

Edel verpflichtet



Über einen Management-Buy-in kam Mirnes Huskic an die Spitze der Schiller Fleisch GmbH. Gemeinsam mit Betriebsleiter Peter Mondel führt er das eigenkapitalstarke Familienunternehmen, das im nächsten Jahr 50-jähriges Jubiläum feiert, in die Zukunft. Die 1971 von Familie Schiller gegründete Firma spezialisierte sich früh auf Premium-Rindfleisch aus Deutschland. Bis heute konzentriert sich das Unternehmen konsequent auf wenige Artikel: Das edle Sortiment umfasst Roastbeef, Filet und Entrecôte für Gastronomie und Fachhandel. Mit Einstieg der HANNOVER Finanz als Mehrheitsgesellschafter konnte Schiller Fleisch 2016 die Nachfolge realisieren und die Übergabe an das familienfremde Management regeln.



Geschäftsführer Mirnes Huskic und Betriebsleiter Peter Mondel vor der Stierskulptur am Firmensitz (v.l.n.r.)

„Nachhaltigkeit ist für uns eine Selbstverständlichkeit“, sagt Mirnes Huskic und ist zuversichtlich, dass die Verbraucher zukünftig bereit sind höhere Preise für Produkte zu zahlen, die das Tierwohl berücksichtigen und Premiumqualität bieten. Klasse statt Masse ist die Devise des Unternehmens und einer der Gründe dafür, dass Schiller Fleisch auch gut durch den Corona-Lockdown gekommen ist.

Premiumproduzent mit Leidenschaft

Ein imposanter, lebensecht gearbeiteter Stier steht vor dem Gebäude der Firma Schiller Fleisch in Bad Vilbel, wo das Unternehmen seit 1995 ansässig ist. Lieferanten und Logistiker können anhand der Skulptur sofort erkennen, dass sie bei diesem freundlich weiß gestrichenen Gebäude im Industrieviertel richtig sind. Auch Kunden aus Gastronomie und Fachhandel, die persönlich sehen wollen, wie qualitativ

hochwertiges, edles Rindfleisch deutscher Herkunft verarbeitet wird, finden leicht hierher. Geschäftsführer Mirnes Huskic begrüßt das lebensgroße Tier aus Metall jeden Morgen. Seit März 2017 leitet der studierte Betriebswirt das ursprünglich im Frankfurter Stadtteil Rödelheim gegründete ehemalige Familienunternehmen, das zuletzt mit seinen 19 Mitarbeitern einen Umsatz von 21 Millionen Euro erwirtschaftete.

Fortsetzung Seite 2

Was uns bewegt ...

Sehr geehrte Freunde und Partner der HANNOVER Finanz Gruppe!

In Krisenzeiten zeigt sich, wie belastbar Partnerschaften und Netzwerke wirklich sind. Zusammenhalt ist das Gebot der Stunde. Wir konnten erfahren, wie fest unsere Investoren aus Versicherungsgesellschaften, beruflichen Versorgungswerken und Pensionsfonds hinter uns stehen. Sogar in diesen Zeiten halten sie an ihrem Plan fest, ihre Engagements gegebenenfalls aufzustocken. Dafür möchten wir unseren Investoren an dieser Stelle ausdrücklich danken.

Seit über 40 Jahren ermöglichen es uns die von unseren Investoren gespeisten, unbegrenzten Evergreenfonds, langfristig mit flexiblen Beteiligungsmodellen in mittelständische Unternehmen in der DACH-Region zu investieren. So können wir auch in schwierigen Zeiten Unternehmen bei der Vorbereitung von Nachfolgelösungen oder bei Zukäufen unterstützen, wie zum Beispiel beim Softwarehaus Corporate Planning. Auch Unternehmen, die aufgrund der aktuellen Krise ihre Wachstumspläne zunächst hintangestellt haben, sind bei uns an der richtigen Adresse.

Derzeit sind wir bei rund 35 Unternehmen als Minder- oder Mehrheitsgesellschafter an Bord. Die Auswirkungen des Lockdowns sind sehr verschieden. Nicht zuletzt aufgrund unseres engmaschigen Netzwerks und der schnell bereitgestellten Liquiditätshilfen durch die KfW sind wir bisher gut durchgekommen.

Wir danken allen Unternehmerinnen und Unternehmern, allen Beiratsmitgliedern und Beratern für ihren Einsatz. Mit uns gemeinsam haben Sie auf Zuversicht und eine erfolgreiche Bewältigung der Herausforderungen gesetzt. Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam nach vorne planen.

Ihr Goetz Hertz-Eichenrode
Sprecher des Vorstands

Fortsetzung von Seite 1

Beim Rundgang durch die Firma können Besucher in einem durch Glas abgetrennten und streng nach Hygienevorschriften für den Zerlegebetrieb eingerichteten Raum sehen, wie ein handwerklich erfahrenes Team von zwölf Mitarbeitern das Fleisch und dessen Reifegrad begutachtet und zuschneidet. Diese als Veredelung des Fleisches bezeichnete Arbeit ist das Erfolgsgeheimnis der Firma und



braucht eine hohe Kompetenz sowie Fachwissen und Leidenschaft. Anschließend wird das Fleisch individuell für den jeweiligen Kunden zusammengestellt und vakuumverpackt. „Unser Produkt ist wie guter Wein: Es wird gelagert und muss vorgereift sein“, so Mirnes Huskic. Insgesamt 2.000 Tonnen Ware hat der Premiumproduzent von hochwertigem Rindfleisch im letzten Jahr an seine Kunden ausgeliefert. Viele der langjährigen Mitarbeiter kannten noch die Gründerfamilie – so auch Betriebsleiter Peter Mondel, der mittendrin in einem abgetrennten gläsernen Raum jederzeit für die Mitarbeiter zu erreichen ist. Der erfahrene Fleischermeister, der zu den Urgesteinen der Firma gehört, bildet inzwischen gemeinsam mit Mirnes Huskic das Führungsteam. Beide sind Ansprechpartner für Kunden, die handverlesenen Lieferanten und den Fachhandel.

Erfolgsgeheimnis Tradition, Spezialisierung und Veredelung

Vor 50 Jahren kam Fleischermeister Max Schiller, nachdem er das Handwerk in der väterlichen Metzgerei gelernt hatte, die Idee, sich gegen den Trend exklusiv auf Rindfleisch zu konzentrieren und einen Fleischgroßhandel aufzubauen. Die Deutschen aßen zu der Zeit eher Schweinefleisch. Aber mit der Spezialisierung



Blick in den historischen Verkaufsraum des 1971 ursprünglich in Frankfurt gegründeten Familienbetriebs

auf wenige, hochwertige Teile vom Rind wie Roastbeef, Filet und Entrecôte für Gastronomiezulieferer hatte er Erfolg. Die streng kontrollierte Herkunft der Rinder, die meistens aus Süddeutschland stammen, trug ebenfalls dazu bei. Die Beschränkung auf wenige Artikel vom deutschen Rind und deren Veredelung ermöglicht es dem traditionsbewussten Unternehmen bis heute gegen den Branchentrend zu wachsen. „Wir sind, so könnte man sagen, eine kleine, feine Tuning-Werkstatt für hochwertiges Rindfleisch“, sagt Mirnes Huskic. „Der Trend zu bewusster Ernährung könnte uns zusätzlich in die Hände spielen. Die Menschen wollen heute wissen, woher das Fleisch kommt. Sie fordern mehr Tierwohl, und das könnte dazu führen, dass die Verbraucher zukünftig eher bereit sind, höhere Preise zu zahlen.“

Der persönliche Kontakt steht im Mittelpunkt

„Unsere Kunden wollen den persönlichen Kontakt zur Geschäftsführung“, sagt Mirnes Huskic, während das Telefon in seinem Büro zum wiederholten Mal klingelt. „Wir liefern an inhabergeführte Großhändler, mit denen wir langjährige Partnerschaften pflegen, sowie an ausgesuchte Fleischereien und die Gastronomie. Auch klassische, genossenschaftlich organisierte Einzelhändler gehören zu den Abnehmern. Ich führe hier Gespräche von Unternehmer zu Unternehmer. In unserer Branche kennen wir noch den – inzwischen wegen Corona leider nur noch symbolischen – Handschlag. Nachdem die Schillers ihr Lebenswerk an mich als familienfremden Nachfolger übergeben hatten, mussten sich alle erst einmal daran gewöhnen, dass die Gründerfamilie von einem Tag auf den anderen weg war.“ Huskic pflegt das persönliche Gespräch genauso wie seine

Vorgänger – auch mit den Mitarbeitern. Der Geschäftsführer ist sichtlich angetan davon, mit Kunden den direkten Kontakt zu halten. „Ich wollte gestalten und Verantwortung übernehmen“, sagt der erfahrene Vertriebler, der zuvor in Konzernen der Lebensmittelindustrie gearbeitet hat.

Geglückte Nachfolgeregelung – Wachstum durch Zukäufe möglich

Der gebürtige Hannoveraner überlegte daher nicht lange, als er über einen Schulfreund das Angebot vom Eigenkapitalpartner HANNOVER Finanz erhielt, bei Schiller Fleisch im Rahmen eines Management-Buy-in als Geschäftsführer einzusteigen. Mit den Eigentümern fand daraufhin ein persönliches Gespräch statt und beide Seiten waren von seinem Einstieg bei Schiller Fleisch überzeugt. „Die Größe des Unternehmens sowie das Team entsprachen genau meinen Vorstellungen. Mit dem Finanzinvestor HANNOVER Finanz als Mitgesellschafter habe ich außerdem einen starken Partner an meiner Seite, der mir den Freiraum für meine unternehmerische Aktivität gibt und gleichzeitig ein Ratgeber auf Augenhöhe ist. Für die Zukunft kann ich mir weiteres Wachstum vorstellen – auch durch Zukäufe.“

Krisenfest mit Eigenkapitalpartner

„Klar hat der wegen der Corona-Pandemie verordnete Lockdown auch uns einen Strich durch die Rechnung gemacht – vielmehr aber unseren Kunden in der Gastronomie“, blickt Geschäftsführer Huskic auf die letzten Monate zurück. „Aber wir sind mit Kurzarbeit für unsere Belegschaft und ein paar Wochen Betriebsruhe gut durchgekommen. Und abgesehen davon, dass wir schon immer eigenkapitalstark waren, hat uns unser Eigenkapitalpartner HANNOVER Finanz, der als Mehrheitsgesellschafter an Bord ist, zusätzlich den Rücken gestärkt.“ Die Zuversicht hat Schiller Fleisch auch an ihre Kunden weitergegeben und wo es möglich war, Gastronomiebetriebe sowie den Fachhandel unterstützt.



Auf der Homepage sind ein paar Beispiele für Hotels in Urlaubsregionen zu finden, die ihren Gästen Produkte von Schiller Fleisch servieren. Derzeit überprüft das Unternehmen auch die Einführung eines Online-shops. <https://www.schiller-fleisch.de>

Wie sehr hat die Coronakrise den deutschen Mittelstand getroffen und wie kommen Unternehmen jetzt aus der Krise schnell wieder heraus? Diesen Fragen stellten sich Lutz Goebel, geschäftsführender Gesellschafter der Henkelhausen GmbH & Co. KG und Präsidiumsmitglied des Verbands „Die Familienunternehmer“ sowie HANNOVER Finanz-Chef Goetz Hertz-Eichenrode. Im Webinar „Mittelstand und Private Equity – Neustart in der Krise?“, mit dem die Zeitschrift Finance Anfang Juni auf Sendung ging, berichten sie aus der Perspektive des Familienunternehmers und des Eigenkapitalpartners für den Mittelstand.

FINANCE

Das Magazin für Finanzchefs

Finance-Redakteurin Olivia Harder, die für die Finance schwerpunktmäßig die aktuellen Entwicklungen im M&A-Geschäft verfolgt, berichtete anschließend über die Diskussion. HF-News gibt ihren Artikel hier vollständig wieder, ergänzt durch die Ergebnisse der Blitzumfrage unter den Teilnehmern und den Link zum Webinar-Mitschnitt.



Corona: Diese Chancen bietet Private Equity dem Mittelstand

Der deutsche Mittelstand ist von der Coronakrise schwer getroffen. Doch die aktuelle Krise bietet mutigen Unternehmen Chancen – auch im Schulterschluss mit Private Equity.

Das Coronavirus hat den deutschen Mittelstand schwer getroffen: Viele Betriebe mussten ihre Geschäftstätigkeit wegen der Lockdown-Maßnahmen stark einschränken, Millionen von Mitarbeitern befinden sich in Kurzarbeit, vielen Unternehmen geht das Geld aus. Doch jede Krise bringt auch Chancen – darüber waren sich Lutz Goebel, geschäftsführender Gesellschafter bei dem Maschinenbauer Henkelhausen, und Goetz Hertz-Eichenrode, Vorstandssprecher der HANNOVER Finanz im einem FINANCE-Webinar einig, das vor wenigen Tagen stattfand und das Sie sich hier ansehen können.

Doch wie schlimm hat die Krise den deutschen Mittelstand getroffen? „Bei rund 70 Prozent der Unternehmen ist die Unternehmenstätigkeit wegen Corona bereits gesunken, der durchschnittliche krisenbedingte Umsatzrückgang liegt für die Monate März und April 2020 bei knapp 50 Prozent“, leitete Lutz Goebel das Webinar ein. Die Umfrage hat der Verband „Die Familienunternehmer“, in dessen Präsidium Goebel sitzt, unter rund 1.400 deutschen Mittelständlern im Mai durchgeführt.

KfW-Kredite sind sicher, Bankkredite dafür flexibler

Ein weiteres spannendes Ergebnis der Umfrage: Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen hat seit dem 1. März Kurzarbeitergeld beantragt, 22 Prozent setzen auf eine neue Kreditlinie – selbst wenn die Li-



Familienunternehmer Lutz Goebel in der Produktionshalle der Henkelhausen GmbH & Co. KG

quidität noch einige Monate reicht. „Auch ich habe für mein Unternehmen vorsorglich zwei KfW-Kredite mit unterschiedlicher Laufzeit beantragt“, berichtet Lutz Goebel.

Er sieht den Vorteil darin, dass in diesem Fall bereits von den Banken genehmigte Kredite nicht mehr gekürzt werden dürfen. Allerdings sei das Instrument KfW-Kredit sehr starr. „Wem es gelingt, mit seinen Hausbanken einen Kredit zu besseren Konditionen abzuschließen, für den könnte das der bessere Weg sein“, rät Goebel.

Digitalisierung wird nach Corona wieder Thema

Cash ist King gilt derzeit die Devise für die meisten Mittelständler. Trotzdem sollten sie „auch heute schon in die Zukunft schauen – trotz Corona“, findet der Unternehmer.

Die wichtigsten Punkte, die Mittelständler jetzt schon angehen sollten: Digitalisierung und Nachhaltigkeit sowie die Standhaftigkeit des eigenen Geschäftsmodells. Goebel: „Durch Corona hat der Digitalisierungsprozess an Fahrt aufgenommen, Unternehmen müssen nachziehen.“ Das Thema Nachhaltigkeit sei aktuell zwar in den Hintergrund gerückt, „es wird uns aber spätestens nächstes Jahr wieder mit voller Wucht erreichen“. Die zentralen Faktoren für die Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens sieht Goebel in der Liquidität, dem Eigenkapitalpolster, der Stabilität der Lieferketten und der Abhängigkeit von bestimmten Kunden und Zulieferern.

Lutz Goebel ist geschäftsführender Gesellschafter der Krefelder Henkelhausen Gruppe. Das Unternehmen hat er im Rahmen eines Management-Buy-in sukzessive erworben. HANNOVER Finanz war Mitgesellschafter des Unternehmens von 2003 bis 2014 und ist mit dem Unternehmen über ein Mitglied des Beirats weiterhin freundschaftlich verbunden. Die Henkelhausen Unternehmensgruppe erzielte zuletzt einen Umsatz von 90,4 Millionen Euro und beschäftigt 300 Mitarbeiter. Goebel ist zudem Past-Präsident des Verbandes „Die Familienunternehmer“ (Präsident 2011 – 2017), Vorsitzender des Beirates eines Industrieunternehmens und Beirat bei einem Private-Equity-Fonds und in einer Mittelstandsholding.

Für den Eigenkapitalpartner HANNOVER Finanz ist die jetzige Krise nicht die erste. Seit mehr als 40 Jahren im Geschäft und mit aktuell 35 Unternehmen im Portfolio, zählen die Niedersachsen zu den Marktführern

und stehen ihren Unternehmen auch in schwierigen Zeiten zur Seite. Goetz Hertz-Eichenrode führt die 1979 gegründete Beteiligungsgesellschaft in zweiter Generation.



Goetz Hertz-Eichenrode rät zur Zuversicht

Finanzspritzen von Private Equity

Wie schwer Corona bei manchen Unternehmen die Widerstandsfähigkeit stresst, erlebt HANNOVER Finanz gerade bei der Hotelkette Achat, an der der Mittelstandsinvestor seit 2016 beteiligt ist: Hertz-Eichenrode sprach von wochenlangen Umsatzverlusten von über 90 Prozent. HANNOVER Finanz schoss zusätzliches Eigenkapital nach, woraufhin auch die Banken sich weiter engagierten. Schon im Nachlauf der Finanzkrise hatten die Hannoveraner mit Finanzierungshilfen Mittelständler gestützt und im Gegenzug neue oder zusätzliche Anteile erhalten, etwa bei dem Chemikalienhändler Biesterfeld.

Bei solchen Kooperationen mit Private Equity zur Krisenbewältigung sollten Mittelständler aber einige Punkte beachten, mahnte der HANNOVER Finanz-Vorstand: „Jederzeit, aber besonders in Krisenzeiten, muss eine faire Unternehmensbewertung gewährleistet werden.“ Dies gelinge nur, wenn sowohl der Finanzinvestor als auch der Unternehmer flexibel seien und sich gegenseitig vertrauten.

Auf dieser Grundlage könne man leichter variable Kaufpreisbestandteile wie Earn-outs, alternative Beteiligungsmodelle (wie bei Biesterfeld) oder eine höhere Rückbeteiligung der Verkäufer vereinbaren – allesamt Lösungen, die auch in der jetzigen Viruskrise ab dem Herbst vermehrt zum Einsatz kommen könnten, wenn sich besser abschätzen lässt, welche Unternehmen von Corona nachhaltig und welche nur temporär beeinträchtigt worden sind.

So findet man den richtigen Private-Equity-Investor

„Dass die Chemie zwischen dem Investor und dem Unternehmer passt, ist wahrscheinlich einer der wichtigsten Punkte neben den finanziellen Aspekten“, findet Hertz-Eichenrode. Erfahrungen mit den Strukturen bei mittelständischen Unternehmen und ein positiver Track Record des In-

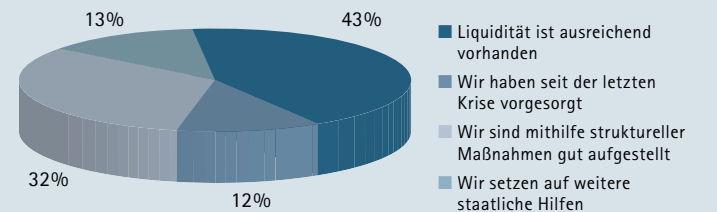
vestors seien Anhaltspunkte, um die Qualifikation des Private-Equity-Investors zu bewerten. Mittelständler, die sich diese Aspekte zu Herzen nehmen, könnten in Private Equity durchaus einen „Sparringspartner“ finden.

Tatsächlich sahen in einer TED-Umfrage 87 Prozent der Webinar-Teilnehmer Private-Equity-Investoren im deutschen Mittelstand als „Impulsgeber für die strategische Neuausrichtung“ oder als „operative und finanzielle Stütze“. Nur 13 Prozent sehen in Private Equity reine Kapitalgeber oder sogar „überhaupt keine Option“ für Corona-gebeutelte Mittelständler.

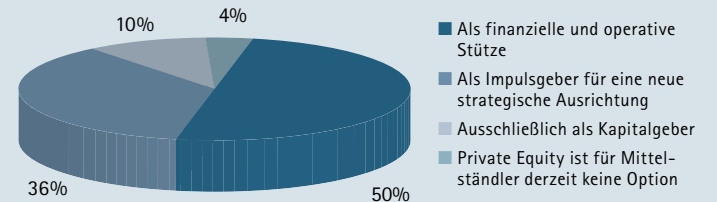
Ergebnisse der TED-Umfrage

Am Finance-Webinar nahmen rund 180 Personen aus Unternehmen, Banken und Private-Equity-Gesellschaften teil. Während des Webinars fand eine Blitzumfrage statt. Hier ein Auszug:

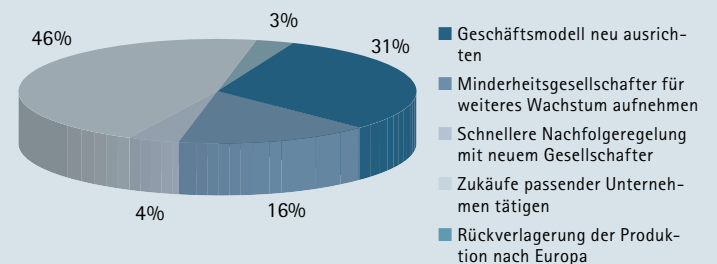
Wie gut ist Ihr Unternehmen aufgestellt, um die Krise zu bewältigen?



In welcher Hinsicht kann die Zusammenarbeit mit Private Equity in der aktuellen Krise eine Chance für Mittelständler sein?



Welche Chancen sehen Sie aktuell für Ihr Unternehmen?



Im FINANCE-Webinar gibt Lutz Goebel einen tiefen Einblick in den Maschinenraum des deutschen Mittelstands: Als langjähriges Präsidiumsmitglied des Verbands „Die Familienunternehmer“ und Mitinhaber des Unternehmens Henkelhausen liefert er Eindrücke aus erster Hand. Goetz Hertz-Eichenrode, Vorstandssprecher der HANNOVER Finanz berichtet, welche Rolle Private Equity in Zeiten wie diesen spielen kann.

FINANCE Webinar
HANNOVER Finanz
 The Eigenkapital-Partner

9. Juni, 15.00-16.00 Uhr
Mittelstand und Private Equity – Neustart in der Krise?
 Lage, Lösungen, Dealstrukturen

Corporate Planning kauft Reportingspezialist Hi-Chart

HANNOVER Finanz unterstützt Hamburger Softwarehaus bei Zukäufen

„Hi-Chart ist ein wichtiger Baustein für die erfolgreiche Zukunft von Corporate Planning. Die flexible Erstellung klarer und verständlicher Managementberichte und Präsentationen gewinnt für mittelständische Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Und was Zukäufe anbetrifft: Mit der HANNOVER Finanz haben wir einen Finanzinvestor an Bord, der unsere Wachstumspläne stets unterstützt“, so Matthias Kläser, CEO der CP Corporate Planning AG, zum gelungenen Zusammenschluss.

Im Mai dieses Jahres hat die CP Corporate Planning AG (CP) die Berliner Hi-Chart GmbH mit allen Mitarbeitern übernommen. Hi-Chart ist ein Softwarespezialist für die Erstellung anspruchsvoller Managementberichte und Präsentationen nach den International Business Communication Standards (IBCS). Corporate Planning führt die Marke „Chart-me“ fort und entwickelt die verschiedenen Produkte weiter. Nach der Übernahme von Hi-Chart ist CP der einzige Anbieter von Software für die Unternehmenssteuerung mit vollständig integriertem Reporting. Das Hamburger Softwarehaus hat damit seine Position als einer der führenden



Gelungener Zusammenschluss trotz Corona-Abstand (v.l.n.r.): Simone Doerfner, Mitglied der Geschäftsleitung bei CP, Hi-Chart-Geschäftsführer Holger Gerths, CP-CEO Matthias Kläser und Hi-Chart-Produktmanagerin Reporting Simone Gerths.

Anbieter von Software für die Unternehmenssteuerung im DACH-Raum weiter gestärkt. Mit seinen neun weiteren Standorten in Deutschland bietet das Unternehmen seit mehr als 30 Jahren anwenderfreundliche und flexible Software für die Unternehmenssteuerung im Mittelstand an. Die Lösungen für die operative Planung, integrierte Finanz- und Erfolgsplanung sowie Konsolidierung laufen auf einer einheitlichen technologischen Plattform und sind ohne IT-Kenntnisse der Anwender einsetzbar. Mehr als 4.000 Unternehmen nutzen derzeit die Produkte.

„Echt Gut“ – Hotelbetreiber ACHAT punktet mit kreativem Marketing



Mitten in der erfolgreichen Wachstumsphase – das Team des Hotelbetreibers ACHAT hatte gerade den neuen Markenauftritt samt dem Slogan „Echt Gut“ verkündet – kam Corona. Aber Marketing-Chefin Tabea Schalkowsky mit ihrem Team und der geschäftsführende Gesellschafter Philipp Freiherr von Bodman boten dem Lockdown die Stirn und reagierten Ende März als einer der ersten der Branche sofort mit dem ungewöhnlichen Angebot „HotelOffice statt HomeOffice“.

Und sie waren erfolgreich, brachten sich damit nicht nur positiv ins Gespräch sowie in alle Medien – ihr Angebot wurde auch vielfach genutzt. Homeoffice-geplagte Familienväter und

-mütter oder Unternehmer, die zwangsweise ihren Arbeitsplätzen in den Firmen fernbleiben mussten, mieteten sich in die Hotelzimmer für einen Tagessatz von 39 Euro ein und waren für Rundfunk, Fernsehen und Presse gefragte Interviewpartner.

Für ACHAT-Chef von Bodman zählt vor allem: „Das ACHAT-Team hat Stärke gezeigt und schnell und kreativ auf die veränderten Marktbedingungen reagiert. Wir freuen uns über die positive Resonanz bei unseren Gästen und in den Medien.“ Mit der Sommer-Flatrate legte ACHAT Anfang Juli nach und bot den Aufenthalt in allen 35 Hotels im Rahmen eines All-you-can-travel Angebots an: Zwei Gäste konnten zwei Monate lang zu einem Preis von 399 Euro die ACHAT Hotels kennen- und lieben lernen. CEO von Bodman zieht Bilanz: „Unsere Angebote werden sehr gut angenommen. Aber dieses Geschäftsjahr bleibt schwierig. Doch wir bleiben weiter wachsam und reagieren sofort auf jegliche Marktänderungen und bieten weiterhin Corona-sicheren Komfort und Gastlichkeit.“ Inzwischen gibt es auch Masken und Socken im ACHAT-Design.



Zum Zukauf sagt Christian Lömker, verantwortlicher Investment Manager der HANNOVER Finanz und Mitglied des Aufsichtsrats bei Corporate Planning: „Hi-Chart passt sehr gut zu CP und in die strategische Ausrichtung. Wir sehen weiterhin großes Wachstumspotenzial in den nächsten Jahren und planen gezielt weitere Zukäufe bei CP.“ Und HANNOVER Finanz-Vorstand Jürgen von Wendorff ergänzt: „Die Entwicklung von Corporate Planning ist sehr erfreulich. Mit CP haben wir ein erfolgreiches Softwareunternehmen ins Portfolio geholt. Aufbauend auf dieser sehr guten Erfahrung beabsichtigen wir in weitere IT- und Hightech-Unternehmen zu investieren.“

CP erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von 16 Millionen Euro. Seit 2017 gehört das Softwarehaus zum Portfolio der HANNOVER Finanz Gruppe, die 84 Prozent der Anteile hält. Der Hannoveraner Mittelstandsfinanzierer hat beim Einstieg 2017 nicht nur die Nachfolgeregelung bei der CP Corporate Planning AG gemeinsam mit Buy-in-Manager Matthias Kläser gelöst, sondern zusammen mit der Führungsriege auch eine Wachstumsstrategie entwickelt, die das CP-Team gemeinsam mit HANNOVER Finanz als starkem Mehrheitsgesellschafter und Finanzpartner trotz Corona konsequent weiter verfolgen konnte.

Neu im Portfolio Kretz+Wahl will Marktposition ausbauen

Die 1979 gegründete Kretz+Wahl GmbH & Co. KG gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich der Lüftungs- und Klimatechnik in der Rhein-Main Region. Um die eigene Position am Markt weiter auszubauen, entschieden sich die geschäftsführenden Gesellschafter Jochen und René Kretz, die das Familienunternehmen in zweiter Generation leiten, den Gesellschafterkreis zu erweitern. Gemeinsam mit der Beteiligungsgesellschaft der Familie Lück beteiligte sich HANNOVER Finanz Anfang Mai mehrheitlich an der im hessischen Fernwald ansässigen Firma.

Mit ihren 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erwirtschaftete die Firma zuletzt einen Umsatz von 21 Millionen Euro. Das Unternehmen stattet öffentliche Gebäude, Bildungseinrichtungen, Krankenhäuser sowie gewerblich genutzte Einheiten mit effizienten Lüftungsanlagen aus. Die Leistungen reichen dabei von der Planung und Konzeptionierung bis hin zur Wartung. Die Familie Lück kennt sowohl Kretz+Wahl als auch HANNOVER Finanz schon lange. Von 2012 bis 2017 fanden sie ebenfalls ihren Eigenkapitalpartner in der HANNOVER Finanz.

Zuwachs bei HANNOVER Finanz, Jubiläen und eine Verabschiedung

Seit über 20 Jahren ist Robert Pauli im Beteiligungsgeschäft aktiv und bringt seine Erfahrungen jetzt als Partner bei HANNOVER Finanz ein. Der Diplom-Ingenieur stammt selbst aus einem Familienunternehmen und kennt den Mittelstand aus eigener Anschauung. Seit Januar ist auch Mirco Thelen dabei, der das interdisziplinäre Team der HANNOVER Finanz als Investment Manager verstärkt. Und eine Verabschiedung gab es auch: Jörg Friedrich Bätjer ging im Juli in den Ruhestand, während das Backoffice mehrere langjährige Jubiläen feiern konnte.

Die Neuen sind überzeugte Hannoveraner



Robert Pauli gehört seit März 2020 zum Partnerkreis der HANNOVER Finanz Gruppe. Der 46-Jährige stammt aus einem mittelständischen Kölner Familienunternehmen und hat schon früh seine Leidenschaft für das Beteiligungsgeschäft entdeckt. „Private Equity sollte dazu beitragen, mittelständische Unternehmen zu erhalten und bei Nachfolge und Wachstum zu unterstützen“, ist seine Überzeugung. Nach seinem Studium der Elektrotechnik in Köln sattelte der Diplomingenieur ein Studium der Wirtschaft mit dem Abschluss „M.A. Business and Management“ in London drauf. Anschließend fing er 1999 bei der Beteiligungsgesellschaft Nord Holding an und war in zahlreiche Unternehmenstransaktionen involviert. Er war dort bis 2017 beschäftigt – zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung. Anschließend führte der zweifache Familienvater und überzeugte Wahl-Hannoveraner die epa Dosiertechnik GmbH in Köln und regelte dort die Nachfolge im elterlichen Betrieb. Seinem Familienunternehmen wird er als Gesellschafter weiterhin verbunden bleiben.



Die Leidenschaft für Hannover teilt auch **Mirco Thelen**. Er ist in der Stadt mit dem größten Stadtwald Europas geboren und aufgewachsen. Der 41-Jährige ist in seiner Freizeit am liebsten mit seiner Familie im Grünen unterwegs. Zur HANNOVER Finanz kam der Investment Manager von der Nord Holding. Von 2014 bis 2019 war der studierte Diplom-Ökonom dort für die Akquise, Strukturierung und Betreuung der Beteiligungen an Mittelständischen Unternehmen verschiedenster Branchen zuständig. Zuvor war er im Beteiligungsmanagement der Norddeutschen Landesbank tätig. Der zweifache Familienvater schätzt bei HANNOVER Finanz die Zusammenarbeit in einem interdisziplinären Team, zu dem Kollegen und Kolleginnen mit unternehmerischem Hintergrund und Industrieerfahrung gehören.

Ein Urgestein wird verabschiedet

Mit Jörg Friedrich Bätjer

(links) verabschiedeten Vorstand und Team Ende Juli ein Urgestein in den Ruhestand und überreichten dem passionierten Flieger mit gebotem Corona-Abstand eine „Lebensabschnitts-



kiste“ samt Flugzeugmodell und Atlas für einen erfolgreichen „Flug“ in die bevorstehende dritte Lebensphase. Goetz Hertz-Eichenrode dankte für die engagierte Mitarbeit in den 24 Jahren, in denen Bätjer für die HANNOVER Finanz tätig war. Er habe sich immer für das Unternehmen starkgemacht und Projekte sowie Erfolge eingefahren. Der 64-Jährige, der bekannt ist für seine Anekdoten aus der Geschichte der HANNOVER Finanz, fand diesmal ernste Abschiedsworte: Genauso wie ein Pilot müssten Beteiligungsmanager und Unternehmer trotz genauer Planung immer neu justieren und gegebenenfalls auf Sicht fliegen. 1996 kam Bätjer als Investment Manager und Prokurist zur HANNOVER Finanz. Der fünffache Familienvater wurde im Team für seine Vertriebsstärke geschätzt, die der studierte Diplom-Volkswirt aus seiner Zeit als Marketingdirektor in der Kunststoffverpackungsindustrie und als Leiter für Entwicklungs- und Markteinführungsprojekte aus einem Konzern mitbrachte. Seine Karriere hatte Bätjer, der aus einer Hannoveraner Unternehmerfamilie stammt, bei dem amerikanischen Computerhersteller Hewlett-Packard gestartet.

Jubiläen im Backoffice



Die lange Zugehörigkeit hat bei HANNOVER Finanz Tradition. So feierte **Susanne Behrens** ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum. Die gelernte Industriekauffrau ist seit Juni 1994 dabei und arbeitet als Vorstandsassistentin Goetz Hertz-Eichenrode und dem Bereich Neugeschäft zu.



Auch schon 15 Jahre dabei ist **Katrin Slopianka**, die als Vorstandsassistentin Jürgen von Wendorff zuarbeitet. Im Bereich Unternehmenskommunikation unterstützt sie PR-Chefin Jantje Salander, ist verantwortlich für das Veranstaltungsmanagement und stemmt die Organisation bei Marketingaktivitäten.

Dieses Wort zum Schluss...

... hat seine Unschuld verloren

Jedes Jahr findet in der dunklen Jahreszeit die wundersame Vermehrung unseres Teams statt. „Eine **Korona** von Wirtschaftsprüfern hält Einzug“, kommentierte das mal jemand. In diesem Jahr wird jede und jeder dieses Wort bestimmt vermeiden, wo es nur geht. Es hat seine Unschuld verloren – leider. War es doch in der Antike für den **Siegerkranz** reserviert und Zeichen der kaiserlichen Würde. In Spanien ist es eines der wichtigsten Wörter für den **Staat und seinen König**. Manch' ein Dichter hat sein Werk mit „Corona“ betitelt und die Mexikaner ein **Bier**, das 1925 zum ersten Mal zu Ehren der spanischen Krone gebraut wurde. Mit „K“ geschrieben bezeichnet das Wort laut Duden „eine Schar“ oder auch eine „**Gruppe von Menschen, die gemeinsam etwas unternehmen**“. Das ist ja nun vorbei. Denn dass es im oben genannten Fall mit „K“ geschrieben wird, ist ja nicht rauszuhören. Kurz gesagt: **Corona schlägt dem Fass die Krone ins Gesicht.** Die Redaktion

Impressum

Herausgeber: HANNOVER Finanz Gruppe
HANNOVER Finanz GmbH,
Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover,
Tel. (0511) 2 80 07-0, www.hannoverfinanz.de

Redaktion: Jantje Salander (v. i. S. d. P.),
Katrin Slopianka (Assistenz)

Layout und Produktion:
scherrer. hannover, www.scherrer.de

Bildnachweis: Roman Thomas S. 1
Archivfoto Schiller Fleisch S. 1, 2
Adobe Stock S. 2 | Andreas Varnhorn S. 3
Maria Schulz S. 3 | Archivfoto CP Corporate
Planning AG S. 4 | Archivfoto ACHAT S. 4
Jens Schulze S. 6 | Franz Fender S. 6