

## Beispielfälle

### **H + L hydraulic GmbH: Mit erfahrener Private Equity-Partner zum Neuanfang**

Manchmal läuft es auf operativer Ebene bei einem Unternehmen wirklich zufrieden stellend, die Weichen für eine langfristig positive Entwicklung können aber aufgrund von Uneinigkeit im Gesellschafterkreis nicht gestellt werden. Stagnation ist in naher Zukunft für den Wissenden absehbar, die Selbstständigkeit des Unternehmens ist in Gefahr. **Fehlende Einigkeit gefährdete Unternehmen**

Genau so stellte sich die Situation bei H + L hydraulic GmbH erstmals vor rund 30 Jahren dar. Das Unternehmen aus Rutesheim bei Böblingen war im Jahr 1965 von Hans Hartmann und Franz Lämmle gegründet worden. Das "H" im Firmennamen steht für Gründer Hans Hartmann und das "L" für Franz Lämmle. H + L hydraulic ist spezialisiert auf die Produktion von hydraulischen Systemen und Komponenten für Stanz-, spanende Werkzeug- und Drahtbearbeitungsmaschinen.

Beide Gründer hielten je 50 Prozent der Gesellschaftsanteile. Bereits nach zehn Jahren stellte sich dieser Umstand als Nachteil heraus, da es in vielen Fragen an Einigkeit fehlte. Insbesondere bei strategischen Entscheidungen kam es zu Pattsituationen. Das Unternehmen erwirtschaftete zwar stabile Umsätze in der Größenordnung von 20 Mio. EUR, jedoch stand angesichts des fortgeschrittenen Alters der beiden Unternehmer die Nachfolgeregelung im Raum und es gab Verzögerungen und Hemmnisse bei der geplanten Internationalisierung des Unternehmens.

Im Jahr 1975 starb Franz Lämmle, einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter, und die Anteile gingen an seine Witwe über. Nach fast zwei Jahrzehnten kamen die Gesellschafter gemeinsam mit der Hausbank, der Volksbank in der Region Leonberg, und dem Geschäftsführer Jürgen Maier überein, einen zusätzlichen Gesellschafter aufzunehmen, was der H + L hydraulic GmbH einen wichtigen Wachstumsschub ermöglichen sollte.

#### **Bei DZ Equity Partner stimmte das Gesamtpaket**

Die Wahl fiel schließlich auf DZ Equity Partner, erfüllte doch dieser Investor die Ansprüche des Managements: langjährige Erfahrung, nachhaltiges Commitment und Verständnis für unternehmerische Erfordernisse. Kurz nach dem Einstieg von DZ Equity Partner verstarb jedoch auch der zweite Gründer, Hans Hartmann, im Jahr 2000. Das Ableben Hartmanns bedeutete für das Unternehmen einen Schock, da die Übernahme durch einen strategischen Investor und damit die Aufgabe des Standortes befürchtet wurde.

In dieser Lage trugen die vertrauensvolle Beziehung und die belastbare Partnerschaft zwischen den Gesellschaftern, die sich seit dem Einstieg von DZ Equity Partner entwickelt hatten, Früchte: Gemeinsam wurde nach einem Partner gesucht, der den Standort erhalten und die Internationalisierung beschleunigen würde. In der Voith Turbo GmbH & Co. KG, einem der Unternehmensbereiche der schwäbischen Voith-Gruppe, wurde er gefunden. Ausschlaggebend für die Wahl unter den vielen Interessenten war nicht der Kaufpreis – andere hatten deutlich mehr geboten –, sondern das Gesamtpaket im Interesse des Standortes, das die Erfolgsfaktoren des Unternehmens und die unternehmerische Gestaltungskraft der Eigentümerfamilien mit einbezog.

Als die Übernahme im Jahr 2004 auch operativ abgeschlossen war, wurden alle Hydraulik-Prozesse von Voith Turbo in Rutesheim konzentriert und die Gesellschaft in Voith Turbo H + L Hydraulic GmbH & Co. KG (VTHL) umbenannt, einen Namen, den die Familiengesellschaft voller Stolz trägt. Wesentlichen Anteil an der mitunter langwierigen Erfolgsgeschichte schreibt der Geschäftsführer Jürgen Maier der



Bundesverband Deutscher  
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Beteiligungskultur der DZ Equity Partner GmbH zu: "DZ Equity Partner war immer am langfristigen Ziel des Unternehmens interessiert, nie ging es um kurzfristige Profite. In langen Gesprächen hatten wir das Ziel abgesteckt; bei der Umsetzung trugen wir die Verantwortung, ohne dabei alleine gelassen zu sein. Diese Art der Partnerschaft hat uns enorm gestärkt."