



Dank unserer finanziellen Stärke und Unabhängigkeit von externen Kapitalgebern können wir jede neue Beteiligung aus einer 10-Jahres-Perspektive betrachten und so auf ein neues Leistungsniveau bringen.

ARMIN BIRE

Vorstand, ADCURAM

WERT BRAUCHT ZEIT

ADCURAM entwickelt Hennecke innerhalb von acht Jahren zum Technologie- und Innovationsführer und verkauft an Capvis

Wer langjährige „Non-Core-Einheiten“ wie Hennecke auf ein neues industrielles Leistungsniveau heben möchte, braucht einen langen Atem und eine langfristige Strategie. ADCURAM versteht sich exakt so: als ein unternehmerischer Investor mit langfristigem Ansatz. Dank unserer finanziellen Stärke und Unabhängigkeit von externen Kapitalgebern können wir jede neue Beteiligung aus einer 10-Jahres-Perspektive betrachten und so auf ein neues Leistungsniveau bringen.

EIN BLICK ZURÜCK KANN SEHR VORAUSSCHAUEND SEIN

Hennecke war als Maschinenbauer zur Verarbeitung von Polyurethan (PUR) 30 Jahre lang eine Konzerntochter von Bayer. Der strategische Nutzen von Hennecke lag für seine Mutter-

gesellschaft vor allem darin, ihr PUR-Materialgeschäft mit signifikant größerem Volumen und hoher Ertragsrelevanz für Bayer durch Expertise in der PUR-Maschinentechnologie zu unterstützen. Dieser strategische Nutzen hat innerhalb der drei Jahrzehnte deutlich abgenommen. Im Jahr 2008 erwarben wir – die Münchner Industrieholding ADCURAM – schließlich die Hennecke-Gruppe im Rahmen eines Carve-outs.

Wir stellten uns einer anspruchsvollen Ausgangslage: Restrukturierungsbedarf in den USA, sehr schwache Präsenz in China, geringe Innovationskraft in den letzten Jahren, ein inaktiver Servicebereich und fehlende eigene Vertriebsstrukturen in den Wachstumsmärkten der Zukunft. In den ersten Jahren wurde Basisarbeit geleistet, letztendlich mit dem Ziel, die strukturellen Schwachstellen zu beseitigen, die Kostenposition zu verbessern und Hennecke zu einer beweglichen, mittelständischen Organisation umzubauen. Darauf aufbauend wurde massiv in Innovation und Produktentwicklung investiert, eine internationale Vertriebsorganisation aufgebaut, die Präsenz in China ausgebaut und der Fokus stark auf das Servicegeschäft gelegt.



UNTERNEHMERISCHER TEAMGEIST UND STRATEGISCHER WEITBLICK

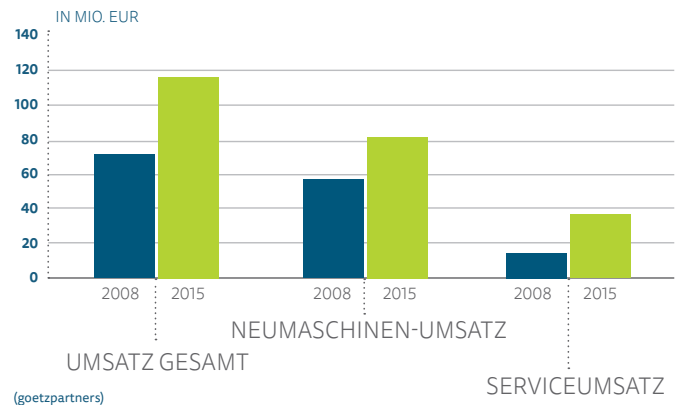
ADCURAM erwirbt Unternehmen mit Entwicklungspotenzial, die sich in anspruchsvollen Situationen befinden. Dabei investieren wir nicht nur Kapital, Know-how und unseren langjährigen Erfahrungsschatz, sondern auch Herzblut. Wir stellen ab Tag eins nach Closing ein industriell erfahrenes Expertenteam vor Ort bereit. Dieses Team verantwortet die schnelle, reibungslose Herauslösung des Unternehmens aus Konzernstrukturen (Carve-out) und setzt die wesentlichen Projekte zur Weiterentwicklung dieses Unternehmens vor Ort um. Unser Team versteht sich als Know-how-Bringer in speziellen Situationen und verstärkt die Managementkapazitäten vor Ort signifikant, ohne dabei in Linienfunktionen zu gehen. Bei Hennecke war der Carve-out nach wenigen Monaten abgeschlossen und das Team konnte sich auf die Basisprojekte fokussieren: weltweites Einkaufsprogramm, Rollout eines leistungsfähigen ERP-Systems, Restrukturierung der US-Operations und Schaffung einer mittelständischen Organisation.

Zudem verstärkten wir die Investitionen in Forschung und Entwicklung, den Aufbau eines internationalen Vertriebs, die Etablierung einer weltweiten Serviceorganisation und bauten einen neuen Standort in China auf. Hennecke errichtete eine Fabrik in Shanghai und beschäftigt dort heute circa 100 Mitarbeiter in den Bereichen Konstruktion, Produktion, Vertrieb und Service.

KLARES BEKENNTNIS ZU WACHSTUM, INNOVATIONSKRAFT UND INTERNATIONALISIERUNG

ADCURAM hat bei Hennecke schnell ein erstklassiges Managementteam eingesetzt. Eine Innovations- und Technologie-Initiative wurde gestartet. Das Management hat den Fokus sehr stark auf das Servicegeschäft gelegt. Hennecke musste auch zu einer Service-Company entwickelt werden. Das Unternehmen ist in attraktiven Industrien gewachsen und hat neue Anwendungen erschlossen. Durch den Ausbau der PUR-CSM-Sprühtechnologie, Neuentwicklungen bei der Herstellung zukunftsweisender Leichtbauteile (HP-RTM-Technologie) und durch neue Anlagenkonzepte im Hennecke Blockschaum-Portfolio wurde ein signifikant höherer Grad an Diversifikation erreicht. Hennecke ist heute außerdem durch einen von uns initiierten Zukauf Komplettanbieter bei der Herstellung von Dach- und Fassadenelementen (Sandwich Panels). Das 2015 eröffnete Hennecke-TECH-CENTER in Sankt Augustin ist zudem ein klares Bekenntnis des Unternehmens zu weiteren zukunftssträchtigen Innovationen.

UMSATZENTWICKLUNG DER HENNECKE GRUPPE



Hennecke konnte zwischen 2008 und 2015 seinen Gesamtumsatz um ca. 60 % steigern und seine Kundenbasis auf internationaler Ebene verbreitern. Dieser Wachstumspfad ging mit einer starken Fokussierung auf margenstarke Neumaschinen-Segmente einher, wodurch das Neumaschinen-Segment um ca. 40 % wuchs. Durch den Rollout eines weltweiten Servicekonzepts konnte der Serviceumsatz um ca. 150 % gesteigert werden.

Fazit

Nach acht Jahren unter dem Dach von ADCURAM ist Hennecke nun klarer Marktführer bei Polyurethanmaschinen im High-End-Segment und mit neuen Produkten sowie internationaler Aufstellung hervorragend positioniert. Der Fokus auf die Entwicklung des Servicegeschäfts hat Früchte getragen und Hennecke auch zu einer Service-Company gemacht. Die Herauslösung aus der Bayer-Konzernstruktur im Jahre 2008 war der erste Schritt eines Transformationsprozesses. Das Ziel, Hennecke zu einem eigenständigen und schlagkräftigen Mittelständler zu entwickeln, ist nun erreicht – also genau der richtige Zeitpunkt, um unter dem neuen Schweizer Finanzinvestor Capvis in die Zukunft zu blicken.