

Zimmer & Hälbig ist auf komplexe Anlagen zum Kühlen, Klimatisieren und Lüften spezialisiert.



## EDITORIAL

Sehr geehrte Leserin,  
sehr geehrter Leser,

egal, wie man zu den wirtschaftspolitischen Entscheidungen dieser Tage steht, sie zwingen zum Handeln. Für den deutschen Mittelstand sind sie herausfordernd, können aber auch zur echten Chance werden. Unternehmen, die Nachhaltigkeit durch energieeffiziente Gebäudetechnik vorantreiben, sind dabei im Vorteil. Unsere neueste Beteiligung Zimmer & Hälbig ist so ein Unternehmen, das mit seinem Know-how die Modernisierung in der Gebäudeklimatisierung forciert (siehe Seiten 2 und 3).

Unsere Aufgabe als Investor ist es, diese Unternehmen in ihrem Wachstum zu unterstützen, denn die Nachfrage nach den Leistungen von Zimmer & Hälbig steigt rasant. Damit das Wachstum gelingt, braucht es ausreichend Fachkräfte. Hier setzen wir gemeinsam an, zum Beispiel mit einer unternehmerischen Führungskultur und beim Aufbau einer internen Akademie.

Was wir sonst noch tun, lesen Sie auf den nächsten Seiten. Wir wünschen eine anregende Lektüre!

Christian Futterlieb, Peter Sachse



## DIE GEBÄUDEKLIMA-SPEZIALISTEN

Interview S. 3

### FACHKRÄFTEMANGEL

#### Gemeinsam für Arbeitskräfte

Der Arbeitskräftemangel verschärft sich. Fünf Empfehlungen, was Unternehmen tun können.

Fachkräfte sind dringend gesucht – und das schon seit Jahren. Auch wir haben kein Patentrezept dagegen, aber die folgenden fünf Empfehlungen sind aus der Zusammenarbeit mit unseren Beteiligungen praxiserprobt:

**1. Niedrige Bewerbungshürde:** Statt gleich die kompletten Bewerbungsunterlagen zu verlangen, wird auf der firmeneigenen Website ein Button installiert mit einem kurzen, unverbindlichen Impuls: Beim Klick auf „Ich möchte mich mit Ihnen austauschen!“ erhält das Unternehmen eine Nachricht und geht seinerseits auf den Bewerber zu. Im folgenden Austausch wird zum Beispiel ein Termin angeboten oder unkompliziert das weitere Vorgehen abgestimmt. „Gerade bei weniger qualifizierten Tätigkeiten schätzen Interessenten eine niedrige Hemmschwelle“, weiß VR-Equitypartner-Geschäftsführer Peter Sachse.

**2. Direkte Ansprache:** Persönliche Empfehlungen haben erfahrungsgemäß die beste Aussicht auf Erfolg und sollten darum nach Kräften gefördert werden. Hilfreich ist auch eine direkte Ansprache, beispielsweise über Social-Media-Kanäle. Sachse: „Eine Kollegin lässt sich gerade zur E-Recruiterin schulen; sie unterstützt schon jetzt unsere Portfoliounternehmen bei der gezielten Bewerberansprache.“

**3. Bewerber poolen:** Vielleicht passt ein Bewerber nicht zu Ihnen – aber für ein anderes Unternehmen wäre er genau der passende. „Wir bieten unseren Portfoliounternehmen ein einheitliches Recruiting-Tool an“, erzählt Sachse. „Damit lassen sich Bewerbungen einfach verwalten und gegebenenfalls in einen Pool einstellen, auf den andere Beteiligungen Zugriff haben.“

**4. Interne Weiterbildung professionalisieren:** „Wir unterstützen unsere Beteiligungen beim Aufbau eines strukturierten Weiterbildungsangebots, beispielsweise einer internen Akademie“, sagt Sachse (siehe auch Seite 3). „Das ist für Bewerber attraktiv, bindet Mitarbeiter und offene Stellen können einfacher intern besetzt werden.“

**5. Automatisierung vorantreiben:** Viele Unternehmen haben noch Potenzial für Automatisierung. Maschinen und IT können menschlichen Aufwand einsparen, optimale Prozesse den Aufwand reduzieren. „Auch damit lassen sich Lücken im Arbeitskräftebedarf schließen“, berichtet Sachse.

Gern unterstützen wir auch Sie bei der Fachkräftewerbung und -bindung, zum Beispiel im Rahmen unserer Executive Workshops. Sprechen Sie uns an.

## WACHSTUMSKLIMA



**Zimmer & Hälbig ist nicht die erste Beteiligung von VR Equitypartner im wachsenden Markt der Klimatechnik. Wohin sich der Markt entwickeln wird und was das Bielefelder Unternehmen von der Konkurrenz unterscheidet.**

Dekarbonisierung und energetisch nachhaltige Lösungen sind gerade ein im wahren Sinne des Wortes heißes Thema, denn beispielsweise das Ende neuer Öl- und Gasheizungen im privaten Wohnungsbau und im Bereich der Sondergebäude (Gesundheitswesen, Industrie, Forschung & Entwicklung etc.) naht schneller als erwartet. Schon jetzt ist die Nachfrage nach alternativen Technologien im Bereich der Heiz- und Kühltechnik riesig. Davon profitieren nicht nur die Hersteller, sondern auch Unterneh-

men wie Zimmer & Hälbig, das LKK-Anlagen (Lüftung-, Klima- und Kältetechnik) plant, installiert und wartet. Der Klimatisierungsspezialist ist bislang vor allem bei mittleren und großen Projekten in der Industrie und im Bereich komplexer Gebäudetechnik wie Rechenzentren oder Krankenhäusern tätig. Das Unternehmen hat sich zudem auf Hochtechnologiesektoren wie Reinräume – beispielsweise Labore und Pharmaproduktionsstätten – fokussiert. Diese Bereiche sind sowohl als Projekt selbst als auch von der technischen und logistischen Umsetzung her sehr komplex. Ein wesentlicher Teil des Unternehmensumsatzes entfällt darauf. „Zimmer & Hälbig grenzt sich durch die breite Aufstellung seiner Anlagenbaukompetenz und seinen Fokus auf Hochtechnologie und Systeme vom Großteil des Marktes ab – und konnte daher stärker als der Wettbewerb wachsen“, erklärt VR-Equitypartner-Geschäftsführer Christian Futterlieb. Mit dieser diversifizierten Aufstellung stellt das Unternehmen sicher, dass es nicht von einzelnen Kunden oder Branchen abhängig ist.

### GROSSER SANIERUNGSBEDARF

Trotz aktuell schleppender Entwicklung im Hochbau von Büro, Handel und Industrie mangelt es in diesen Bereichen nicht an Entwicklungspotenzial. Auch hier stehen Modernisierungen und Optimierungen von Bestandsobjekten an, um auf wachsende Nachhaltigkeitsanforderungen, steigende Energiepreise und eine höhere Wahrscheinlichkeit von Wetterextremen zu reagieren. „Je höher der Energiepreis, desto eher wer-

den Kunden ihre Altanlagen austauschen“, erwartet Futterlieb. Einige Kundensegmente wie Krankenhäuser oder Schulen sind zudem kaum konjunkturellen Schwankungen unterworfen und dürften deshalb stabil bleiben. Dazu kommt die steigende Nachfrage der Industrie nach autarken Energiesystemlösungen im Bereich der Heiz- und Kühltechnik. Der Wunsch nach Versorgungssicherheit bei gleichzeitiger Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen ist seit dem Beginn der Ukraine-Krise stark gewachsen.

Weil zugleich die Baukosten steigen, werden die Projekte durchschnittlich immer größer – und das Projektmanagement-Know-how der Ingenieure von Zimmer & Hälbig ist besonders gefragt. Mit einer entsprechend großen Zahl an spezialisierten Projektleitern hebt sich Zimmer & Hälbig vom Gros der kleineren TGA-Betriebe (TGA = technische Gebäudeausrüstung) ab. Aufgrund der technischen Spezialisierung mit Ingenieursleistungen muss das Unternehmen auch deutlich größere Wettbewerber nicht fürchten. Kunden schätzen insbesondere die Planungsunterstützung und technologische Kompetenz des LKK-Spezialisten.

### WACHSTUMSPERSPEKTIVEN

Bislang ist Zimmer & Hälbig vor allem in den Regionen Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen präsent. „Wir sehen vor allem im Süden Deutschlands großes Potenzial für das Unternehmen“, sagt Futterlieb. „Und wir haben die besten Voraussetzungen, das auch zu realisieren: mit einem starken, gut aufgestellten Management, einer motivierten Belegschaft und einer klaren Marktpositionierung.“ An Nachfrage mangelt es keinesfalls, für 2023 ist Zimmer & Hälbig bereits komplett ausgebucht. Die größte Herausforderung ist daher der Fachkräftemangel. Mit einer unternehmerischen Firmenkultur und einer hauseigenen Weiterbildungsakademie sowie interessanten Entwicklungsperspektiven will der LKK-Spezialist gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anziehen und an sich binden. „Bislang ist das Mitarbeiter-Recruiting dem Unternehmen schon sehr gut gelungen, jetzt stellen wir gemeinsam die Weichen für weiteres Wachstum“, erklärt Futterlieb.

*Weitere Beteiligungen von VR Equitypartner im Bereich Heizen, Klimatisierung etc.: Heizungsdiscount24 (seit 01/2022; mehr dazu siehe facts Nr. 1/2022), Kälte Eckert (2017–2022)*



**Zimmer & Hälbig GmbH**  
führender Anbieter im Bereich Planung, Installation und Wartung von Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik



Beginn

**10/2022**



Anlass

**Wachstumsfinanzierung**



Instrument

**Minderheitsbeteiligung**



Mitarbeiter

**260**



Umsatz

**74 Mio. €**

facts sprach mit den Geschäftsführern von Zimmer & Hälbig, Michael Böhm und Achim Henseler, über ihre neue Rolle als Gesellschafter, Wachstumserwartungen in einer Boom-Branche, Lösungen gegen den Fachkräftemangel – und die richtige Positionierung im Markt.



## „WIR DENKEN ENERGIE GANZHEITLICH“

*Im Team erfolgreich: Zimmer & Hälbig (2. v. r.: Michael Böhm, 1. v. r. Achim Henseler).*

**FACTS:** Herr Böhm, Herr Henseler, die Zeichen in Ihrer Branche stehen auf Wachstum – Millionen Immobilienbesitzer werden in den kommenden Jahren ihre Heizungen modernisieren müssen, Unternehmen müssen dringend Energie einsparen. Sind Sie für dieses Wachstum gerüstet?

**BÖHM:** Erstmal ist es aus unserer Sicht absolut positiv, dass das Bewusstsein für Energieeffizienz weiter steigt. Diese Entwicklung sehen wir schon länger, aber sie hat durch die Ereignisse in der Ukraine und die aktuellen politischen Entscheidungen an Dynamik gewonnen. Und um auf Ihre Frage zu antworten: Wir sind breit aufgestellt, haben große Erfahrung in unseren Themen und ein sehr kompetentes Team, sodass wir uns gut gerüstet sehen für weiteres Wachstum in der Zukunft.

**HENSELER:** Nachhaltigkeit ist die Qualität der Zukunft. Wir sind in der Lage, hier umfassende Energielösungen zu konzipieren und umzusetzen, weil wir nicht nur auf Wärme oder nur auf Kälte schauen. Wir bieten auch Mess-, Steuer- und Regeltechnik (MSR) an und haben schon vor zehn Jahren komplexe Energiezentralen gebaut. Das heißt, wir können Energielösungen gewerkeübergreifend und ganzheitlich entwickeln.

**FACTS:** Wird Sie das dauerhaft vom Wettbewerb unterscheiden – oder holt der bald auf, vielleicht gerade dort, wo es weniger komplex ist?

**HENSELER:** Wir haben extrem anspruchsvolle Kunden, beispielsweise im Bereich der Krankenhäuser oder Reineräume in der Hochtechnologie. Das Know-how ist nicht so einfach zu kopieren. Zugleich werden auch Krankenhäuser und Technologieunternehmen die Klimatisierung ihrer gesamten Räume verstärkt modernisieren – und da sind wir für sie schon ein vertrauter Partner.

**FACTS:** Keine Sorge, dass Fachkräftemangel und Lieferketten-schwierigkeiten Sie ausbremsen?

**HENSELER:** Natürlich sehen wir diese Themen. Bei den Lieferketten sind wir nicht auf einen einzelnen Hersteller angewiesen. Unsere

Mitarbeiter haben das Know-how, im Problemfall eine alternative Lösung zu entwickeln.

**BÖHM:** Wir tun viel dafür, dass unsere Fachkräfte bestens ausgebildet und weitergebildet werden. Demnächst fassen wir unsere Fortbildungsangebote in einer eigenen Akademie zusammen, um diesen Bereich weiter zu stärken. So bekommen unsere Mitarbeiter die Chance, sich weiterzuentwickeln.

**FACTS:** ... und wechseln dann zur Konkurrenz?

**BÖHM:** Nein. Im Gegenteil, immer wieder wechseln Fachkräfte zu uns. Entweder weil die Unternehmen, von denen sie kommen, strategisch schlechter aufgestellt sind – oder weil sie mehr Ent-

scheidungs-freiräume suchen. Und die bekommen sie bei uns. Bei uns können die Mitarbeiter Unternehmer im Unternehmen sein. Das wird sehr wertgeschätzt.

**FACTS:** Sie beide und Ihr Geschäftsführerkollege Heiko Panhorst sind durch den Management-Buy-out tatsächlich Unternehmer Ihres eigenen Unternehmens geworden. Was hat sich dadurch verändert?

**HENSELER:** Sehr viel. Zum einen zeigt es allen im Unternehmen, dass wir von der Zukunft von Zimmer & Hälbig langfristig überzeugt sind – deswegen haben wir unser eigenes Geld investiert. Aber auch unsere eigene Rolle hat sich verändert, die Aufgaben sind sehr viel strategischer geworden. Wir bleiben ins Tagesgeschäft eingebunden und haben zugleich mit VR Equitypartner einen starken Mitgesellschafter an der Seite für Lösungsansätze rund um unsere neue Unternehmensstrategie.

**FACTS:** Was versprechen Sie sich von VR Equitypartner?

**BÖHM:** VR Equitypartner bringt einen großen Erfahrungsschatz im Bereich anorganisches Wachstum ein. Das wird uns helfen, unsere Wachstumspläne gezielt umzusetzen. Wir haben gemeinsam schon eine ausgefeilte Buy-and-Build-Strategie erarbeitet. Zugleich hat VR Equitypartner Erfahrungen in unserer Branche durch frühere Beteiligungen und mit Dr. Carsten Voigtländer einen ausgewiesenen Industriespezialisten im Beirat. Herr Dr. Voigtländer ist übrigens auch Teil unseres Gesellschafterkreises geworden und wird als ehemaliger Vaillant-CEO sein Netzwerk und Know-how für uns einsetzen.

**HENSELER:** Uns war aber auch eine gewisse Bodenständigkeit wichtig. Verlässlichkeit, gegenseitiger Respekt und Realitätssinn. Wir haben daher bewusst einen Wachstumspartner gesucht mit realistischen und auch umsetzbaren Zielen.

**FACTS:** Welches Wachstum peilen Sie an?

**BÖHM:** Wir streben zwischen 5 und 10 Prozent jährlich an, mit Zukäufen noch mehr. Das halten wir mit unserer Aufstellung, dem „Unternehmergeist“ unserer Mitarbeiter und angesichts der Marktentwicklung für eine realistische Wachstumsrate.

## AKTUELLES

## Neue Beteiligung: Schmidt+Bartl

SCHMIDT+BARTL



Die Unternehmenszentrale von Schmidt+Bartl in Villingen-Schwenningen.

VR Equitypartner beteiligt sich am Kunststoff-Spezialisten Schmidt+Bartl GmbH (S+B). Das Schwarzwälder Unternehmen ist seit rund 30 Jahren im Vertrieb von Kunststoffhalbzeugen, Kunststoffrohrleitungssystem und Elastomeren tätig. Seit mehr als 15 Jahren produziert es kleinvolumige technische Kunststoff- und Elastomerteile. VR

Equitypartner bringt nicht nur Kapital ein, sondern auch umfangreiches Know-how für weiteres Wachstum. Der S+B-Geschäftsführer Heribert Rottler bleibt auch künftig geschäftsführender Gesellschafter, die bisherige Co-Geschäftsführerin Sigrid Schmidt hingegen veräußert ihre Anteile im Zuge der (Teil-)Nachfolgelösung.

## Grundig Business Systems spaltet sich in zwei Unternehmen auf

Die Bayreuther VR-Equitypartner-Beteiligung Grundig Business Systems (GBS) hat zum 1. April 2023 ihre beiden Unternehmensbereiche elektronische Auftragsfertigung (EMS) und Sprachverarbeitungs-lösungen in separate Firmen aufgespalten. **Damit können sich die Unternehmen GBS Electronic Solutions GmbH (EMS) und Grundig Business Systems GmbH (Sprachverarbeitung) auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren und zielgerichteter agieren.** Beide Unternehmen werden aber ihre bisherige enge Zusammenarbeit fortsetzen.

Bei dem umfassenden Prozess, der auch die gesellschaftsrechtliche und finanzielle/buchhalterische Trennung umfasste, wurde unter anderem mit Odoo ein neues ERP-System eingeführt, wobei GBS eng vom Operating Partner Team von VREP begleitet wurde.

Ende 2022 hatte GBS Electronic Solutions mit Unterstützung seiner Gesellschafter den EMS-Bereich durch den Zukauf von Elektron Systeme und Komponenten (Elektron) verstärkt. Elektron ist ein Partner für führende OEMs in der Medizintechnik und Industrie, der die gesamte Wertschöpfungskette der Elektronik abdecken kann. GBS war ursprünglich Produzent unter anderem von Diktiergeräten, hat aber seine Produktionskapazitäten für Fremdfirmen geöffnet und ist in den vergangenen Jahren in der elektronischen Auftragsfertigung stark gewachsen. Bei Grundig Business Systems liegt der Schwerpunkt hingegen auf der Bereitstellung von Software vor allem zur Spracherkennung (zum Beispiel in komplexen Interview-Situationen) und zur benutzerfreundlichen Bearbeitung der daraus resultierenden Texte.

## 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

## Zukäufe bei KTP und Cygna Labs

Die beiden VR-Equitypartner-Beteiligungen KTP Kunststoff Palettentechnik und Cygna Labs haben ihre Marktposition Anfang des Jahres durch Akquisitionen gestärkt.

Cygna Labs, ein führendes Softwareunternehmen für Compliance- und Cloud-Security-Lösungen hat im Januar das DDI-Geschäft von NCC übernommen und im März die DDI-Aktivitäten von Nokia Solutions & Network, bekannt für seine Softwarelösung VitalQIP. Bereits 2022 hatte Cygna Labs eine erfolgreiche Übernahme vollzogen. KTP, Spezialist für Paletten und Trägersysteme aus Kunststoff, hat mit Unterstützung durch VR Equitypartner das slowenische Unternehmen K2 PAK mehrheitlich erworben. Mit dem Erwerb stärkt KTP unter anderem seinen Geschäftsbereich um die Innenverpackung von Transportboxen.

## 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.