

RAPID PROTOTYPING-DIENSTLEISTER: STRATEGIEN UND LÖSUNGEN FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN & CHANCEN AM MARKT



SERIE: PERSPEKTIVEN FÜR DEN MITTELSTAND

ELEKTROTECHNIK

MASCHINENBAU & INDUSTRIE TECHNIK

INTELLIGENTE DIENSTLEISTUNGEN & SOFTWARE

- Prüf-, Dokumentations- & Zertifizierungsdienstleistungen
- IT-Infrastruktur
- Software
- Digitalisierung
- Sicherheitsdienstleistung
- ▶ **Rapid Prototyping**
- Logistik-Dienstleister
- Automobilhandel



DIE NOTWENDIGEN KOMPETENZEN IM RAPID PROTOTYPING UNTERSCHIEDEN SICH IN ABHÄNGIGKEIT VON DEN STÜCKZAHLEN. HIER EXISTIEREN DIFFERENZIERUNGSMÖGLICHKEITEN

MARKTTREIBER UND TRENDS RAPID PROTOTYPING

Marktkonsolidierung

Konsolidierung durch Akquisitionsstrategie der Maschinenbauer (z.B. Stratasys, 3D Systems) und Zukäufe großer Dienstleister wie Materialise oder Robert Hofmann

Verbreiterung des Lösungsportfolios

Dienstleister bauen ihre Technologie- und Anwendungskompetenz aus, um dem Kunden ein breiteres Dienstleistungsportfolio aus einer Hand anbieten zu können

Technologischer Fortschritt v.a. bei additiven Verfahren

Die zeitliche Beschleunigung der additiven Fertigungsprozesse führt dazu, dass höhere Stückzahlen additiv hergestellt werden können

Metall als additiver Werkstoff

Metall als Werkstoff in der additiven Fertigung wird durch die zunehmende Relevanz der Kundenbranchen Luft- und Raumfahrt sowie der Medizintechnik bedeutender

Variantevielfalt

Trend zu hoher Variantevielfalt der Produkte. Daraus resultieren geringere Stückzahlen, die vermehrt mit Prototyping-Verfahren gefertigt werden

Reduktion der Time-to-market

Kurze Innovationszyklen erfordern in der frühen Entwicklungsphase eine möglichst seriennahe Prototypen-Entwicklung. Dies betrifft angewendete Verfahren und Materialien

Zunehmende Internationalisierung

Um die hohen Kunden-Anforderungen an die Liefertreue zu erfüllen, müssen Rapid Prototyping Dienstleister der internationalen Ausrichtung ihrer Kunden Rechnung tragen

Weniger Insourcing

Prototyping-Aufträge werden wieder vermehrt extern vergeben. Grund für die Abkehr vom Insourcing sind die teils fehlende Erfahrung von OEM sowie geringe Skaleneffekte

WESENTLICHE DIMENSIONEN NACH STÜCKZAHLEN

Stückzahl	1	5	150	500	5.000	10.000
	Forschung & Entwicklung			Vorserien		Serie
Prototyp	Geometrie-prototyp	Funktions-prototypen	Technische Prototypen	Vorserienteile/ Kleinserien		Serienteile
Anforderungen	Optische/haptische	Geometrische und funktionale	Werkstoff und Verfahren seriennah oder serienidentisch		Serienwerkstoff & Verfahren	
Technologie	Gussverfahren - Metall					
	Gussverfahren – Kunststoff z.B. Vacuum Guss Polyurethan, Polyamidguss, Lost-Core Verfahren				Spritzguss; Rotationsverf.	
	Additive Fertigung – Metall; z.B. Metall Laser Sintern, Selektives Laserschmelzen, Elektronenstrahlschmelzen			Additive Fertigung – Kunststoff; z.B. Fused Deposition Modelling, 3D Druck, Polyjet Verfahren		
Wechselbereitschaft	gering			hoch		
Wettbewerbsintensität	gering			hoch		

Quelle: Eigene Darstellung basierend auf VDI-Richtlinie 3404

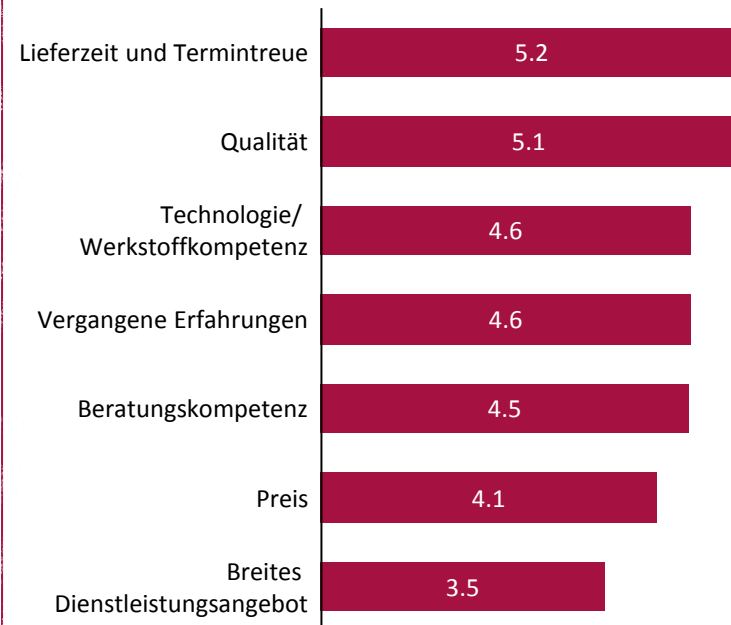
EIGENE MARKTANALYSEN DECKEN ZUM TEIL ERHEBLICHE, BRANCHENSPEZIFISCHE CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN AUF

ZITATE VON MARKTTEILNEHMERN



Quelle: Eigene Erhebung

DIE ATTRAKTIVITÄT EINES RP-DIENSTLEISTERS WIRD ANHAND FOLGENDER KRITERIEN BEURTEILT:

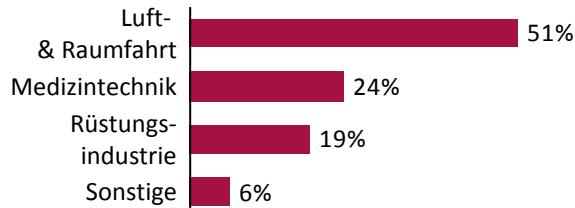


Legende: 1 = unwichtig bis 6 = sehr wichtig N=31 Quelle: Eigene Erhebung

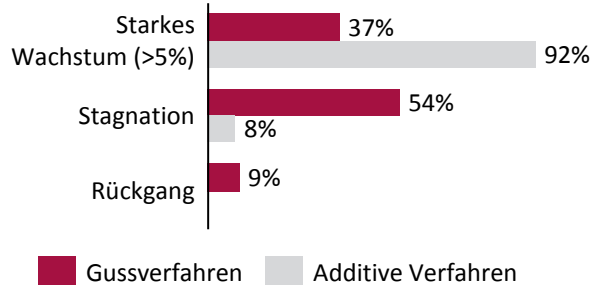
DIE HEUTIGE WETTBEWERBSSTRUKTUR MIT VIELEN, WENIG DIFFERENZIIERTEN ANBIETERN WIRD SICH MITTELFRISTIG VERÄNDERN. FÜR RAPID PROTOTYPING-DIENSTLEISTER EXISTIEREN 3 POSITIONIERUNGS-OPTIONEN

MARKTENTWICKLUNGEN

Frage:
Welche Branchen werden in der Zukunft am schnellsten wachsen?



Frage:
Welche Wachstumsraten p.a. werden für den Rapid Prototyping Markt in den nächsten Jahren erwartet?



Frage:
Welchen Materialien gehört die Zukunft?



Quelle: Eigene Erhebung

DREI MARKTPositionierungs-OPTIONEN FÜR DIE ZUKUNFT

Differenzieren

Kostenführerschaft

Full-Service Dienstleister

- Angebot:
 - Ganzheitliche Dienstleistung mit starker Beratungsleistung
 - Metall- & Kunststoff-Fertigung
 - Additive Verfahren & Guss
- Positionierung: breite Kompetenz aus einer Hand
- Wachstumspotenzial des Segments: Hoch

Massenkonfektion

- Angebot:
 - Standardisierte Komponenten
 - Produktion hoher Stückzahlen
 - Ausgewählte Verfahren
- Positionierung: niedrige Kosten für Standardlösungen
- Wachstumspotenzial des Segments: Mittel

Spezialist

- Angebot:
 - Enge Spezialisierung, vor allem branchen- bzw. anwendungsbezogen (abgesichert durch hohe Marktanteile in kleinen Nischen)
 - Ganzheitliche Dienstleistung mit Beratungsleistung in der Nische
 - Fertigung hochindividueller Produkte
- Positionierung: einzigartige Lösungen für bestimmte Branchen und Anwendungen
- Wachstumspotenzial des Segments: Niedrig

Branchenweit

Branchenfokus

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



Maxim Preminger
Associate
+49 (40) 307 007 04
+49 (174) 65 28 807
maxim.preminger@capcellence.de

Mehr als 3 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft

- Seit 9/2018 bei CAPCELLENCE
- 2015 – 2018: VM Capital Advisors GmbH

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

