

# Finanzspritzen für globale Expansion und Innovation

## Wie MBGen KMU bei Internationalisierung und Produktentwicklung unterstützen

Kleine und mittlere Unternehmen brauchen häufig externe Unterstützung, um Wachstumsfinanzierungen zu sichern. Die Finanzierung von Internationalisierungsprojekten oder neuen Produktentwicklungen ist allein über eigene Mittel oft nicht möglich.

**Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGen)** können durch Stärkung der Eigenkapitalbasis oder Absicherung von Fremdfinanzierungen mit Bürgschaften helfen. Wir stellen hier einige aktuelle Beispiele vor. VON **ALEXANDER GÖRBING**



Foto: © me energy GmbH

**me energy** ermöglicht die Schnellladung von Lkw und E-Autos.

Die Elektromobilität ist weiter auf dem Vormarsch. Nachholbedarf besteht aber noch bei der Ladeinfrastruktur. Nicht immer reichen die Kapazitäten des örtlichen Stromnetzes aus, um eine größere Zahl von Elektrofahrzeugen mit Strom zu versorgen – vor allem mit Kapazitäten für Schnellladestationen. Eine mögliche Lösung sind die mobilen Ladestationen der **me energy GmbH**. „Wir wollen E-Mobilität überall ermöglichen – unabhängig von dem örtlichen Leitungsnetz“, sagt

Foto: © me energy GmbH



Alexander Sohl

Alexander Sohl, einer der Gründer von me energy. Die Stationen sind transportabel und können somit auch an verschiedenen Standorten eingesetzt werden.

### Strom für ein 20-stöckiges Haus

Die Ladestation schafft eine Leistung von 150 kW – damit könnte auch ein 20-stöckiges Haus mit Energie versorgt werden. Der Vorteil besteht darin, dass innerhalb kurzer Zeit eine hohe Leistung zur Verfügung gestellt werden kann. Das reguläre Stromnetz kann das vielerorts nicht leisten. Gründer Sohl vergleicht dieses Problem mit einer Hoteldusche am Morgen: Hier kann es zu

Problemen mit dem heißen Wasser kommen, wenn viele Gäste gleichzeitig duschen wollen. Verständlich wird das mithilfe von Zahlen: Die Energie, um ein E-Fahrzeug mit Schnellladestrom für die Strecke von Berlin nach Hamburg zu versorgen, entspricht dem Stromverbrauch eines Zweipersonenhaushalts von einem Monat.

Die Schnellladestationen von me energy beziehen ihre Energie aus Methanol oder Bioethanol. „Über die Lebenszeit kalkuliert, sind die CO<sub>2</sub>-Emissionen bei Ethanol um 50% niedriger als bei Solarzellen“, rechnet Sohl vor. Die Entwicklung begann 2019 mit einem tischgroßen Prototyp. Nach einer ersten Finanzierungsrunde im Jahr 2021 folgte dann 2022 die Aufnahme der Produktion. Die Brandenburg Kapital GmbH, ein Beteiligungsfonds der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB), investierte zudem maßgeblich in die Unternehmung. Kunden von me energy sind inzwischen große Unternehmen wie Man, Sixt, Total Energy oder auch BASF. Für das kommende Wachstum wird bereits eine weitere Finanzierungsrunde geplant.

### „Leistungselektronik ist schon jetzt überall zu finden“

Leistungselektronik – der Begriff klingt eher nach Starkstrom, Kraftwerken und Hochspannung. Dahinter verbirgt sich

Foto: © PE-Systems



Jan Mummel

Foto: © PE-Systems



Philipp Kappes

aber die Technik der Umwandlung elektrischer Energie beispielsweise von Gleichstrom in Wechselstrom oder umgekehrt. „Leistungselektronik ist schon jetzt überall zu finden: in der Industrie, im Haushaltsbereich, im Verkehr oder auch in Datacentern. Und der Bedarf an Lösungen wächst immer weiter“, sagt Jan Mummel, einer der Gründer von **PE-Systems**. Seine Firma, die er vor fünf Jahren zusammen mit Philipp Kappes und Kevin Hermanns gegründet hat, beschäftigt sich mit dem Design von Leistungselektroniklösungen. Ihr langfristiges Ziel besteht darin, dass die Auslegungen weitgehend automatisiert erfolgen.

### Enorme Zeitersparnis

Den Markt sehen die jungen Unternehmer aufgrund eines deutlich steigenden Bedarfs bei zugleich fehlendem Entwicklungspersonal. Auf dem Weg zu einer automatisierten Entwicklung stellten die Gründer fest, dass die Datenbasis für derartig automatisierte Prozesse noch nicht genügt. Also bauten sie ein Messsystem zur Durchführung von sogenannten Doppelpulstests, welches automatisiert die benötigten Daten von Halbleitern reproduzierbar erzeugt. „Da sämtliche Messpunkte automatisch angefahren werden können, entstehen ganz neue Möglichkeiten durch die schiere Menge an verfügbaren Daten. Außerdem ist die Zeitersparnis enorm. Ingenieure, die sonst tagelang im Labor stehen und Knöpfe drücken, können anspruchsvollere Aufgaben übernehmen“, sagt Kappes. Die aktuellen Kunden kommen aus Asien, Nordamerika und ganz Europa. „Wir haben unsere ersten Geräte außerhalb Deutschlands ausgeliefert“, fügt Mummel an. Um das weitere Wachstum der Firma zu ermöglichen, arbeitet das Unternehmen seit 2022 mit der BMH Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH zusammen. „Wir haben

uns bewusst zunächst für eine stille Beteiligung entscheiden, da diese am besten zu unseren Wachstumszielen passt“, sagt Mummel.

### Reales Racing im Wohnzimmer

„Man könnte annehmen, ich spiele den ganzen Tag. Man sollte ja auch machen, was einem Spaß macht“, scherzt Martin Müller, Gründer von **Sturmkind**. Er hatte bereits kurz nach der Jahrtausendwende die Idee, beinahe echten Motorsport in die eigenen vier Wände zu bringen. Es ging ihm um eine Kombination aus der virtuellen und der realen Welt – also ein hybrides Gaming. Müller und seine Frau Stephanie wollten realistische Motorengeräusche und echte Beschleunigung ebenso ermöglichen wie virtuelles Tuning – und das alles sozusagen über eine Kombination aus einem Mobile Game und dem eigenen Wohnzimmer. Das Ergebnis war nach langem Tüfteln bei der Entwicklung von Handy-App und den Modellautos das System DR!FT.

### Teilnahme bei „Ding des Jahres“

Die Racer im Maßstab eins zu 43 bieten realistische Fahrphysik sowie eine authentische Beschleunigung und sind auch zu spektakulären Drifts imstande. Ermöglicht wird auf diese Weise eine echte Rennsimulation mit realistischen Fahrzeugwerten. Die Steuerung ist laut Müller sehr realistisch, erfordert daher aber auch etwas Übung – und genau darin liegt der Reiz. „Ich war schon sehr früh davon überzeugt, dass es einen Markt für ein solches wirklichkeitsnahes System gibt“, erinnert sich Müller. Der erste Prototyp war 2015 fertig und danach ging es in hohem Tempo weiter. Ein Jahr später bereits wurde eine



Foto: © Sturmkind

**Die Sturmkind-Gründer** Martin und Stephanie Müller

Crowdfunding-Kampagne gestartet, 2018 kamen die ersten Racer auf den Markt – und in diesem Jahr gewann er mit DR!FT den Deutschen Entwicklerpreis. Einen weiteren Schub bekam sein Produkt durch die Teilnahme an der ProSieben-Show „Das Ding des Jahres“.

### Über 100.000 Racer verkauft

Inzwischen wurden mehr als 100.000 Racer europaweit verkauft. Möglich wurde das rasante Wachstum unter anderem durch ein Investment der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) und später durch eine stille Beteiligung der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH. „Uns haben die Innovation und die Einzigartigkeit des Produkts ebenso überzeugt wie die hohe Motivation und Begeisterung seitens des Gründers“, erinnert sich Denis Colling, Investmentmanager bei der MBG. Inzwischen geht der positive Trend bei Sturmkind weiter, denn das Traditionsunternehmen Carrera hat sich an der Firma beteiligt. Unter dem Titel „Carrera Hybrid“ geht die →



Foto: © BB Rheinland-Pfalz

Denis Colling



Foto: © Sturmkind

**DR!FT** Subaru WRC Rallye-Strecke



Foto: © Bäckerei Mayer

**Spatenstich** für den Neubau am Firmensitz der Bäckerei Mayer

neueste Innovation von Sturmkind Ende des Jahres an den Start.

### Wichtiges Wissen konservieren

„Das Zeitalter der Digitalisierung ist in zahlreichen Unternehmen im Bereich der Immobilienverwaltung noch nicht angekommen. Wichtige Informationen zu den einzelnen Objekten sind häufig in verschiedenen Aktenordnern oder Excel-Tabellen abgelegt. Hier behält nur noch ein erfahrener Sachbearbeiter den Überblick. Wenn dieser dann ausscheidet, müssen alle Informationen mühsam wieder neu zusammengetragen werden“, schildert Daniel Hellmann seine Erfahrungen. Das wichtige Wissen sei einfach weg und müsse neu aufgebaut werden. In den Zeiten des Personalmangels oder auch kurzfristiger Vertretungen sei das ein großes Problem. Er hat diese Schwierigkeiten zusammen mit Mark Anacker in der eigenen Hausverwaltungsfirma für 2.000 Wohnungen immer wieder erlebt. „Wir haben nach einer Softwarelösung für dieses Problem gesucht und wurden nicht fündig. So entstand bei uns die Idee für ‚Reasy‘ – eine echte Eigenentwicklung. Wir konservieren das Immobilienwissen“, fährt Hellmann fort.

### 67 Mio. verwaltete Einheiten

Die Software kann alle Daten verwalten, die für einen Immobilienverwalter wichtig sind. Welches Dach hat das Gebäude, welche Fenster wurden verbaut,

welche Heizungsanlage befindet sich im Haus – alle diese Daten können auf einfachste Weise verwaltet werden. Anacker und Hellmann steckten das Know-how ihrer 20-jährigen Tätigkeit in der Immobilienbranche in die Entwicklung von Reasy. Die wichtigste Zielgruppe sind Immobilienverwalter. Der Fokus liegt auf Unternehmen, die zwischen 100 und 50.000 Einheiten verwalten. In der Zukunft sollen aber auch sogenannte Eigenbestandshalter angesprochen werden – also große Firmen oder Stiftungen mit Immobilienbesitz. Dazu gehören auch Versicherungen und Kirchen. „Insgesamt gibt es in Deutschland rund 67 Mio. verwaltete Einheiten – wir haben also Zugang zu einem großen Markt“, fährt Hellmann fort. Die Entwicklung der Software von Reasy dauerte rund drei Jahre; zum Beginn dieses Jahres erfolgte der Start. Das Unternehmen ist schnell von drei auf 22 Mitarbeiter gewachsen. Die ers-

ten Schritte finanzierten die beiden Gründer noch selbst und arbeiteten dann auch zusätzlich mit Investitionen von Business Angels. Von dort kam auch der Tipp zur Zusammenarbeit mit der Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH, die eine stille Beteiligung beisteuerte. Somit wurde die weitere Entwicklung der innovativen Software ermöglicht.

### Handarbeit und Familientradition

Handarbeit und Familientradition werden großgeschrieben bei der **Bäckerei Mayer GmbH & Co. KG** aus Isny im Allgäu. Unter dem Label „Der Bäcker Mayer“ werden inzwischen monatlich rund 24.000 Brote und 140.000 Brezeln hergestellt. Der Familienbetrieb wurde 1872 gegründet. „Wir sind eine Handwerksbäckerei in der fünften Mayer-Generation. In der Backstube und Konditorei machen wir alles selbst, was wir mit eigenen Händen schaffen können. Bei anderen Produkten wie Wurst- und Käsewaren, Kaffee und Mehl setzen wir auf kurze Lieferketten und Regionalität“, erklärt Seraphine Mayer-Wagner, eine der drei Geschäftsführerinnen. Das Unternehmen verfügt mittlerweile über 24 Filialen im Raum zwischen Bodensee, Sonthofen und Memmingen. Rund 250 Beschäftigte kümmern sich darum, dass die Kunden in den Bäckereien mit frischen Produkten versorgt werden.

### Center Parcs Park Allgäu als Großkunde

Auch die Gäste des **Center Parcs Park Allgäu** in Leutkirch werden von der Bä-

Foto: © Reasy



Daniel Hellmann



Foto: © Bäckerei Mayer GmbH & Co. KG

**Das heutige Team der Bäckerei Mayer:** Handwerksbäckerei in der fünften Mayer-Generation

ckerei Mayer versorgt. Dieser Park ist der neueste Center-Parcs-Ferienpark in Deutschland und mit einer Gesamtfläche von 184 Hektar und insgesamt 1.000 Ferienhäusern zugleich der größte. „Seit einigen Jahren sind wir zudem als Dinkelspezialist bekannt.

Bei uns gibt es Brezeln, Brote, Plundergebäcke und Kuchen aus 100% Dinkel“, erläutert Bernadette Mayer. Die original handgeschlungene Mayer-Dinkel-Brezel und die Dinkel-Vollkorn-Semmel gibt es zudem inzwischen auch als tiefgekühltes Fertigprodukt zum Aufbacken.

Im Jahr 2020 ging mit Bernadette Mayer, Andreas Mayer und Seraphine Mayer-Wagner die fünfte Generation an den Start. Gebhard Mayer steht aber nach 50 Jahren im Unternehmen weiter mit Rat und Tat zur Seite. Im vergangenen Jahr erfolgte der Spatenstich für eine deutliche Erweiterung am Firmensitz in Isny. Dort werden sich zukünftig zwei Produktionsstandorte und eine Logistikhalle befinden. „Zum Jahreswechsel wollen wir mit dem Betrieb dort starten“, kündigt Andreas Mayer an. Bei der Finanzierung dieses Projekts half die MBG Mit-

telständige Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH mit einer stillen Beteiligung. „Entscheidend war für uns vor allem das erfolversprechende Gesamtkonzept, bestehend aus einer fundierten Planung des Neubaus sowie sämtlicher (Produktions-) Prozesse im Unternehmen in Kombination mit realistischen und belastbaren betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Allem voran aber überzeugten insbesondere die Unternehmerpersönlichkeiten mit ihrem Know-how und ihrem Engagement“, erklärt MBG-Geschäftsführer Guy Selbherr. ■

## „Spürbare Zurückhaltung“

Interview mit **Guy Selbherr**, Geschäftsführer der MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg, und **Dr. Steffen Huth**, Geschäftsführer, der BMH Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH



**Unternehmeredition: Wie ist Ihr vergangenes Geschäftsjahr gelaufen? Was waren für Sie die „Highlights“?**

**Dr. Steffen Huth:** Im Geschäftsjahr 2023 haben wir im Rahmen von 63 Eigenkapitalfinanzierungen in regionale Unternehmen investiert. Im hessischen Mittelstand ist derzeit durch die anhaltend volatile Wirtschaftslage eine Investitionszurückhaltung spürbar. Zugleich setzen unsere mittelständischen Unternehmen zur Verbesserung ihrer Eigenkapitalausstattung weiter auf eigenkapitalähnliche, externe Finanzierungsformen. Die bmh behielt auch im vergangenen Jahr 2023 das konstant hohe Niveau ihres investierten Kapitals bei und konnte mit Neuinvestments von 29,5 Mio. EUR das Rekordjahr 2022 leicht übertreffen. 2023 war somit abermals ein gutes Geschäftsjahr für uns.

**Guy Selbherr:** Das Jahr 2023 war erneut eines multipler Krisen: Inflationsschock, kriegsbedingte Unsicherheit, Zinsanstieg und schwache Weltwirtschaft würgten das Wirtschaftswachstum in unserem Land so stark ab, dass sich bei unseren Unternehmen erneut eine Investitionszurückhaltung deutlich machte. Angesichts der wirtschaftlich unsicheren Lage zeigte sich der Umfang unserer Beteiligungsfinanzierungen dennoch robust. Die Anzahl der begleiteten Vorhaben hat sich von 109 im

Vorjahr auf 98 lediglich leicht reduziert.

**In welchen Bereichen sehen Sie 2024 Schwerpunkte Ihrer Aktivitäten?**

**Selbherr:** In den kommenden Jahren erwarte ich einen steigenden Finanzierungsbedarf für die Transformation der Wirtschaft. Daraus können neue Impulse für stille Beteiligungen im Hinblick auf den besonderen Charakter des Finanzierungsbausteins entstehen. Im ersten Quartal bereits umgesetzt wurde ein Nachhaltigkeitsbonus in Form verminderter Entgelte analog dem „L-Bank-Nachhaltigkeitsbonus“, um Unternehmen die ökologische Transformation mit stillen Beteiligungen zu ermöglichen. Wir rechnen außerdem mit neuen Chancen durch das Programm InnoGrowth BW. Damit sollen insbesondere junge innovative, aber auch kleine und mittlere Unternehmen, die bisher keinen Zugang zu kapitalmarktorientierten Fondsfinanzierungen haben, eigenkapitalähnliche Finanzierungen erhalten.

**Dr. Huth:** Die Digitalisierung und die Anforderungen der ESG-Regelungen sorgen auch bei uns in Hessen für einen wachsenden Bedarf bei den Transformationsfinanzierungen im Mittelstand. Hier sind umfangreiche Investitionen in den Firmen erforderlich, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Wir stellen den Unternehmen mit unseren Finanzierungsinstrumenten in

Form von stillen und direkten Beteiligungen flexible und auf die Situation angepasste Unterstützungsmöglichkeiten zur Verfügung. Ein wichtiges Feld ist zudem die Begleitung von Nachfolgelösungen in den Unternehmen. Hier ist ein steigender Bedarf zu erwarten.

**Welche wesentlichen Aufgaben und Herausforderungen sehen Sie für mittelständische Unternehmen und wie können MBGen hier unterstützen?**

**Selbherr:** Wie schon vor den multiplen Krisen beschäftigen unsere Kunden der Strukturwandel, die Transformation in eine nachhaltige und digitale Wirtschaft und der Fachkräftemangel. Auch spüren wir, dass Unternehmen an ihrer Krisenresilienz arbeiten, als Lessons Learned aus den Dauerkrisen der letzten Jahre. Wir bieten unseren Kunden passgenaue Finanzierungen für die verschiedensten Vorhaben an, gegebenenfalls auch als Finanzierungsmix gemeinsam mit den Bürgschaften der Bürgschaftsbank. Wir verstehen uns als Sparringspartner für die Unternehmen – so endet unser Engagement nicht mit der Finanzierung, sondern wir stehen dem Unternehmen mit unserem Know-how auch hinterher weiterhin beratend zur Seite. Außerdem sind wir in das regionale Innovationsökosystem eingebunden. ■