

## GRUSSWORT



Verehrte Freunde und Partner der BWK, seit mehr als einem Vierteljahrhundert steht die BWK für langfristige Mittelstandsfinanzierung. Trotz niedriger Kreditzinsen und einer auskömmlichen Kreditausreichung seitens der Banken hat unsere Form der Kapitalbeteiligung, insbesondere auch die Minderheitsbeteiligung, nicht an Attraktivität verloren.

Dafür gibt es gute Gründe. So geht die BWK Beteiligungen grundsätzlich ohne vorab festgelegte enge zeitliche Befristung ein. Das ermöglicht den Portfoliounternehmen die langfristige Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien – ohne dass über ihnen das Damoklesschwert des Ausstiegs hängt. Das wissen unsere Partner zu schätzen. Unsere Haltedauer liegt in vielen Fällen bei zehn Jahren und mehr, was die Glaubwürdigkeit unseres Investitionsansatzes unterstreicht. Es ist unser Anspruch, dieses erfolgreiche Modell auch künftig weiterzuführen und den Mittelstand mit Kapital zu versorgen.

Gleichzeitig ist es unser Anliegen, über die Mitarbeit in Beirat und Aufsichtsrat „unsere“ Unternehmen mit konstruktivem Rat zu unterstützen. Selbstverständlich mit dem gebotenen Fingerspitzengefühl, denn es ist unsere feste Überzeugung, dass die allermeisten Firmenlenker am besten selbst wissen, wie sie ihr Unternehmen voranbringen. Mit Rolf Kind und SDV haben sich kürzlich zwei in ihren jeweiligen Branchen bestens etablierte Unternehmen mit guten Wachstumsperspektiven für die BWK entschieden. Rolf Kind hat sich als Spezialist für Freiformschmiedeprodukte weltweit einen Namen gemacht und 2015 mit 70 Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als 20 Mio. Euro erwirtschaftet. Nun möchten wir das Unternehmen beim systematischen Ausbau des Geschäfts unterstützen. SDV wiederum ist als führender Anbieter hochwertiger Printlösungen bundesweit etabliert und passt mit seiner mittelständischen Philosophie hervorragend zur BWK. Mit diesem Engagement unterstreicht die BWK ihren Willen, neue Beteiligungen einzugehen.

Gerade in Zeiten ökonomischer Unsicherheit – man denke nur an die abflauende Konjunktur in China oder die kritische Verschuldungsquote in manchen Euro-Staaten – ist eine stabile Gesellschafterstruktur von großem Vorteil. Gemeinsam wollen wir mit unseren Beteiligungsunternehmen die Zukunft meistern und sind sehr zuversichtlich, dass uns dies gelingen wird. Dafür steht die BWK.

In diesem Sinne freuen wir uns auf die weitere Zusammenarbeit und wünschen Ihnen allen erfolgreiche Geschäfte.

Ihre  
Dr. Jochen Wolf

Marc Schrade

## Heller GmbH wieder ganz in Familienbesitz

Nach mehr als 20 Jahren hat die BWK ihren Gesellschaftsanteil von 36 Prozent an der Heller GmbH an die Eigentümerfamilie sowie das Unternehmen selbst verkauft. Das Maschinenbauunternehmen aus Nürtingen entwickelt und produziert modernste Werkzeugmaschinen und Fertigungssysteme für die spanende Bearbeitung. Dr. Jochen Wolf, Sprecher der BWK-Geschäftsführung: „Unser Engagement bei Heller ist ein Paradebeispiel für unseren Investitionsansatz. Die BWK hat sich 1995 engagiert und konnte das Unternehmen maßgeblich dabei unterstützen, seine Wachstumspläne umzusetzen. Jetzt freuen wir uns, unseren Anteil in die Hände der Familie zurückzugeben.“ Die Heller-Gruppe hat mehr als 2.500 Mitarbeiter weltweit und steht für einen Jahresumsatz von ca. 550 Mio. Euro. Die wichtigsten Produkte sind horizontale Bearbeitungszentren, Maschinen zur Fertigung von Kurbel- und Nockenwellen sowie flexible Fertigungssysteme zur Produktion von Motoren, Getriebe- und Fahrwerksteilen. Zu den Kunden zählen im Wesentlichen die Fahrzeugindustrie, der allgemeine Maschinenbau und ihre Zulieferer.

## INHALT

Grußwort der Geschäftsführung

Heller GmbH wieder ganz in Familienbesitz

BWK engagiert sich bei Rolf Kind GmbH  
Im Interview: Ralf und Markus Kind

Ausstieg bei Mediengruppe Dr. Haas

Unternehmensporträt RAFI  
Drei Fragen an RAFI-Geschäftsführer und  
Hauptgesellschafter Albert Wasmeier

BWK steigt bei SDV ein

Spatenstich bei HEWI erfolgt

## BWK engagiert sich bei Rolf Kind GmbH

Mit dem Anfang 2016 erfolgten Einstieg bei der Rolf Kind GmbH in Gummersbach hat sich die BWK einer Traditionsindustrie zugewandt, die seit Jahrhunderten im bergischen Land beheimatet ist. Rolf Kind gilt weltweit als Spezialist für anspruchsvolle Freiformschmiedeprodukte, die höchsten Belastungen standhalten. Dafür sorgen 70 hoch qualifizierte Mitarbeiter, die 2015 einen Umsatz von mehr als 20 Mio. Euro erzielt haben. Dank verschiedener externer Schmiedepartner und langfristiger Liefere-

rantenbeziehungen ist Rolf Kind in der Lage, auch hochkomplexe Aufträge schnell und zuverlässig zu erledigen. Ein aktuelles Beispiel ist der Großauftrag für mehrere aus einem hitzebeständigen Edelstahl gefertigte Ringe. Diese verfügen über einen Außendurchmesser von 4,2 Metern sowie ein Rohgewicht von jeweils mehr als acht Tonnen. Trotz der enormen Dimensionen ist hier höchste Genauigkeit gefragt. Dank jahrzehntelanger Erfahrung der Spezialisten aus den Abteilungen Arbeitsvorbereitung, Schmiedetechnik, mechanische Bearbeitung und Qualitätssicherung konnte der eilige Auftrag wie geplant erfüllt werden. Denn neben der Qualität zählen zunehmend auch Termintreue und Service. Das wissen die Kunden zu schätzen. Zu diesen gehören auch die am Bau des internationalen Forschungsreaktors ITER beteiligten weltweit tätigen Firmen. Hier kommt es ganz besonders auf Präzision und Zuverlässigkeit an. Nur wenige Anbieter verfügen über vergleichbares Know-how. Daher ist die BWK vom Potenzial des Unternehmens überzeugt und möchte das internationale Wachstum von Rolf Kind langfristig begleiten.



Höchste Belastbarkeit: Freiformschmiedeprodukte von Rolf Kind

## Ausstieg bei Medien- gruppe Dr. Haas

Im Juni dieses Jahres konnte die BWK mit dem Verkauf ihrer Anteile an der Mediengruppe Dr. Haas einen erfolgreichen Ausstieg vermelden. Das Traditionsunternehmen aus der Kurpfalz ist Herausgeber mehrerer bekannter Regionalzeitungen, darunter der Mannheimer Morgen, die Fränkischen Nachrichten und die Schwetzingener Zeitung. Im Zuge der Transaktion erwarben die Mitgesellschafter sowie die Gesellschaft selbst den 29 Prozent-Anteil, den die BWK seit 1997 gehalten hatte. Somit liegen nun wieder sämtliche Anteile in den Händen der Altgesellschafter, die auch künftig die Unabhängigkeit der Mediengruppe sicherstellen wollen.



## Interview

mit den Geschäftsführern Ralf und Markus Kind

*Frage: Herr Kind, warum sind Sie ins elterliche Unternehmen eingestiegen?*

Markus Kind: In erster Linie hat mich die Aufgabe per se gereizt. Ich habe mich schon immer für die Schwerindustrie interessiert und empfand die Materie nie als langweilig. Das Schöne ist, dass unsere Produkte nicht abstrakt sind, sondern in vielen Bereichen zum Einsatz kommen. Die Vorstellung, dass unsere Teile in Schiffsdieseln oder Kraftwerken verbaut sind, gefällt mir sehr. Das motiviert mich. Hinzu kam bei meinem Bruder und mir der Respekt für das, was unsere Eltern aufgebaut haben. Als mittelständisches Familienunternehmen bekommt man nichts geschenkt. Hinter jedem Erfolg steckt harte Arbeit.

Fortsetzung nächste Seite

Fortsetzung BWK engagiert sich bei Rolf Kind GmbH

**Frage: Wie haben Sie die Übertragung der Verantwortung bewältigt?**

Markus Kind: Meine Eltern haben uns jenes Maß an Leidenschaft und Verantwortung vermittelt, das ein Unternehmen wie unseres benötigt. Gleichzeitig gab es keinen Druck auf die Kinder, unbedingt einsteigen zu müssen. Das war rückblickend entscheidend. So konnten wir aus freien Stücken Schritt für Schritt in die Unternehmensführung hinein wachsen. Konflikte gab es sicherlich auch, aber nie zu grundsätzlichen Themen. Der gegenseitige Respekt überlagerte immer.



*Auch hochkomplexe Aufträge können schnell und zuverlässig erfüllt werden*

**Frage: Wie unterscheidet sich Rolf Kind von anderen Wettbewerbern?**

Ralf Kind: Wir haben seit Jahren ein ausgezeichnetes Netz an Lieferanten und sehr guten Zugang zu diversen Schmieden. So sind wir in der Lage, für jede Anforderung den passenden Partner zu finden. Selbstverständlich verwenden wir modernste CAD-Systeme, die einen engen Austausch mit unseren Kunden erlauben. Dies ist in der Frühphase sehr wichtig, da Großaufträge oftmals Unikate sind. Passend dazu haben wir eine spezialisierte, eigene Bearbeitung aufgebaut, die flexibel auf Kundenanforderungen reagieren kann.

**Frage: Wie grenzen Sie sich voneinander ab?**

Ralf Kind: Wir hatten von Anfang an eine klare Aufgabenteilung. Ich bin für die Bearbeitung der hochkomplexen Aufträge zuständig, mein Bruder für den Vertrieb und die Zahlen.

Markus Kind: Diese Aufgabenteilung hat sich in der Praxis bewährt. Gemeinsam werden Entscheidungen zu größeren Investitionen, aber auch zu möglichen Akquisitionen gefällt.

**Frage: Wie wollen Sie Ihre Expansionspläne umsetzen?**

Markus Kind: Wir verfügen über positive, stabile Cashflows und ein seit Jahrzehnten bewährtes Geschäftsmodell. Dazu kommen die verlässlichen Gesellschafter. In unserer Branche müssen Sie langfristig denken und planen, es geht nicht um den schnellen Euro. Der Reiz liegt darin, stabile Kundenbeziehungen zu schaffen, die für beide Seiten von Vorteil sind. Ich denke, das gelingt uns in den meisten Fällen. Es ist immer unser Anspruch, dass die Auftraggeber mit unserer Leistung zufrieden sind und wiederkommen. Dieses Ziel erreichen Sie nur mit hoher unternehmerischer Verantwortung und Verlässlichkeit. Die BWK teilt diese Philosophie und ist daher der richtige Partner für uns.

## Unternehmens- porträt RAFI: Ambitionierte Expansionspläne

Die Erfolgsgeschichte von RAFI begann im Jahre 1900 mit der Gründung des Instituts für Elektrotechnik, Optik & Mechanik in Ravensburg durch Ernst Bucher. Bereits 1908 wurde Raimund Finsterhölzl Inhaber und benannte die Firma um. Nach einem Intermezzo unter dem Dach der Hoesch AG übernahm Albert Wasmeier 1994 das Unternehmen RAFI, an dem er bis heute noch die Mehrheit hält. Die Entwicklung des Unternehmens ist traditionell von Kontinuität und Augenmaß geprägt. Von Anfang an standen zuverlässige, kundengerechte Komponenten und Bediensysteme im Mittelpunkt der Unternehmensphilosophie. Dank intensiver Forschung und Entwicklung konnten zahlreiche innovative Produkte erfolgreich auf den Markt gebracht werden, die weltweit ihren Dienst verrichten.

Mit höchster Qualität und Anwenderfreundlichkeit hat RAFI nach und nach neue Marktsegmente erschlossen: Aktuell zählen dazu Telekommunikation, Maschinenbau, Elektromedizin, die Geräteindustrie, Sondermaschinenbau, Fahrzeugindustrie sowie Lift- und Fördertechnik. Einen Schwerpunkt bildet dabei die Schnittstelle von Mensch und Maschine

*Fortsetzung nächste Seite*

Fortsetzung Unternehmensportrait RAFI



Zuverlässig und innovativ: Lösungen von RAFI

in Form von Bedienelementen, Schaltern sowie Touchscreens. Daneben werden auch Elektronikkomponenten gefertigt, wie etwa die FRITZ!Box.

Aufgrund des breiten Kundenportfolios lassen sich konjunkturelle Schwankungen in einzelnen Branchen gut abfedern. Mit einer umsichtigen Kombination aus strategisch sinnvollen Zukäufen und organischem Wachstum weist RAFI seit Jahrzehnten Zuwachsraten auf. Eine große Fertigungstiefe stellt dabei sicher, dass eine auskömmliche Wertschöpfung im Unternehmen verbleibt. Mit Blick auf eine Stärkung der Kapitaldecke und ambitionierte Expansionspläne haben sich die beiden Gesellschafter, Albert Wasmeier und Gerhard Schenk, 2015 entschlossen, die BWK als Gesellschafter mit einer stillen Beteiligung ins Boot zu holen.



### Drei Fragen an RAFI-Geschäftsführer und Hauptgesellschafter Albert Wasmeier

*Frage: Was sind die Ursachen des langfristigen Erfolgs von RAFI?*

Albert Wasmeier: Aus meiner Sicht haben wir von Anfang an auf das Wesentliche geachtet: Leistungsfähige, zuverlässige Produkte, die keinen Wettbewerb scheuen müssen. Sowohl die Gesellschafter als auch

die Mitarbeiter hatten immer dieses Ziel, das uns auch heute noch antreibt. Gleichzeitig hat uns seit jeher eine gute Portion schwäbische Nüchternheit ausgezeichnet. Wir haben uns nie verzettelt und gelegentlich auch Aufträge abgelehnt, wenn Zweifel aufkamen, ob wir die Anforderungen zu 100 Prozent erfüllen können. Seit nunmehr 116 Jahren können sich die Auftraggeber auf uns verlassen. Und genau diesem Anspruch wollen wir auch künftig gerecht werden.

*Frage: In welchen Segmenten rechnen Sie sich besonders gute Wachstumsmöglichkeiten aus?*

Albert Wasmeier: Ich bin überzeugt, dass internationales Wachstum – sowohl im EU-Raum wie darüber hinaus – möglich ist. Die zunehmende Vernetzung der Wirtschaft in praktisch allen Bereichen erfordert leistungsfähige Komponenten, die zuverlässig im Hintergrund laufen. Darauf kommt es an. Die Anforderungen an unsere Entwickler steigen deutlich, weshalb wir hier verstärkt investieren. Einzelne Branchen sind sicherlich Schwankungen unterworfen, doch wird sich der Mega-Trend Vernetzung auf breiter Front durchsetzen und uns große Absatzchancen eröffnen.

*Frage: Welche Risiken sehen Sie für die Umsetzung Ihrer Pläne?*

Albert Wasmeier: Die ökonomische Großwetterlage beobachten wir genau, zumal die Euro-Krise noch nicht überwunden ist. Und die südeuropäischen Staaten kämpfen immer noch mit wirtschaftlichen Problemen. Wir können zudem nicht ausschließen, dass einzelne Branchen oder Unternehmen schwächeln werden. Derzeit bin ich mit Blick auf die relevanten Faktoren jedoch optimistisch. Hinzu kommt: mit unserer sehr soliden Eigenkapitaldecke sind wir für alle Eventualitäten gewappnet. Bezogen auf RAFI sehe ich die doppelte Herausforderung, zügig möglichst viele innovative, neue Lösungen auf den Markt zu bringen und gleichzeitig die gewohnte Qualität sicherzustellen. Ich bin fest davon überzeugt, dass uns dies gelingt.

**„Der Mega-Trend Vernetzung wird uns große Absatzchancen eröffnen“**

## Einstieg bei SDV

Im August 2016 hat sich die BWK gemeinsam mit PL Investments an der 1990 von der Familie Deutsch gegründeten SDV-Gruppe beteiligt. Mehrheitsgesellschafter Christoph Deutsch war auf der Suche nach verlässlichen Partnern, welche sein Lebenswerk zusammen mit dem heutigen Management kontinuierlich weiterentwickeln möchten. „SDV hat sich bundesweit einen ausgezeichneten Ruf als Hersteller von hochwertigen Printerzeugnissen erworben und passt als innovatives Familienunternehmen sehr gut zu unserem mittelständischen Beteiligungsportfolio“, erläutert BWK-Geschäftsführer Marc Schrade.



*Wegweisende Print-Solutions*

Mit 230 Mitarbeitern an den Standorten Dresden und Weidenberg (Bayern) zählt das Unternehmen zu den Großen seiner Branche. Aufgrund des breiten Kundenportfolios und innovativer Lösungen sind Management und Gesellschafter zuversichtlich, den Erfolgskurs der vergangenen zwei Jahrzehnte fortsetzen zu können. Trotz der rapiden Digitalisierung unserer Lebens- und Arbeitswelt hat der Bedarf an anspruchsvollen Print-Produkten zugenommen. Hier sieht SDV noch großes Potenzial. Voraussetzung dafür sind modernste Maschinen und optimierte Prozesse. Über beides verfügt das Unternehmen und will auch künftig investieren, um seinen Vorsprung auszubauen.

Die neue Gesellschafterstruktur bietet ein solides Fundament für die künftige Entwicklung. SDV-Geschäftsführer Franz Schiederer betont: „Für die SDV-Gruppe sind stabile Gesellschafter wie BWK und PLI eine hervorragende Lösung. Wir haben ambitionierte Ziele und wollen diese gemeinsam mit den Gesellschaftern und Mitarbeitern erreichen.“

## Spatenstich bei HEWI erfolgt

Einen Meilenstein verzeichnet HEWI in Spaichingen: Der schwäbische Spezialist für Muttern und Verbindungstechnik hat am 4. Juli den feierlichen Spatenstich für das neue Werk 2 begangen. Bürgermeister Hans-Georg Schuhmacher sowie die HEWI-Geschäftsführer Markus Hänsler und Günther Messmer packten gemeinsam an.



*Angepackt: HEWI auf Expansionskurs*

Das Projekt kann sich sehen lassen: Auf einer Fläche von 36.000 qm im Gewerbegebiet Eschenwasen II wird in den kommenden Monaten ein Logistikgebäude mit 13.340 qm überbauter Fläche errichtet, das bis zu 24 m hoch sein wird. Dank der auf dem Dach installierten Photovoltaikanlage wird das Gebäude über eine hohe Energieeffizienz verfügen. Im ersten Bauabschnitt investiert HEWI rund 15 Mio. Euro und schafft Raum für zukünftige Expansion. Nach Abschluss der Arbeiten werden mehr als 100 Mitarbeiter am neuen Standort tätig sein, davon 25 neu eingestellt. Mit Beginn der Bauarbeiten befindet sich nun die Maßnahme in Umsetzung, deren Mitfinanzierung wesentlicher Anlass für ein Engagement der BWK bei HEWI war.

Auf einem angrenzenden Grundstück können in den nächsten Jahren zusätzliche Gebäude entstehen, so dass sich die Geschäftsführung weitere Optionen offen hält. Mit einem Umsatz von 136 Mio. Euro und insgesamt rd. 600 Mitarbeitern ist HEWI ein klassischer Mittelständler, dessen Produkte zu 60 Prozent in Deutschland und zu 40 Prozent im Ausland Anwendung finden.

## IMPRESSUM

### Herausgeber

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft  
Thouretstraße 2 · D-70173 Stuttgart  
Telefon: 0711 - 22 55 76 - 0 · Fax: 0711 - 22 55 76 - 10  
E-Mail: stuttgart@bwku.de  
Internet: www.bwku.de

### Redaktion

Engel & Zimmermann AG  
Unternehmensberatung für Kommunikation  
Telefon: 089 - 89 35 63 - 3  
E-Mail: info@engel-zimmermann.de  
Internet: www.engel-zimmermann.de

### Bildnachweise

S. 2 und 3: Rolf Kind GmbH  
S. 4: RAFT  
S. 5: SDV, HEWI