

## Bayerwald - Fenster Haustüren GmbH: Neuer Eigentümer, neues Wachstum

# Aus der Konzernsparte zum schlagkräftigen Mittelständler

Seit der Gründung im Jahr 1920 ist das niederbayerische Unternehmen Bayerwald für seine hochwertigen Fenster und Haustüren bekannt. Ab 2002 unter dem Dach der Haas Group war die Marke mehrere Jahre lang eine von vielen in einem Baumischkonzern. Auf den Verkauf an die Münchner Adcuram Group Ende 2015 folgte eine Professionalisierung von Abläufen und Strukturen – und die Rückkehr des Unternehmens auf den Wachstumskurs.

**A**m Anfang stand die strategische Entscheidung der Haas Gruppe, sich von der kompletten Bauelementesparte zu trennen. Hoco Fenster und Haustüren, WoundWo Sonnenschutz und eben Bayerwald gingen 2015 an den neuen Eigentümer über. Der Vollsortimenter rund um Fenster, Haustüren und Beschattungen im hochpreisigen Segment steht für Qualität und Sicherheit. Zu den Meilensteinen der Bayerwald zählen etwa das patentierte Fenstertresorband sowie eine 17-fache Sicherheitsverriegelung für Haustüren.

### Übernahme durch Adcuram

„Wir haben schnell erkannt, dass Bayerwald eine echte Perle ist: Eine Top Brand, Vorreiter im Bereich Sicherheit und Qualität, profitabel und mit viel Potenzial“, erinnert sich Dr. Philipp Gusinde, Vorstand bei Adcuram. Doch Bayerwald stand nicht einzeln, sondern nur im Paket zum Verkauf. „Da wir in der Lage sind, solche Portfolien zu entflechten und aus unselbstständigen Konzernteilen wieder eigenständige und auch angriffslustige Mittelständler zu machen, haben wir die Chance genutzt“, sagt Gusinde. Nach der Übernahme der Sparte im Dezember 2015 hat Adcuram Hoco zeitnah verkauft und Bayerwald sowie Wound-

Wo ins Portfolio aufgenommen. Das Herauslösen von im Kern intakten Firmen aus einer Unternehmensgruppe birgt viele Vorteile: „In der Eigenständigkeit genießen sie eine ganz neue Aufmerksamkeit – eine, die sie verdienen und in der sie ihre Potenziale voll entfalten können. Wenn keine Konzernpolitik mehr im Spiel ist, sind meist schnellere Entscheidungen möglich“, so Gusinde. Ein wichtiger Erfolgsfaktor dabei ist auch das richtige Management.



Dr. Philipp Gusinde,  
Adcuram Group

### Kurzprofil: Bayerwald - Fenster Haustüren GmbH

Branche:	Bauelemente
Umsatz 2016:	40 Mio. EUR
Mitarbeiter:	300
Investor:	Adcuram Group AG
Internet:	www.bayerwald-fenster-tueren.de



Foto: © Bayerwald - Fenster Haustüren GmbH

Bayerwald ist kein „schlafender Riese“ mehr: Nach der Übernahme durch Adcuram befindet sich das Unternehmen wieder auf einem profitablen Wachstumskurs.

### Mission: Den schlafenden Riese wecken

So kam Jürgen Hartrampf als Geschäftsführer an Bord und brachte über 20 Jahre Erfahrung in der Bauelementebranche mit. Seine Mission: Aus dem traditionsreichen Mittelständler ein „State of the Art“-Industrieunternehmen zu machen. „Die Aufgabe hat mich gereizt, weil Bayerwald auf mich wie ein schlafender Riese wirkte, der geweckt werden musste. Von Beginn an haben mir dabei die kurzen Entscheidungswege und die Schnelligkeit in der Zusammenarbeit mit Adcuram geholfen“, so Hartrampf. Trotz einer guten Ausgangslage gab es deutliches Verbesserungspotenzial bei Bayerwald: „Es galt zunächst, modernere Strukturen und Managementmethoden einzuführen und die Firma auf den neuesten Stand zu bringen“, erklärt der Geschäftsführer.

### Operative Unterstützung der Portfoliounternehmen

So wurden dem Unternehmen gleich nach der Übernahme Adcuram-Experten für 12 bis 18 Monate zur Verfügung gestellt, um vor Ort als Projektleiter wichtige Themen umzusetzen: vom Vertrieb und Controlling über die Logistik bis hin zur Produktion.

„Zusammen mit den Adcuram-Experten, alles gestandene Industrieprofis in ihrem Spezialbereich, ließen sich die wichtigsten Aufgaben schnell umsetzen“, sagt Hart-rampf. Diese 20 Personen starke Experten-truppe zur operativen Unterstützung der Portfoliofirmen ist auch ein klarer USP von Adcuram. „Wir sehen uns nicht als klassi-schen Finanzinvestor, sondern als operativ ausgelegte Industrieholding. Außerdem investieren wir unser eigenes Geld und stehen so auch nicht unter Exit-Druck. Wir sind langfristig orientiert und können ein Unternehmen auch einmal über zehn Jahre lang halten. Das geht bei klassischen Fonds üblicherweise gar nicht“, erklärt der Adcuram-Vorstand.



Jürgen Hartrampf,  
Bayerwald

### Hausaufgaben erledigt, weiteres Wachstum im Visier

Nun sind die entscheidenden ersten 18 Monate abgeschlossen, in denen Bayerwald als eigenständiges Unternehmen aufgestellt und auf den neuesten Stand gebracht wurde, so Hartrampf. Alle Adcuram-Experten, bis auf den Produktionsspezialisten, haben das Unternehmen wieder verlassen. „Die wichtigsten Hausauf-gaben sind erledigt und wir sehen, dass die Maßnahmen greifen. Jetzt können wir uns voll auf das Wachstum konzentrieren“, so

Gusinde. Auch die Zahlen können sich sehen lassen. Während sich der Umsatz in den letzten fünf Jahren relativ stabil zwischen 38 Mio. EUR und 40 Mio. EUR bewegte, befindet sich die Firma jetzt wieder auf Wachstumskurs. „Allein im 2. Quartal konnte Bayerwald ein Plus von 20% über alle Produktbereiche hinweg verbuchen. Dabei wachsen wir deutlich stärker als der Markt, der lediglich um 2% bis 3% zugelegt hat. Insgesamt werden wir uns im Geschäftsjahr 2017 an die 50 Mio. EUR-Schwelle heran-tasten“, sagt der Bayerwald-Geschäftsführer.

### Ausblick

Helfen dabei sollen Produktinnovationen, die neue Impulse am Markt setzen, und ein zusätzlicher Schwerpunkt auf den Gewerbe-objektbau. Als nächste Aufgaben stehen auch die Modernisierung der Produktionsanlagen und die Expansion etwa durch Zukäufe auf der Agenda. Bisher ist Bayerwald in Süddeutschland und Österreich vertreten, nächste Ziele sind weitere deutsche Ballungszentren und die Schweiz. Bis 2020 soll sich der Umsatz verdoppeln. Doch nicht um jeden Preis, sind sich Gusinde und Hartrampf einig: „Das übergeordnete Ziel bleibt profitables Wachstum.“

Markus Hofelich  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

## Handelsblatt European Private Equity Summit

14 and 15 September 2017 | Frankfurt Main

Register  
now

# Private Equity in an enthusiastic mood.

Seize your opportunities in Europe.

Private equity funds globally are flush with cash. Is it a return of a golden era?

Meet the experts.

Kurt Björklund  
Permira

Dominique Senequier  
ARDIAN

Patrick Healy  
Hellman & Friedman

Johannes P. Huth  
KKR

Dr Alexander Dibelius  
CVC

private-equity.eu  
# HBPrivateEquity  
0211.96 86 - 38 55

Premium Partner:

Weil

Content Partner:

pwc

Conception and organisation:

EUROFORUM  
an informa business

Handelsblatt  
Substance matters.