



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

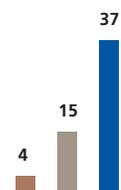
In unseren neuen Fokussektoren haben wir ein Netzwerk aus industriellen Partnern und einem Executive Circle aufgebaut. Dieses ist mittlerweile sehr weit verzweigt und kann unsere Portfoliounternehmen in einer Vielzahl unterschiedlicher Situationen unternehmerisch begleiten. Darüber hinaus haben wir so 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

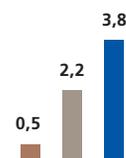
Die Märkte in unseren neuen Fokussektoren sind überwiegend stark fragmentiert. Private-Equity-Investitionen können Unternehmen dabei helfen, schnell zu wachsen und sich als Marktführer zu etablieren. Auf dem Weg zu diesem Ziel schaffen sie Arbeitsplätze – oft in eher ländlichen Regionen, deren Attraktivität 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. €



Quelle: FINANCE-Research für
die Deutsche Beteiligungs AG

ERFAHRUNG AUS
TRADITIONELLEN INDUSTRIEN ÜBERTRAGEN

Wachstums- markt 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 zukunftssträchtigen 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 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



FLS

SOFTWARE ZUR RESSOURCEN-
PLANUNG UND TOURENPLANUNG,
HEIKENDORF



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



CLOUDFLIGHT

BERATUNG, SOFTWARE-
ENTWICKLUNG UND CLOUD-BETRIEB,
MÜNCHEN

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.

Aus dem Zusammenschluss des Software-spezialisten 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 technologie-unabhängige 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- Telekommuni- kation

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 kurzer 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 unternehmens-eigene 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**