

24.02.2017

- **Editorial**
- **01 - Aufreger des Monats: Abgeltungssteuer – War früher wirklich alles besser?**
- **02 - Blickpunkt: Investitionen – Mittelstand verlangt nach strategischen Finanzierungen**
- **03 - Past & Present**
- **04 - Relative Stärke RSL**
- **05 - Vorstandsgespräch: Dr. Hannspeter Schubert (Blue Cap AG)**
- **06 - Unternehmer insights: Dr. Hannspeter Schubert (Blue Cap AG)**



Vorstandsgespräch

Blue Cap AG – Größere Transaktionen, größerer Hebel

Die Aktie der Blue Cap AG gehört zu den großen Gewinnern der vergangenen Monate. Die Industrieholding aus München punktete bei Investoren mit spannenden Übernahmen, verbesserten Ergebnissen und einer positiven Auftragslage. Gegenüber BankM spricht Vorstand Dr. Hannspeter Schubert über Avancen von Finanzinvestoren, eine Anpassung der Akquisitionsstrategie und den Start einer langfristigen Dividendenpolitik.

BankM: Seit Mitte des vergangenen Jahres hat die Blue Cap Aktie sich vom Gesamtmarkt abgekoppelt und einen beeindruckenden Aufschwung um rund 100 Prozent hingelegt. Sehen Sie einen konkreten Auslöser oder ernten Sie jetzt die Früchte langjähriger Arbeit?

Schubert: Zunächst einmal freuen wir uns natürlich sehr über diese Entwicklung. Da unsere Geschäftspolitik sich nicht geändert hat, müssen wir den Auslöser für den Kursanstieg wo anders suchen. Meines Erachtens kommen hier mehrere Faktoren zusammen: Zum einen das allgemein günstige Umfeld und ein wachsendes Interesse institutioneller Investoren am PE-Markt. Und zum anderen war die Blue Cap Aktie lange stark unterbewertet, weil unsere Restrukturierungsarbeit das Wachstumspotenzial überdeckt hat und die Transparenz nicht hoch genug war. Beides hat sich jetzt geändert. In unserem Portfolio dominieren mittlerweile die Wachstumsunternehmen und wir sind bei den Investoren viel präsenter geworden. Dazu hat auch der Neschen-Deal beigetragen, der uns eine hohe Aufmerksamkeit beschert hat – auch bei institutionellen Investoren.

BankM: Die Übernahme der Neschen-Gruppe hat sicherlich überrascht – rund 50 Millionen Euro Umsatzbeitrag sind eine echte Hausnummer. War der Deal eine einmalige Gelegenheit oder ist diese Größenordnung für Blue Cap „the new normal“?

Schubert: Generell wollen wir größere Akquisitionen tätigen, um einen besseren Hebel zu haben Werte zu entwickeln. Zwar wird es im Rahmen von „buy & build“ immer auch kleinere Add-on-Käufe geben, aber grundsätzlich streben wir künftig Transaktionen der Größenordnung 20 bis 100 Millionen Euro an. Insofern kann Neschen durchaus als Blaupause für weitere Deals herhalten.

Neschen-Deal Highlight des Jahres

BankM: Lassen Sie uns bei Neschen bleiben: Wie verläuft die Integration, werden hier erst einmal signifikante Sanierungsaufwendungen fällig oder sind die übernommenen Assets profitabel?

Schubert: Neschen ist keinesfalls ein Restrukturierungsfall, sondern auch in der Insolvenz relativ gut gelaufen. Aber natürlich gab es einige Unsicherheiten und auch einen gewissen Entscheidungsstau. Dies konnten wir jedoch bereinigen, so dass wir großes Entwicklungspotenzial sehen. Zum Beispiel was die Effizienz der Fertigung betrifft, aber auch in der Produktentwicklung und technischen Anwendung sowie beim Ausbau der Filmolux-Gruppe.

BankM: War der Neschen-Deal damit Ihr persönliches Highlight des vergangenen Jahres?

Schubert: Definitiv. Aber insgesamt sind die Entwicklungen in unseren Beteiligungsunternehmen sehr positiv. Die Sanierungsfälle arbeiten sich langsam heraus und unsere Wachstumsinvestitionen machen sich zunehmend bezahlt. So hat beispielsweise WISAP im vergangenen Herbst endlich die Zertifizierung für den chinesischen Markt erhalten, so dass wir gemeinsam mit unserem dortigen Partner jetzt richtig angreifen können. Und auch der Einstieg in das Edelmetall-Geschäft ist in Zeiten inflationsgetriebener Wertsteigerungen und währungspolitischer Unsicherheit eine hervorragende Abrundung unseres Beteiligungsportfolios.

BankM: Die Carl Schaefer Gold- und Silberscheideanstalt GmbH sticht im Blue Cap Portfolio sicherlich hervor – und das nicht nur aufgrund des goldenen Anstrichs. Welche Pläne haben Sie mit der Gesellschaft?

Schubert: Die Aufmerksamkeit der Investoren richtet sich zunehmend auf Sachwerte und damit auch auf Gold. Carl Schaefer ist äußerst professionell im Bereich Recycling und Analyse. Diese Kompetenz werden wir im laufenden Jahr durch den Goldhandel und das Auflegen eigener Goldprodukte erweitern. Wir wollen die gesamte Wertschöpfungskette abdecken.

Avancen statt Wettbewerb

BankM: Ist es eigentlich Zufall, dass Sie zwei Insolvenzfälle übernommen haben oder zwingen das hohe Bewertungsniveau und die zunehmende Konkurrenz – der Trend geht eindeutig vom Finanz- zum Unternehmensinvestor – zu ungewöhnlichen Maßnahmen?

Schubert: Das Bewertungsniveau ist aufgrund der hohen Liquidität im Markt historisch gesehen sicherlich sehr hoch. Aber bei Blue Cap haben wir grundsätzlich keinen Investitionsdruck und können Angebote immer noch sorgfältig auswählen. Zumal sich aufgrund unseres langjährig bestehenden Netzwerkes ausreichend Möglichkeiten für günstige Investitionen ergeben. Die Zahl der Wettbewerber, die wirklich in der Lage sind mit entsprechender Erfahrung operativ in die Unternehmen zu gehen, halten wir zudem nach wie vor für überschaubar. Vielmehr sehen wir vermehrt Finanzinvestoren, die uns als Co-Investoren zur Seite stehen wollen.

BankM: Wie reagieren Sie auf solche Avancen und in welcher Konstellation würden Sie auch den Verkauf einer Beteiligung in Erwägung ziehen?

Schubert: Solange wir im Driver-Seat bleiben, sind wir Co-Investoren gegenüber durchaus offen. Verkäufe sind hingegen nicht zwingend Teil unseres Geschäftsmodells. Als Industrieholding sind wir schließlich an der nachhaltigen Wertentwicklung unserer Unternehmen interessiert. Sollte jedoch ein Strategie in der Lage sein, den von uns skizzierten Wachstumskurs zu überbieten, schließen wir im Einzelfall Gespräche über einen Verkauf nicht aus.

BankM: Zurück von potentiellen Verkäufen zu potentiellen Zukäufen: Sind nach den beiden Akquisitionen des vergangenen Jahres weitere (größere) Deals in diesem Jahr überhaupt

realistisch und müssen Beteiligungsgesellschaften sich angesichts wieder aufkeimender Debatten um eine mögliche Zinswende auf schlechtere Finanzierungsbedingungen vorbereiten?

Schubert: Im derzeitigen Umfeld sehen wir in Europa keinen Spielraum für Zinserhöhungen, sondern rechnen vielmehr mit einer nachhaltigen Inflation. Entsprechend geht es vor allem darum günstige Zinskonditionen langfristig zu sichern. Ob positive Zinsentwicklungen in den USA und England das Umfeld mittelfristig verändern, bleibt abzuwarten. Mit unserer Finanzierungsstruktur und unserem Immobilienbestand sehen wir uns jedoch gut aufgestellt und sind ständig in Gesprächen über neue Transaktionen. Aber natürlich müssen wir unsere Holding-Strukturen nachziehen, vor allem im Bereich Controlling, Reporting und Beteiligungsmanagement. Um die Gesellschaften zukünftig auch operativ entsprechend begleiten zu können, haben wir seit Beginn des Jahres Herrn Dr. Schwarzer als COO engagiert.

Erste Dividendenausschüttung rückt näher

BankM: Welche operativen Ziele haben Sie sich für 2017 denn gesetzt? Ist der positive Auftragsbestand Beleg dafür, dass nach der Verbesserung der Ergebnissituation auch das organische Umsatzwachstum anspringt?

Schubert: Wir haben eine klare Roadmap für jedes Unternehmen. Sanierungsmaßnahmen sind immer zeitlich befristet und sollen dann zeitversetzt und branchenabhängig in ein Ertrags- und Umsatzwachstum überführt werden. Genauso wie die Investitionen in Anlagen, Forschung und Neuentwicklungen, die wir in nahezu allen unseren Unternehmen getätigt haben. 2017 setzen wir deshalb auf die Weiterverfolgung der Wachstumspläne in den einzelnen Beteiligungsunternehmen, vor allem bei Gämmerler. Ich gehe davon aus, dass wir Umsatz und EBITDA in allen Unternehmen verbessern.

BankM: Das klingt, als ob sich die Aktionäre tatsächlich berechnete Hoffnungen auf eine erstmalige Dividendenausschüttung machen können. Wie konkret sind Ihre diesbezüglichen Pläne und welche mittelfristige Strategie verfolgen Sie dabei?

Schubert: Unsere Strategie ist langfristig auf den Aufbau einer Industrieholding gerichtet, die in der Lage ist selbstständig zu wachsen, durch Diversifizierung auch in Krisen gut gerüstet zu sein und den Aktionären eine Rendite in Form von Dividenden zu zahlen. Basierend auf dem Ergebnis 2017 planen wir den Beginn einer nachhaltigen Dividendenpolitik.



◀ [vorheriger Artikel](#)

[Inhalt](#)

[nächster Artikel](#) ▶

Über BankM

Seit dem Jahr 2007 ist BankM als Repräsentanz der biw AG (Frankfurt am Main) ein Partner mittelständischer Unternehmen. Im Gegensatz zum angioamerikanisch geprägten Investment Banking, betreut BankM – biw AG wachstumsstarke Unternehmen gemäß der klassischen Hausbank-Philosophie.

Das BankM-Dienstleistungsspektrum umfasst u.a. die Beratung und Finanzierung von börsennotierten und nicht-börsennotierten Unternehmen im Bereich Eigenkapital, die Fremdkapitalvermittlung inkl. Debt Advisory sowie M&A. BankM – biw AG verfügt über ein eingespieltes, interdisziplinäres Team, das auf rund 200 Jahre persönliche Kapitalmarkterfahrung aus über 250 erfolgreichen Kapitalmarkttransaktionen (davon über 40 IPOs) und über 50 M&A-Transaktionen zurückgreifen kann. Neben den klassischen Finanzierungs- und Kapitalmarktthemen begleitet BankM dabei auch die Expansion in den asiatischen Raum mit einem 5-köpfigen China-Desk. Hier hat sich BankM – biw AG auf die Suche nach geeigneten strategischen Partnern in China fokussiert, mit dem Ziel sowohl die Transaktionssicherheit als auch die Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen Geschäftserfolgs des Kunden in China deutlich zu erhöhen.

Kontaktdaten

BankM - Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG
Mainzer Landstraße 61
D - 60328 Frankfurt

Telefon: +49 (0) 69 - 7 19 18 38-0
Telefax: +49 (0) 69 - 7 19 18 38-50

www.bankm.de || info@bankm.de

Momentum abbestellen



© Copyright 2017 - BankM - Repräsentanz der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG

