

PUMPEN: STRATEGIEN UND LÖSUNGEN FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN IM INTERNATIONALEN WETTBEWERB



SERIE: PERSPEKTIVEN FÜR DEN MITTELSTAND

ELEKTROTECHNIK

MASCHINENBAU & INDUSTRIE TECHNIK

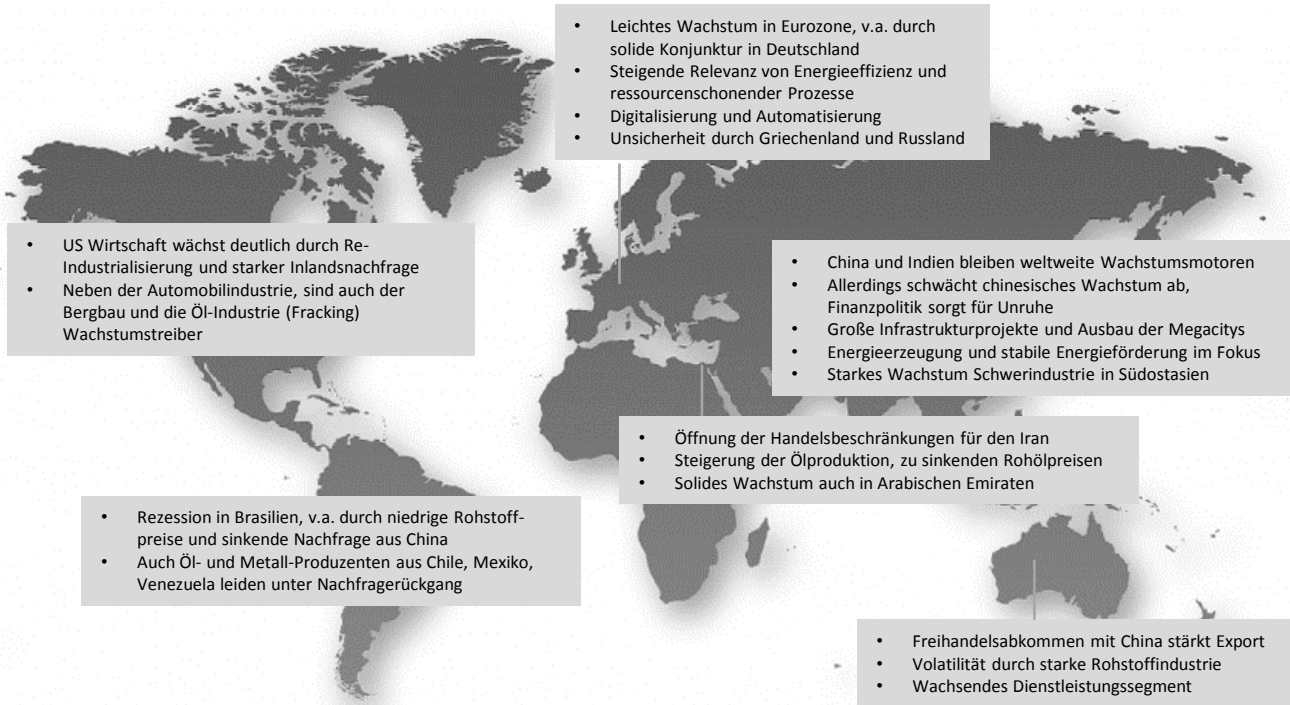
- Armaturen
- ▶ Pumpen
- Ventilatoren
- Mobilhydraulik
- Automatisierung und Robotik
- Recycling und Abfalltechnik

INTELLIGENTE DIENSTLEISTUNGEN & SOFTWARE



EINIGE WENIGE MEGATRENDS BESTIMMEN DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE PUMPENHERSTELLER, DIE JEDOCH REGIONAL RECHT UNTERSCHIEDLICH AUSGEPRÄGT SIND

REGIONALE TRENDS



BRANCHENTRENDS PUMPEN

Bergbau

- Sinkende Preise vieler Rohstoffe bei steigenden Kosten für Explorationsarbeiten, Personal und Wartung, bedingen höhere Produktivität durch verbesserte und energieeffizientere Prozesse
- Kapazitätserweiterungen nötig, aber sehr teuer, z.B. Wandel von Tagebau zu Untertagebau

Öl & Gasindustrie

- Weltweit steigendem Energiebedarf stehen neue Explorationsmethoden (Fracking) und extreme geopolitischen Einflüsse gegenüber. Ölpreis (kurzfristig) politisch getriebenen sehr niedrig
- Signifikant gestiegene Kosten für Bohrungen und Betrieb verlangen Prozessoptimierungen

Petrochemie

- Steigende Ethylen Produktionskapazitäten insbesondere in China und den USA
- Niedrige Rohölpreise führen zu sinkenden Preisen petrochemischer Derivate
- Kunststoff globaler Wachstumstreiber. Aber verschärfte Umwelt- und Emissionsgesetze

Chemie

- Wachsende Weltbevölkerung treibt Nachfrage, insbesondere in Asien und Schwellenländern
- Verbesserungsprogramme, die auf Portfoliobereinigung, verbesserte Anlagenproduktivität, Optimierung von Wertschöpfungsketten und Verschlinkung der Organisation, abzielen

Pharma

- Demographische Entwicklung (chronische Krankheiten) und weltweiter Bevölkerungsanstieg treibt steigenden Bedarf an Medikamenten
- Globale Supply-Chain essentiell um kurzfristige Verfügbarkeit bei Krisen und Epidemien zu sichern

Agrartechnik

- Bevölkerungswachstum u. steigender Wohlstand in Asien, treibt Nachfrage nach hochwertigen Lebensmitteln (intensivierter Ackerbau u. Viehzucht) Gülletechnik- u. Bewässerungstechnik
- Biogasanlagen in Verbindung mit Kraft-Wärme-Kopplung (BHKW) ist global ansteigender Trend

Lebensmittel

- Hohe und weiter steigende Anforderungen an Reinheit, Sauberkeit und Hygiene
- Cleaning in Place (CIP): integriertes Reinigungssystem, zur Sicherstellung einer gleichbleibend hohen Produktqualität und Vermeidung von Produktverschleppung und -vermischung

Abwasser / Umwelttechnik

- Umfassende Verstärkung und Modernisierung der Infrastruktur in China und ganz Asien.
- Wasser- und Abwasserhandlung sowie Kraftwerke werden dringend benötigt
- Pumpen benötigt für Wassertransferprojekte oder Meerwasserentsalzungsanlagen an Küsten

GESPRÄCHE MIT EIGENTÜMERN UND GESCHÄFTSFÜHRERN DEUTSCHER, MITTELSTÄNDISCHER PUMPENHERSTELLER SEHEN ZUM TEIL ERHEBLICHE, BRANCHENSPEZIFISCHE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN PUMPENMARKT

ZITATE VON MARKTTEILNEHMERN

„Unsere Kunden legen zunehmend Wert auf Design, wir verkaufen Emotionen“

„Neben Pumpen, stellen wir nun auch Ventile her. Das können nicht alle. Bei den Anlagenbauer können wir dadurch Punkten“

„Wir haben zwar internationale Vertriebspartner, machen aber dennoch nicht viel im Ausland“

„Die Krim-Krise belastet uns massiv. Russland ist tot“

„Große Konkurrenz bei Komponenten, Preisdruck nimmt zu. Systeme-Know-How ist Schlüssel. Hier kann man gutes Geld verdienen.“

„Die Wünsche der Kunden ändern sich schnell. Wir mussten eine zweite Pumpenlinie einführen, um Kunden zu halten“

„Die Großen grasen den Markt ab. Da findet eine richtige Konsolidierung statt“

„Funktionskritische Qualitätsprodukte, Sicherheit ist unseren Kunden wichtiger als der Preis“

„Wir sind sehr erfolgreich in den USA, Brasilien ist geplant. Japan bleibt schwierig“

MARKTENTWICKLUNGEN UND HERAUSFORDERUNGEN

ENERGIEEFFIZIENZ

- **Kundenbedürfnisse** orientieren sich an **Energieverbrauch/-preisen**
- Abstimmung von Pumpen, Motoren und Steuerung erhöht **Wirkungsgrad**
- **ErP Directive** zur Minderung des Stromverbrauchs
- **Retrofit** als Geschäftsmodell
- Senken der **Lebenszykluskosten** (z.B. Temperatur- und Druckbeständigkeit)

UMWELT

- **Energiewende** verändert Abnehmerbranchen: Druck auf fossile Brennstoffe
- Fokus auf Energieeffizienz durch höheres **Umweltbewusstsein** und schärfere Gesetzgebung
- **Umweltfreundlicher Einsatz von Wasser** für Bearbeitungs- und Reinigungsleistung

TECHNOLOGIE

- CFD zur **Reduktion** von **Entwicklungszeiten** und Tests
- Zunehmende Akzeptanz von **Digitalisierung und Vernetzung**
- Automatische **Zustandsüberwachung** und Fernwartung
- **Technologiediebstahl und Produktpiraterie** stellt Herausforderungen an **Innovationskraft**

GLOBALISIERUNG

- **Re-Industrialisierung** der USA
- Steigende Nachfrage im Ausland durch **Bevölkerungswachstum**
- **Allgemeine Steigerung des Wohlstands**
- Wasserknappheit
- Zunehmende Relevanz an **lokaler Wertschöpfung** im Ausland
- **Preisdruck** bei Standardkomponenten

NACHHALTIGER ERFOLG IM PUMPENMARKT DURCH KLARE STRATEGISCHE FOKUSSIERUNG AUF INTERNATIONALISIERUNG, INNOVATION, FLEXIBILISIERUNG UND ERREICHEN EINER KRITISCHEN GRÖßE

STRATEGISCHE LÖSUNGSANSÄTZE

INTERNATIONALISIERUNG

- Vertriebsorganisationen in allen wichtigen **globalen Märkten** EU/D, Asien/China und NAFTA/USA sowie ggf. Australien und Südamerika
- **Regional differenzierte** Vertriebsorganisationen mit angepassten Strukturen (Händler vs. Niederlassungen)
- **Anwendungsorientiertes** Business Development

KRITISCHE GRÖßE

- **Differenzierte Vertriebswege** je nach Kundenerfordernis (z.B. Direktvertrieb vs. Integratoren)
- Aufbau eines **Servicenetzes**, bzw. einer **After-sales** Organisation
- Aufbau eigener **Landesgesellschaften**, falls nötig mit geeigneter, notwendiger Wertschöpfung (Service, Montage, Fertigung)

INNOVATION

- Innovative **Produktentwicklung** um im Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein und Produktpiraterie obsolet zu machen
- Fokus auf **Kernkompetenzen** um spezifische Kundenbedürfnisse bestmöglich bedienen zu können
- **F&E / Konstruktion** im Mittelpunkt, um USP in der Nische nicht zu verlieren
- **Materialkompetenz** ausbauen mit steigenden und immer differenzierteren Anforderungen Schritt halten zu können
- **Vernetzung** (Mechatronik & Software)

FLEXIBILITÄT

- Flexibilisierung der Wertschöpfungskette durch **operative Exzellenz** um volatiler Nachfrage begegnen zu können
- **Outsourcing** von unkritischen Prozessschritten um mit eigener Kapazität „atmen“ zu können
- **Lean Management** führt zu geringeren Beständen, kürzeren Durchlaufzeiten, erhöhter Produkt- und Prozessqualität sowie maximierter Liefertreue

STRATEGIEPROZESS

Wie sieht die Unternehmensstrategie, z.B. mit frischem Eigenkapital, aus?

- **Gemeinsamer Strategieprozess** mit Gesellschaftern und Geschäftsführern zeichnet zunächst ein Bild des zukünftigen Erfolgs in der **Unternehmensvision**
- Daraus werden **spezifische und messbare Ziele** abgeleitet: „Was müssen wir bis wann erreichen, um **erfolgreich** zu sein“
- Aus der Strategie werden **konkrete und operationalisierbare Maßnahmen** abgeleitet, die unmittelbar zur Erreichung der **strategischen Vorgaben** dienen
- Zur **Umsetzung** schaffen wir die nötigen **Ressourcen**, z.B. im Business Development



DIE UNTERNEHMERISCHE MITTELSTANDSHOLDING: ALTERNATIVE ZU STRATEGIE UND FINANZINVESTOR

CAPCELLENCE BIETET DAS BESTE BEIDER WELTEN

- **INHABERGEFÜHRTE, UNABHÄNGIGE PARTNERSCHAFT** ohne komplizierte Entscheidungsgremien; **UNTERNEHMERISCHER INVESTOR**, der ausschließlich mit **SEINEM SELBST ERWIRTSCHAFTETEN KAPITAL** aus der eigenen Bilanz arbeitet – wir vertreten **KEINE ANONYMEN INVESTOREN**
- **ERFAHRENER GESELLSCHAFTER**, der Verantwortung übernimmt in Situationen wie: MBI, MBO, OBO, Nachfolge und Carve Out, aber auch bei **EIGENKAPITALBEDARF** zur Stärkung der strategischen Wettbewerbsposition. Wir investieren Eigenkapital in unsere Partnerunternehmen, statt diesen **LIQUIDE MITTEL** zu entziehen – Keine laufenden Gebühren, Ausschüttungen, etc.
- **SEKTORSPEZIALISIERUNGEN** auf **ELEKTROTECHNIK, MASCHINENBAU & INDUSTRIE TECHNIK** sowie **INTELLIGENTE DIENSTLEISTUNGEN & SOFTWARE**, statt opportunistischem „wir können alles“
- **BEGEISTERUNG UND VERSTÄNDNIS** für Visionen, Märkte, Technologien und Operations, statt reinem Fokus auf Zahlen und Reporting
- **LANGFRISTIG** ausgerichtete **ZUSAMMENARBEIT, KEINE KURZE** Beteiligungsdauer, kein Exit-Druck
- **UNABHÄNGIG** durch freie liquide **EIGENMITTEL VON AKTUELL CA. € 90 Mio.** – eher konservativere Finanzierungsstrukturen, die unsere Partnerunternehmen nicht unter Druck setzen

UNSERE HEUTIGEN PARTNERUNTERNEHMEN

- **WHEELS**
RäderHotel Deutschland's führender Service-Dienstleister im Bereich Rädermanagement, sicherheitsrelevanter Prüfung von Rädern und Einlagerung für Autohäuser und Werkstätten
- **ARGO**
HYTOS Internationaler, technologisch führender Spezialist für hochqualitative, kundenindividuelle Hydraulik-Komponenten und Subsysteme für mobile, industrielle Anwendungen



ANSPRECHPARTNER



Dr. Spyros Chaveles
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 40 - 307007 - 06
+49 171 - 3663944
spyros.chaveles@capcellence.de

Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Unternehmensführung und dem Beteiligungsgeschäft

- 7 Jahre Geschäftsführer eines Baudienstleisters
- 4 Jahre bei der IKB Private Equity
- Seit 2005 CAPCELLENCE-Gruppe



Severin Pesch
Associate
+49 (40) 307 007 05
+49 (172) 588 04 32
severin.pesch@capcellence.de

Mehr als 6 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und M&A

- Seit 07/2018 bei CAPCELLENCE
- 2015 – 2017: CMP, Capital Management-Partners, Berlin, Analyst, Private Equity / Special Situations
- 2012-2014: Gaullar S.L., Madrid, Mergers & Acquisitions,

CAPCELLENCE ist Investor und unternehmerischer Mittelstandspartner. Wir unterstützen Wachstumsstrategien z.B. durch gezielte, sinnvolle Zukäufe, Internationalisierung, Technologieerweiterung, fokussierte Wachstumsstrategien etc.. Nachfolgeregelungen stehen genauso in unserem Fokus, wie durch das Management initiierte Konzernausgliederungen etc.

CAPCELLENCE Mittelstandspartner GmbH – Gasstraße 4 - 22761 Hamburg - Telefon: +49 40 307007-00 - www.capcellence.de

Partnerschaftlich bedeutet für uns...

- Respekt vor der Person, der Arbeit und dem Freiraum des Einzelnen zu haben
- Beteiligung der Geschäftsführung und ausgewählter Führungskräfte
- Vertrauen, um gemeinsam durch Höhen und Tiefen gehen zu können
- Gemeinsame Grundwerte, bei denen die Personen sich aufeinander einlassen können

Mittelständisch bedeutet für uns...

- Kalkulierbare unternehmerische Wagnisse gemeinsam einzugehen
- Erhalt und Ausbau der führenden Marktposition
- Seriöses Handwerk mit Verstand und Kreativität in der Unternehmensführung zu leben
- Unser eigenes Kapital als weiteren bedeutenden Wettbewerbsfaktor einzusetzen

