

VERLAGSBEILAGE: INVESTMENTFONDSTAGE

Deutsche Mittelstandsunternehmen als Erfolgskonzept

Wachstum durch Marktführerschaft in Nischenmärkten

Alexander Dominicus
Fondsmanager bei MainFirst

Deutschland ist bekannt für seine große Anzahl an erfolgreichen Mittelstandsunternehmen, die innovativ, effizient und kundenbezogen arbeiten. Ihr Erfolgskonzept basiert auf einer besonderen Kombination von Faktoren: Die Fokussierung auf Nischenmärkte, in denen hochspezialisierte Komponenten und oft auch weitergehende produktbezogene Leistungen benötigt werden. Viele innovative deutsche Mittelstandsunternehmen stellen genau dies in sehr verlässlicher Qualität und mit einem hohen Serviceanspruch bereit. Erweitert wird dieses Angebot durch die Bereitstellung von End-to-End-Lösungen und anderen produktbezogenen Dienstleistungen. Beides soll zu einer hohen Zufriedenheit und dadurch zu einer langfristigen Bindung der Kunden führen. Dies macht die sogenannten Hidden Champions oder Mittelstand-Multinationals häufig zu Marktführern in ihrer Branche.

Ein Unternehmen, das in genau so einem spezialisierten Markt agiert, ist Fuchs Petrolub. Es entwickelt, erzeugt und vertreibt Schmierstoffe. Seit seiner Gründung 1931 ist es zum weltweit größten unabhängigen Hersteller und Anbieter von Schmierstoffen herangewachsen. Teil des Erfolgskonzepts ist die hohe Spezialisierung auf die Produktion von Schmierstoffen, die essenziell für die Produktionsprozesse der Kunden sind, welche aus so verschiedenen Bereichen wie der Automobilindustrie, der Luft- und Raumfahrt sowie der Metall- und Lebensmittelindustrie kommen. Um die Marktstellung zu halten und weiter zu wachsen, forscht und arbeitet Fuchs Petrolub kontinuierlich daran, die Bedürfnisse der Kunden noch besser bedienen und antizipieren zu können. Der vorhergesagte Umsatzzuwachs von 7 bis 11 % für dieses Jahr zeigt den Erfolg dieser Strategie.

Auch der IT-Spezialist All for One Steeb ist ein Unternehmen, das sich eine Marktführerschaft erarbeitet hat. Das Unternehmen unterstützt Betriebe bei Optimierungen immer komplizierter werdender Prozesse, wodurch die Betriebe ihre Effizienz und somit ihren ROI steigern können. Als größter deutscher SAP-Partner umfasst das Dienstleistungsangebot die ganzheitliche Betreuung bei der Implementierung und Nutzung von SAP-Systemen und auch das wachsende Feld der Cloud Services (von SAP und anderen Anbietern wie Amazon oder Microsoft). Hierdurch lag das Wachstum von All for One Steeb in den letzten Jahren meist im zweistelligen Prozentbereich.

Betriebsfördernde Lösungen stellt auch das Softwareunternehmen Atoss, welches sich auf die Bedarfsoptimierung bei der Einsatzplanung von Personal spezialisiert hat und beispielsweise Lösungen zur Verbesserung des Arbeitszeitmanagements, der Personalbedarfsermittlung und des Aufgabenmanagements anbietet. Atoss konnte sich seit seiner Gründung 1987 schnell etablieren und ist inzwischen Marktführer in Deutschland. Das Unternehmen arbeitet an der Internationalisierung und baut auch seinen Marktanteil in verschiedenen Branchen kontinuierlich weiter aus. Der Umsatz im ersten Halbjahr 2016 stieg dabei um 10 % auf 23,9 Mill. Euro.

Ein weiterer zentraler Faktor des Erfolgskonzepts deutscher Mittelstandsunternehmen ist der Fokus auf Research & Development zur strategischen Weiterentwicklung und Optimierung der Produkte, inklusive einer vorrausschauenden, langfristigen Planung und des flexiblen Eingehens auf neue Entwicklungen. Hierdurch treiben Mittelständler Entwicklungen nicht nur voran, sondern können auch auf neue Kundenbedürfnisse proaktiv eingehen und das Serviceangebot

kontinuierlich verbessern und erweitern.

Ein gutes Beispiel hierfür ist Sixt, welches in den letzten 10 Jahren begonnen hat, auf die Änderungen der Mobilitätsgewohnheiten der jungen städtischen Bevölkerung einzugehen. Daher investiert Sixt zum Beispiel in den Carsharing-Dienst DriveNow. Diesen „Shared Mobility“-Dienst betreibt es zusammen mit BMW, wodurch 20 % der Flotte aus elektrisch angetriebenen BMW i3 besteht. Das innovative und vorausschauende Denken von Sixt zeigt sich auch durch die Investition in den Chauffeurdienst MyDriver, der der Marktführer unter den Taxi-Alternativen in Deutschland ist und mehr Passagiere transportiert als Uber.

Der Gesamtumsatz von Sixt wuchs im ersten Halbjahr um 13,1 % auf eine Mrd. Euro. Ein Grund hierfür ist auch der Zuwachs des Auslandsgeschäfts, welches insgesamt 43 % ausmacht. Die USA stellen dabei, schon fünf Jahre nach der Expansion dorthin, den größten Auslandsmarkt dar. Dass der US-Umsatz den deutschen in fünf bis zehn Jahren überholt haben wird, ist laut Sixt durchaus möglich. Die guten Zahlen haben auch die Wertentwicklung der Aktie vorangetrieben, die in den vergangenen drei Jahren um 180 % zugelegt hat und attraktive Dividenden ausschüttet.

Die genannten Unternehmen zeigen den Erfolg des Konzepts, das hinter vielen mittelständischen Unternehmen steht, und wie sie dieses jeweils umsetzen. Die genannten Merkmale wie Spezialisierung auf Nischen, maßgeschneiderte Lösungen für Kunden und vorausschauende Anpassung der Entwicklungen durch kontinuierliche Weiterentwicklung gehen oft auch mit einer niedrigeren Verschuldung bei gleichzeitigem höherem Umsatzwachstum einher, was zu einer nachhaltigen Wertsteigerung führt. Die Vorteile, die aus die-

ser Spezialisierung erwachsen, können wie folgt zusammengefasst werden: Die Besetzung profitabler Nischenmärkte zeichnet deutsche Mittelständler aus. Ihre Fokussierung ermöglicht es den Unternehmen, Investitionen und Ausgaben für For-

schung und Entwicklung effizient zu kanalisieren. Dies sichert langfristig ihre Wettbewerbsposition, führt zu Produktinnovationen und gewährleistet organisches Wachstum sowie Marktanteilsgewinne. Solche Hidden Champions können auch

für Anleger interessant sein, vorausgesetzt, die Einzeltitel werden eingehend studiert, analysiert und bewertet, um vielversprechende Unternehmen zielsicher zu identifizieren und langfristig und gewinnbringend in sie investieren zu können.