert vom wachsenden Anteil elektrischer und elektronischer Komponenten in Fahrzeugen. Mit verschiedenen Anwendungen hat sich Dieter Braun zudem im Zukunftsfeld E-Mobilität positioniert. Entsprechend hoch ist inzwischen die Bedeutung des Unternehmens für seine Kunden in der Automobilzulieferindustrie. Dieter Braun ist an den wichtigsten Produktionsstandorten seiner Abnehmer präsent: Neben dem Hauptsitz in Bayreuth betreibt der Hersteller Werke in der Tschechischen Republik, der Ukraine, Mexiko und China.

87 MIO. EURO UMSATZ
1.620 MITARBEITER

„Wir gestalten das Electronic-Manufacturing-System von morgen. Mit knapp 300 Mitarbeitern als Ideengeber."

Dr. Bernd Welzel,
Geschäftsführer der Sero GmbH

Sero wurde 1992 als Ingenieurbüro für elektronische Testverfahren gegründet. Heute ist das Unternehmen ein gefragter Dienstleister, wenn es um elektronische Test- und Fertigungsmodule bzw. -systeme primär für die Automobilindustrie geht. Das Unternehmen ist damit in dem hoch attraktiven Markt für elektronische Komponenten tätig – einem langfristig überdurchschnittlich wachsenden Teilmarkt dieser Branche.

Der Anteil von Elektronik in Kraftfahrzeugen soll bis 2030 von heute rund 35 Prozent auf circa 50 Prozent steigen – unter anderem auch getrieben vom Trend zu höherem Komfort im Innenraum der Automobile. Das entspricht einem Wachstum von acht Prozent pro Jahr.

Im ersten Jahr seit dem Beginn unserer Beteiligung hat das Management von Sero bereits vielfältige Neuerungen angestoßen. Dazu gehörten die Neustrukturierung des Vertriebs inklusive des Ausbaus der Präsenz auf Branchenmessen. Künftig sollen Chancen in internationalen Märkten wie Mexiko und Nordamerika genutzt werden. Auch Unternehmenszukäufe sind denkbar. Darüber hinaus will Sero sein Geschäft mit Industriekunden stärker ausbauen. Ein neu installierter Beirat aus dem Netzwerk der DBAG wird die Erfahrung und Fachkompetenz von Experten einbringen, die solche Prozesse gut kennen und schon wiederholt erfolgreich begleitet haben.

SERO

ENTWICKLUNGS- UND FERTIGUNGSDIENSTLEISTER FÜR ELEKTRONISCHE KOMPONENTEN, ROHRBACH

Neben der Automobilindustrie setzen auch Kunden aus anderen Branchen auf die hohe Kompetenz des Entwicklungs- und Fertigungsdienstleisters SERO. Die vom Unternehmen bestückten Leiterplatten und die elektronischen Komponenten von Sero beispielsweise werden nicht nur in Bremslichtern und Motorsensoren verbaut, sondern auch in Hochleistungsmikrofonen, Wärmezählern und anderen Produkten der industriellen Messtechnik. Die Kunden legen Wert auf Kosteneffizienz und beste Qualität. Sie finden bei Sero Industrialisierungskompetenz und einen hohen Automatisierungsgrad dank eines Maschinenparks, der innovative Fertigungsprozesse ermöglicht. Sero unterscheidet sich vom Wettbewerb durch seine Fähigkeit, marktübliche Produktionslinien mit selbst entwickelten Test- und Fertigungsmodulen zu kombinieren.

86 MIO. EURO UMSATZ
270 MITARBEITER

STRUKTURELL NACHHALTIG
WACHSENDER MARKT

Automatisierung in der Fertigung elektronischer Komponenten

VIELFALT
ALS GROSSER GEWINN

Industrielle Komponenten – ein heterogener Markt

Deutschland hat eine starke industrielle Basis. In vielen Bereichen nehmen deutsche Unternehmen eine weltweit führende Position ein. Wir verfügen über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz aus unseren zahlreichen Beteiligungen an Unternehmen, die industrielle Komponenten fertigen.

Vorteil Deutschland

Deutschland ist die größte Volkswirtschaft Europas. Der Anteil des Industriesektors am Bruttosozialprodukt lag 2017 bei fast einem Drittel – das ist wesentlich mehr als in Frankreich (20 Prozent), in Italien (24 Prozent) oder in der Europäischen Union insgesamt (25 Prozent). Die weltweit führende Position Deutschlands in verschiedenen Fertigungsindustrien wie Maschinenbau, Elektrotechnik, Automobil, Medizinprodukte oder Luftfahrt basiert auf der vollständigen Abdeckung der unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen innerhalb des Landes. Hier sind zudem dank der Präsenz zahlreicher Forschungsinstitute sowie der Nähe von Kunden und Lieferanten beste Voraussetzungen gegeben, um innovative Produkte für B2B-Märkte zu entwickeln.

Oft sehr kleine Märkte

Die Hersteller industrieller Komponenten bilden einen unserer Kernsektoren. In der Vergangenheit sind wir hier Beteiligungen an Unternehmen eingegangen, die – und das ist typisch für den Sektor – meist sehr kleine Märkte bedienen. Industrielle Komponenten decken eine Vielzahl unterschiedlicher Werkstoffe ab, wie Metalle, Kunststoffe, Elektronik oder innovative Leichtbaumaterialien, sowie eine ebenso breite Palette von Produkten, wie Halb- oder Fertigteile, Komponenten, Module, Systeme oder schlüsselfertige Lösungen, die für die hochproduktive Massenfertigung oder kleine Nischensegmente bestimmt sind.

Breites Spektrum von Entwicklungsansätzen

Im Laufe unseres jahrzehntelangen Engagements in diesem Sektor haben wir bei unseren Portfoliounternehmen ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle und Ansätze zu deren Weiterentwicklung begleitet. Sehr oft geht es bei den Beteiligungen um den Ausbau der geografischen Positionierung oder der Verbreiterung der Produktpalette. Häufig stehen auch Effizienzverbesserungen, zum Beispiel durch bessere Prozesse und einen geringeren Ausschuss, im Fokus.

INDUSTRIE 4.0

Maschinen veranlassen bei Bedarf selbst eine Reparatur oder bestellen Material nach, Menschen, Maschinen und industrielle Prozesse vernetzen sich intelligent – das ist Industrie 4.0. Auf Dampfmaschine, Fließband und Computer folgt mit der intelligenten Fabrik die vierte industrielle Revolution. Beispiele für Unternehmen, die hier eine führende Rolle übernehmen, finden sich auch in unserem Portfolio.

1. RANG für Deutschland – so bewertet das Weltwirtschaftsforum die Innovationsfähigkeit hierzulande. Zum zweiten Mal in Folge erreicht Deutschland diese Spitzenposition im weltweiten Vergleich, zuletzt vor den USA und der Schweiz.

Quelle: Weltwirtschaftsforum, Global Competitiveness Report 2019, Oktober 2019

Die Umsetzung unserer Investitionsstrategie im Markt für industrielle Komponenten erläutern wir auf den folgenden Seiten am Beispiel unserer beiden Portfoliounternehmen **KRAFT & BAUER** *und* **DUAGON/MEN.**

ERFOLGS- UND SICHERHEITS-
KRITISCHE PRODUKTE

Führende Position in einem Nischenmarkt

Kraft & Bauer will stark expandieren. Dazu sollen nicht nur die Erstausrüstung von Werkzeugmaschinen und deren Nachrüstung mit Brandschutzsystemen beitragen. Überproportionale Wachstumsmöglichkeiten bietet zudem das Servicegeschäft: Derzeit wartet das Unternehmen erst 50 bis 70 Prozent der relevanten installierten Basis.

Die Mehrheit der international führenden Werkzeugmaschinenhersteller ist inzwischen Kunde von Kraft & Bauer. Das heißt: Die neueren Produktreihen dieser Hersteller werden künftig immer mit den Brandschutzsystemen des Unternehmens ausgeliefert, ohne dass Kraft & Bauer selbst die Endkunden bedienen muss. Zu diesem Erfolg trägt der auch weiterhin andauernde Trend zur Miniaturisierung bei: Er fördert die Ölkühlung und -schmierung in Werkzeugmaschinen des Hochleistungssegments – und der Einsatz von Öl geht mit einer erhöhten Brandgefahr einher. Ein zweiter wichtiger Teil des Geschäfts von Kraft & Bauer ist die Nachrüstung von Maschinen. Die Nachfrage danach wird bestimmt durch die zunehmende Maschinenautomation und das wachsende Verantwortungs- und Sicherheitsbewusstsein der Unternehmen. Diese setzen automatische Brandschutzsysteme immer häufiger sogar dort ein, wo die Regulierung sie bisher nicht fordert.

Kraft & Bauer konzentriert seine Vertriebsaktivitäten momentan auf die noch ungenutzten Potenziale in der DACH-Region und in Italien. Mittelfristig bietet vor allem die Markterschließung in China und den USA große zusätzliche Chancen, da viele Kunden dort präsent sind. Das weit verzweigte Netzwerk der DBAG und ihre umfangreiche Erfahrung in Globalisierungsprozessen mittelständischer Unternehmen soll das Management dabei unterstützen, diese Chancen in Umsatz umzuwandeln.

KRAFT & BAUER

BRANDSCHUTZSYSTEME
FÜR WERKZEUGMASCHINEN,
HOLZGERLINGEN

KRAFT & BAUER entwickelt und produziert Brandschutzsysteme und installiert diese in rund 800 verschiedenen Typen von Werkzeugmaschinen. Der Fokus liegt auf mikroprozessorgesteuerten Löschanlagen, die sensorbasiert einen Brand erkennen und den Löschvorgang einleiten. Das Unternehmen betreibt neben seinem Stammsitz in Holzgerlingen (Baden-Württemberg) einen Standort in Bannwil (Schweiz) und 13 weitere Service-Standorte in Deutschland, der Schweiz und Italien. Die Systeme von Kraft & Bauer werden in Maschinen eingesetzt, die mit besonders hoher Präzision und Geschwindigkeit arbeiten, sodass bei ihnen ein erhöhtes Brandrisiko besteht. Die Perspektiven für Kraft & Bauer sind günstig, denn die Nachfrage nach diesen Hochleistungsmaschinen steigt. Zudem profitiert Kraft & Bauer bei einer installierten Basis von mehr als 30.000 Anlagen allein in Deutschland von einem stabil wachsenden Servicegeschäft, da die Brandschutzanlagen regelmäßig inspiziert und gewartet werden müssen.

26 MIO. EURO UMSATZ
80 MITARBEITER

„duagon hat seine ohnehin schon starke Wettbewerbsposition durch den Zusammenschluss mit MEN weiter ausgebaut. Das ist eine ideale Voraussetzung für nachhaltig überdurchschnittliches Wachstum."

Dr. Rolf Scheffels, Mitglied des Vorstands der Deutschen Beteiligungs AG mit langjähriger Erfahrung im Private-Equity-Geschäft im deutschen Mittelstand

MEGATRENDS
TRANSPORT UND AUTOMATION

Komplettanbieter für Kommunikationslösungen in Schienenfahrzeugen

duagon/MEN ist in China – dem weltweit größten Markt für Schienenfahrzeuge – hervorragend positioniert. Er ist gekennzeichnet durch riesige Investitionsprojekte, denn im Zuge des wachsenden Wohlstands breiter Bevölkerungsschichten wächst auch der Wunsch nach Mobilität. China setzt nicht nur auf die Automation bestehender Systeme, sondern hat im vergangenen Jahr bereits erfolgreich autonom fahrende Hochgeschwindigkeitszüge getestet. In diesem attraktiven Umfeld kann die Unternehmensgruppe künftig gleich von einer ganzen Reihe von Wachstumstreibern profitieren.

Möglichkeiten für duagon/MEN ergeben sich unter anderem, indem das Unternehmen bisher ungenutzte Kundenpotenziale ausschöpft. duagon ist beispielsweise stark in China und Indien vertreten, während MEN erfolgreich in die USA und nach Russland expandiert hat. Durch die Kombination der eher softwareorientierten Komponenten von duagon mit den stärker hardwareorientierten Lösungen von MEN lassen sich dort wertvolle Synergien realisieren. Im Fokus stehen automatische Sicherheitssysteme und Angebote im Zusammenhang mit innovativen technologischen Trends. Dabei können die Hardwaresysteme von MEN mit zusätzlichen Softwarekomponenten von duagon aufgewertet werden, etwa für mehr Cybersicherheit oder für ausgewählte digitale Lösungen wie die automatische Überwachung des Zustands von Maschinen und Systemen.

Die Unternehmensgruppe gewinnt sowohl Aufträge bei der Neuanschaffung von Schienenfahrzeugen als auch mit der Nachrüstung alter Waggons. Letztere werden typischerweise in gut absehbaren Zyklen von den Kunden modernisiert. Die Bündelung auch der vertrieblichen Kräfte der Unternehmensgruppe macht es möglich, sich für solche Zyklen künftig gezielt strategisch zu positionieren.

Nicht zuletzt wird duagon/MEN in den nächsten zehn bis 15 Jahren insbesondere bei Nachrüstungen vom Trend zur technologischen Weiterentwicklung durch Ethernet-basierte Lösungen profitieren. Diese Lösungen sind hinsichtlich Datenübertragung, Bandbreite und Flexibilität sehr viel leistungsfähiger als die derzeitigen Protokolle, allerdings sind sie auch erheblich komplexer. duagon hat sich auf dem Gebiet der Integration der modernen Lösungen in Schienenfahrzeuge sowie der Kommunikation zwischen den verschiedenen Protokollen und Standards sehr frühzeitig positioniert und bereits substanzielle Erfahrungen gesammelt, die das Unternehmen nun auf andere Kunden übertragen kann. Dabei berücksichtigt duagon, dass die Systeme sehr strenge regulatorische Anforderungen erfüllen und auch unter anspruchsvollen Bedingungen ausfallsicher und langlebig sein müssen.

DUAGON

NETZWERKKOMPONENTEN FÜR SCHIENENFAHRZEUGE, DIETIKON (SCHWEIZ)

DUAGON mit Sitz im Schweizer Dietikon wurde 1995 gegründet und hat sich seitdem zu einem der führenden unabhängigen Anbieter von Netzwerkkomponenten für die Datenkommunikation in Schienenfahrzeugen entwickelt. Die Produkte des Unternehmens ermöglichen die Kommunikation zwischen den einzelnen Systemen der Schienenfahrzeuge, wie Türen, Bremsen und Klimaanlagen, und dem übergeordneten Leitrechner über das sogenannte TCN („Train Communication Network"). Damit wird die Integration dieser Systeme in die Netzwerke der Zughersteller erleichtert; Fehlerquellen werden reduziert. Zulieferer können sich so auf ihre Kernkompetenz – die Entwicklung der jeweiligen Bauteile für Schienenfahrzeuge – konzentrieren. duagon-Produkte werden praktisch von allen Zugherstellern und Systemlieferanten genutzt. Das Unternehmen hat sich in seinem Nischenmarkt langfristige Kundenbeziehungen und ein breites technologisches Know-how erarbeitet.

103 MIO. SFR UMSATZ
400 MITARBEITER

KAPITEL

2

„Wir sehen im Markt zunehmend Transaktionen mit digitalen Geschäftsmodellen. Wir trauen uns zu, das Potenzial solcher Unternehmen zu erkennen und das jeweilige Management bei der Realisierung zu unterstützen."

Torsten Grede,
Sprecher des Vorstands der
Deutschen Beteiligungs AG

MARKTVOLUMEN WÄCHST RASANT

In unseren neuen Fokussektoren sind die Anzahl und das Volumen der Transaktionen in den vergangenen 15 Jahren kräftig gestiegen. Während am Markt zunächst vor allem Healthcare-Unternehmen im Mittelpunkt standen, waren in den vergangenen fünf Jahren immer mehr Management-Buy-outs aus dem Bereich IT-Services/Software zu beobachten. Die durchschnittliche Transaktionsgröße ist auch in dieser Branche zügig gewachsen und liegt inzwischen in der für unser Geschäft üblichen Größenordnung von gut 100 Millionen Euro.

37 UNTERNEHMEN aus diesen Sektoren im Wert von insgesamt 3,8 Milliarden Euro wechselten in den vergangenen fünf Jahren ihre Eigentümer.

JUNGE, WACHSTUMSSTARKE UNTERNEHMEN

Investitionsstrategie: Unsere neuen Fokussektoren

Strategische Auswahl der Sektoren

Durch die aktuellen Veränderungen in den etablierten Volkswirtschaften eröffnen sich Chancen für uns, Geschäftsmodelle jenseits unserer vier Kernsektoren zu begleiten. Wir nehmen diese Chancen wahr und konzentrieren uns auf wachstumsstarke Unternehmen, die oft noch jung sind, sich jedoch bereits in ihren Märkten etabliert haben. Seit 2013 haben wir in insgesamt 33 Unternehmen investiert. Inzwischen haben sich aus unseren Aktivitäten drei neue Fokussektoren herausgebildet: Breitband-Telekommunikation, IT-Services / Software und Healthcare. In diesen Branchen gibt es eine ausreichende Anzahl von Unternehmen, die im Hinblick auf Größe, Reifegrad und Entwicklungspotenzial zu uns und unserem Geschäftsmodell passen.

Gezielter Aufbau von Know-how

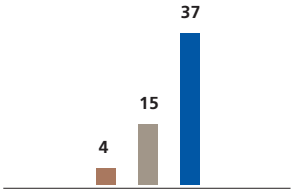
In unseren neuen Fokussektoren haben wir eine Netzwerk aus industriellen Partnern und einem Executive Circle aufgebaut. Dieses ist mittlerweile sehr weit verzweigt und kann unsere Portfoliounternehmen in einer Vielzahl unterschiedlicher Situationen unternehmerisch begleiten. Darüber hinaus haben wir so einen guten Zugang zu Transaktionsmöglichkeiten, die nicht ohne Weiteres auch anderen Marktteilnehmern zugänglich sind. Damit haben wir uns attraktive Investitionsmöglichkeiten erschlossen.

Gewinn für alle Beteiligten

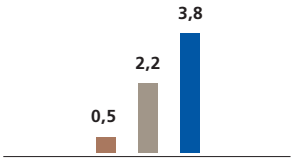
Die Märkte in unseren neuen Fokussektoren sind überwiegend stark fragmentiert. Private-Equity-Investitionen können Unternehmen dabei helfen, schnell zu wachsen und sich als Marktführer zu etablieren. Auf dem Weg zu diesem Ziel schaffen sie Arbeitsplätze – oft in eher ländlichen Regionen, deren Attraktivität sie damit steigern. Nicht zuletzt stärken sie mit neuen, innovativen Lösungen den Wirtschaftsstandort und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Hinzu kommt: Marktführer werden mit einem höheren Multiplikator bewertet als kleinere Nischenanbieter. Von diesem überdurchschnittlichen Wertsteigerungspotenzial profitieren unsere Fondsinvestoren und Aktionäre.

MANAGEMENT-BUY-OUTS
in unseren Fokussektoren IT-Services/Software und Healthcare

TRANSAKTIONEN
Anzahl



TRANSAKTIONSVOLUMEN
in Mrd. €



2004–2008
2009–2013
2014–2018

Quelle: FINANCE-Research für die Deutsche Beteiligungs AG

ERFAHRUNG AUS
TRADITIONELLEN INDUSTRIEN ÜBERTRAGEN

Wachstumsmarkt IT-Services/ Software

Mit einem Viertel des Marktvolumens ist Deutschland der größte Softwaremarkt in Europa. Er wächst, ebenso wie der Markt für IT-Services, deutlich stärker und entwickelt sich in konjunkturell schwierigen Phasen stabiler als andere Sektoren.

Fortschreitende Digitalisierung etablierter Geschäftsmodelle

Mittelständische Unternehmen dominieren die Wirtschafts- und Industrielandschaft in Deutschland – den Maschinen- und Anlagenbau ebenso wie die Automobilzulieferung und das Verarbeitende Gewerbe insgesamt. Viele der Unternehmen sind hoch spezialisiert und haben in ihren oft globalen Nischenmärkten eine herausragende Stellung. Sie alle stehen derzeit vor der Aufgabe, ihre Geschäftsmodelle im Zuge der digitalen Transformation anzupassen. Daraus ergibt sich ein hohes Umsatzpotenzial für Softwareunternehmen und IT-Dienstleister. Die besten Perspektiven haben kompetente Anbieter branchenspezifischer Softwareprodukte und Dienstleistungen.

Fokus auf erfolgskritische Produkte und Dienstleistungen

Wir konzentrieren uns auf solche Softwareunternehmen und IT-Dienstleister, die für den jeweiligen Erfolg ihrer Kunden kritische Produkte und Dienstleistungen anbieten, und zwar in den Branchen, in denen wir Geschäftsmodelle besonders gut beurteilen können. Dabei kommt uns die Struktur des Marktes entgegen: Neben den bekannten großen Anbietern gibt es eine Vielzahl mittelständischer Softwareunternehmen und IT-Dienstleister. Oft sind sie inhabergeführt, und der Unternehmensgründer ist noch an Bord.

Bereitstellung von Finanzierung und Erfahrung in Wachstumsprozessen

In den vergangenen Jahren sind uns regelmäßig Unternehmer begegnet, die für ihre innovativen Geschäftsmodelle in zukunftsträchtigen Branchen neue Gesellschafter suchen. Ihre Produkte sind gut und der jeweilige Markt attraktiv. Doch um dieses Potenzial zu nutzen, fehlen ihnen finanzielle Mittel oder M&A-Erfahrung. Solche Situationen sind uns vertraut. Und man vertraut uns. Wir adressieren diesen Markt mit unserem Fokussektor IT-Services/Software.

DIGITALISIERUNG

oder digitale Transformation beschreibt den fortlaufenden Veränderungsprozess hin zu digitalen Prozessen, basierend auf moderner IT-Infrastruktur, digitalen Anwendungen und optimal vernetzten Systemen und Daten. Das bestehende Geschäftsmodell wird digital abgebildet und/oder neue digitale Produkte werden entwickelt und auf den Markt gebracht; Informationen, Prozesse und Dienstleistungen werden über digitale Plattformen vernetzt.

6,3 PROZENT beträgt die Wachstumsrate für Software in Deutschland 2019 im Vergleich zum Vorjahr.

Quelle: Bitkom – ITK-Marktzahlen, Juli 2019

Die Umsetzung unserer Investitionsstrategie im Markt für IT-Services/Software erläutern wir auf den folgenden Seiten am Beispiel unserer beiden Portfoliounternehmen **FLS** *und* **CLOUDFLIGHT.**

HOCH SPEZIALISIERTE
CLOUDBASIERTE SAAS-SOFTWARE

Lösungen für geschäftskritische Planungsaufgaben

Die Erwartungen an die Zuverlässigkeit und Genauigkeit von Bestell- und Lieferprozessen steigen kontinuierlich. Für Unternehmen ist die Termin- und Tourenplanung, die vielfältige Einflussfaktoren und Echtzeitdaten wie aktuelle Verkehrsströme berücksichtigen muss, daher ein geschäftskritischer Prozess. Das gilt insbesondere dann, wenn die Unternehmen über ein großes Netz von Außendienstmitarbeitern oder über große Lieferflotten verfügen. Das ist Grundlage für das Geschäft von FLS.

FLS setzt bei seinen Softwarelösungen auf einen proprietären heuristischen Algorithmus, der auf der Basis von Erfahrungswerten selbst dann in kurzer Zeit zu Lösungen kommt, wenn nicht all diejenigen Informationen vorliegen, die idealerweise benötigt würden. Das Unternehmen differenziert sich vom Wettbewerb dadurch, dass es sein Angebot um kundenindividuelle Zusatzfunktionen erweitert, sodass es sich nahtlos in die übrige kundenspezifische Softwareumgebung integriert.

Für die Zukunft sind Produkterweiterungen, beispielsweise um Abrechnungsfunktionen oder Anwendungen für Mobiltelefone, geplant. Mit diesem breiten Lösungsangebot will das Unternehmen zunächst insbesondere in der DACH-Region und später auch darüber hinaus expandieren. Hierzu wurde inzwischen der Aufbau eines Partner-Netzwerks angestoßen, und bestehende Kooperationen in Großbritannien und Skandinavien wurden gestärkt.

Auf dieser Grundlage sowie auf der Basis eines hochgradig skalierbaren Geschäftsmodells will FLS schnell wachsen. Hierzu wird die gesamte Unternehmensorganisation professionalisiert; außerdem werden interne Abläufe standardisiert.

FLS

SOFTWARE ZUR RESSOURCEN-PLANUNG UND TOURENPLANUNG, HEIKENDORF

FLS entwickelt und vertreibt Software, mit der Energieversorger, Industrieunternehmen, Finanzdienstleister sowie Handels- und Immobilienunternehmen die Termin- und Tourenplanung ihrer Außendienstmitarbeiter und Lieferfahrzeuge planen und optimieren können. Kern der Produkte ist ein heuristischer Algorithmus, der auf Basis von Echtzeitdaten Planungsaufgaben unter Berücksichtigung einer Vielzahl von Einflussfaktoren lösen kann. Der Markt für Optimierungssoftware in solchen Anwendungsumgebungen wächst mit deutlich zweistelligen Raten, nicht zuletzt getrieben auch vom Wachstum des E-Commerce. Das Leistungsangebot von FLS ist speziell auf die Anforderungen seiner Kunden zugeschnitten. Dadurch profitieren sie von einer maximalen Ressourcenauslastung, von Kosteneinsparungen sowie von einer deutlich höheren Servicequalität.

10 MIO. EURO UMSATZ
70 MITARBEITER

EUROPÄISCHE
WACHSTUMSPERSPEKTIVE

Ganzheitlicher Digital- und Cloud-Service-Anbieter

Neue Perspektiven durch den Zusammenschluss für die Crisp-Gründer und das Cloudflight-Management

Mehr als 350 Softwareentwickler, Cloud-Architekten und Strategieberater, Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette, 17 Standorte inklusive eines Innovationslabors und zwei zentraler Standorte für den Betrieb einer Cloud, mehr als 600 erfolgreiche Softwareprojekte seit 2005, ein starkes, visionäres Management und ein Umsatzwachstum bei Catalysts von über 30 Prozent p.a. in den vergangenen Jahren – das sind die überzeugenden Eckdaten von Cloudflight.

„Die Entstehung von Cloudflight haben wir maßgeblich initiiert. Wir haben unseren Plan, Catalysts und Crisp Research unter einem Dach zusammenzuführen, von Anfang an transparent und detailliert mit den Gründern diskutiert."

Lucas Herbert,
Mitglied der
DBAG-Geschäftsleitung,
der das Cloudflight-Investment
begleitet

Die digitale Transformation gehört heute zu den zentralen Aufgaben von Unternehmen. Inzwischen ist dies nicht mehr nur die Auffassung weniger visionärer Manager, sondern die feste Überzeugung auch und gerade in den Führungsetagen der klassischen Industrien. Damit hat die Digitalisierung mittlerweile die geschäftskritischen Prozesse erreicht. Wenn Unternehmen in der digitalen Wirtschaft erfolgreich sein wollen, reicht es nicht aus, lediglich eine neue Softwarelösung zu implementieren. Vielmehr ist ein kultureller Wandel in Richtung Agilität und Automation notwendig. In diesem Umfeld bieten sich für Cloudflight mit seiner umfassenden Erfahrung sowie Beratungs- und Lösungskompetenz große und nachhaltige Wachstumschancen.

Die besondere Stärke von Cloudflight ist die Verarbeitung großer Datenmengen. Dies kann zum Beispiel die optimale Integration von Satellitendaten oder die Form- und Maßanalyse städtischer Flächen via 3D-Punktwolken auch unter Einsatz künstlicher Intelligenz umfassen. Versicherer können damit potenzielle Schäden besser abschätzen. Ein anderer, konkreter Anwendungsfall ist der Aufbau eines Justizportals für das österreichische Bundesministerium für Justiz, das die Nutzer durch alle Stufen eines Verfahrens begleitet. Dabei wurden bestehende Lösungen eingebunden, neue Funktionalitäten ergänzt und die gesamte Suite mit einer einheitlichen Kundenschnittstelle ausgestattet. Cloudflight verfügt über eine umfangreiche Referenzliste mit renommierten Kundennamen. In den vergangenen Jahren konnte sie um Weltkonzerne wie Bayer, Bosch und Siemens erweitert werden.

Cloudflight ist aufnahmefähig für weitere Unternehmen. Wachstumspotenziale zum Ausbau der Wertschöpfungskette betreffen beispielsweise den laufenden Betrieb von Lösungen, also das Hosting und die Überwachung digitaler Prozesse. Zudem will das Unternehmen in Europa wachsen. Damit kann es sich zusätzliche Kundenpotenziale erschließen und zudem seinen Mitarbeitern attraktive Standorte bieten. Bereits heute ist Cloudflight in der Personalrekrutierung besonders innovativ und erfolgreich unterwegs: An dem Programmierwettbewerb, den das Unternehmen jedes Jahr ausrichtet, nehmen jeweils circa 8.000 Entwickler aus ganz Europa teil.

CLOUDFLIGHT

BERATUNG, SOFTWARE-ENTWICKLUNG UND CLOUD-BETRIEB, MÜNCHEN

Aus dem Zusammenschluss des Softwarespezialisten Catalysts und des auf Cloud Computing spezialisierten IT-Research- und Beratungsunternehmens Crisp Research ist ein Digital- und Cloud-Service-Anbieter mit besonderem Profil entstanden: CLOUDFLIGHT. Das Unternehmen kann seine Kunden mit seinen rund 350 Software- und Cloud-Experten ganzheitlich begleiten: von der strategischen Digital-Beratung, dem Plattform- und Architektur-Design über die Softwareentwicklung bis hin zum Rund-um-die-Uhr-Cloud-Betrieb. Cloudflight unterstützt Mittelständler, Konzerne und öffentliche Auftraggeber bei der Umsetzung und Beschleunigung ihrer digitalen Transformation. Catalysts bringt Software-Entwicklungskompetenz in die Gruppe ein, während Crisp mit einem Team erfahrener Digital-Strategen und Cloud-Architekten die technologieunabhängige Beratung der Kunden übernimmt. Beide Unternehmen verfügen in ihrem jeweiligen Geschäftsfeld über langjährige Kundenbeziehungen sowie ein umfassendes Know-how rund um Trend-Themen wie Cloud Computing, Internet der Dinge und künstliche Intelligenz. Überzeugt haben uns vor allem die unternehmerische Vision des Teams und die starke Wachstumsdynamik in den Märkten, die Cloudflight bedient.

34 MIO. EURO UMSATZ
350 MITARBEITER

UNBESTRITTENER NACHHOLBEDARF DEUTSCHLANDS

Potenzial in der Breitband-Telekommunikation

Die Nachfrage nach schneller Datenübertragung steigt immer weiter. Das gilt sowohl für Anwendungen im privaten Bereich als auch insbesondere für professionelle Lösungen. Der Staat hat auf diese Entwicklung reagiert: Bis 2021 stellt er für den Ausbau des Telekommunikationsnetzes 12 Milliarden Euro bereit.

Hoher Bedarf und hohe Nachfrage – gute Rahmenbedingungen für Wachstum

Es gibt kaum einen Bereich des Lebens, der nicht vom digitalen Wandel erfasst wird. Doch ohne eine hoch leistungsfähige Infrastruktur bleiben dessen Möglichkeiten ungenutzt. Vor allem wenn es um die Versorgung mit schnellen Glasfaser-Internetanschlüssen geht, hinkt Deutschland im europäischen Vergleich deutlich hinterher. Entsprechend gibt es in inzwischen vielfältige Fördermaßnahmen, um den flächendeckenden Breitbandausbau zu beschleunigen.

Attraktive Investitionsmöglichkeiten in regionale mittelständische Unternehmen

Die steigende Nachfrage nach schnellen Internetanschlüssen und nicht zuletzt die Förderung des Breitbandausbaus bieten Unternehmen mit Produkten oder Dienstleistungen in diesem Bereich gute Rahmenbedingungen für Wachstum. Insbesondere in weniger dicht besiedelten Gebieten sind heute neben den großen Netzbetreibern auch mittelständische Unternehmen am Glasfaserausbau beteiligt, häufig mit regionalem Fokus. Private-Equity-Gesellschaften können sie dabei unterstützen, das Potenzial des Marktes auszuschöpfen: durch die Bereitstellung finanzieller Mittel für die erforderlichen Investitionen und insbesondere auch mit ihrem Know-how.

Beteiligungen auf unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen

Unternehmen aus dem DBAG-Portfolio bieten schnelle Internetanschlüsse an, erbringen Leistungen rund um den Ausbau von Glasfasernetzen und liefern die dafür notwendige Ausrüstung. Dank unseres Branchenwissens kennen wir die Wachstumstreiber dieses Marktes gut. Unsere Beteiligungen tragen durch zahlreiche Unternehmenszukäufe zur Konsolidierung dieses stark fragmentierten Marktes bei und formen leistungsstarke Anbieter. Wir profitieren davon, wenn aus regional orientierten Unternehmen nationale Marktführer werden, da solche Unternehmen mit höheren Bewertungsfaktoren bewertet werden.

LADEHEMMUNG

Jedes dritte der rund 60.000 Gewerbegebiete in Deutschland hat noch nicht einmal einen Anschluss an das Breitband-Internet mit mindestens 50 Mbit/s – das räumte die Bundesregierung in der Antwort auf eine kleine Anfrage der FDP-Fraktion im Deutschen Bundestag im Juni 2019 ein.

Quelle: Deutscher Bundestag, Drucksache 19/11357

DIGITALE SCHERE ÖFFNET SICH

Schnelle Anschlüsse werden schneller – am unteren Ende hingegen geht es schleppend voran: Die schnellsten Anschlüsse in Deutschland (95. Perzentil) sind zwischen 2013 und 2019 dreimal leistungsfähiger geworden, während die Geschwindigkeit bei den langsamsten (5. Perzentil) nur um ein Viertel zugenommen hat.

Quelle: Speedcheck Datenbank, Juli 2019

1,3 PROZENT der Einwohner Deutschlands kommen in den Genuss eines besonders leistungsfähigen Breitbandanschlusses via Glasfaserkabel. Zum Vergleich: In Dänemark sind es zehnmal, in Schweden 20-mal und in Südkorea 25-mal so viele.

Quelle: OECD Broadband Statistics, Dezember 2018

Die Umsetzung unserer Investitionsstrategie in der Breitband-Telekommunikation erläutern wir auf den folgenden Seiten am Beispiel unserer beiden Portfoliounternehmen **NETZKONTOR NORD** *und* **INEXIO.**

HOCH SPEZIALISIERTES PROJEKTMANAGEMENT

Auf dem Weg zu einem der führenden deutschen Dienstleister für Breitband-infrastruktur-Projekte

netzkontor nord will einer der größten Projektmanager für die Errichtung von Glasfasernetzen in Deutschland werden. Mit dieser Vision kam das Unternehmen vor zwei Jahren auf die DBAG zu. Ausschlaggebend für diesen Schritt war unser umfassendes Verständnis des Sektors. Wir unterstützen das Unternehmen dabei, seine Buy-and-build-Strategie umzusetzen.

Das Management von netzkontor nord konnte schon innerhalb kurer Zeit hohe Wachstums- und Ergebnissteigerungen realisieren. Seit das Unternehmen zum Beteiligungsportfolio der DBAG gehört, konnten zwei Akquisitionen abgeschlossen sowie eine weitere vereinbart werden. Damit wurden nicht nur die personellen Kapazitäten von netzkontor nord ausgebaut und die regionale Präsenz erweitert, sondern auch der strategische Fokus des Unternehmens verbreitert.

Mit der Akquisition von BIB TECH gewinnt netzkontor nord erstmals Zugang zu großen, überregional tätigen Telekommunikationsanbietern, die stark in den Ausbau ihrer Glasfasernetze investieren. Das bedeutet größere Projektvolumina und damit schnellere Wachstumsschritte. Darüber hinaus soll über ausgewählte Projekte mit diesen Kunden auch der Zugang zu deutschlandweiten Projekten erschlossen werden – ein Meilenstein in der Umsetzung der Unternehmensvision.

Das zweite akquirierte Unternehmen, BFE Nachrichtentechnik, ergänzt das Angebot von netzkontor nord um ein neues Produktfeld: BFE ist einer der großen deutschen Anbieter von Dienstleistungen für den Bau und den Betrieb oberirdischer Telekommunikationsleitungen. Das Unternehmen ist auch im Bereich der hoch attraktiven und zukunftsweisenden Fiber-to-the-Home-Projekten (also Glasfaser bis in die Wohnung) tätig, und zwar sowohl für private als auch für gewerbliche Kunden.

NETZKONTOR NORD

DIENSTLEISTUNGEN FÜR DIE TELEKOMMUNIKATIONS-BRANCHE, FLENSBURG

NETZKONTOR NORD wurde 2008 gegründet und beschäftigt rund 280 Mitarbeiter in zwei Geschäftsfeldern. Unter der Marke netzkontor bietet das Unternehmen Planungs- und Überwachungsdienstleistungen rund um die Errichtung von Glasfasernetzen an. Die Tochtergesellschaft OpenXS übernimmt das Netzwerkmanagement für Betreiber von Glasfasernetzen. Seinen ursprünglichen regionalen Fokus Schleswig-Holstein hat das Unternehmen inzwischen auf Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Nordrhein-Westfalen erweitert.

30 MIO. EURO UMSATZ
280 MITARBEITER

MUSTERBEISPIEL EINER
ERFOLGREICHEN BETEILIGUNG

Einer der führenden unabhängigen Anbieter von Glasfaseranschlüssen in Deutschland

inexio ist für die DBAG ein Musterbeispiel einer erfolgreichen Private-Equity-Beteiligung, bei der ein talentiertes Managementteam unterstützt und ein vielversprechendes Geschäftsmodell vorangetrieben wird: Im Jahr 2013, als wir uns im Zuge einer Kapitalerhöhung minderheitlich an dem Familienunternehmen beteiligten und zusätzlich Genussrechtskapital bereitstellten, war der Breitbandsektor noch etwas für Pionierunternehmen, in einem Segment mit hohem Wachstumspotenzial.

Sechs Jahre haben wir inexio eng begleitet – mit zusätzlichem Kapital und mit Know-how. Gerade bei einem so rasant wachsenden Unternehmen stellen sich dem Management fortlaufend neue Aufgaben, die es mit einem erfahrenen Begleiter an seiner Seite gezielter und mit weniger Risiken lösen kann.

Zwischen 2013 und 2015 hat die DBAG an der Seite des Fonds DBAG ECF weitere Anteile an inexio von Mitgesellschaftern erworben. Und auch 2016 – anlässlich des Management-Buy-outs durch Warburg Pincus – haben DBAG und DBAG ECF ihre Anteile nicht veräußert, sondern über eine Kapitalerhöhung im Zuge des Einstiegs des neuen Mehrheitsgesellschafters weitere Mittel investiert. Überzeugt hat uns dabei stets aufs Neue, wie klar und zielstrebig das Management an der Weiterentwicklung des Unternehmens gearbeitet und auf jeder Entwicklungsstufe die Weichen richtig gestellt hat. Heute können die Gründer David Zimmer und Christoph Staudt und ihr Team eine makellose Erfolgsbilanz vorweisen: Ihnen ist es gelungen, ihr Unternehmenskonzept sowohl durch organisches Wachstum als auch durch Akquisitionen umzusetzen.

„Auf der Suche nach Kapital haben wir schnell gemerkt, dass die DBAG Erfolgsfaktoren von Familienunternehmen richtig versteht und Unternehmen eben nicht nur kurzfristig, sondern langfristig begleiten und Werte schaffen will – das ist hier sehr gut gelungen."

inexio-Gründer und persönlich haftender Gesellschafter David Zimmer zu Beginn der Zusammenarbeit mit der DBAG

Gestartet als Neugründung vor nur etwas mehr als einer Dekade ist inexio heute einer der führenden unabhängigen und schnell wachsenden Anbieter von Glasfaseranschlüssen in Deutschland. Gemeinsam mit seinen Private-Equity-Investoren hat das Unternehmen ein Glasfasernetz in ländlichen und vorstädtischen Regionen Süddeutschlands aufgebaut. Auf diese Weise hat inexio wesentlich zum Aufbau der dortigen Infrastruktur beigetragen und dazu, dass Unternehmen weiterhin in ihrer Heimatregion tätig sein und lokal Arbeitsplätze schaffen können.

Damit hat inexio das Interesse großer Infrastrukturfonds auf sich gezogen. Jetzt steht eine fundamentale Veränderung an: Während das Unternehmen bisher den Glasfaserausbau bis in die Orte vorangetrieben hat und die letzte Meile in die Haushalte mit VDSL-Technik über die Kupferkabel der Deutschen Telekom realisiert wurde, werden inzwischen Glasfaseranschlüsse direkt in die Gebäude verlegt. Diese erweiterte Infrastruktur erfordert jedoch etwa das dreifache Investitionsvolumen. Die neue Entwicklungsphase in der Unternehmensgeschichte wird inexio zusammen mit dem Infrastrukturfonds EQT Infrastructure IV realisieren.

INEXIO

TELEKOMMUNIKATIONS- UND IT-DIENSTLEISTUNGEN, SAARLOUIS

INEXIO investiert in mehreren Bundesländern in den Auf- und Ausbau einer leistungsfähigen Telekommunikationsinfrastruktur. Schwerpunkte sind – neben dem Saarland und Rheinland-Pfalz – Bayern, Baden-Württemberg, Niedersachsen und die östlichen Bundesländer. inexio verfügt über ein eigenes, ständig wachsendes Glasfaser- und Citynetz von zurzeit mehr als 9.900 Kilometern Länge sowie sechs unternehmenseigene Rechenzentren. Das Leistungsspektrum des Unternehmens deckt die gesamte Bandbreite der Telekommunikation und IT ab – von Carrier-Diensten bis zur Übernahme aller Telekommunikations-, IT- und Rechenzentrumsleistungen. Ursprünglich lag der Fokus des Unternehmens auf Geschäftskunden; die Umsätze mit Highspeed-Internetanschlüssen für Privatkunden wachsen mittlerweile jedoch mit zweistelligen jährlichen Raten und damit nun schneller als die für Geschäftskunden.

68 MIO. EURO UMSATZ
320 MITARBEITER