

Chancen in der Krise: Private Equity bietet Möglichkeiten

Ein angeschlagenes Unternehmen schreibt zwei Erfolgsgeschichten

Die globale Finanzkrise greift um sich und äußert sich auch in Deutschland in Verlusten und Insolvenzen bei Unternehmen jeder Branche. Aber sind die Zukunftsaussichten tatsächlich so trübe? Das Szenario erinnert an den Zusammenbruch des Neuen Marktes vor sechs Jahren, der zahlreiche Opfer in der Technologiebranche forderte. Doch dass Krisen auch Chancen bergen, zeigt die Geschichte zweier Technologieunternehmen, die mit Hilfe eines Finanzinvestors im Jahr 2002 aus der insolventen ELSA AG hervorgegangen sind: Die LANCOM Systems GmbH und die devolo AG haben sich mit der Beteiligungsgesellschaft S-UBG an ihrer Seite bis heute zu führenden Anbietern in ihren Bereichen entwickelt.

Das Vorhaben: viel versprechende Marken retten

Seit Gründung im Jahre 1989 war die ELSA AG besonders in den Bereichen Datenkommunikation und Computergrafik ein technologischer Hoffnungsträger der Branche. 1998 folgte der Börsengang. ELSA stand stellvertretend für eine Reihe junger Hightech-Firmen auf Siegeszug und für den Boom am Neuen Markt. Mit dessen Einbruch 2001 kam sie jedoch wie so viele andere

Die Umsetzung: Private Equity unterstützt in Krisenzeiten

Ein Team von jeweils 26 Mitarbeitern der ELSA, eine Auswahl an viel versprechenden Produkten, Know-how und eine Portion Mut bildeten das Fundament für die Gründung von devolo und LANCOM im Mai 2002. Nun musste ein Investor gefunden werden, der das Vorhaben mittragen und den Umbau begleiten würde. Nach Gesprächen mit vier Beteiligungsunternehmen entschieden sich Koenzen und Harbers unabhängig voneinander schließlich für die Partnerschaft mit der S-UBG – eine regionale, von Sparkassen getragene Beteiligungsgesellschaft, die bereits an der ELSA AG beteiligt war. „Gerade in Krisenzeiten benötigen Unternehmen verstärkt Kapital“, sagt Harald Heidemann, Vorstandsmitglied der S-UBG. „Beteiligungsgesellschaften können hier unterstützen und zusätzlich Expertise im Umbau von Unternehmen beisteuern. Eine solche Zusammenarbeit konnten wir uns mit LANCOM und devolo gut vorstellen.“ Die S-UBG überzeugte Koenzen und Harbers vor allem durch ihr Konzept, ihre Erfahrung und die regionale Vernetzung. Rund 1,3 Millionen Euro Expansionskapital flossen devolo in der ersten und bislang einzigen Finanzierungsrunde zu.

Auch Koenzen realisierte seine Wachstumspläne für LANCOM mit rund einer Million Euro, die die S-UBG zusammen mit weiteren Investoren einbrachte. Die Folgejahre beschernten beiden Unternehmen neue Produkte, mehr Kunden und auch internationales Wachstum.

Aus der Krise gelernt: Traum und Realität

Längst sind der Neue Markt und seine Gesetze Vergangenheit. Statt auf schnelles und oftmals kostspieliges Wachstum setzt Lancom heute auf einen nachhaltigen und kontinuier-

Foto: IHK Archiv / Wolfgang Pitzner, Zeitungsverlag Aachen



|| Ralf Koenzen, Geschäftsführer der LANCOM Systems GmbH:
Wichtig ist die Spezialisierung auf ganz bestimmte Produkt- und Kundensegmente.
Damit verzeichnet das Unternehmen stetiges Wachstum.

ins Strudeln und musste 2002 schließlich Insolvenz anmelden. „Wir sahen aber gute Chancen, das vorhandene Wissen und einige erfolgreiche Produkte zu retten“, erinnert sich Heiko Harbers, damaliger Leiter des Geschäftsbereichs Consumer Datenkommunikation und heutiger Vorstand der devolo AG. Trotz Krise erahnten er und Ralf Koenzen, der den Bereich Communications Systems leitete und heute die LANCOM Systems GmbH führt, großes Potenzial für einige Produkte. Ein Management-Buyout beider Geschäftsbereiche und die Neugründung zweier Unternehmen schienen eine sinnvolle Lösung zu sein. Doch ohne zusätzliches Kapital würde man sich auf dem angeschlagenen Markt und umgeben von Wettbewerbern nicht etablieren können.

lichen Expansionskurs: „Wir haben uns auf ganz bestimmte Produkt- und Kundensegmente spezialisiert. Darüber hinaus gehende Träume sind zwar wichtig, aber man muss realistisch bleiben und alle Schritte gut durchdenken“, so Koenzen. Die S-UBG stand von Anfang an beratend zur Seite. „Wir verstehen uns als strategischer Partner und wussten, dass Kontinuität und Nachhaltigkeit wesentliche Erfolgsfaktoren sind“, sagt Horst Gier, Vorstandsmitglied der S-UBG. Auch devolo-Geschäftsführer Harbers weiß, dass fortschrittliche Technologien immer große Chancen, aber auch große Risiken bergen: „Wir sind daher beim Aufbau von devolo vorsichtiger gewesen als zu ELSA-Zeiten.“ Marktfähige Produkte, ein kompetenter Gründungsberater, professionelle Mitarbeiter und eine gute finanzielle Basis seien für ihn genau so wichtig wie die Konzentration auf Nischenmärkte und Alleinstellungsmerkmale zum Wettbewerb. Doch vor allem müsse man Chancen erkennen und nutzen: „Ohne die Insolvenz der ELSA und das Kapital der S-UBG hätte es devolo in dieser Formation sicher nicht gegeben.“

Zukunftsvisionen: Wachstum und Internationalisierung

LANCOM und devolo haben sich etabliert und die S-UBG verringerte im Laufe der Jahre sukzessive ihre Unternehmensanteile. Weitere Finanzierungsrunden sind derzeit nicht geplant. Seit Gründung verzeichnet devolo ein durchschnittliches jährliches Wachstum von

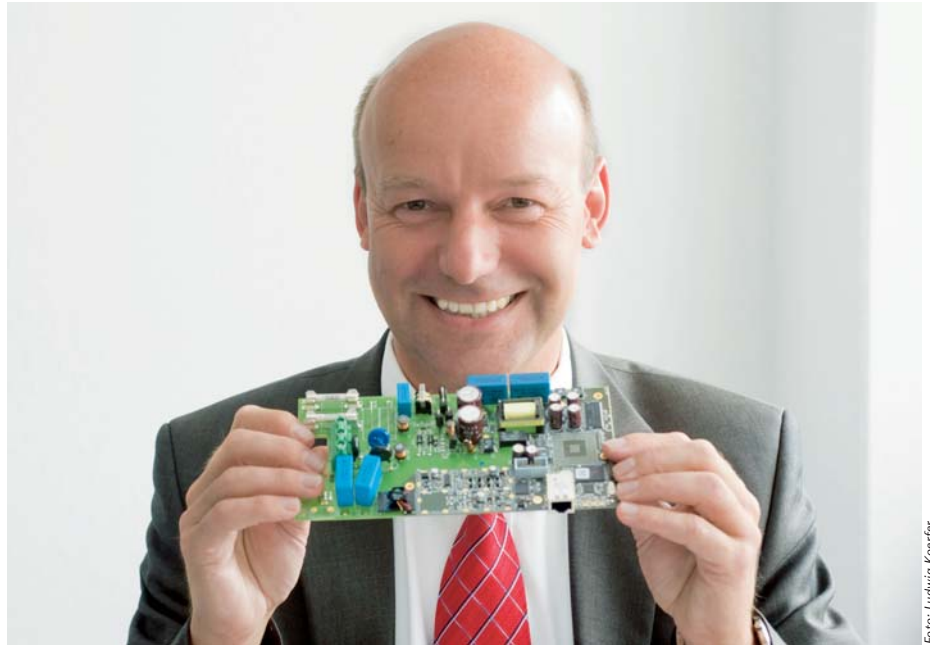


Foto: Ludwig Koerfer

|| Heiko Harbers, Vorstand der devolo AG:
Marktfähige Produkte, ein kompetenter Gründungsberater, professionelle Mitarbeiter und eine gute finanzielle Basis sind für ihn genau so wichtig wie die Konzentration auf Nischenmärkte und Alleinstellungsmerkmale zum Wettbewerb.

84 Prozent und machte im letzten Jahr einen Umsatz von circa 60 Millionen Euro mit gutem Gewinn. Für dieses Jahr plant Harbers weiteres Wachstum um 13 Prozent, doch inmitten der aktuellen Krise ist eine genaue Prognose schwierig. Auch LANCOM ist weiterhin auf Wachstumskurs und plant weitere Projekte sowie nächste Schritte in Richtung Internationalisierung. Erst im März wurde das Unternehmen außerdem mit dem INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand in der Kategorie Storage/Netzwerke ausgezeichnet. „2008 konnten wir einen Umsatz von 21,7 Millionen Euro verzeichnen und sind um neun Prozent gewachsen“, sagt Koenzen. „Wir stehen längst auf eigenen Beinen. Aber die Partnerschaft mit der S-UBG wird trotzdem weiterlaufen – wir arbeiten einfach gut zusammen.“

@ www.s-ubg.de

devolo AG, Aachen

Produkte: Produkte der Inhome Powerline-Technologie zur Datenübertragung über das vorhandene Stromnetz eines Gebäudes. Damit können auf einfachem Wege Internet-, Audio- oder Videoverbindungen aufgebaut werden, ohne neue Kabel verlegen zu müssen.
Kunden: alle Branchen, Privatanwender bis Großkonzern
Wettbewerber: größtenteils in den USA, zum Beispiel Netgear
Marktposition: weltweiter Marktführer (36 Prozent Marktanteil)
Mitarbeiter: 100

@ www.devolo.de

LANCOM Systems GmbH, Würselen

Produkte: Wireless-LAN-Produkte sowie Lösungen zur Standortvernetzung (VPN, VoIP) und für den mobilen Datenzugang für Unternehmenskunden
Kunden: alle Branchen, kleiner Mittelstand bis Großkonzern
Wettbewerber: größtenteils in den USA, zum Beispiel Cisco
Marktposition: zweitgrößter deutscher Anbieter
Mitarbeiter: 120

@ www.lancom-systems.de

KRANTZ CENTER
verkehrsgünstig, preiswert.

Aktuelles Angebot:
Büroeinheiten,
Hallen mit großem Tor,

ca. 90 m² und ca. 230 m²
ca. 340 m² und ca. 488 m²

Wir können Ihnen auch interessante Startbedingungen anbieten.
Rufen Sie bitte die Herren Bosten oder End an oder informieren Sie sich im Internet.
H. Krantz Krantzstraße GmbH & Co. KG, Aachen
Tel. 0241 / 962000 - Fax 0241 / 9609926 - E-Mail: Krantz-Center@t-online.de - www.Krantz-Center.de