

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir leben in außergewöhnlichen Zeiten. Makroökonomisch gesehen stecken wir in einer absoluten Ausnahmesituation. Der Krieg in der Ukraine dauert an, die Energieversorgungslage der kommenden Monate bleibt angespannt, die Inflation erreicht das höchste Niveau seit vielen Jahrzehnten und die globalen Lieferketten sind vielfach gestört. Damit haben wir einen Cocktail, der starke Bauchschmerzen hervorruft.

Starker makroökonomischer Gegenwind

Vor diesem Hintergrund haben auch die führenden Wirtschaftsforscher in ihrer Gemeinschaftsdiagnose die Wirtschaftsleistung Deutschlands im Vergleich zum Frühjahr deutlich nach unten korrigiert. Für das laufende Jahr rechnen sie mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von nur noch 1,4 Prozent, nach 2,7 Prozent im Frühjahr. Dass der Rückgang nicht schwächer ausfällt, ist einem teils hohen Auftragspolster der Unternehmen zu verdanken. Und auch für das Jahr 2023 revidieren sie ihre Prognose nach unten. Gingen sie bislang von einem Wachstum von 3,1 Prozent aus, so rechnen sie nun mit einem Rückgang um 0,4 Prozent. Deutschland wird also mit einiger Wahrscheinlichkeit in eine Rezession fallen.

Wenig überraschend spüren wir den makroökonomischen Gegenwind auch in unserem Portfolio.

Herausfordernde Rahmenbedingungen

Nachdem viele Portfoliounternehmen gut in das Jahr 2022 gestartet sind, wird das Marktumfeld anspruchsvoller. Es gibt Krisengewinner, die bislang gut durch das Jahr kommen. Dazu zählen Unternehmen, die ausreichend Ware auf Lager haben oder solche, die neue Ware besser als der Wettbewerb beschaffen können und die diese angesichts der knappen Verfügbarkeit zu überdurchschnittlich hohen Margen verkaufen können. Oder solche, die mächtig genug sind, Preissteigerungen an ihre Kunden weiterzuleiten. Wiederum andere verfügen über volle Auftragsbücher, auch wenn unklar ist, ob sich dahinter eher vorgezogene Käufe angesichts höherer Inflationserwartungen verbergen.

Unsicherheit steigt spürbar an

Insgesamt lässt sich ein gestiegenes Maß an Unsicherheit beobachten – wenn auch aus unterschiedlichen Gründen. Einige Portfoliounternehmen verzeichnen Auftragsstornierungen, weil Kunden ihre eigene Ware nicht in dem geplanten Umfang absetzen können. Manche erhalten die avisierten Aufträge erst gar nicht, weil sich die Kunden ihrer Kunden mit Bestellungen zurückhalten. Und in Einzelfällen wollen Kunden unterstellte Lieferengpässe unserer Portfoliounternehmen als Folge energiebedingter Produktionsausfälle vermeiden und prüfen daher alternative Beschaffungsmöglichkeiten außerhalb Europas.

Andere Portfoliounternehmen verfügen zwar über einen hohen Auftragsbestand. Bei

steigenden Preisen hat dieser aber nur dann einen Wert, wenn mit den Kunden Preise nachverhandelt werden können oder Preisanpassungsklauseln vorab vereinbart wurden. Ohne diese kann sich die positive Wirkung umkehren und der Auftragsbestand zur Last werden.

Insbesondere personalintensive Unternehmen spüren die jüngsten Lohnkostensteigerungen. Schwierig, aber von den Unternehmen nicht zu beeinflussen, ist die Energieverfügbarkeit und deren Preisentwicklung. Für die Lösung dieses Themas ist die Politik gefragt.

Der allgemeine Preisanstieg führt nicht selten zu einem Working Capital Aufbau, der wiederum Liquidität bindet. Wird der Aufbau über Bankdarlehn finanziert, steigen angesichts höherer Zinsen die Fremdfinanzierungsaufwendungen.

Diese neue Zinslandschaft wirkt sich auch auf unser Neugeschäft aus. So haben wir im letzten Quartal keine neuen Beteiligungen ins Portfolio aufgenommen. Einige unserer Portfoliounternehmen nutzen jedoch die sich ihnen bietenden Gelegenheiten für interessante Zukäufe.

Unternehmen stärken sich durch Zukäufe

So hat unser Portfoliounternehmen Löwenstark, die Full Service-Agentur für Online Marketing, die Anteile der Agenturen KDM und Lucky Shareman übernommen. Mit den Käufen baut Löwenstark sein Leistungsspektrum um ein weiteres professionelles Angebot in der Mediaplanung sowie im Influencer Marketing aus.

Das Portfoliounternehmen Lacon, ein Produzent elektronischer Komponenten, stärkt sein Produktportfolio durch die mehrheitliche Übernahme von Querom. Querom ist auf die Entwicklung kundenspezifischer Leistungselektronik mit dem Fokus auf DCDC Wandler spezialisiert, die als Schlüsselkomponenten für viele Wachstumsmärkte dienen. So liegt die aus regenerativen Energiequellen verfügbare Energie in der Regel als Gleichstrom vor. Die zeitlich ungleichmäßige Verteilung dieser großen Menge elektrischer Leistung - und die damit verbundene Notwendigkeit diese zu speichern - ist zum Innovationstreiber geworden. Hier kommen Hochvolt-DCDC-Wandler als Schnittstelle zwischen den dezentralen Einzelsystemen zur Energieerzeugung und -speicherung zum Einsatz und fungieren gleichermaßen als Leistungsüberträger, Steuer-, Regel- und Diagnosewerkzeug.

Und der Chemikaliendistributor OQEMA erweitert nochmals sein Netzwerk durch die Übernahme der spanischen Tecnofar und der französischen Orosolv. Tecnofar ist ein Anbieter von Lebensmittelzutaten und Zusatzstoffen und bedient den iberischen Markt. Bei Orosolv handelt es sich um einen Anbieter chemischer Produkte, Schmier- und Oberflächenbehandlungsmitteln sowie Farben für den französischen Markt. Beide Zukäufe verbessern die Attraktivität von OQEMA als Distributionspartner mit paneuropäischer Präsenz.

Der Vorstand

Christoph Schopp

Volker Tangemann