

Software für die
Reisebranche: Midoco will
in die USA expandieren.



Midoco: Auf zu neuen Märkten

Interview S. 3

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

„die Klage ist des Kaufmanns Lied“, heißt es gerne, wenn von Unternehmensseite Kritik an der aktuellen Wirtschaftsentwicklung laut wird. Tatsächlich scheint die Stimmung so düster wie selten zuvor zu sein. Doch trotz aller berechtigten Kritik und Sorge: Es gibt hierzulande nach wie vor zahlreiche äußerst erfolgreiche Unternehmen, besonders im Mittelstand.

Diese Erfolgsgeschichten begegnen uns nicht nur in unserem bestehenden Portfolio, sondern auch bei neuen Beteiligungen wie Midoco. Das Unternehmen hat sich als Softwaredienstleister für die Tourismusbranche durch jede Krise hinweg stabil gezeigt. Wie das gelungen ist, lesen Sie auf den Seiten 2 und 3. Wir freuen uns darauf, an der weiteren Entwicklung von Midoco mitzuarbeiten. Unsere Begeisterung, gemeinsam deutsche Mittelständler voranzubringen, bleibt ungebrochen.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre!

Christian Futterlieb
Peter Sachse

NACHFOLGE

VON LANGER HAND VORBEREITET

Kunststoffspezialist Dittrich+Co schließt die operative Nachfolge ab.

Ende Mai hat sich Armin Dittrich aus der Geschäftsführung von Dittrich+Co, kurz DICO, zurückgezogen. Damit ist der letzte Meilenstein in der Nachfolgeplanung erreicht. Im Herbst 2019 hatten die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Andreas Muschak und Armin Dittrich beschlossen, ihre Nachfolge anzugehen. Da eine familieninterne Nachfolge nicht infrage kam, suchten die beiden einen externen Gesellschafter – und fanden ihn recht schnell mit VR Equitypartner. Eine Bedingung der beiden Altgesellschafter: Manfred März, bis dahin technischer Vertriebsleiter bei DICO, sollte die Übernahme eines signifikanten Anteils am Unternehmen ermöglicht werden. VR Equitypartner machte es möglich: Muschak und Dittrich, die das Unternehmen in zweiter Generation geführt hatten, halten seit Herbst 2020 zusammen mit März die Mehrheit der Anteile. VR Equitypartner hält eine Minderheitsbeteiligung.

Nachdem sich Andreas Muschak bereits zum 1. November 2023 aus der Geschäftsführung zurückgezogen hat, ist Manfred März seit dem 1. Juni 2024 Alleingeschäftsführer. März war schon lange der Wunsch-Nachfolger der beiden Altgesellschafter. Er kennt das Geschäft von der Pike auf und ist dem Unternehmen und seinen Gesellschaftern eng verbunden. „Bei meiner ersten Hochzeit hat er als Dreijähriger die Blumen gestreut“, erinnert sich Dittrich. Nach seiner Ausbildung bei DICO bildete und entwickel-

te sich März weiter. Heute kennt er Produkte, Konstruktion und Kalkulation, Kunden und Kollegen wie kaum ein anderer. „Er genießt den Respekt und das Vertrauen von uns allen“, betont Senior Investment-Direktor Klaus Schneider, der DICO vonseiten VR Equitypartner betreut.



Armin Dittrich übergibt die DICO-„Schlüssel“ an Manfred März

Dittrich und Muschak bleiben ihrem Unternehmen als Berater noch verbunden – und freuen sich auf die Weiterentwicklung. „Wir sind überzeugt, dass DICO seine gute Entwicklung in den kommenden Jahren fortsetzen wird“, sagt Armin Dittrich. Und Klaus Schneider von VR Equitypartner ergänzt: „Es gibt sowohl organisch als auch anorganisch viele Möglichkeiten.“

Zumindest Dittrich hat darum auch keine Eile mit dem letzten Kapitel der Nachfolge – dem vollständigen Ausstieg als Gesellschafter. Der Moment wäre gekommen, wenn VR Equitypartner seine Beteiligung veräußern möchte. „Zum Glück ist VR Equitypartner nicht an feste Fondslaufzeiten gebunden“, sagt Dittrich.

ZWISCHEN BUCHUNG UND VERBUCHUNG



Software für die Reisebranche: Diese Spezialisierung bietet gute Wachstumschancen für Unternehmen wie Midoco, die den Markt verstehen und flexibel sind.

Längst vorbei sind die Zeiten, als Urlauber vorwiegend zwischen unterschiedlichen Pauschalreiseangeboten auswählen konnten. Heute können Reisen ganz individuell zusammengestellt werden: Flug mit viel Gepäck, aber ohne festgelegten Sitzplatz; Hotels werden individuell ausgewählt, Ausflüge verschiedener Anbieter kombiniert und ein eigenes Taxi für den Transfer gebucht usw. Diese Wahlfreiheit bedeutet einen wachsenden Aufwand in der Verbuchung, unabhängig davon, ob sie im Reisebüro vor Ort oder online erfolgt. Denn egal, über welchen Kanal die Reisebausteine gebucht wurden – am Ende müssen alle Leistungen sauber verbucht, verändert oder auch wieder storniert werden können. Diese Verbindung zwischen der Kundenschnittstelle und dem Backoffice schafft die sogenannte Midoffice-Software. Sie sammelt die unterschiedlichsten Buchungsdaten und verarbeitet diese so, wie es beispielsweise die Finanzbuchhaltungssoftware benötigt.

DAUERHAFTES LÖSUNG

Midoco wurde im Jahr 2005 gegründet, um diese neuen Herausforderungen in der Reiseindustrie zu lösen. Gegründet von einem Team, das die Branche und bestehende Lösungen kannte, hat sich das Unternehmen schnell zum Markt- und Technologieführer in Zentraleuropa entwickelt. Dabei wird Midoco nicht nur im Urlaubs-, sondern auch im Geschäftsreisesegment eingesetzt. Über 25.000 Nutzer arbeiten täglich mit dem System, über das jährlich u.a. über 7 Mio. Airline-Tickets verarbeitet werden. Das sichert die starke Positionierung mindestens auch mittelfristig. „Die ‚Postbooking‘-Software ist systemkritisch für die Geschäftsprozesse der Midoco-Kunden. Wenn die Midoco-Software einmal installiert wurde, wird sie in

nahezu 100% der Fälle nicht mehr ausgetauscht“, erläutert Tim Feld, Teamleiter und Mitglied der Geschäftsleitung bei VR Equitypartner. Der Eigenkapitalinvestor ist seit November 2023 an Midoco beteiligt.

ANGEBOTSDIVERSIFIKATION

Für VR Equitypartner war das aber nur ein Grund, sich für Midoco zu begeistern. „Persönlich kenne ich das Unternehmen schon seit dem Jahr 2016“, erzählt Feld. „Die Weiterentwicklung von Midoco war ganz bemerkenswert. Kein Wunder, dass die Blue Chips der Reisebranche fast alle zu Midocos Kunden zählen.“ Zumal das Unternehmen seit 2019 gezeigt hatte, dass es auch anorganisch erfolgreich wachsen kann. Mit dem Zukauf der Schweizer Umbrella AG kam das Produkt „Faces“ hinzu, mit dem Profile von Reisenden verwaltet werden können. So kann zum Beispiel die Vielflieger- oder Hotelbonusnummer hinterlegt werden, ob jemand einen Fenster- oder Gangplatz im Flugzeug bevorzugt oder welche Zimmerkategorie üblicherweise gebucht werden soll. Faces wächst dynamisch. Tim Feld: „Zum Closing der Transaktion haben wir 10 Millionen Profile gefeiert. Heute, wenige Monate später, sind wir bei über 11 Millionen Profilen angelangt.“

FLEXIBLES ERTRAGSMODELL

Dieses Wachstum wirkt sich auch finanziell unmittelbar aus, denn für jedes einzelne Profil erhält Midoco eine Gebühr. Diese ist unabhängig von der Nutzung. Reisen Mitarbeiter eines Unternehmens nur noch halb so häufig wie in der Vor-Corona-Zeit, trifft das den Faces-Umsatz nicht. Auch im Midoffice-Softwarebereich hat Midoco sein Geschäftsmodell flexibel angepasst. „Während der Corona-Zeit, als faktisch nicht gereist

werden konnte, haben wir mit unseren Kunden nach flexiblen Lösungen gesucht“, berichtet Geschäftsführer Steffen Faradi. Mit einer optimierten Mischung aus Ordervolumen und Fixbetrag hat Midoco ein stabiles, ausbalanciertes Ertragsmodell gefunden, das auch Schocks wie Corona übersteht.

DIE NÄCHSTE WACHSTUMSPHASE

Marktführer, Technologieführer, erfolgreich diversifiziert – bleibt da noch ausreichend Wachstumsperspektive? „Tatsächlich sind wir nicht der erste externe Eigenkapitalinvestor bei Midoco“, berichtet Tim Feld. Schon zwei Mal waren seit 2016 Private-Equity-Fonds eingestiegen und hatten das Unternehmen weiterentwickelt. So erreichte das Unternehmen die Marktführerschaft und Diversifikation, steuerte anschließend erfolgreich durch die Corona-Krise. „Und wir schreiben jetzt das nächste Wachstumskapitel“, sagt Feld. „Erste Add-on-Akquisitionen zur Stärkung der Positionierung auf dem Kontinent sind in der Prüfung. Danach wollen wir die Internationalisierung vor allem in Richtung Nordamerika vorantreiben. Dazu prüfen wir zuerst einmal aus Deutschland heraus, welches Vorgehen dort optimal ist. Aber es gibt schon ein kleines Team vor Ort, das für uns den Markt bearbeitet. Mit Faces verwalten wir in Nordamerika bereits heute mehr Profile als die beiden größten amerikanischen Wettbewerber zusammen.“ In Zukunft dürfte sich also einiges bewegen bei Midoco. Doch eines ist bemerkenswert stabil geblieben: „Die drei Gründer sind über all die Jahre unverändert in der unternehmerischen Verantwortung. Kontinuität und Veränderungswille zugleich, das ist eine unschlagbare Kombination“, ist Feld überzeugt.

MIDOCO
GROUP



Beginn

2023



Anlass

Gesellschafterwechsel



Instrument

Direktbeteiligung



Mitarbeiter

ca. 65



„WIR WOLLEN WELTMARKTFÜHRER WERDEN“

Steffen Faradi, Mitgründer und Mitgeschäftsführer des Softwareunternehmens Midoco, spricht mit facts über die bewusste Positionierung in der Touristikbranche, Flexibilität in der Corona-Krise und Wachstumspläne.

FACTS: Herr Faradi, Midoco bietet Software für die Reiseindustrie an. Sind Sie nun ein Softwarehaus oder ein Touristikunternehmen?

STEFFEN FARADI: Wir sind ein Softwareunternehmen, das sich allein auf die Touristikbranche konzentriert. Unser Kernprodukt ist eine Midoffice-Software, die das Buchungs-Frontend mit der Finanzbuchhaltung verbindet. Wir fühlen uns darum beiden Branchen gleichermaßen zugehörig – und damit sehr wohl.

FACTS: Die Touristikbranche gilt als schwankungsanfällig. Während der Corona-Pandemie war Reisen zeitweise fast gar nicht möglich. Warum sucht man sich als Softwarespezialist ausgerechnet so eine volatile Branche aus?

FARADI: Zuerst einmal: So volatil ist die Reiseindustrie gar nicht. Corona war da die ganz große Ausnahme. Aber ob Weltfinanzkrise oder 9/11-Terror: Die Zahl der Reisen blieb über die Jahre bemerkenswert konstant. Auch eine weitere Eskalation in Nahost hat das Buchungsverhalten in Deutschland nicht beeinträchtigt. Es ist einfach eine sehr spannende Branche. Jeder Tag ist anders, immer wieder gibt es spannende Herausforderungen für unser Team. Jeder Reisemarkt hat andere Steuerregeln, Fristen, Verordnungen usw.

FACTS: Sie sind in der DACH-Region längst Marktführer. Dabei gab es Midoffice-Software schon lange vor Ihrer Unternehmensgründung 2005. Wie haben Sie diesen Erfolg geschafft?

FARADI: Alle drei Midoco-Gründer – das sind neben mir Jörg Hauschild und Marcus Haarmann – waren schon vorher in dem Bereich tätig, in dem wir heute noch arbeiten. Und wir haben alle gesehen, wie sehr sich der Markt durch Online-Reiseagenturen und Billigflieger verändert. Das Buchungsprozedere umfasst heute eine Vielzahl Anbieter und Bausteine. Aber die bestehenden Systeme damals konnten mit dieser neuen Komplexität gar nicht umgehen. Da haben wir mit unserem Vorwissen angesetzt und von Anfang an eine flexible Struktur gebaut, die gleichermaßen für Geschäftsreisen wie Urlaubsreisen, Online-Buchungsportale wie stationäre Reisebüros geeignet ist.

FACTS: Mit jährlich 13 Milliarden Euro Transaktionsvolumen laufen 30 bis 40 Prozent des deutschen Reisevertriebs über Midoco. Wo ist da noch Wachstumspotenzial?

FARADI: Organisch wird es in unserem Heimatmarkt natürlich immer

schwieriger. Zumal Kunden nicht so einfach ihre Midoffice-Systeme auswechseln. Aber es gibt noch drei große Wachstumsfelder für uns: Erstens anorganisches Wachstum – also die Übernahme von Wettbewerbern beispielsweise. Zum Zweiten – eine Erweiterung des Geschäftsfelds. Mit der Übernahme von Umbrella in der Schweiz haben wir nicht nur unsere Position im DACH-Markt gestärkt, sondern dank Umbrella Faces – das Reiseprofilaten verwaltet – auch ein neues, dynamisch wachsendes Produkt erworben. Und schließlich sehen wir große Chancen in der Internationalisierung. In Nordamerika befinden sich die Fluggesellschaften gerade in dem Umbruch, den wir schon vor einigen Jahren in unserem Heimatmarkt durchlaufen haben. Die Gelegenheit ist günstig, weil unsere Lösung die Veränderungen bereits berücksichtigt.

FACTS: Sie haben sich dennoch bewusst gegen einen angelsächsischen Investor und für die deutsche VR Equitypartner entschieden. Warum?

FARADI: Wir haben schnell gemerkt, dass die Perspektive von VR Equitypartner besser zu unserem unternehmerischen Verständnis passt. Ein Vorteil ist, dass VREP nicht an fixe Fondslaufzeiten gebunden ist. Und wir wollten gerne einen Partner haben, der wie wir aus Deutschland heraus agiert – und über ein umfangreiches M&A-Know-how verfügt.

FACTS: Die Zeichen stehen offenbar auf Wachstum. Erwarten Sie Gegenwind durch Entwicklungen wie Künstliche Intelligenz oder Klimasensibilität?

FARADI: Im Gegenteil. Wir setzen KI-Tools selbst bereits im Produktionsprozess und Marketing ein und sammeln hier wertvolle Erfahrungen. Zudem prüfen wir intensiv, wo KI-Komponenten einen echten Vorteil in unseren Systemen bringen könnten. Bei uns geht es um die exakte Abbildung von buchhalterischen Prozessen nach einer Reisebuchung. Hier kann KI unterstützen, aber nicht ersetzen. Zur Nachhaltigkeit: Bislang ist nicht zu erkennen, dass sich das auf das Buchungs- und Reiseverhalten auswirkt. Klar ist aber auch: Wir alle müssen daran arbeiten, klimaschonender und nachhaltiger zu wirtschaften. Über die gesamte Wertschöpfungskette in der Touristik wird an dem Thema Nachhaltigkeit gearbeitet. Das sehen und fördern auch die Reisenden.

AKTUELLES

**Zetti veräußert**

Mehr als zwölf Jahre nach Beteiligungsbeginn hat VR Equitypartner seine Minderheitsbeteiligung an der Goldeck Süßwaren GmbH veräußert. Der traditionsreiche Süßwarenhersteller mit Sitz in Leipzig ist vor allem unter der Marke Zetti bekannt. VREP bleibt über eine Mezzanine-Finanzierung weiterhin eng mit dem Unternehmen verbunden. Käufer der VREP-Anteile ist der WMS Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen. Die bisherigen Mitgesellschafter Wolfgang Sablotny, Gerd Schmidt und Rolf-Christian Stratz halten auch weiterhin Anteile, die operative Verantwortung wird aber in jüngere Hände gegeben.

FOKUS NACHFOLGE

Allein für dieses Jahr planen 224.000 deutsche Mittelständler ihre Nachfolge, berichtet die KfW. Längst nicht jeder von ihnen hat einen konkreten Plan für die Umsetzung. Um hier unterstützen zu können, hat das KompetenzCenter Nachfolge mit dem „ExpertenDialog Nachfolge“ eine Veranstaltungsreihe für Firmenkundenberater und Nachfolge-Spezialisten der Volks- und Raiffeisenbanken gestartet. Den Auftakt bildete eine gut besuchte Veranstaltung in Filderstadt mit rund 30 Teilnehmern. Ein weiteres Treffen ist für Hamburg bereits in der konkreten Vorbereitung.

Das **KompetenzCenter Nachfolge** ist eine gemeinsame Initiative von DZ BANK, VR Equitypartner und DZ PRIVATBANK. Es bündelt das Nachfolge-Know-how der genossenschaftlichen FinanzGruppe und unterstützt Unternehmen wie auch ihre Volks- und Raiffeisenbankenberater dabei, eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge umzusetzen. Weitere Informationen finden Sie unter www.sogehtnachfolge.de

Markenmöbel online

Unser Portfoliounternehmen Signet hat unter der Marke Yvi Living seinen eigenen Online-Shop gestartet. Die Möbel zeichnen sich nicht nur durch hochwertiges Material und zeitloses Design aus, sie werden zudem allesamt in Oberfranken klimaneutral produziert. Und sollte trotz der hohen Fertigungsstandards einmal etwas repariert werden müssen, ist die Reparatur besonders einfach. Mit dem Online-Shop treibt der Möbelhersteller die Transformation in der Polstermöbelbranche engagiert voran. Der Shop ergänzt nicht nur die bisherige stationäre



IDENTA AUSWEISYSTEME GMBH

Neue Beteiligung: IDENTA

Zum 1. Februar 2024 hat VR Equitypartner gemeinsam mit AG Capital aus Wien die Mehrheit an der IDENTA Ausweissysteme GmbH, einem der führenden Smart-Card-Anbieter, übernommen. IDENTA bietet Chipkartenlösungen in den Bereichen Zugangskontrolle, ÖPNV, Automotive und Hotels an. Das Unternehmen soll zu einem Full-Service-Anbieter im Bereich Access-Control und digitale Identitäten weiterentwickelt werden.

Mehr als 3.500 Unternehmen in Europa – vor allem im deutschsprachigen Raum – vertrauen bereits auf das Know-how von IDENTA.

Bookwire**Bookwire kauft zu**

Der Frankfurter Digital-Publishing-Marktführer Bookwire, an dem VR Equitypartner seit Ende 2019 beteiligt ist, hat das digitale Distributionsgeschäft der italienischen Bookrepublic übernommen. Damit tritt Bookwire in den italienischen Markt für E-Books, Hörbücher und Print-on-Demand ein – einen der größten in ganz Europa. Die Akquisition ist Teil der Internationalisierungsstrategie. Bookwire ist bereits in sieben Ländern präsent.

Die Übernahme von Bookrepublic ist nicht die erste Beteiligung. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen bereits readbox in Deutschland und bok2 in Brasilien erworben. Aktuell zählt Bookwire 2.300 Verlage weltweit zu seinen Kunden.

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



Vertriebsstrategie, sondern hilft auch, Produktionslücken zu schließen. VR Equitypartner unterstützt Signet und viele weitere Portfoliounternehmen auf dem Weg der Digitalisierung mit internem und externem Know-how.

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