

„Eine SAP der Reisebranche“

Midoco Holding wächst kräftig dank Kapital aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe

Wenn einer eine Reise tut, das klingt alles ganz einfach: ein paar Klicks in einem Onlineportal oder auch ein Gespräch im Reisebüro. Dann kommen die Reiseunterlagen per Post oder per Mail und die schönste Zeit des Jahres kann beginnen. Dahinter steckt aber ein komplizierter Buchungsprozess mit allerlei Schnittstellen. Die Midoco Holding GmbH sorgt für einen reibungslosen Ablauf – auch dank Kapital aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

VON **ALEXANDER GÖRBING**

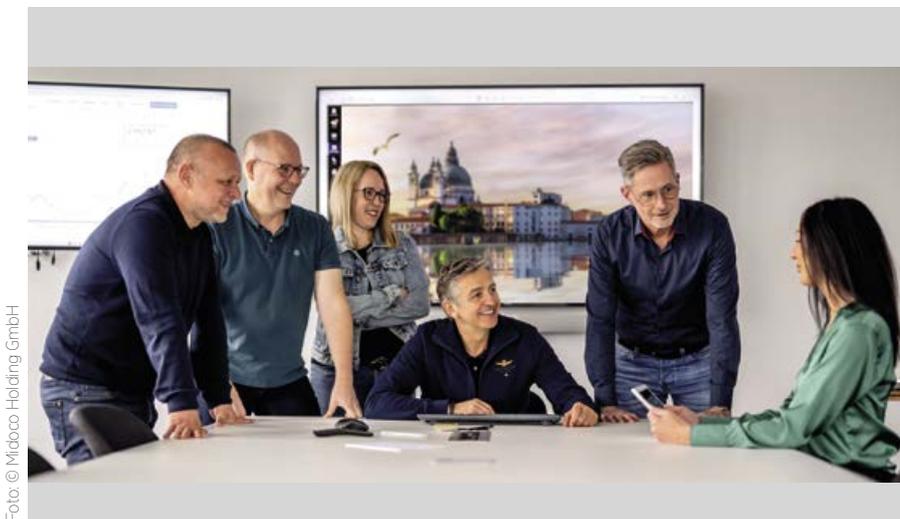


Foto: © Midoco Holding GmbH

Teamsitzung bei der Midoco Holding mit den drei Gründern Marcus Haarmann (Zweiter von links), Steffen Faradi (Mitte) und Jörg Hauschild (Zweiter von rechts)

Die Abwicklung der Reisebuchungen wird immer komplexer. „Wir sind schon so eine Art SAP der Reisebranche und verstehen uns als ein universelles Travel-ERP-System“, erklärt Steffen Faradi, Geschäftsführer von Midoco. Es gehe darum, Prozesse zu automatisieren; Zahlungen, Auftragsbestätigungen und dergleichen.

„Im Prinzip können wir alles übernehmen, was nach der Buchung im Reisebüro oder online kommt“, so Faradi weiter. Und diese hohe Kompetenz zahlt sich aus, denn das Unternehmen ist Marktführer im DACH-Raum und wickelt beinahe 20 Jahre nach seiner Gründung ein Volumen an Reisebuchungen von rund 14 Mrd. EUR ab.

„Bei null angefangen“

Die Erfolgsgeschichte von Midoco begann 2005. Die drei Gründer Steffen Faradi, Jörg Hauschild und Marcus Haarmann kannten sich bereits im Vorfeld aus anderen Unternehmen der Reisebranche. „Wir haben bei null angefangen und die Firma quasi auf der grünen Wiese gegründet“, erinnert sich Faradi. Im ersten Schritt habe man sehr intensiv mit Online-Reisebüros gearbeitet –

und bereits nach drei Jahren erlangte Midoco hier die Marktführerschaft in der DACH-Region. Das sorgte in der Branche für Aufmerksamkeit, um weitere Kunden gewinnen zu können. Im Jahr 2009 wurde das „Lufthansa City Center“ als großer Kunde akquiriert. „Für uns war das ein echter Turbo, denn hier haben wir erstmals für ein Unternehmen sowohl Urlaubs- als auch Geschäftsreisen abgewickelt“, so Faradi weiter.

In den USA die Nummer eins

2018 übernahm Midoco dann die Schweizer Umbrella AG im Zuge einer Nachfolgeregelung. Die Software „Umbrella Faces“ verwaltet Reisendenprofile für Geschäftsreisen. Das Schweizer Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, Kundenprofile von Geschäftsreisenden zwischen verschiedenen Buchungssystemen zu synchronisieren. Umbrella Faces wird derzeit von 280 Agenturen in 68 Ländern genutzt und speichert Kundenprofile Geschäftsreisender von über 80.000 Unternehmen weltweit.

In den USA ist es das System Nummer eins. „Wir konnten seit der Übernahme den Umsatz der Firma vervielfachen“, sagt Faradi. Die starke Position von Umbrella in Nordamerika soll in den kommenden Jahren als Basis für ein weiteres Wachstum der Gruppe dienen. „Die Ansprache von möglichen Zielkunden wird einfacher, wenn wir schon eine hohe Bekanntheit bei den wichtigsten Playern mitbringen“, erklärt er weiter. Gerade der Markt in den USA für Urlaubs- und Geschäftsreisen sei stark in Bewegung.

KURZPROFIL

Midoco Holding GmbH

Gründungs Jahr: 2005

Branche: Reise Touristik

Firmensitz: Hilden

Beschäftigte: 75

www.midoco.de

Foto: © Midoco Holding



Steffen Faradi

Foto: © Volksbank eG



Vinzenz Kniel

Über 22.000 Nutzer täglich

Auf das Know-how der Midoco-Gruppe vertrauen internationale Reisebüroketten und Geschäftsreiseagenturen sowie Reiseveranstalter und Online-Travel-Agenturen. Über 22.000 Nutzer arbeiten täglich mit der Midoco-Software – pro Jahr werden allein rund 7 Mio. Flugtickets verarbeitet. Aktuell beschäftigt die Gruppe 75 Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen so bedeutende Unternehmen wie TUI, DER und DER Business Travel, Lufthansa City Center oder Check24. Ende des vergangenen Jahres erwarb die Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner (VREP) eine signifikante Minderheitsbeteiligung an der Midoco-Gruppe. Im Zuge dieser Transaktion übernahmen VREP, BIP und das Management die Anteile der bisherigen Finanzinvestoren LEA Voyager und BID Equity.

Das Team der drei Gründer blieb weiterhin am Unternehmen beteiligt.

Das Wachstum soll weiter fortgesetzt werden

Die Gespräche über das Investment liefen in einer vertrauten Atmosphäre, denn man kannte sich schon seit mehreren Jahren. „Es war von Vorteil, dass der Markt und das Geschäftsmodell, aber auch das Management von Midoco bei VREP bekannt war, sodass wir hinsichtlich der Qualität des Geschäfts und der handelnden Personen auf Grundlage der Verkaufsunterlagen zügig eine substantiierte eigene Einschätzung gewinnen konnten“, erinnert sich Christian Futterlieb, Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH. „Uns hat besonders begeistert, dass das Managementteam von Midoco unglaublich agil ist und große Lust auf weitere Wachstumsschritte hat.“

Insgesamt stehen die Zeichen also weiter auf Wachstum – sowohl organisch als auch anorganisch. „Wir sehen Chancen in einer vertikalen und horizontalen Expansion, um neue Märkte und Kundengruppen zu erschließen“, erklärt Futterlieb. Die Reisebranche sei weiterhin im Wachstum begriffen und dies biete

beste Voraussetzungen für eine nachhaltige Expansion. Für Midoco-Geschäftsführer Faradi waren das tiefe Know-how und die jahrzehntelange Erfahrung von VREP im Bereich Buy & Build eine wichtige Entscheidungsgrundlage für die Zusammenarbeit mit der DZ BANK-Tochter: „Unser Hauptberuf ist nicht Deal Constructor. Wir möchten uns auf unser Geschäft konzentrieren.“ Außerdem hat ihn überzeugt, dass das Engagement von VREP nicht starr an Fondslaufzeiten gebunden ist, sondern langfristig orientiert und grundsätzlich flexibel ist. Die Besonderheit bei der Unternehmensbeteiligung war die Einbindung einer Bank aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. „Bei interessanten mittelständischen Unternehmen schauen wir uns solche Finanzierungen sehr gerne an“, so Vinzenz Kniel, Finanzierungsspezialist für Akquisitionsfinanzierungen bei der Volksbank eG – Die Gestalterbank.

Zum Unternehmen gab es vorher bereits eine Geschäftsbeziehung, was den gesamten Prozess erleichtert hat. „Die Finanzierung ist flexibel und zukunftsgerichtet ausgestaltet und deckt das mittelfristige Wachstum der Gruppe sowie weitere Zukäufe ab“, erklärt Kniel. ■

„Vertrauen und Transparenz sind wichtig“

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

Unternehmeredition: Wie sehen Sie rückblickend die Verhandlungen über Ihren Einstieg in die Midoco-Gruppe?

Christian Futterlieb: Wir hatten vorher schon ein gutes Bild. So war es für uns deutlich einfacher, die richtigen Fragen zu stellen. Zudem haben wir Erfahrung mit Softwareunternehmen und wissen, welche Kennzahlen die wichtigen sind. Bei Midoco haben wir uns intensiv die Kundenbeziehungen und das organische Wachstum angesehen. Beides ist seit Jahren stabil.

Welche Faktoren waren entscheidend?

Bei Midoco hat uns vor allem überzeugt, dass das Managementteam einen klaren

Plan hat und über M&A-Erfahrung verfügt. Mit der Umbrella-Akquisition hat es bereits seine Umsetzungsstärke unter Beweis gestellt. Das schafft beste Voraussetzungen für die Fortsetzung einer Buy-and-Build-Strategie. Wir wollen Chancen beschleunigen und Risiken vermeiden.

Worin liegen für Sie die Vorteile der Genossenschaftlichen FinanzGruppe?

Die Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe haben ein gemeinsames Wertegerüst. Selbstverantwortung, Partnerschaftlichkeit und vor allem die genossenschaftliche Idee „Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele“ spielen in



Christian Futterlieb

Foto: © VR Equitypartner GmbH

unserem Geschäft eine große Rolle. Dabei ist Vertrauen und Transparenz wichtig, um planen zu können und auch in schwierigeren Zeiten – die früher oder später immer mal wieder kommen – handlungsfähig zu sein. Das nehmen wir sehr ernst. Hierzu gehört für uns möglichst auch, die örtliche Volks- oder Raiffeisenbank oder einen bundesweit tätigen Finanzierungsspezialisten für Akquisitionsfinanzierungen aus der eigenen Gruppe wie die Gestalterbank einzubeziehen. Dies schafft für das Unternehmen den Vorteil, dass Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung aufeinander abgestimmt sind und gemeinsam aus der Gruppe angeboten werden können. ■