



Werte erfolgreich entwickeln und managen im Gespräch mit Marc Böttger, Director Hidden Peak Capital

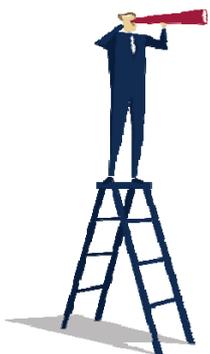
Frank:

„Das Geschäft von Beteiligungsgesellschaften ist ein breites Feld. Wie unterscheidet sich Hidden Peak Capital?“

„Wie lange braucht Hidden Peak Capital für eine Investment Entscheidung? Wie tief gehen Sie im Rahmen einer Due Diligence in ein Asset hinein und woran machen Sie Wertpotentiale fest?“

„W&P legt großen Wert auf eine ganzheitliche Optimierung des Geschäftsmodells. Welchen Schwerpunkt legen Sie in der Betreuung und Weiterentwicklung Ihrer Assets?“

„Welche Leistungen erbringen Sie aus der Beteiligungsgesellschaft selbst, welche kaufen Sie zu?“



Böttger:

Wir sind als unabhängige, inhabergeführte Investment-Gesellschaft auf die Übernahme von überwiegend mittelständisch geprägten Unternehmen in Sonder- und Krisensituationen fokussiert. Als langfristig orientierter und unternehmerisch agierender Investor streben wir stets eine nachhaltige und wertorientierte Weiterentwicklung des übernommenen Unternehmens an und stellen hierfür neben frischem Kapital v.a. auch aktive Managementunterstützung zur Verfügung.

Nach unserer Erfahrung sind in kritischen Unternehmenssituationen zumeist schnelle und pragmatische Entscheidungen gefragt und diese können wir aufgrund unseres schlanken und flexiblen Investmentprozesses auch treffen. Als Entscheidungsgrundlage dient uns jeweils ein detaillierter Wertsteigerungsplan, der intern von unseren sowohl operativ als auch finanzwirtschaftlich erfahrenen Deal Teams, die stets auch die anschließende, operative Umsetzung verantworten, erstellt wird. Wir steigen also selbst sehr tief in die Unternehmenssituation ein, um v.a. kurz- sowie mittelfristige Kosteneinspar- sowie Effizienzsteigerungspotentiale zu identifizieren und ein Gefühl für die Dynamiken innerhalb des Unternehmens zu bekommen.

Wir sehen ebenfalls ein aktives Wertsteigerungsmanagement als Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung. In aller Regel folgt unser unternehmerisch geprägtes Vorgehen hierbei einem dreistufigen Ablauf: 1. Stabilisierung der Unternehmenssituation und Schaffung organisatorischer Handlungsfähigkeit, 2. Restrukturierung und Anpassung der Kostenstruktur und 3. Strategische Neuausrichtung und Wachstum – kurzum: auch wir folgen einem auf Nachhaltigkeit ausgerichteten, ganzheitlichen Ansatz.

Wie bereits erwähnt, erlaubt es unsere komplementäre Teamzusammensetzung und operative Ausrichtung einen Großteil der im Investitionszyklus anfallenden Aufgaben, wie bspw. das komplette Projekt- und Umsetzungsmanagement des definierten Wertsteigerungsplans, selbst zu übernehmen. Darüber hinaus haben wir über unsere angeschlossene Beratung Hidden Peak Advisory exklusiven Zugang zu erfahrenen Funktions-, Projekt- und Prozessmanagern, die bei Bedarf hinzugezogen werden können. Nichtsdestotrotz bedienen wir uns selbstverständlich bei branchenspezifischen oder rechtlichen Fragestellungen sowie bei ausgewählten Due Diligence Sachverhalten auch externer Experten.

„Welche Anforderungen stellen Sie an das Management einer Beteiligung? Den CFO?“

„Öffentlich bekannt ist Ihre Beteiligung an der profine Gruppe. Was war die größte Herausforderung beim Kauf / Entwicklung der Gesellschaft in 2012?“

„Hidden Peak bezeichnet sich als langfristigen Investor. Wann entscheiden Sie sich zu einem Exit?“

„Was sind aus Ihrer Sicht die Erfolgsfaktoren eines erfolgreichen Wertmanagements? Was sind Stolpersteine?“

„Vielen Dank für das Gespräch!“

Für uns ist neben der rein fachlichen Eignung v.a. unternehmerisches Denken und Handeln sowie Teamfähigkeit wichtig. Bei der Zusammenstellung achten wir darüber hinaus auf eine gesunde Mischung aus Branchen- und Restrukturierungserfahrung. Um der besonders anspruchsvollen Rolle als Bindeglied der Stakeholder gerecht zu werden, erwarten wir vom CFO v.a. Loyalität, Kommunikationsstärke sowie ein hohes Maß an Konfliktfähigkeit.

Neben wirtschaftlichen und operativen Problemen hatte die profine Gruppe zum Übernahmezeitpunkt 2012 v.a. mit teilweise erheblichen Vertrauensproblemen auf Kunden- und Lieferantenseite sowie innerhalb der Belegschaft zu kämpfen. Der tatsächliche Grad dieses Vertrauensverlusts ließ sich damals im Rahmen der lediglich eingeschränkten Due Diligence Möglichkeiten nur schwer einschätzen. Für uns bedeutete dies neben der Umsetzung der vordefinierten Sofortmaßnahmen zur wirtschaftlichen Stabilisierung der Unternehmenssituation parallel ein umfangreiches Programm zur Vertrauensrückgewinnung.

Wir sind hinsichtlich der Haltedauer unserer Investments tatsächlich sehr flexibel aufgestellt und können daher auch als sehr langfristig orientierter Investor zur Verfügung stehen. Je nach Unternehmenssituation sind wir auch in der Lage eine dauerhafte Beteiligung auf Basis einer Evergreen-Struktur einzugehen. Unserem unternehmerischen Ansatz folgend, orientieren wir uns bei Exit-Entscheidung folglich nicht an einer kurzfristigen IRR-Maximierung, sondern verfolgen eine Strategie der nachhaltigen Unternehmenswertoptimierung.

Eine gute Vorbereitung in Form eines detaillierten und umsetzungsfähigen Maßnahmenplans. Die Sicherstellung eines klar strukturierten, mit definierten Verantwortlichkeiten versehenen und transparenten Organisationsrahmens. Und ganz besonders: Konsensuales, vertrauensvolles und pragmatisches Handeln als Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung.



Florian Frank

Mitglied der Geschäftsleitung / Leiter Performance Improvement
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Telefon +49 40 808 048 590
Email frank@wieselhuber.de



Marc Böttger

Director
Hidden Peak Services GmbH

Telefon +49 69 269 1643 03
Email mb@hidden-peak-capital.com