

Schmidt+Bartl handelt nicht nur mit Kunststoff, sondern produziert inzwischen auch selbst.



EDITORIAL

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

auch wenn das Jahr 2023 noch nicht vorüber ist, können wir schon heute sagen: Es hat sich für VR Equitypartner und unsere Portfoliounternehmen deutlich besser entwickelt, als zu Jahresbeginn zu vermuten war. Die Auftragslage liegt in vielen Fällen über den Erwartungen, die Umsätze sind gestiegen. Auch wenn man beim Umsatz den Inflationseffekt berücksichtigen muss, haben wir Grund zur Freude.

Zwar haben sich zuletzt die Konjunkturaussichten eingetrübt und der Nahost-Konflikt hat die Lage noch einmal verschärft. Dennoch wissen wir: **Unsere Portfoliounternehmen sind vorbereitet.** Sie haben ihre Hausaufgaben u. a. im wichtigen Bereich Energie gemacht und Kosten gesenkt (siehe Artikel rechts), besetzen zentrale Zukunftsthemen und verfügen über stabile Geschäftsmodelle (siehe Seiten 2 und 3). Auch wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen derzeit nicht optimal sind, blicken wir zuversichtlich nach vorn.

Wir wünschen eine inspirierende Lektüre!

Christian Futterlieb, Peter Sachse



PERSPEKTIVE KUNSTSTOFF

Interview S. 3

NACHHALTIGKEIT

Der Weg zur Energiestrategie

Wie sie Energie sparen können, wissen die meisten Unternehmen. Jetzt geht es an den Aufbau eines ESG-Reportings.

„Unter unseren Portfoliounternehmen waren diejenigen mit einem hohen Energiebedarf auch schon vor dem Energiepreisschock 2022 gut aufgestellt“, berichtet VREP-Geschäftsführer Peter Sachse. „Sie hatten meist bereits in den Vorjahren die Weichen Richtung Einsparungen und Unabhängigkeit gestellt. Da blieb kaum noch Einsparpotenzial.“ Viele hatten ihre Heizungsanlagen erneuert, heizen mit Abfällen aus der eigenen Produktion und haben Solaranlagen auf dem Dach der Produktionshalle installiert. Bleibt noch die Regulierung der Kosten beim Energieeinkauf. VR Equitypartner hat sich daher gemeinsam mit dem Energiemarkt-Experten Peter Dächert von Expense Reduction Analysts auf Preisoptimierungen im Energieeinkauf konzentriert. Die konkreten Folgen: „Mit der Umstellung zum Beispiel auf den Spotmarkt und den Einkauf zu Tagespreisen konnten einige Unternehmen die teils massiven Preiserhöhungen ihrer Versorger abfedern“, sagt Sachse.

Sind die Unternehmen damit bereits vorbereitet auf die anstehenden regulatorischen Veränderungen hinsichtlich Nachhaltigkeitsreporting und Drosselung der CO₂-Emissionen? Davon sind in den kommenden Jahren zwar erst einmal nur Großunternehmen betroffen, doch diese werden von ihren Lieferanten ebenfalls entsprechende Reportings erwarten. „Wir sehen, dass nur die wenigsten Mittelständler bislang

systematisch CO₂-Emissionen und andere Nachhaltigkeitsdaten erfassen. Das Ziel für unsere Portfoliounternehmen ist es, 2026 einen Nachhaltigkeitsreport für das Jahr 2025 erstellen zu können. Bei der Vorbereitung dafür unterstützen wir die Unternehmen bereits heute“, sagt Sachse.

Dabei geht es vor allem um die Frage, welche Daten wie erhoben werden müssen. Sachse skizziert das Vorgehen: „Wir veranstalten mit jedem unserer Unternehmen einen Workshop, wie es zu einer messbaren ESG-Strategie kommen kann.“ Im nächsten Schritt wird nach dem Prinzip der doppelten Wesentlichkeit ermittelt, welche Nachhaltigkeitsaspekte „wesentliche“ Risiken und Chancen für das jeweilige Geschäftsmodell darstellen. Und umgekehrt wird geprüft, welche Auswirkungen das Geschäftsmodell auf Nachhaltigkeit hat. Auf dieser Basis werden konkrete KPIs und Ziele definiert und ein internes Reporting aufgebaut, um Fortschritte messen zu können. Das erfordert Zeit und Engagement der Mitarbeiter, sowohl bei VREP wie auch bei den Portfoliounternehmen selbst. „Doch das Ziel lohnt die Mühe“, resümiert Sachse, denn **„Emissionen können nur reduziert werden, wenn man die Stellschrauben kennt. Diese Workshops stellen eine Chance zur Steigerung des Unternehmenswertes dar und leisten einen wichtigen Beitrag zur Erfüllung unserer gesellschaftlichen Verantwortung.“**

ZUKUNFT KUNSTSTOFF

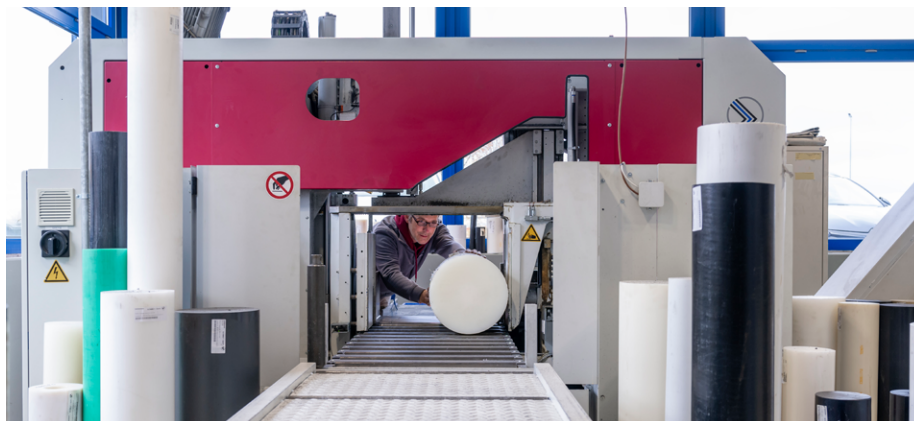
Er hat kein gutes Image, ist aber besser als sein Ruf: Kunststoff. VR Equitypartner setzt schon mit seinen Beteiligungen an Duo Plast, KTP und Dittrich+Co auf das extrem wandelbare Material. Da liegt die Beteiligung an Schmidt+Bartl, das seit fast drei Jahrzehnten im Kunststoffvertrieb tätig ist, nahe. Warum ist die Kunststoffbranche so spannend und was hebt Schmidt+Bartl hervor?

„Kunststoff ist anderen Werkstoffen in vielerlei Hinsicht überlegen“, sagt Christian Futterlieb. Der Geschäftsführer von VR Equitypartner kennt das Material durch die aktuellen Portfoliounternehmen Dittrich+Co und KTP sowie die frühere Beteiligung Duo Plast. Er weiß daher genau, wie erfolgreich sich die Unternehmen entwickeln können und welches Wachstumspotenzial im Kunststoffsektor steckt. Der Werkstoff ist leichter und in der Herstellung energieeffizienter als vergleichbare Alternativen. 2022 ist der Gesamtumsatz in der Kunststoffverarbeitung laut Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie GKV um 12,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen.

Für Wachstumsimpulse sorgen immer wieder Innovationen. Neue Fertigungstechniken wie 3-D-Druck/Additive Manufacturing oder neue Materialien lösen andere Werkstoffe ab oder schaffen ganz neue Lösungen. Auch das Thema Nachhaltigkeit treibt die Branche. „Recycling und nachhaltige Kunststoffe sind ein großes Wachstumsfeld. Es gibt kaum einen Kunststoff-Produzenten, der sich nicht mit Rezyklaten und biologisch abbaubaren Kunststoffen beschäftigt“, weiß Futterlieb. Im Kunststoff steckt noch viel Potenzial.

ERFOLGREICHER SPEZIALIST

Kunststoffspezialisten gibt es in Deutschland viele. Doch warum hat sich VR Equitypartner vor einem Jahr für Schmidt+Bartl entschieden? Futterlieb nennt vor allem zwei Punkte: „Das Unternehmen hat sich in seiner Nische hervorragend positioniert – und dabei zugleich immer wieder das eigene Geschäftsmodell angepasst, um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden.“ Zum umfassenden Kundenkreis zählen Unternehmen aus Zukunftsbranchen wie Medizintechnik, erneuerbare Energien, Halbleiterfertigung und Pharma. Das Geschäftsmodell hat Schmidt+Bartl schon vor rund 15 Jahren vom reinen Handel um eine eigene Fertigung erweitert. Anfangs



wurden Kunststoffe veredelt, inzwischen zählt unter anderem 3-D-Druck zu den Fertigungsmethoden. Über die Jahre wurde die Wertschöpfungskette ausgebaut, der Service erweitert.

Zum einen flexibel hinsichtlich Kundenansprüchen, zum anderen den eigenen Stärken stets treu – das hat für eine enge Kundenbindung und anhaltenden Erfolg gesorgt. „Die wirtschaftliche Entwicklung von Schmidt+Bartl ist bemerkenswert“, unterstreicht Futterlieb. An den Grundsätzen soll daher auch nicht gerüttelt, Schmidt+Bartl dennoch weiterentwickelt werden. Organisch und anorganisch. Für das organische Wachstum sollen unter anderem der Vertrieb intensiviert, die Produktpalette erweitert und die Verarbeitung weiter ausgebaut werden.

WACHSTUMSSTRUKTUR

Anorganisch könnte durch eine „Buy and Build“-Strategie, bei der Schmidt+Bartl die Plattform für weitere Zukäufe würde, das Unternehmen rasch die regionale Präsenz erweitern. „Im ersten Schritt will Schmidt+Bartl die Präsenz in Süddeutschland stärken,

danach wäre eine Erweiterung auf Gesamtdeutschland denkbar. Und im dritten Schritt könnte der Markt sogar auf die DACH-Region ausgedehnt werden“, skizziert Futterlieb die Wachstumspläne.

Eine zentrale Rolle soll auch in Zukunft Geschäftsführer und Gesellschafter Heribert Rottler zukommen (siehe auch Interview Seite 3). VREP-Geschäftsführer Futterlieb betont: „Uns war es von Anfang an wichtig, dass Herr Rottler mit seiner großen Markterfahrung und Kundenkenntnis das Unternehmen operativ führt. Wir halten uns bewusst aus operativen Themen und Entscheidungen heraus und konzentrieren uns auf die gemeinsame Strategieentwicklung.“ Dazu gehört auch, Heribert Rottler durch eine zweite Managementebene im technischen und kaufmännischen Bereich zu entlasten. Damit schafft das Unternehmen auch die strukturellen Voraussetzungen für weiteres Wachstum.

Könnte eine Zusammenarbeit zwischen den unterschiedlichen Kunststoffunternehmen im VREP-Portfolio zu Synergien oder neuen Wachstumsimpulsen führen? Futterlieb differenziert: „Unsere Portfoliounternehmen im Bereich Kunststoff sind ganz unterschiedlich aufgestellt. Dadurch gibt es kaum Überschneidungen, sie begegnen sich im direkten operativen Geschäft weder am Kunden noch könnten sie beispielsweise bei Einkauf oder Produktion sinnvoll skalieren. Aber wir schaffen Anlässe zum regelmäßigen Austausch über Themen wie Energie, Regulierung im Markt oder andere Optimierungsmöglichkeiten. Der Thementisch ‚Kunststoff‘ bei unserer vergangenen Netzwerktagung wurde beispielsweise gut angenommen und zum informellen Erfahrungsaustausch genutzt.“



Weitere Beteiligungen von VR Equitypartner im Bereich Kunststoff: Dittrich+Co (seit 2020, siehe facts Nr. 1/2021), KTP Kunststoff Palettentechnik (seit 2011, siehe facts 3/2018), Duo Plast (2013–2019)

Im Gespräch mit facts berichtet Heribert Rottler, Geschäftsführer von Schmidt+Bartl, wie sich das Unternehmen vom reinen Händler zum One-Stop-Anbieter mit Fertigung entwickelt hat – und wie es sich weiterentwickeln will.



WACHSTUM IN DER NISCHE

Geschäftsführer Heribert Rottler im Gespräch mit einem Azubi.

FACTS: Herr Rottler, vor 38 Jahren hat Schmidt+Bartl als spezialisierter Händler im Kunststoffbereich begonnen. Wie kam es dazu, dass Ihr Haus inzwischen auch eine Vielzahl an Teilen selbst fertigt?

HERIBERT ROTTLER: Wir sind noch heute stark regional geprägt, haben aber schon immer die Nähe zu den OEMs unserer Region aus den Bereichen Medizintechnik, Pharma, Halbleiter und Verpackungsindustrie gesucht. Da dort meist keine große Fertigungstiefe gegeben ist und häufig kein Halbzeug, sondern fertige Teile benötigt werden, waren wir quasi gezwungen, die Bearbeitung mit anzubieten, um unsere Hochleistungswerkstoffe in diesen Branchen zu platzieren.

FACTS: Also gab es einige gewünschte Produkte gar nicht im Handel?

ROTTLER: Nein, denn die OEMs benötigen in der Regel kundenspezifische Teile in kleinen Losgrößen, die es nicht von der Stange gibt. Begonnen haben wir mit 2-D-Teilen wie Dichtungsringen; inzwischen bieten wir die unterschiedlichsten Fertigungsschritte an: vom Endlos-Vulkanisieren, Fräsen, Drehen über den 3-D-Druck bis zur Lasermarkierung.

FACTS: Ist die Fertigung inzwischen wichtiger als der Handel geworden?

ROTTLER: Auf den Handel entfällt aktuell der größere Teil unseres Umsatzes. Aber die Fertigung wächst schneller – insofern dürfte sich in der Zukunft die Gewichtung verändern. Der Handel verliert dabei aber nicht an Bedeutung für uns. Unsere Stärke liegt in der Summe unserer Leistungen. Der Kunde kann bei uns die Komplettlösung erhalten. Wir bieten nicht nur das Produkt, sondern immer auch Service und Beratung. Bei drei Jahrzehnten Kunststoffverarbeitung kennen wir die Werkstoffe und Verarbeitungsmethoden genau.

FACTS: Viele andere Mittelständler im Kunststoffbereich gehen ins Volumengeschäft – das verspricht eine bessere Kostenkontrolle dank Skalierung: weniger Fachpersonal, weniger Vertriebsmitarbeiter. Sie wollen aber bewusst nicht auf Masse setzen. Warum nicht?

ROTTLER: Zuerst einmal: Wir haben eine sehr schlanke Struktur, der

Overhead ist praktisch null. Entsprechend niedrig sind unsere Fixkosten. Zugleich können wir flexibel und rasch auf Kundenwünsche eingehen. Bei niedrigen Fixkosten rechnet sich auch die Kleinserie. Und unsere Kunden, beispielsweise im Pharmasegment, brauchen Kleinserien und einen hervorragenden Kundenservice. Das ist für einen Volumenfertiger schwierig. Wir sind gern in der Nische.

FACTS: Wie lösen Sie die Herausforderung Fachkräftemangel? Anspruchsvolle Kunden, schnelle Umsetzung, hoher Anspruch an Beratungsqualität – es dürfte nicht einfach sein, das passende Personal zu finden ...

ROTTLER: Qualität ist entscheidend. Darum bauen wir auch immer erst das Personal auf, danach den Umsatz. Viele Unternehmen haben eine andere Reihenfolge, aber damit kann man Kunden auch schnell wieder verlieren.

Wir haben jetzt 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sind also ein kleinerer Mittelständler. Doch wir bieten Arbeitgeberleistungen wie ein großer. Angebote wie Jobrad, erweiterte Altersvorsorge und Krankenversorgung sowie kostenlose Kaltgetränke und Kaffee zeigen unseren Angestellten, dass wir sie über das bloße Gehalt hinaus unterstützen. Außerdem bilden wir intensiv aus, haben in jedem Jahr zwischen zwei und vier Auszubildende im Betrieb. Wir sorgen für unsere eigenen Fachkräfte.

FACTS: Mit der Beteiligung von VR Equitypartner haben Sie die Weichen auf Wachstum gesetzt. Wie funktioniert das in der Nische?

ROTTLER: Die Hinzunahme von VR Equitypartner hilft uns gleich dreifach: Zum Ersten haben wir so eine gute Nachfolgelösung für die Familiengeschafterin gefunden. Bei einem Verkauf an einen Strategen bestünde immer das Risiko, dass ein Unternehmen seinen Charakter verliert. Zum Zweiten haben wir nun einen Partner, der sich auch mit anorganischem Wachstum bestens auskennt. Und zum Dritten bauen wir gemeinsam eine zweite Führungsebene auf, die mich – ich bin jetzt 58 Jahre alt – in Zukunft ablösen könnte. Weil VR Equitypartner aber kein Gesellschafter ist, der in drei Jahren schon wieder aussteigen muss, können wir Schmidt+Bartl in Ruhe entwickeln.

FACTS: Ein Wachstumselement könnten also Zukäufe sein. Was suchen Sie?

ROTTLER: Wir sind bislang sehr stark auf unsere Region von Stuttgart bis zum Bodensee fokussiert. Mit einem Marktbegleiter in einer anderen Region könnten wir gut auch dort Kunden gewinnen. Außerdem können wir mit dem frischen Kapital unsere Angebotspalette und Produktionskapazitäten und damit auch den Kundenkreis erweitern. Entscheidend ist für uns bei alledem, dass wir unserer Strategie treu bleiben: umfassende Lösungen nah am Kunden, niedrige Fixkosten. So sind wir in der Vergangenheit erfolgreich gewachsen, damit werden wir auch künftig wachsen.

AKTUELLES

MIDOCO GROUP

Neue Beteiligung Midoco

Anfang November hat VR Equitypartner einen signifikanten Minderheitsanteil an der Midoco-Gruppe erworben. Die Gruppe besteht aus der Midoco GmbH in Hilden und der Umbrella AG im schweizerischen Wetzikon. Midoco ist ein führender Software-Anbieter für die Reiseindustrie und entwickelt Cloud-basierte Lösungen zur Automatisierung des Verkaufsprozesses von Urlaubs- und Geschäftsreisen. Täglich arbeiten mehr als 25.000 Nutzer mit Midoco-Software. Pro Jahr werden mehr als sieben Millionen Flugtickets verarbeitet. Die Anteile wurden von den bisherigen Finanzinvestoren übernommen, Midoco-Management und -Gründerteam bleiben weiterhin beteiligt. Die erfolgreiche „Buy and Build“-Strategie des Unternehmens soll fortgesetzt werden.

ZIMMER & HÄLBIG KÄLTE KLIMA LÜFTUNG

Verstärkung für Zimmer & Hälbig

Mit der Übernahme des Lüftungsanlagen-spezialisten Airtech hat unser Portfoliounternehmen Zimmer & Hälbig sein Leistungsspektrum erweitert. Mit der Übernahme baut der Bielefelder Klimatechnikspezialist Zimmer & Hälbig seine bundesweite Marktdeckung deutlich aus. Airtech aus Tuttlingen ist das erste Add-on, seit VR Equitypartner vor rund einem Jahr im Zuge einer Nachfolgelösung eine signifikante Minderheitsbeteiligung an Zimmer & Hälbig eingegangen ist.

Mehr zu Zimmer & Hälbig, der Marktpositionierung und den Wachstumsplänen erfahren Sie in facts 1/2023.

Jahresbericht 2023 erschienen

Anlässlich der 11. Netzwerktagung (siehe Bericht diese Seite) ist unser Jahresbericht 2023 erschienen. Dort finden Sie Einblicke in unser Denken und Handeln, Informationen zu neuen Beteiligungen, Add-ons und Verkäufen sowie Porträts neuer Kolleginnen und Kollegen von VR Equitypartner. Außerdem lesen Sie, wie wir mit den heutigen und künftigen Herausforderungen unserer Portfoliounternehmen umgehen und welche Lösungen wir gemeinsam entwickeln. Kurzum: Im Jahresbericht 2023 finden Sie kompakt alles, was uns bewegt hat und was wir bewegt haben. Hier können Sie den Jahresbericht als PDF herunterladen:

[VREP Jahresbericht 2023.pdf](#)



NETZWERKTAGUNG RUND UM ENERGIEUMBRUCH

Auch 2023 haben die Änderungen im Bereich Energie unsere Portfoliounternehmen beschäftigt. Darum stand unsere 11. Netzwerktagung ganz im Zeichen des Energieumbruchs. Als Redner konnten wir ausgewiesene Experten gewinnen, die unterschiedlichste Aspekte beleuchteten:

- **Prof. Dr. Lamia Messari-Becker** von der Universität Siegen sprach über die Transformationsprozesse im Bau.
- **Philipp Stieda** von unserem Portfoliounternehmen HeizungsDiscount24 gab Einblicke in die Auswirkungen des Heizungsgesetzes auf einen E-Commerce-Händler im Bereich Heizung/Klima/Sanitär.
- **Peter Dächert** von Expense Reduction Analysts zeigte konkrete Strategien für den Umgang mit der Energiepreisentwicklung und praktische Spartipps.
- **Dr. Michael Holstein**, Chefvolkswirt der DZ BANK AG, analysierte die makroökonomische Lage und nannte mögliche Herausforderungen für 2024.

Neben dem fachlichen Input haben wir in diesem Jahr die Möglichkeit zum Netzwerken ausgeweitet und neu strukturiert, sodass die Teilnehmer gezielt mit den Unternehmen in Kontakt kamen, die für sie besonders interessant waren. Das kam gut an, und wir werden es im kommenden Jahr in optimierter Form fortführen.



Merken Sie sich am besten schon jetzt den 17. September 2024 für unsere 12. Netzwerktagung vor. Oder schreiben Sie uns an veranstaltungen@vrep.de für weitere Informationen.

ANSPRECHPARTNER

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
christian.futterlieb@vrep.de

Peter Sachse
Geschäftsführer
peter.sachse@vrep.de

Thiemo Bischoff
Leiter Team Mitte
thiemo.bischoff@vrep.de

Tim Feld
Leiter Team Nord/West
tim.feld@vrep.de

Michael Vogt
Leiter Team Süd
michael.vogt@vrep.de

Kerstin Murmann
Redaktion
kerstin.murmann@vrep.de

VERANTWORTLICHE HERAUSGEBER:
Christian Futterlieb, Peter Sachse

VR Equitypartner GmbH
Platz der Republik
60265 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 710 476-0
Telefax: +49 69 710 476-161
E-Mail: mail@vrep.de
Internet: www.vrep.de

GESCHÄFTSFÜHRER:
Christian Futterlieb, Peter Sachse
Sitz: Frankfurt am Main
Amtsgericht Frankfurt am Main
Handelsregister HRB 35245

IMPRESSUM
Die Inhalte dieses Newsletters wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt, VR Equitypartner übernimmt aber keine Garantie für Vollständigkeit und Richtigkeit. VR Equitypartner haftet nicht für Folgen, die sich aus der Nutzung des Newsletters oder der Verwendung seiner Inhalte ergeben. Information, Redaktion, Gestaltung, Illustrationen und Fotos sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Reproduktion oder Verbreitung dieser Inhalte in Druck- oder elektronischer Form sind ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch VR Equitypartner untersagt, Ausnahme ist der persönliche Gebrauch.

Hinweis: Entsprechend den Vorgaben des Rates für deutsche Rechtschreibung verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern das generische Maskulinum. Die Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.

VR Equitypartner