

Handelsblatt print: Nr. 057 vom 23.03.2021 Seite 044 / Unternehmer des Tages

JOHANNES SCHMIDT

Indus kauft zu - trotz Krise

Der Chef der Mittelstands-Beteiligungsgesellschaft hat 2020 trotz aller Verwerfungen profitabel gewirtschaftet. Nun gibt er eine neue Übernahme bekannt.

Kevin Knitterscheidt Düsseldorf

Wenn Johannes Schmidt am Dienstag die Ergebnisse von Indus vorlegt, kann der Chef der Mittelstands-Beteiligungsfirma auf ein bewegtes Jahr zurückblicken. Denn die Corona-Pandemie hat die verschiedenen Segmente, in die der SDax-Konzern investiert, sehr unterschiedlich getroffen.

"Während sich der Bausektor sehr robust gezeigt hat, kam es etwa in der Fahrzeugtechnik zu starken Rückgängen", lässt Schmidt das vergangene Jahr im Gespräch mit dem Handelsblatt Revue passieren. "Von der Krise betroffen war auch unser Medizintechnikgeschäft: Hier sind wir auch in Marktsegmenten engagiert, die stark vom Vor-Ort-Verkauf abhängig sind, etwa bei Kompressionsstrümpfen oder Sportprothesen."

Alles in allem ist Indus dennoch bislang gut durch die Pandemie gekommen. Ausweislich der vorläufigen Jahreszahlen, die bereits vor einigen Wochen veröffentlicht wurden, ging der Umsatz der rund 50 Beteiligungen des Unternehmens zwar um 10,6 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro zurück. Dennoch blieb Indus mit einem Betriebsgewinn (Ebit) von rund 25 Millionen Euro insgesamt profitabel (Vorjahr: 117,9 Millionen Euro) - während der operative Cashflow sogar von 167,7 auf 174,4 Millionen Euro zulegte.

"Wir haben schnell auf die Krise reagiert und konnten so dafür sorgen, dass wir - abgesehen von Kurzarbeit - ohne staatliche Hilfsmaßnahmen durch die Krise gekommen sind", sagt Schmidt. Diesen Rückenwind will der Vorstandschef nun nutzen, um das Portfolio der Beteiligungsgesellschaft weiter auszubauen: Wie das Handelsblatt vorab erfuhr, übernimmt Indus einen 70-prozentigen Anteil am ostwestfälischen Fensterproduzenten Wirus.

/// Frühere Eigentümer weiter aktiv // .

Dabei gehört es schon fast zum Geschäftsmodell von Indus, dass die früheren Eigentümer im Unternehmen aktiv bleiben und teils auch weiterhin als Teilhaber fungieren. Christoph Ruoff ist seit 42 Jahren bei Wirus - unter anderem als angestellter Geschäftsführer, seit 2002 als Haupteigentümer. Entsprechend sei es ihm und seinem Co-Teilhaber wichtig gewesen, nach einem Verkauf eine längere Übergangszeit zu sichern. Am Montag gab Ruoff die Übernahme seinen Mitarbeitern bekannt. Über den Kaufpreis haben beide Parteien Stillschweigen vereinbart.

Ruoff hatte Wirus 2002 zusammen mit Martin Lahme und Norbert Stichling im Rahmen eines sogenannten Management-Buy-outs übernommen, war also als vorheriger Geschäftsführer in das Unternehmen eingestiegen. Ursprünglich handelte es sich um eine Tochter des oberpfälzischen Holzverarbeiters Pfeleiderer, der nach der Jahrtausendwende in schwere finanzielle Schwierigkeiten geraten war und sich deshalb unter hohen Verlusten von zahlreichen Beteiligungen trennen musste.

Als geschäftsführende Gesellschafter weiteten die neuen Eigentümer das Geschäft deutlich aus. Waren 2006 noch rund 140 Mitarbeiter bei Wirus beschäftigt, sind es heute rund 245. Ähnlich stark stieg auch das Rohergebnis, das sich von rund 11,3 Millionen Euro auf 22,5 Millionen Euro im Jahr 2019 verbesserte.

"In den kommenden Jahren möchte ich als Geschäftsführer die Entwicklung des Unternehmens so erfolgreich wie gehabt vorantreiben", kündigte Ruoff an. Seine Familie bleibt mit 30 Prozent an Wirus beteiligt. Stichling hatte bereits 2016 seine Beteiligung verkauft, Lahme gibt seinen Anteil nun ebenfalls ab, bleibt aber als Manager im Unternehmen.

Für Indus-Geschäftsführer Schmidt ist Wirus ein gutes Beispiel dafür, wie die Digitalisierung dabei helfen kann, die eigene Wettbewerbsposition zu sichern und auszubauen. So weise das Unternehmen seit Jahren ein kontinuierliches Umsatzwachstum von acht Prozent pro Jahr auf. "Das gelingt vor allem durch die weit fortgeschrittene Digitalisierung, die es dem Unternehmen ermöglicht, voll automatisiert in Losgröße eins zu produzieren."

Denn die Produktion von Gebäudefenstern ist ein variantenreiches Geschäft: Fenster lassen sich in nahezu allen Formen und Größen herstellen, zudem gibt es Dutzende Zulieferer, Ausführungen und Materialien für die einzelnen Komponenten. Für die Hersteller ist das eine Herausforderung, denn mit jeder zusätzlichen Variante steigt der Aufwand in der Produktion - etwa weil Maschinen umgerüstet werden oder mehr Teile gelagert werden müssen, um zügig auf Bestellungen reagieren zu können.

Um dem Problem zu begegnen, setzt Wirus auf eine hochflexible Fertigung, bei der nahezu der gesamte Bestell- und Produktionsprozess automatisiert abläuft. Teil dessen ist auch eine Softwarelösung, die die Abwicklung deutlich vereinfacht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte Wirus so einen Umsatz von 56 Millionen Euro. Die gute Marktposition mache Wirus zu einem "Hidden Champion", der sehr gut ins Indus-Portfolio passe, so Schmidt: "Wir rechnen fest damit, dass Wirus seine bisherige Performance beibehält und das Geschäft weiter ausbaut."

Mit dem Zukauf verstärkt Indus sein Segment Bau Infrastruktur, das neben der Fahrzeugtechnik, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Metalltechnik sowie der Medizin- und Gesundheitstechnik zum Kernfokus der Beteiligungsgesellschaft zählt. Trotz Pandemie lieferte der Bau dabei im vergangenen Jahr nach vorläufigen Zahlen das beste Ergebnis aller Zeiten ab - während etwa der Maschinenbau, aber auch die Fahrzeugtechnik infolge der Pandemie mit heftigen Ergebnisrückgängen zu kämpfen hatten.

Zuletzt allerdings besserten sich die Aussichten ein wenig. So habe der Maschinenbau bereits im dritten Quartal wieder eine Erholung gezeigt, teilte das Unternehmen mit. Im Segment Metalltechnik sei ein gutes Umsatzniveau erreicht worden. Die endgültigen Jahreszahlen wird Indus am Dienstag im Rahmen der Bilanzpressekonferenz bekanntgeben und dabei auch einen Dividendenvorschlag verkünden.

Trotz des herausfordernden Marktumfelds in vielen Bereichen blieben attraktive Übernahmeziele "hart umkämpft", sagte Schmidt. "Wir schauen uns kontinuierlich potenzielle Kandidaten an, und unsere Pipeline ist gut gefüllt." Dabei konkurriere Indus auch mit Private-Equity-Unternehmen und Family Offices, die typischerweise höhere Preise zahlen könnten. "Bei Virus kam es aber darauf an, dass der bisherige Eigentümer weiterhin Verantwortung für das Unternehmen übernehmen will", so der Investor. "Bei so einer Konstellation, wo der Preis nur ein Kriterium unter mehreren ist, sind wir der ideale Partner."

/// Notwendige Wertberichtigungen // .

Für 2021 rechnet Schmidt mit einer Erholung der wirtschaftlichen Lage bei gleichzeitig großen Unsicherheiten. So ist beispielsweise derzeit noch unklar, wie sich der Autoabsatz in den nächsten Monaten entwickeln wird, der schon vor der Pandemie in eine strukturelle Konjunkturschwäche geraten war. So musste Indus im abgelaufenen Geschäftsjahr mehrere nicht zahlungswirksame Wertberichtigungen auf seine Tochterunternehmen vornehmen, die das Gesamtergebnis mit 40,6 Millionen Euro belasteten.

Um die Ergebnislage zu verbessern, prüft der SDax-Konzern derzeit im Rahmen seines Strategieprogramms "Parkour", bei welchen Tochter- oder Enkelunternehmen möglicherweise ein Verkauf oder gar eine Schließung angezeigt sein könnte. Im abgelaufenen Jahr traf es beispielsweise den Bereich Kunststoffgalvanik des Maschinenbauers Simon Group, dessen Fortführung wegen eines Verbots des Werkstoffs Chrom-IV-Oxid durch die Europäische Union unrentabel geworden wäre. Auch die Bacher AG aus Reinach in der Schweiz, die Komponenten und Baugruppen für Schienenfahrzeuge herstellt, soll wegen hoher Kosten bei gleichzeitig großem Konkurrenzdruck aus dem Ausland im laufenden Jahr stillgelegt werden.

Getrennt hatte sich Indus im Sommer zudem vom Osnabrücker Tochterunternehmen Kieback, das dem Segment Fahrzeugtechnik zugerechnet wird. Hier hatte der Geschäftsführer das Unternehmen im Rahmen eines Management-Buy-outs übernommen.

Knitterscheidt, Kevin

Quelle:	Handelsblatt print: Nr. 057 vom 23.03.2021 Seite 044
Ressort:	Unternehmer des Tages
Börsensegment:	sdax
Dokumentnummer:	02A77C1E-7125-474A-86C2-CAC27A42D5EB

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://archiv.handelsblatt.com/document/HB_02A77C1E-7125-474A-86C2-CAC27A42D5EB%7CHBPM_02A77C1E-7125-474A

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:

nutzungsrechte@handelsblattgroup.com