

Mit Kunststoffspezialteilen in der Nische erfolgreich

Schmidt + Bartl bemüht sich um Wahrung der eigenen DNA

Mit einem sehr konsequenten Kundenmanagement und einer intensiven Beratung im Vertrieb hat sich der Kunststoffspezialist Schmidt + Bartl GmbH einen sicheren Platz in einer erfolgreichen Nische erarbeitet. Gemeinsam mit der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner wird nun der Wachstumskurs fortgesetzt. VON **ALEXANDER GÖRBING**



Foto: © Schmidt + Bartl GmbH

Firmengebäude der Schmidt + Bartl GmbH

Wir haben unsere ureigenste DNA – das ist die Basis unseres Erfolgs“, erklärt Heribert Rottler, Geschäftsführer der Schmidt + Bartl GmbH. Das umsetzungsstarke Unternehmen ist getrieben von einem kräftigen Teamgeist und neuen Innovationen. Nur so sind laut Rottler der direkte Kontakt mit den Kunden aus dem industriellen Bereich und die kontinuierliche Entwicklung der eigenen Fertigungskompetenz möglich. Aus diesem Grund hat sich der CEO bei der Suche nach einem Investor bewusst für ein Unternehmen aus dem Private-Equity-Sektor entschieden. Seit rund einem halben Jahr arbeitet die Schmidt + Bartl GmbH mit VR Equitypartner zusammen. Der Frank-

furter Mittelstandsfinanzierer ist eine Tochter der DZ Bank und Teil der Genossenschaftlichen Finanzgruppe.

1985 als Einzelfirma begonnen

Die Wurzeln von Schmidt + Bartl liegen im baden-württembergischen Villingen-Schwenningen. Dort wurde das Unternehmen 1985 von Manfred Schmidt gegründet – damals als Einzelfirma. Die ersten Schritte erfolgten als Handelsunternehmen unter anderem für Kunststoffhalbzeuge und Kunststoffrohrleitungssysteme. Wenige Jahre später kam Wolfgang Bartl als weiterer Gesellschafter hinzu und es wurde eine GmbH gegründet. Nach der Umwandlung wurde im ersten Schritt das Handelsgeschäft weiter ausgebaut.

Rottler hatte vor 26 Jahren die Firmenanteile von Bartl übernommen – wenige Jahre nachdem er als Mitarbeiter im technischen Vertrieb eingestellt worden war. Von Anfang an setzte er sich dafür ein, die Kernstrukturen des Unternehmens zu erhalten und einen Weg kontinuierlichen Wachstums einzuschlagen. Hierzu wurden schon früh die Zielbranchen Medizin, Pharma, Semiconductor, erneuerbare Energien

und Chemie definiert. Heute ist der Kunststoffspezialist mit einem reinen B2B-Geschäft primär in den Branchen chemische Industrie, Lebensmitteltechnik, erneuerbare Energien, Pharmaindustrie, Maschinenbau, Medizin- und Reinraumtechnik sowie der Halbleitertechnik aktiv. „Wir betreiben in erster Linie ein OEM-Geschäft“, erläutert Rottler.

Eigene Weiterverarbeitung und Veredelung

2005 folgten erste eigene Schritte der Weiterverarbeitung und Veredelung von Kunststoffen und Elastomeren, denn im OEM-Geschäft werden vom Kunden oft fertige Lösungen gefordert. So wurde der Grad der Weiterverarbeitung und Veredelung der verschiedenen Kunststoffe und Elastomere im Laufe der Jahre immer weiter gesteigert. „Wir stellen meistens eher kleinere Stückzahlen her und stimmen diese intensiv mit unseren

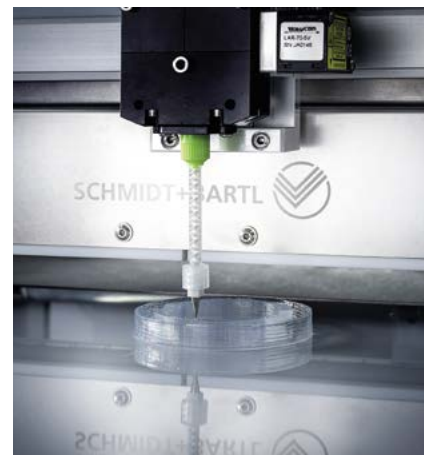


Foto: © Schmidt + Bartl GmbH

Weiterverarbeitung und Veredelung von Kunststoffen und Elastomeren bei der Schmidt + Bartl GmbH

KURZPROFIL

Schmidt + Bartl GmbH

Gründungsjahr: 1985

Branche: Kunststoffverarbeitung

Firmensitz: Villingen-Schwenningen

Mitarbeiter: circa 35

Umsatz 2022: 20 Mio. EUR

www.schmidt-bartl.de

Kunden ab – unsere Produkte sind also immer sehr individuell. Die Folge sind langjährige und intensive Kundenbeziehungen. Wir fühlen uns wohl in unserer Nische und sind dort sehr erfolgreich“, sagt Rottler.

Bei der Weiterverarbeitung kommt mit der CNC-Fräsmaschine bis zum 3D-Drucker ein breiter Maschinenpark zum Einsatz, der stetig ausgebaut wurde. Auch in Zukunft sollen nach den Bedürfnissen der Märkte und Kunden neue Technologien eingeführt werden. Bei diesen Erweiterungen steht nicht das Volumengeschäft im Vordergrund. Die Idee, sich durch neue Technologien breiter aufzustellen, um einen noch höheren Servicegrad zu bieten und weitere Nischen besetzen zu können, soll als Leitgedanke beibehalten werden. Aufgrund der in den vergangenen Jahrzehnten erworbenen Kompetenzen im Bereich der thermoplastischen Kunststoffe und Elastomere kann Schmidt + Bartl die Entwicklungsabteilungen seiner Kunden von der Idee bis zur Serienreife eines Produkts beraten.

Arbeitsintensiver Verkaufsprozess

Die frühere geschäftsführende Gesellschafterin Sigrid Schmidt hatte ihre Anteile vom zweiten Gründer geerbt und entschloss sich im Jahr 2022 zu deren Verkauf. Für Rottler war dies der Anlass, mit der Suche nach einem neuen Invest-

mentpartner zu beginnen. Im Fokus stand dabei, das Unternehmen in seiner ursprünglichen Form möglichst langfristig zu erhalten. Über einen klassischen, strukturierten M&A-Prozess kam es dann zum Kontakt mit dem Team von VR Equitypartner. „Ich hatte so einen Verkaufsprozess bisher noch nie begleitet und das war in vielen Bereichen unerwartet anstrengend“, erinnert sich Rottler. Letztendlich hat sich der Aufwand seiner Meinung nach aber gelohnt, denn die Kooperation der neuen Partner läuft gut. Ein wichtiges Kriterium war die Bereitschaft des Investors zu einer langfristigen Zusammenarbeit. Exitgetriebene Fonds kamen daher nicht infrage.

„Wir haben uns in den ersten Gesprächen früh auf eine Minderheitsbeteiligung verständigt und damit auf das erfahrene und engagierte Management gesetzt“, erläutert Christian Futterlieb, einer der beiden Geschäftsführer von VR Equitypartner. Für das Beteiligungsunternehmen ist der Sektor der Kunststofftechnik kein unbekanntes Terrain: Es hat durch Beteiligungen an Unternehmen wie Dittrich+Co, KTP und Duo Plast bereits Erfahrungen gesammelt. „Kunststoff ist in vielen Bereichen anderen Werkstoffen deutlich überlegen und die Produkte werden auf diese Weise immer leichter und damit energieeffizienter. Das ist auch unter Gesichtspunkten



Foto: © Schmidt + Bartl GmbH

Kleine Stückzahlen: Die Produkte sind stets sehr individuell.

der ESG-Kriterien eminent wichtig“, fährt Futterlieb fort. Für VR Equitypartner war bei der Entscheidung für das Investment ein wichtiges Kriterium, dass Schmidt + Bartl über gute und stabile Kundenbeziehungen verfügt und zugleich eine hohe Diversifizierung erreichen konnte. Es sei ein innovatives Geschäftsmodell in einer Nische etabliert worden, das die Basis für sichere Umsätze bilden könne.

In der näheren Zukunft soll mit dem frischen Kapital der Kundenkreis Zug um Zug vergrößert werden. Auch die Angebotspalette und die Produktionskapazität will das Unternehmen erweitern. Anorganisches Wachstum durch gezielte Zukäufe steht ebenfalls auf der Agenda. ■

„Wir spüren einen hervorragenden Dealflow“

Interview mit **Christian Futterlieb**, Geschäftsführer, VR Equitypartner GmbH

Unternehmeredition: Wie schätzen Sie aktuell die Lage auf dem M&A-Markt ein?

Christian Futterlieb: Der Start ins Jahr war etwas schwierig – bis April hatten wir wenig Anfragen. Seit dieser Phase geht es bei uns aber deutlich aufwärts. Wir spüren seit dem zweiten Quartal einen hervorragenden Dealflow von hoher Qualität, sodass ich für das Gesamtjahr optimistisch bin.

Wie hat sich das Preisniveau entwickelt?

Ganz allgemein lässt sich feststellen, dass die

Markteinschätzungen bei der Verkäufer- und Käuferseite immer noch auseinanderliegen. In einigen Bereichen konnten wir aber schon ein sinkendes Niveau der Bewertungen feststellen. Hier ist Bewegung im Markt und wir kommen teilweise sogar wieder in Gespräche zurück, aus denen wir vorher ausgestiegen waren.

Wie sieht Ihre Wunschbeteiligung aus?

Es gibt hier keine Standardvorgehensweise, denn die Form einer Beteiligung kommt



Christian Futterlieb

Foto: © VR Equitypartner GmbH

stark auf das Unternehmen und seine Situation an. Wir haben bereits viele Minderheits-, Mehrheits- oder Mezzaninebeteiligungen vorgenommen und sind dabei nicht festgelegt. Alle Modelle haben ihre Stärken und Schwächen – sie müssen auf den jeweiligen Fall angepasst werden. Unsere Vorteile sind in vielen Gesprächen die hohe Flexibilität in der Strukturierung, der langfristige Investitionszeitraum und dass wir nicht an Fondslaufzeiten gebunden sind. ■