

Neue Ära – Doppelspitze mit Partnerkreis

Für HANNOVER Finanz hat jetzt eine neue Ära begonnen. Auf Vorstandssprecher Andreas Schober folgte im November Goetz Hertz-Eichenrode (links im Bild), der jetzt mit Co-Vorstand Jürgen von Wendorff (rechts) und einem Kreis aus acht Partnern die HANNOVER Finanz Gruppe in die Zukunft führen wird. Mit Andreas Schober hat der 1979 vom HDI gegründete Eigenkapitalpartner den letzten Vorstand aus der Gruppe derjenigen verabschiedet, die 1993 den Management-Buy-out rund um den Gründer und heutigen Beiratsvorsitzenden Albrecht Hertz-Eichenrode gestemmt haben. Die ungewöhnliche Situation einer Familiennachfolge innerhalb einer Beteiligungsgesellschaft, die sich ohnehin schon durch ihre Evergreenfonds abhebt, fand viel Beachtung in den Medien und sorgt für Interesse bei Familienunternehmern (siehe Seiten 3 und 4).



Was uns bewegt ...

Sehr geehrte Partner und Freunde der HANNOVER Finanz Gruppe!

Für uns geht ein Jahr zu Ende, das geprägt war von interessanten Beteiligungsangeboten, guter Teamarbeit und vor allem vom Wechsel an der Spitze. Es erfüllt mich mit Stolz, den Staf-felstab für diese renommierte Beteiligungsgesellschaft als nächster Sprecher des Vorstands sowie langjähriger Mitgesellschafter übernehmen zu dürfen und sie nach neun Jahren im Vorstand in die Zukunft zu führen. Denn wir leisten mit unserer Arbeit im Bereich der Nachfolgeregelungen und Wachstumsfinanzierungen einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag. Da die HANNOVER Finanz mit meiner Person an der Spitze in zweiter Generation geführt wird, wissen wir sehr genau, wie es Familienunternehmern geht, die ihr Lebenswerk an die nächste Generation übergeben. Auch was Gründer bewegt, die ihr Unternehmen mit unserer Unterstützung im Rahmen eines MBO an ihren Führungskreis weiterreichen, können wir sehr gut nachempfinden. Für das entgegengebrachte Vertrauen möchte ich allen Unternehmern an dieser Stelle ganz besonders danken.

Die Welt befindet sich aktuell in einem permanenten Umbruch. Die Kunst wird es sein, Bewährtes zu bewahren und dennoch ständig die eigene Position zu hinterfragen und die Gesellschaft weiterzuentwickeln. Meine Vorgänger Andreas Schober wie auch unser Gründer Albrecht Hertz-Eichenrode haben unsere Gesellschaft mit ruhiger Hand immer auf Erfolgskurs gehalten. Ihnen gilt mein ganz besonderer Dank! Ebenso danke ich unseren Investoren und Beiräten für das mir entgegengebrachte Vertrauen.

Im Namen des Vorstands und des gesamten HANNOVER Finanz-Teams wünschen wir Ihnen erholsame Weihnachtsfeiertage und einen guten Start ins neue Jahr!

Ihr Goetz Hertz-Eichenrode
Sprecher des Vorstands



Breiter aufgestellt

„Wir haben vor zwei Jahren, als feststand, dass wir in Zukunft als Doppelspitze die HANNOVER Finanz führen werden, einen Partnerkreis eingerichtet. Die Partner haben genauso wie der Vorstand Entscheidungskompetenzen in Bezug auf Beteiligungsangebote und Transaktionen. Ursprünglich hatte die HANNOVER Finanz mal fünf Vorstände und insgesamt 15 Professionals, die eher Einzelkämpfer waren. Jetzt sind wir mit Partnern, Investment Managern, Analysten und gemeinsam mit unserem Back Office teamorientierter und breiter aufgestellt. Wir sind flexibler und auch durch regelmäßige Besprechungen im Partnerkreis sehr schnell in unseren Entscheidungsfindungen“, fasst Goetz Hertz-Eichenrode die guten Erfahrungen zusammen. Seit 2009 ist der heute 41-Jährige nach Stationen bei einem Wirtschaftsprüfer und einem Frankfurter Private-Equity-Haus im Vorstand und seit November 2017 Sprecher des Vorstands. „In Zukunft werden wir auch mehr in Branchen investieren, die uns bisher nicht so nahe lagen. Die Beteiligung an der CP Corporate Planning AG ist dafür ein Beispiel.“ (Siehe Seite 5)

Chancen für junge Kollegen

Jürgen von Wendorff, der dem Vorstand seit 2006 angehört und im nächsten Jahr sein 20-jähriges Betriebsjubiläum feiern kann, war zuvor in der Industrie beschäftigt. Der 51-jährige Wirtschaftsingenieur steht exemplarisch für das interdisziplinäre Team der HANNOVER Finanz, das nicht nur aus Finanzspezialisten besteht sondern auch über Industrie-Erfahrung verfügt. „Wir bieten vor allem jungen Kollegen aus der Industrie oder mit Erfahrungen aus Bankwirtschaft und Wirtschaftsprüfung Chancen mit Aufstiegsmöglichkeiten in unserem Team. Gerade heute in Zeiten der Digitalisierung sind mittelständische Unternehmen mit ihrer Wendigkeit und Innovationskraft besonders spannend. Sowohl Wachstumsfälle als auch Fragen rund um Nachfolgeregelungen bekommt hier jedes Teammitglied umfassend mit“, so von Wendorff. Als Eigenkapitalpartner für mittelständische Unternehmen ist HANNOVER Finanz auch im Branchenverband BVK engagiert, wo von Wendorff im Vorstand und für Fragen rund um den Mittelstand zuständig ist.

Fortsetzung Seite 2

Fortsetzung von Seite 1

Verabschiedung mit Festakt

Mit Andreas Schober tritt die frühere Garde aus der Gründerzeit ab. Der Abschied von der Ära der MBO-ler, die vor rund 25 Jahren den Mut hatten, die HANNOVER Finanz gemeinsam mit der Hannover Rück und weiteren bis heute engagierten Gesellschaftern vom HDI zu erwerben, war der HANNOVER Finanz eine Feierstunde im Galeriegebäude des im Barockgarten gelegenen Schlosses Herrenhausen wert. Zu den



rund 250 Gästen, die zur Verabschiedung des langjährigen Vorstandssprechers Andreas Schober kamen, gehörten Weggefährten aus bald 40 Jahren Geschichte der HANNOVER Finanz genauso wie Menschen aus dem jungen und aktuellen Netzwerk des frisch gekürten Vorstandssprechers Goetz Hertz-Eichenrode.

Nachfolge von langer Hand geplant

Der Beiratsvorsitzende der HANNOVER Finanz Albrecht Hertz-Eichenrode eröffnete die Festreden und betonte, Nachfolge in Unternehmen sei eine besondere Herausforderung und müsse von langer Hand geplant sein. „Dies wissen wir als Eigenkapitalpartner vieler mittelständischer Familienunternehmen nur allzu gut. Vor über zehn Jahren haben auch wir angefangen, unsere Nachfolge zu planen.“ 2009 habe er als Gründer der Gesellschaft den Stab an Andreas Schober weitergegeben, der durch sein umsichtiges Management gemeinsam mit seinem Team die bisher besten Ergebnisse in der Geschichte der HANNOVER Finanz erzielt habe, so **Albrecht Hertz-Eichenrode** (oben rechts im Bild). Im Namen der Investoren und Gesellschafter sprach er



Wagten vor 25 Jahren den Management-Buy-out: Joachim Simmroß, bis 2003 stv. Vorstandsvorsitzender, hier mit Ehefrau Britta (links), und Albrecht Hertz-Eichenrode, bis 2009 Vorstandsvorsitzender der HANNOVER Finanz – hier mit Ehefrau Silke.



Andreas Schober (links) seinen besonderen Dank aus und schloss dessen Ehefrau **Sookie Schober**, die als Präsidentin der hannoverschen Chopin-Gesellschaft für die festliche Aufführung von Haydns Abschiedssymphonie sorgte, mit ein.

Mittelständisch geprägte DNA

„Als Gründer und Mitgesellschafter freue ich mich, dass sich ein Familienmitglied für die Arbeit in der HANNOVER Finanz-Familie begeistert“, so Albrecht Hertz-Eichenrode zur Nachfolge seines Sohnes. „Gemeinsam mit unseren Gesellschaftern und Investoren unterstreichen wir damit, wie ernst wir es meinen mit Werten wie Nachhaltigkeit und Kontinuität.“ Als familienorientiertes Unternehmen mit mittelständisch geprägter DNA sei die HANNOVER Finanz eben nicht nur ein Private-Equity-Haus, sondern auch ein natürlicher Sparringspartner des Mittelstandes, schloss der Beiratsvorsitzende seine Rede. Stellvertretend für alle Gesellschafter überbrachte **Dr. Peter Rentrop-Schmid**,



Partner bei der 1798 gegründeten Bank M.M. Warburg & CO und Beiratsmitglied bei HANNOVER Finanz, seinen Dank an Andreas Schober und beglückwünschte Goetz Hertz-Eichenrode zur neuen Aufgabe. Er empfahl neben Gelassenheit und Bauchgefühl auch Veränderungsbereitschaft, Bodenhaftung und Mut als Zutat für eine erfolgreiche Zukunft.

Wechsel in den Beirat

Andreas Schober übergab ein Megafon (Bild oben rechts), das er 2009 von Albrecht Hertz-Eichenrode in Anspielung auf die Funktion des Vorstandssprechers erhalten hatte, an seinen Nachfolger **Goetz Hertz-Eichenrode** (links) und



„Eine Epoche geht zu Ende“, so Andreas Schober. Hier dankt er seinem ehemaligen Vorstandskollegen Claus von Loeper (links), der 2015 in den Ruhestand ging, für seine Rede. Beide waren 1993 ebenfalls bei dem Management-Buy-out dabei.



wünschte ihm eine glückliche Hand. Er freue sich ebenso wie auf Familie und Freizeit darauf, nach fast drei Jahrzehnten im Dienste der HANNOVER Finanz Gruppe, davon acht Jahre als Chef, in den Beirat zu wechseln, so der 63-Jährige. „Die Entwicklung der HANNOVER Finanz ist eine Erfolgsgeschichte. Ich bin dankbar, einer der Bausteine in diesem Werdegang gewesen zu sein. Ab 1998 durfte ich als Vorstand den Gründer Albrecht Hertz-Eichenrode unterstützen, zusammen mit meinen geschätzten damaligen Vorstandskollegen Joachim Simmroß und Claus von Loeper.“ Aus diesem Quartett sei er nun der letzte, der in den Ruhestand ginge und damit gehe wohl eine Epoche zu Ende, so Schober, der sich zum Schluss ausdrücklich bei allen Kollegen und Mitarbeitern bedankte, aber auch bei allen Unternehmern, die er durch seine Arbeit kennenlernen durfte.

Verlässlicher Sparringspartner

In seiner Antrittsrede dankte Goetz Hertz-Eichenrode all seinen Vorgängern, denen es zu verdanken sei, dass die HANNOVER Finanz im deutschsprachigen Mittelstand einen einmaligen Ruf als außerordentlich erfahrener Beteiligungspartner genießt. Er fügte hinzu: „Wir haben eine neue tragfähige Führungsstruktur etabliert und bilden zunehmend junge Mitarbeiter selbst aus. Und wir werden als Sparringspartner noch näher an die Portfoliounternehmen heranrücken. Denn in unserer Zeit gehören Wandel und disruptive Veränderungen schon fast zur Tagesordnung. Daher ist jetzt die Schaffung einer Kultur, die Veränderung annimmt, eine der wichtigsten Aufgaben für die Zukunft unserer Organisation.“ Und er versicherte abschließend, dass er als zukünftiger Vorstandssprecher und Sohn des Gründers den guten Ruf der HANNOVER Finanz als verlässlicher Partner weiter hochhalten werde.



Zwei Unternehmensgenerationen im Gespräch: Goetz Hertz-Eichenrode (rechts) mit seinem Vater Albrecht, Dirk Oltersdorf (links), Chef der MPA Pharma GmbH, und dessen Vater Hans-Joachim, ehemals Finanzchef der Firma Fielmann, die mit HANNOVER Finanz vor 25 Jahren ihren Börsengang vorbereitete.



Abschiedsinterview mit Andreas Schober –
FINANCE –Chefredakteur Michael Hedtstück
 blickte kurz vor dem Wechsel des ehemaligen
 Vorstandssprechers in den Beirat gemeinsam
 mit ihm zurück (ein Auszug).

HANNOVER Finanz hält Rendite zweistellig

*Herr Schober, (...) bis 31. Oktober (Anm. d. Red.) wa-
 ren Sie Chef der HANNOVER Finanz. Wie hat sich
 das Portfolio (...) unter Ihrer Regie verändert?*

Die Veränderungen sind deutlich, weil wir schon
 im Vorfeld meiner Amtsübernahme 2009 be-
 schlossen hatten, unser Beteiligungsportfolio
 zu straffen. In den letzten acht Jahren ist die
 HANNOVER Finanz 25 neue Beteiligungen ein-
 gegangen und hat in diese Transaktionen
 430 Millionen Euro investiert. Das durch-
 schnittliche Eigenkapitalticket lag also bei etwa
 17 Millionen Euro. In den acht Jahren davor hat
 die HANNOVER Finanz nur 350 Millionen Euro
 investiert, diese allerdings in 42 Beteiligungen.
*Laut (...) BVK ist die Anzahl der Professionals, die
 in Deutschland für Private-Equity-Häuser arbei-
 ten, seit der Finanzkrise von 1.100 auf 1.800 ge-
 wachsen – ein Anstieg von 60 Prozent.*

Genau. Aber weder der breite Beteiligungsmarkt
 noch der Mid-Market wachsen. Auch deshalb
 sind die Kaufpreise so stark gestiegen (...). Auch
 wir mussten uns fokussieren. Wir zählen uns
 zwar immer noch zu den langfristigen Investo-
 ren im deutschen Mittelstand, und das halte
 ich für ein zentrales Alleinstellungsmerkmal,
 aber wir müssen noch zusätzliche Nischen
 besetzen. Dazu zählen wir zum Beispiel unsere
 Fähigkeit, auch komplexe Deal-Situationen zu
 managen. (...)

*Was waren Ihre persönlichen Highlights und
 Tiefpunkte der letzten acht Jahre?*

Mein Einstieg im Jahr 2009 war gleich ein Tief-
 schlag. (...) Auch in unserem Portfolio hat es an
 vielen Stellen gebrannt (...) Aber immerhin ha-
 ben wir selbst 2009 und 2010 über unser ge-
 samtes Portfolio betrachtet keinen Verlust ge-
 macht. (...) Dass wir von 2014 bis 2016 drei
 Rekordergebnisse hintereinander erzielen konn-
 ten zeigt, dass wir gut gearbeitet haben. Unsere
 jährliche Rendite ist nach wie vor deutlich
 zweistellig und hat sich über die Zeit kaum ver-
 ändert – im Gegensatz zum breiten Markt. Als
 mein persönliches Highlight betrachte ich aber,
 dass der Umbau unseres Teams ein Erfolg ge-
 worden ist. Wir haben einen guten Spirit im
 Haus, (...) um die Zukunft der HANNOVER Finanz
 ist mir nicht bange. (Siehe auch [www.finance-
 magazin.de/deals/private-equity-private-debt/hannover-
 finanz-haelt-rendite-zweistellig-2000601](http://www.finance-magazin.de/deals/private-equity-private-debt/hannover-finanz-haelt-rendite-zweistellig-2000601))



HANNOVER Finanz-Vorstandssprecher Goetz Hertz-Eichenrode und Albrecht Hertz-Eichenrode, Gründer und Beiratsvorsitzender der HANNOVER Finanz, im Interview mit Jonas Hetzer, dem stellvertretenden Chefredakteur der Zeitschrift *impulse*

Auszug aus **impulse** 11/2017 „Unter Beobachtung“

NACHFOLGE Goetz Hertz-Eichenrode musste erst zeigen, dass er es kann.
 Nun wird er Chef von HANNOVER Finanz, dem Unternehmen, das sein Vater
 Albrecht aufgebaut hat. Ein Gespräch über Veränderungen (...)

*Barocke Fresken, Büsten römischer Herrscher, schwere Wandteppiche – das Ambiente der Galerie
 Herrenhausen in Hannover ist eher untypisch für HANNOVER Finanz. Doch der Anlass ist Grund
 genug, einmal auf Unterstatement zu verzichten. Der scheidende Vorstandssprecher der Beteili-
 gungsgesellschaft, Andreas Schober, wurde gerade verabschiedet und übergab die Geschäfte an
 Goetz Hertz-Eichenrode, Sohn des Firmengründers Albrecht Hertz-Eichenrode. Im Anschluss neh-
 men sich Vater und Sohn Zeit für ein Gespräch.*

**Herr Goetz Hertz-Eichenrode, als Jugendlicher entdeckten Sie Ihre Leidenschaft für den
 Pferdesport, wie Ihr Vater. Im November werden Sie nun Sprecher des Vorstands der
 HANNOVER Finanz, das Unternehmen, das Ihr Vater aufgebaut und bis 2009 geführt hat.
 Wollten Sie Ihrem Vater immer nacheifern?**

Goetz Hertz-Eichenrode (GHE): Ja. Ich habe ja gesehen, dass er etwas Tolles aufgebaut hat. Es
 waren aber immer meine eigenen Interessen. Mein Vater sagte nie zu mir: Junge, jetzt mach das!
 Es war, gefühlt zumindest, immer alles sehr freiwillig. [Beide lachen.]

Wann haben Sie das erste Mal in der Familie über HANNOVER Finanz diskutiert?

GHE: HANNOVER Finanz war für mich von Kindesbeinen an sehr präsent. Ich bin schon als klei-
 ner Junge mit meinem Vater zur Hannover Messe und auf die CeBIT mitgekommen, wo HANNOVER
 Finanz Stände hatte.

Albrecht Hertz-Eichenrode (AHE): Auch auf die Geschäftsführertreffen. Da gab es einen
 Kindertisch.

GHE: Übers Geschäft gesprochen haben wir, glaube ich, erstmals, als ich auch etwas von Wirt-
 schaft verstanden habe, mit 14 oder 15. Als ich studiert habe, wurde es intensiver. Das war die
 Zeit, als die New Economy kam und der Neue Markt.

Wann stand für Sie fest, einmal für HANNOVER Finanz zu arbeiten?

GHE: Es stand für mich früh fest, dass ich in dieser Branche arbeiten möchte. Ich bin Steuer-
 berater und Wirtschaftsprüfer geworden. Das war für mich aber immer nur Handwerkszeug, weil
 ich in diese Branche wollte. Auch meine Diplomarbeit hatte ich über das Thema Private Equity
 geschrieben. Ich war dann in Frankfurt bei einer Beteiligungsgesellschaft. Das hat auch sehr viel
 Spaß gemacht. (...)

Wie hat es dann geklappt?

AHE: Ich habe einen Headhunter, den ich gut kannte und dem ich vertraute, gebeten, Interviews
 zu führen für die Neuzusammensetzung des Vorstands. Einmal mit den damaligen anderen Vor-
 standsmitgliedern, auch mit mir, und mit Goetz. Das, was ich mir selber als Lösung wünschte,
 war auch die Empfehlung des Personalberaters: unseren Vorstand Andreas Schober zu meinem
 Nachfolger zu machen und Goetz neu in den Vorstand zu holen. Da müsste er sich bewähren.
 Dann könnten wir sehen, wie es weitergeht.

Was machen Sie anders als Ihr Vater?

GHE: Das kann ich gar nicht beantworten.

AHE: Du hast einen anderen Führungsstil.

GHE: Ja, ich bin teamorientierter. Wir arbeiten heute viel stärker in Teams.

AHE: Heute duzt sich jeder (...). Früher war die Zusammenarbeit stärker von Hierarchien geprägt.

Wie Nachfolger das Unternehmen weiterentwickeln

Die INTES Akademie für Familienunternehmen veranstaltet jedes Jahr im November das Unternehmer-Erfolgsforum für Familienunternehmen und Unternehmerfamilien. HANNOVER Finanz ist seit rund 15 Jahren als Unterstützer mit dabei und steuerte diesmal einen Erfahrungsaustausch zum Thema „New Leaders at Work: Wie Nachfolger das Unternehmen weiterentwickeln“ mit Goetz Hertz-Eichenrode und Raoul Roßmann bei (v.l.n.r.). INTES Akademie-Geschäftsführer Dr. Dominik von Au interviewte beide für die Dezemberausgabe des hauseigenen Unternehmerbriefs – ein Auszug.



Goetz Hertz-Eichenrode und Raoul Roßmann sprechen über ihren jeweils eigenen Weg an die Spitze des väterlichen Unternehmens und die fast 40-jährige persönliche und geschäftliche Verbindung der Unternehmerfamilien Hertz-Eichenrode und Roßmann.

Dominik von Au: *Raoul und Goetz, ihr kennt euch seit Kindertagen. Wie kommt es zu der Verbindung zwischen den Unternehmen Rossmann und HANNOVER Finanz?*

Goetz Hertz-Eichenrode: Die Rossmann Gruppe ist in den 80er Jahren extrem stark gewachsen und hat mit vielen Übernahmen den damals noch zersplitterten deutschen Drogeriemarkt aktiv konsolidiert. Damals – die Rossmann Gruppe war mit einem Umsatz von etwa 20 Millionen DM noch vergleichsweise klein – ist die HANNOVER Finanz als Eigenkapitalpartner eingestiegen.

Raoul Roßmann: Die Anfänge der Zusammenarbeit kenne ich nur aus den Überlieferungen meines Vaters. Aber den Ausstieg der HANNOVER Finanz 2002 und den Verkauf der Anteile an die Hongkonger Hutchison Gruppe habe ich dann schon mitbekommen.

Mittlerweile hat sich der Spieß umgedreht und Rossmann investiert bei der HANNOVER Finanz?

Raoul: Ja, Rossmann ist bei einer Beteiligungsgesellschaft engagiert, die mit den Fonds der HANNOVER Finanz gemeinsam investiert. Mein Vater handelte schon immer gerne mit Aktien. Über die GBK Beteiligungen AG kann er sich über die Börse direkt an Mittelständlern beteiligen, die HANNOVER Finanz geprüft hat.

Goetz: Darüber hinaus sind unsere Familien gut befreundet. Und: Mein Vater sitzt im Beirat bei Rossmann, und Raoul ist im Aufsichtsrat der GBK Beteiligungen AG, also quasi unser Aufseher bei diesem Fonds.

Raoul, ihr habt mit Hutchison einen Weltkonzern, der auch im Drogeriegeschäft tätig ist, als Minderheitsgesellschafter. Wie gut funktioniert das?

Raoul: Nach gewissen Startschwierigkeiten mittlerweile ganz gut. Wir profitieren von den Synergien z. B. im Einkauf oder bei der IT-Infrastruktur.

Wie erfolgte euer Einstieg ins Unternehmen?

Goetz: Ich war von klein auf immer sehr nah dran am Unternehmen. Ich war oft mit meinem Vater auf der Hannover Messe oder bei Beteiligungsunternehmen und wusste recht früh, dass ich ins Beteiligungsgeschäft möchte. Entsprechend habe ich mein Studium, meinen Berufseinstieg bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit dem Abschluss als Steuerberater sowie Wirtschaftsprüfer und die anschließende Station bei einem Buy-out-Fonds in Frankfurt darauf ausgerichtet. 2009 bin ich dann bei der HANNOVER Finanz eingestiegen und in den Vorstand eingetreten. Seit November 2017 bin ich Sprecher des Vorstands. Wir sind jetzt im Vorstand mit Jürgen von Wendorff zu zweit und haben zusätzlich eine Partnerebene aufgebaut.

Raoul: Ich habe nach dem Abitur ein duales Studium gemacht und bin dann mit 25 Jahren direkt bei Rossmann eingestiegen. Damals gab es eine Korruptionsvermutung bei einem Abteilungsleiter, die sich leider bestätigt hat. Meine Mutter hat mich damals gebeten, mich darum zu kümmern. Ich habe dann recht schnell die Einkaufsabteilung übernommen und viele Lieferantenbeziehungen auf den Prüfstand gestellt. Später kamen Online und Marketing dazu. (...)

Wie schwierig war es, sich bei den anderen Führungskräften Respekt zu verschaffen?

Goetz: Das funktioniert natürlich nur über Leistung, über gute Ideen und über gute Zusammenarbeit.

Raoul: Durch die Probleme, die wir in der Einkaufsabteilung hatten und die sich relativ schnell mit einfachen Maßnahmen lösen ließen, waren recht früh Erfolge da. Das hilft natürlich.

Ihr seid beide in der zweiten Generation und tretet in die Fußstapfen von charismatischen Gründern. Erfahrungsgemäß ein schwieriger Übergang. Wie gut funktioniert die Zusammenarbeit mit euren Vätern?

Raoul: Sehr gut. Meine Mutter und mein Bruder arbeiten ja auch im Unternehmen und wir verstehen uns als Familie einfach sehr gut. Da ist viel Liebe, Vertrauen und auch viel Freiheit. Außerdem ist das Unternehmen sehr groß. Mein Vater hat gar kein Interesse am Thema Einkauf,

das bei mir liegt, oder am Thema Eigenmarken und Non-Food, das meine Mutter verantwortet. (...)

Goetz: Mein Vater hat genug Nachfolgen begleitet, um zu wissen, wie man sich als scheidender Patriarch nicht verhalten sollte. Der Rollenwechsel vom Vorstandsvorsitzenden zum Beiratschef hat gut funktioniert. Und um Interessenkonflikte zu vermeiden, haben wir z. B. für Personalthemen im Beirat einen Personalausschuss aus anderen Personen gebildet, um da die notwendige Neutralität reinzubringen.

Goetz, was machst du anders als die Vorgängergeneration?

Wir arbeiten noch stärker im Team als früher und fordern noch mehr Verantwortungsübernahme von allen Entscheidungsträgern. (...)

In vielen Branchen fordert die Digitalisierung von der jungen Generation, dass sie sehr aktiv eine neue, andere Agenda setzt. Mit welcher Agenda tretet ihr an?

Goetz: Eine disruptive Veränderung sehe ich im Beteiligungsgeschäft eigentlich nicht. Es sind eher inkrementelle Veränderungen. Wir müssen eigene Antworten auf die steigenden Preise finden. Wir leben in einer Zeit, in der Geld eine Commodity ist. Da muss man sich anders vom Wettbewerb differenzieren. Die Prozesse werden zudem immer professioneller. Nur wer eine Unternehmensbewertung in kürzester Zeit sehr präzise fahren kann, hat Chancen in Bieterprozessen. (...) Wir schauen uns sicher zukünftig Themen wie Pharma, Medtech oder Digitalisierung intensiver an als früher.

Raoul: Online Geld zu verdienen bleibt in unserem Markt sehr schwierig. Der Preiswettbewerb ist in kaum einer Branche so scharf wie bei uns. Wir setzen deshalb sehr stark auf Sortimentsthemen. Und bei aller Digitalisierung glauben wir an das Filialgeschäft. Mein Vater sagt immer: Wenn unser Geschäftsmodell tatsächlich der Digitalisierung zum Opfer fällt, dann wollen wir wenigstens die Letzten sein, die von der Tanzfläche gehen.

(Siehe auch www.intes-akademie.de/newsroom/publikationen/intes-unternehmerbrief)

Neu im Portfolio

Corporate Planning – Hamburger Softwareanbieter regelt Nachfolge

Die 1989 gegründete CP Corporate Planning AG steht für einfache und flexible Softwarelösungen für die Unternehmenssteuerung im Mittelstand und hat jetzt mit Unterstützung des Eigenkapitalpartners HANNOVER Finanz die Nachfolgeregelung erfolgreich abgeschlossen. Das Team der HANNOVER Finanz stellte sich jetzt auf der Betriebsversammlung des Hamburger Softwarehauses vor.

Mit einer bald 30-jährigen Unternehmensgeschichte ist Corporate Planning einer der Pioniere im deutschsprachigen Business Intelligence Markt und heute einer der Technologie- und Innovationsführer für Softwarelösungen im Bereich Unternehmenssteuerung. Als Digitalisierungspartner mittelständischer Unternehmen bietet Corporate Planning ihren Kunden Softwarelösungen für das operative und strategische Controlling, die integrierte Finanz- und Erfolgsplanung sowie die Konsolidierung auf einer integrierten, technologischen Plattform. Dabei ist nachhaltiges Wirtschaften Bestandteil der

Firmenphilosophie. Das gilt auch für die eigene Unternehmensentwicklung: Corporate Planning setzte jetzt gemeinsam mit der HANNOVER Finanz die sorgfältig geplante Nachfolgeregelung um. Der Eigenkapitalpartner mit Sitz in Hannover und Wien erwirbt die Mehrheit der Aktien von den Gründungsgesellschaftern des Hamburger Softwarehauses und wird den Führungskreis am Unternehmen beteiligen. Corporate Planning ist neben dem Hauptsitz in Hamburg mit weiteren neun Standorten in Deutschland, der Schweiz, Österreich, England und den Niederlanden vertreten. Mit über 130 Mitarbeitern und einem starken Partnernetzwerk werden mehr als 28.000 Anwender in über 4.000 Unternehmen national und international betreut. Gerade mit Aussicht auf das zu erwartende Wachstum verbunden mit der digitalen Transformation in nahezu allen Bereichen der Wirtschaft sieht der 62-jährige CEO und Mitgründer Peter Sinn – hier im Gespräch mit HANNOVER Finanz Investment Manager Christian Lömker



(rechts im Bild) nach der Betriebsversammlung – jetzt den richtigen Zeitpunkt für gekommen, um die geplante Nachfolge in die Tat umzusetzen. „Mit der HANNOVER Finanz haben wir einen starken Partner gefunden und gemeinsam eine zukunftsgerichtete Lösung für unser Unternehmen erarbeitet.“

Der HANNOVER Finanz sind die Leistungen von Corporate Planning seit langem bekannt. Einige der mittelständischen Unternehmen, an denen der Eigenkapitalpartner beteiligt ist, arbeiten mit dem Hamburger Softwarehaus zusammen.

Neu im Portfolio

Spezialist für Sporternährung stärkt Finanzmuskeln



Der führende Anbieter für Sporternährung in der DACH-Region, bekannt unter der Marke Sportnahrung.at/Sportnahrung.de, will gemeinsam mit der HANNOVER Finanz als starkem Eigenkapitalpartner an seiner Seite weiter wachsen. Dafür hat das Unternehmen im Zuge einer Kapitalerhöhung über 30 Prozent der Anteile an die Beteiligungsgesellschaft abgegeben. Eigentümer Konrad Kreid bleibt mit rund 70 Prozent beteiligt. Der 1999 von dem Kraft- und Kampfsportler Johannes Mitteregger gegründete wachstumsstarke Sporternährungsspezialist will damit die eigene Finanzkraft erheblich stärken und sein Filialnetz in der DACH-Region weiter ausbauen. Der Markt für Nahrungsergänzungsmittel in der DACH-Region wächst dynamisch und umfasst rund 1,2 Milliarden Euro. Dazu gehört auch das Nischensegment der Sporternährung mit über 300 Millionen Euro. Mit der Marke Sportnahrung.at/Sportnahrung.de hat sich die auf Nah-

rungsergänzungsmittel für Sportler spezialisierte Sporternährung Mitteregger GmbH auch im Breitensport einen hohen Bekanntheitsgrad erarbeitet. Das Unternehmen ist mit 11 Filialen in Österreich, 18 Filialen in Deutschland sowie 12 Franchise-Nehmern vertreten. Zum Multi-Channel-Vertriebskonzept gehören neben Online-Läden auch der Vertrieb über Lebensmittel-einzelhändler, wie etwa die REWE Gruppe. Der Sporternährungsspezialist bietet seine Produkte für professionelle Sportler und für den Hobby- sowie Freizeitbereich an. Für alle Sportarten – von Ausdauer-, Kraft-, Kampf- Geschwindigkeits- bis Ballsport – vertreibt das Unternehmen die passenden Lösungen. Im Sortiment befinden sich maßgeschneiderte Artikel für Muskelaufbau, Gewichtsabnahme, Fettabbau sowie Ausdauer- und Leistungssteigerung. Darüber hinaus werden Gesundheits- und Wellnessprodukte, Super-Food, Functional-Food sowie Sportbekleidung und Trainingszubehör vertrieben.

Der Unternehmensgründer und österreichische Kraft- und Kampfsportler Johannes Mitteregger erkannte insbesondere aufgrund seiner eigenen sportlichen Ziele die Notwendigkeit von effizienten Nahrungsergänzungsmitteln, um seinen Trainingserfolg zu steigern. Der eigene Bedarf und die Kenntnis der Branche führten dazu, dass er vor bald 20 Jahren das gleichnamige Handelsunternehmen mit Sitz in Graz gründete.

Das Unternehmen richtete sich anfangs rein an professionelle Leistungssportler. Mitteregger übergab das Unternehmen 2015 an den studierten Betriebswirt Konrad Kreid, einen ebenfalls ambitionierten Ausdauer- und Kraftsportler, der auch den Bedarf an qualitativ hochwertiger Sporternährung im Breitensport erkannte. Immer mehr Hobbysportler investieren viel in professionelle Ausrüstung und Trainingsmethoden. Eine Professionalisierung im Bereich der Sporternährung ist deshalb ein logischer Schritt.

Durch die Verbreiterung der Zielgruppe hat das Unternehmen inzwischen die nächste Stufe erreicht. Kreid kann sich auch vorstellen durch Zukäufe zu wachsen. Derzeit erwirtschaftet das Unternehmen mit seinen rund 100 Mitarbeitern einen Jahresumsatz im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Die HANNOVER Finanz hat Erfahrung mit Unternehmen aus der Sportbranche. Über acht Jahre dauerte die erfolgreiche Eigenkapitalpartnerschaft mit Runners Point, und seit 2014 gehört der österreichische Fahrrad- und Radsportspezialist SIMPLON zum Portfolio. Die Sporternährungsspezialisten mit Sitz in Wien und Graz betreut die HANNOVER Finanz von ihrem Wiener Büro aus.



Zu Besuch bei ACHAT – Ausflug nach Budapest

Die ACHAT Hotel- und Immobilienbetriebsgesellschaft mbH gehört seit 2016 zum Portfolio der HANNOVER Finanz und ist ein führender Betreiber von „Value- und Budgethotels“. Der Name leitet sich vom gleichnamigen Edelstein ab, der mit seinen vielseitigen Formen und Farben auf die individuelle und persönliche Atmosphäre der Hotels hinweisen soll. Das Team der HANNOVER Finanz besucht immer wieder Unternehmen aus dem eigenen Portfolio. Diesmal waren alle gespannt auf die Hotels des Unternehmens. Also ging es – auch anlässlich des Generationenwechsels im eigenen Hause (siehe Seite 2) – weiter weg, und zwar nach Budapest ins ACHAT Premium, wo Unternehmenschef Wilhelm Kotter die Betriebsausflügler empfing.



Die Hotelchefin des ACHAT Premium in Budapest unterstützte bei der Zusammenstellung des interessanten Programms. Gleich am ersten Tag ging es zum Abendessen aufs Schiff, das an Sehenswürdigkeiten wie dem prachtvollen 1865 errichteten Parlamentsgebäude vorbeiglitt. Das 268 Meter lange, direkt am Donauufer gelegene Gebäude ist eines der Wahrzeichen



Budapests. Als Vorbild diente der Palace of Westminster, Sitz des britischen Parlaments in London. Die Besichtigung der Altstadt und des Burgviertels standen am nächsten Tag an.

Am Abend erläuterte ACHAT-Chef Wilhelm Kotter (Foto unten) Geschichte und Wachstumsstrategie seines Unternehmens während des festlichen Abendessens in Ungarns 1894 gegründetem legendärem Restaurant „Gundel“.



Tradition und Wachstum

Gegründet 1991 in der Rhein-Neckar-Region und seit 1998 mit privaten Investoren im Hintergrund, ist die Gruppe kontinuierlich gewachsen. Der Markt für Value- und Budgethotels gilt als krisenresistent und wachstumsstark. Er geht daher bei diesem Segment auch für die kommenden Jahre von einem signifikanten Wachstum aus, berichtete Kotter. Insbesondere für den deutschen Markt sehe er ein großes Potenzial. Hinzu kommt, dass der Betreibermarkt sich konsolidiert. Hier entsteht eine Lücke, die ACHAT mit ihrem vernünftigen Preis-Leistungs-Verhältnis und einem eigenen Design- und Marketingkonzept für ihre Expansion nutzen will.



Neueröffnungen und neue Marke

Zur ACHAT Hotelgruppe zählen aktuell über 30 Hotels mit rund 4.000 Hotelzimmern und Apartments. Die Hotels werden unter den Marken ACHAT Comfort, ACHAT Premium, ACHAT Plaza und ganz neu unter LOGINN by ACHAT geführt. Gerade hat die Betreibergesellschaft weitere Hotels in Frankfurt übernommen und ein Hotel der Premium-Budgetmarke LOGINN by ACHAT in Leipzig (Foto oben) eröffnet. 2019 soll das nächste Hotel der neuen Marke in den Niederlanden eröffnen. Damit verfolgt die ACHAT Hotelgruppe ihre Expansionsstrategie von aktuell 30 Hotels auf 100.

Das Wort zum Schluss

Nein, nicht Influenza – Influencer!

Was heute klingt wie eine Viruskrankheit war mal das gute alte Empfehlungsmarketing. Der Einflussnehmer 4.0 ist also nur alter Wein in neuen Schläuchen. Er bloggt, twittert oder chattet und preist Produkte an. Es hat nicht lange gedauert, bis die Konsumgüterindustrie daraus das Influencer-Marketing machte. Übrigens: Der berühmteste „Influencer“ ist der Weihnachtsmann. Aus dem heiligen Nikolaus von Myra wurde 1931 ein rotbackiger „Santa Claus“. Der Cartoonist Haddon Sundblom gestaltete diesen für Coca-Cola. Bis heute erreicht „Santa Claus“ ein riesiges Massenmarktpublikum und preist Waren an. Da kommt auch der heutige Influencer mit der größten Reichweite (noch) nicht mit ...

Die Redaktion

Erste INSIGHT in Österreich



Das Penthouse k47 bot hoch über Wien die perfekte Bühne für die erste österreichische Ausgabe der HANNOVER Finanz INSIGHT – hier das Wiener Organisationsteam mit Investment Manager Georg Krasser und Judith Greiner vor der spektakulären Kulisse.

Solch einen Kennenlernabend mit detaillierten Informationen zu ausgewählten Beteiligungsfällen richtet HANNOVER Finanz seit vielen Jahren in Frankfurt für alle aus, die rund um Unternehmensverkäufe und -käufe tätig sind. Jetzt ging der Eigenkapitalpartner mit der Wiener Schwesterveranstaltung in Österreich an den Start. Rund 100 Personen aus den Bereichen

Wirtschaftsprüfung, M & A-Beratung oder Firmenkundenbetreuung bei Banken aus ganz Österreich kamen. „Das persönliche Gespräch ist uns sehr wichtig. Denn in unserer Branche gibt es in Österreich viele Einzelkämpfer“, so Martin Walka, Partner bei HANNOVER Finanz und Chef des Wiener Büros. Fast das gesamte HANNOVER Finanz Investmentteam einschließlich Vorstand kam nach Wien, um die Gäste zu empfangen. Auch Unternehmer nahmen die Gelegenheit zum persönlichen Gespräch mit dem Team aus Wien und Hannover wahr.



HANNOVER Finanz-Vorstand Jürgen von Wendorff begrüßte die Gäste und leitete die Vorträge ein.

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:
Jens Schulz S. 1; Franz Fender S. 1, 2, 3;
Clemens Heidrich S. 3; Archivfotos der Beteiligungen S. 5, 6; Werner Bartsch S. 5; Christian Kellner S. 6; Andreas Scheiblecker S. 6