

Mit dem dritten Investor auf Wachstumspfad

Kautex Maschinenbau: Private Equity als Wachstumstreiber

Kautex Maschinenbau blickt auf eine bewegte Vergangenheit zurück: 1976 als Spin-off der Kautex-Werke an Krupp verkauft, firmierte das Unternehmen bis zum Jahr 2000 unter Krupp Kautex Maschinenbau, bevor es von der SIG Schweizerische Industriegesellschaft AG übernommen wurde. Auf die Münchner Beteiligungsgesellschaft Adcuram, die Kautex 2004 vollständig übernommen hatte, folgten mit Steadfast und capiton zwei weitere Private Equity-Investoren, die gemeinsam mit dem Management das Bonner Unternehmen sukzessive ausgebaut haben.

„Einer der Punkte, die uns bei Kautex absolut überzeugt haben, war die technologische Kompetenz, die das Unternehmen im Bereich Blasformmaschinen aufgebaut hat“, zeigt sich Andreas Denkmann, Partner bei capiton, angetan und führt weiter aus: „Daneben haben uns die fachliche Kompetenz und das hohe Commitment des Managements sowie auch die weiteren Wachstumsperspektiven des Unternehmens in neuen Marktsegmenten überzeugt.“ Capiton hat Anfang des Jahres 49,9% der Unternehmensanteile vom bisherigen Investor Steadfast übernommen.



Andreas Denkmann,
capiton

Die Frankfurter Private Equity-Gesellschaft hatte ihrerseits Kautex 2007 von Adcuram gekauft. Unter den Münchnern wurden bereits im Jahr 2005 die heutigen Geschäftsführer Dr. Olaf Weiland und Andreas Lichtenauer eingestellt. Für Weiland, der damals 5% der Unternehmensanteile übernahm, begann damit sein zweites Engagement bei Kautex. Bereits von 1995 bis 1998 war er bei dem Bonner Maschinenbauer als Abteilungsleiter tätig. Mit dem Wechsel von der Konzernsparte hin zum Private Equity-geführten Unternehmen macht Weiland einige Unterschiede aus: „Im Vergleich zu Konzernzeiten hat man heute kurze Entscheidungswege, Pragmatismus, eine hohe Bedeutung von Vertrauen untereinander und gleichzeitig ein großes Verantwortungsgefühl des

Einzelnen für das Ganze. Darüber hinaus ist weniger Politik im Spiel. Natürlich sind wir heute sehr stark ergebnisorientiert, aber das Ganze ist klarer und in meiner Wahrnehmung konsistenter.“

Private Equity-Engagement steigert Umsatz

Diese Ergebnisorientierung lässt sich im Falle von Kautex in konkrete Zahlen fassen: Im Jahr 2005 lag der Unternehmensumsatz bei etwa 50 Mio. EUR, sieben Jahre später war er auf 107 Mio. EUR angestiegen. Rund ein Viertel des Umsatzes erwirtschaften die Bonner mit Service-Angeboten rund um die von ihnen produzierten Maschinen. „Wir unterstützen unsere Kunden laufend und ganz individuell nach den jeweiligen Bedürfnissen mit einem technischen Service, der in Präsenz, in Reaktionsgeschwindigkeit und in Lösungskompetenz in unserer Branche als Maßstab gilt“, erklärt Weiland das Geschäftsmodell. Daneben tragen auch die gestiegenen Qualitätsanforderungen der Automobilindustrie und die Anforderungen, die sich aus der seit Jahren rasch wachsenden Modellvielfalt und den sich verkürzenden Modellzyklen bei Pkw ergeben, zu einer schnelleren Entwicklung von Systemen zur Herstellung von Tanks und Tankeinfüllrohren bei, was zu steigenden Umsatzzahlen bei Kautex führt. Ähnliches gilt für Ladeluftführungen: Hocheffiziente und emissionsreduzierte Motoren kommen nicht ohne Aufladung aus, und eine zunehmende Zahl der dafür benötigten Luftkanäle wird aus modernsten technischen Kunststoffen auf Kautex-Maschinen hergestellt.



Dr. Olaf Weiland,
Kautex

Kurzprofil: Kautex Maschinenbau GmbH

Branche:	Maschinenbau
Firmensitz:	Bonn
Umsatz 2012:	107 Mio. EUR
Investor:	capiton AG
Internet:	www.kautex-group.com

Beteiligung von Management und Mitarbeitern

Doch nicht nur die Umsätze wuchsen mit dem Engagement von Private Equity-Investoren. Auch die Beteiligung des

Hausbank-Prinzip



”

Die Beziehungen zu unseren Kunden, Partnern und interessierten Investoren haben wir über Jahre hinweg aufgebaut.

Durch langjährige, erfolgreiche Beziehungen und Integrität entsteht Vertrauen. Vertrauen will verdient sein und muss gepflegt werden.

Vertrauen braucht auch persönliche Ansprechpartner, die bleiben.

BankM



Automotive
 Erfolgreich kooperieren – mit dem Marktführer



Managements wurde sukzessive ausgebaut. Mit dem Gesellschafterwechsel von Adcuram zu Steadfast im Jahr 2007 erhöhte Kautex-Geschäftsführer Weiland sein Commitment von 5% auf 12%. Darüber hinaus beteiligten sich neben dem zweiten Geschäftsführer Lichtenauer drei weitere Führungskräfte mit insgesamt 11%. Seit dem Verkauf an capiton Anfang des Jahres befinden sich sogar 50,1% der Unternehmensanteile bei Management und Mitarbeitern. „Wir haben den anstehenden Gesellschafterwechsel bereits ein Jahr vor der tatsächlichen Transaktion gegenüber den Mitarbeitern kommuniziert. Bei einer Betriebsfeier wurde ich von einem Mitarbeiter aus dem Kundenservice angesprochen, ob er sich auch beteiligen könne“, berichtet Weiland. Zwar sei das nicht vorgesehen gewesen – ursprünglich war eine Erweiterung von fünf auf 15 betriebsinterne Gesellschafter geplant – doch habe der Bindungswille der rund 40 interessierten Mitarbeiter sie überzeugt, ein solches Modell anzubieten, erläutert Weiland. Auch für capiton stellt die Mitarbeiterbeteiligung ein wichtiges Anliegen dar, wie Partner Andreas Denkmann erklärt: „Für uns ist die Identifikation des Managements und der Angestellten mit dem Unternehmen sehr wichtig, daher betrachten wir eine solche Bindung an das Unternehmen als äußerst positiv.“

Ausblick

„Kautex hat in den letzten Jahren eine mehr evolutionäre denn revolutionäre Entwicklung genommen, hier sehen wir auch die Marschrichtung für die Zukunft“, beschreibt Denkmann die mittel- bis langfristigen Ziele. Neben dem Bereich Automotive plant das Unternehmen verstärkt im Bereich Verpackungen – sowohl Consumer als auch Industrial – zu expandieren. Als drittes Segment hat sich Kautex die sogenannten Specialties auserkoren, von Gasdruckflaschen aus Kunststoff bis zum Bobbycar für Kinder. „Der Portfoliomix ist in allen Segmenten mit einem sehr hohen und interessanten Umsatzanteil aus dem Bereich Service unterlegt“, führt Denkmann aus. Diese Planung trägt auch das Kautex-Management mit, wie Weiland bekräftigt: „Wir haben in den vergangenen acht Jahren unsere Arbeitsprozesse neu geordnet, viel in Aus- und Weiterbildung investiert und den Nachwuchs auch quantitativ gestärkt. Wir gehen außerdem davon aus, dass der weltweite Einsatz von Kunststoffen wegen der damit verbundenen Vorteile weiterhin stark wachsen wird und zu einer wachsenden Nachfrage nach High End-Blasformmaschinen führen wird.“ Für Denkmann und capiton hat Kautex in einem positiven Börsenumfeld sogar das Potenzial, in drei bis vier Jahren zu einem IPO-Kandidaten zu avancieren. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de