

Kapital für den Mittelstand

Warum MBGen für Mittelständler unverzichtbar sind

Damit Unternehmen ihre Wachstumschancen realisieren können, benötigen sie Kapital, das weit über klassische Bankfinanzierungen hinausgeht. Hier spielen **Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBGen)** eine Schlüsselrolle: Sie stellen eigenkapitalnahe Mittel bereit, die Nachfolgelösungen ermöglichen, Wachstumsinvestitionen absichern und dadurch die Zukunftsfähigkeit sichern. VON **ALEXANDER GÖRBING**

Fotos: © Vecturio Service GmbH



Ein Lieferfahrzeug der **Vecturio Service GmbH** auf dem Weg



Vecturio-Geschäftsführer Marc Muschkeit

Gerade in Branchen mit hohen Qualitätsanforderungen und Investitionsbedarfen – wie Gesundheitslogistik oder Hightechfertigung – erweist sich die Beteiligung durch MBGen als stabilisierender Faktor. Beispiele wie Vecturio Service oder Schaefer Precision Manufacturing verdeutlichen, dass diese Partnerschaften nicht nur die Kapitalstruktur stärken, sondern auch unternehmerischen Freiraum schaffen.

Die Vecturio Service GmbH mit Hauptsitz in Hannover zählt zu den führenden Speziallogistikdienstleistern für regulierte und sensible Güter in

Deutschland. Dazu gehören unter anderem Medikamente, medizinische Produkte, Gefahrgüter, temperatur- oder feuchtigkeitsempfindliche Produkte sowie medizinische Proben und Labormaterialien. Mit 17 Standorten und einem engmaschigen Netzwerk aus über 100 Partnerstandorten ist das Unternehmen bundesweit präsent. Das operative Geschäft konzentriert sich auf die Durchführung komplexer Transport- und Fulfillment-Prozesse – insbesondere für zeitkritische, temperatursensible und streng regulierte Lieferungen.

Die Stärken des Unternehmens liegen in spezialisierten Bereichen wie Healthcare- und Homecare-Logistik, der Transportorganisation für temperatursensitive Proben, der sicheren Zustellung medizinischer Geräte, der Dokumentenlogistik für Banken und Krankenkassen sowie der gesetzeskonformen Entsorgungslogistik medizinischer Abfälle. Zu den wichtigsten Kunden zählen renommierte medizinische Labore, Medizintechnikhersteller, gesetzliche Krankenkassen, Augenoptik-

ketten sowie Banken. „Unser Anspruch ist es, nicht nur Transporte auszuführen, sondern operative Prozesse aktiv mitzugestalten – digital, präzise und nachhaltig“, sagt Geschäftsführer Marc Muschkeit. Dabei verfolge man einen ganzheitlichen Lösungsansatz, der sich über Transport, Lagerlogistik, Planung, Beratung, Fulfillment und Callcenter-Services erstreckt.



Labormaterialien, die von **Vecturio** transportiert werden

KURZPROFIL

Vecturio Service GmbH

Gründungsjahr: 2021
Branche: Logistik
Firmensitz: Hannover
Beschäftigte: circa 539
Umsatz (2024): 44 Mio. EUR
www.vecturio.de

Stabilität durch Nachfolgelösung

Die Gesellschafter und Geschäftsführer Marc Muschkeit und Thomas Scheffler begleiten die Aktivitäten der heutigen Vecturio als Mitarbeiter seit mehr als 20 Jahren in verschiedenen Funktionen. Als die früheren Gesellschafter mit den Vorbereitungen für eine Unternehmensnachfolge begannen, äußerten beide früh Interesse an einer Übernahme. Im Rahmen einer geplanten und strukturierten Nachfolgeregelung wurde die Unternehmensgruppe vollständig über einen Share Deal übernommen. Dabei sicherte die Zusammenarbeit mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) Niedersachsen mbH die finanzielle Basis der Übernahme. Das eingebrachte Mezzaninekapital der MBG war ein zentraler Baustein, um den Übergang strukturell abzusichern. „Mit der MBG hatten wir von Anfang an einen Partner an unserer Seite, der unser Geschäftsmodell versteht und unser Wachstum langfristig mitträgt“, betont Muschkeit. Der Kontakt zur MBG kam über ein beteiligtes Kreditinstitut zustande, das auch die Komplementärfinanzierung stellte. Die Zusammenarbeit zwischen Verkäufer, MBG, Bank und neuen Gesellschaftern verlief konstruktiv und zielgerichtet.

Matthias Zorn, Prokurist der MBG, begründet das Engagement wie folgt: „Vecturio hat ein attraktives Geschäftsmodell mit dem klaren Fokus auf die Systemlogistik im Gesundheitswesen. Hier sehen wir einen wachsenden Markt mit hohen Qualitätsanforderungen – und damit auch einen echten USP. In der bisherigen Zusammenarbeit hat uns auch das Management mehr als überzeugt.“ Der Kontakt zwischen Vecturio und der MBG wurde durch ein Kreditinstitut hergestellt.

Digitalisierung als Wachstumstreiber

Nach der erfolgreichen Nachfolgelösung investiert Vecturio gezielt in die Digitalisierung und Automatisierung seiner Prozesse. Aktuell wird ein neues Transportmanagementsystem eingeführt, das eine lückenlose Steuerung und Dokumentation aller Logistikprozesse ermöglicht. Geprüft wird der Einsatz von künstlicher Intelligenz zur Tourenoptimierung, Kapazitätsprognose und operativen Entscheidungsunterstützung.

Ein weiteres Wachstumsfeld ist der Ausbau des Fulfillment-Angebots. Neben klassischen Leistungen wie Konfektionierung und Lagerhaltung entwickelt Vecturio neue Value-Added-Services. Ein aktuelles Pilotprojekt ist ein digitales Ausgabesystem, das eine automatisierte Materialversorgung ermöglicht. Das System basiert auf chipgesteuerten Modulen und soll mittelfristig auch externen Kunden zur Verfügung gestellt werden. „Die Kombination aus Logistikkompetenz, Digitalisierung und Nähe zum Kunden ist unser Schlüssel zur erfolgreichen Skalierung“, erklärt Muschkeit. Die geplante Weiterentwicklung umfasst darüber hinaus den Aufbau einer strukturierten Vertriebsorganisation sowie Maßnahmen zur ökologischen Optimierung der Transportprozesse. Im urbanen Raum setzt das Unternehmen zunehmend auf E-Mobilität, Tourenoptimierung und CO₂-Monitoring.

Umbau zur Systemplattform

Die Vecturio Service GmbH ist das Ergebnis eines mehrjährigen Integrationsprozesses verschiedener Speziallogistiker aus dem Gesundheitsbereich. Unternehmen wie Medlog24, meljo, Metra und Regiomed wurden unter dem Dach der Unternehmensplattform Vecturio gebündelt und verschmolzen. Durch diesen Zusammenschluss entstand ein skalierbarer Komplettanbieter mit standardisierten, digitalen und zertifizierten Prozessen. Die Unternehmenshistorie reicht bis ins Jahr 1984 zurück, als die ursprüngliche Kruip GmbH in Bochum gegründet wurde. Seitdem hat sich Vecturio stetig weiterentwickelt und agiert heute als Systemanbieter mit einem klaren Branchenfokus. Über 539 Mitarbeiter und rund 1.300 eingesetzte Fahrer sichern täglich



Das Firmengebäude der Firma **Schaefer**

den reibungslosen Betrieb – mit mehr als 43.657 Aufträgen, 1.912 Touren und 29.105 Stopps pro Tag. Mit dem klaren Ziel, sich vom klassischen Logistikdienstleister hin zu einem prozessorientierten Partner zu entwickeln, setzt Vecturio auf Technologie, Kundennähe und eine zukunftssichere Organisation. Die Weichen für weiteres Wachstum sind gestellt – dank stabiler Finanzierung, starker Partnerschaften und einer klaren strategischen Ausrichtung.

Generationswechsel bei Schaefer Precision Manufacturing

Schaefer Precision Manufacturing ist ein spezialisierter Anbieter hochpräziser mechanischer Bauteile mit Sitz in Ehringshausen-Katzenfurt im Lahn-Dill-Kreis in Mittelhessen. Das 1969 gegründete Unternehmen kombiniert traditionelle Fertigungskompetenz mit



Präzisionsfertigung bei der Firma **Schaefer**

Fotos: © Schaefer Precision Manufacturing

KURZPROFIL

Schaefer Precision Manufacturing

Gründungsjahr: 1969

Branche: Maschinenbau

Firmensitz: Ehringshausen-Katzenfurt (Mittelhessen)

Beschäftigte: 35

www.schaefer-precision.com

Foto: © MBG Niedersachsen



Matthias Zorn

Foto: © MBG Hessen



Lena Lang

modernster CNC-Technologie. Ausgestattet mit einem modernen Maschinenpark aus CNC-Fräsmaschinen, Dreh- und Fräszentren, Drahterodiermaschinen, Schleiftechnik sowie hoch spezialisierter Lappentechnologie deckt der Betrieb die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der Entwicklung über Prototypen- und Kleinserienbau bis hin zur Montage einbaufertiger Baugruppen. Gefertigt wird ausschließlich für Kunden aus dem B2B-Bereich. Zu den Abnehmern zählen Unternehmen aus der Halbleiterindustrie, der optischen Industrie, der Messtechnik, dem Spezialmaschinenbau sowie dem Rüstungsbereich. Dabei entstehen Bauteile, deren Toleranzen im Mikrometerbereich von bis zu 2µ liegen.

Nachfolgeregelung mit Weitblick

Zum Jahresbeginn 2025 haben Dr. Johannes Viehhauser und Maximilian Krause das Unternehmen übernommen. Die Transaktion erfolgte im Rahmen einer klassischen externen Nachfolgelösung. Die bisherigen Inhaber Guido Würz und Stefan Biek zogen sich nach jahrzehntelanger Tätigkeit aus dem operativen Geschäft zurück. Innerhalb der Belegschaft oder Familie hatte es keinen geeigneten Nachfolger gegeben – daher erfolgte eine Suche nach externen Kandidaten.

„Wir wollten ein Unternehmen übernehmen, das technologisch stark aufgestellt ist, in einer attraktiven Branche agiert und wirtschaftlich solide geführt wurde“, sagt Geschäftsführer Krause zu seiner Entscheidung. Der Kontakt zum Unternehmen sei über einen spezialisierten Berater zustande gekommen. Für Co-Geschäftsführer Dr. Viehhauser stand dabei die Ausrichtung auf High-techmärkte im Vordergrund: „Uns war wichtig, ein Unternehmen mit Potenzial in einer Branche zu finden, die wächst und in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnt – genau das haben wir bei Schaefer gesehen.“

Finanzierung durch die MBG Hessen

Zur Umsetzung der Transaktion wurde unter anderem Kapital der MBG H, ein Fonds der BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH, eingebunden, die eine Mezzaninefinanzierung bereitstellte. Der Kontakt zur BMH kam über das Netzwerk eines ehemaligen Kollegen zustande. „Uns war es wichtig, einen Finanzierungspartner zu gewinnen, der unsere Philosophie teilt und pragmatisch denkt“, so Krause. Die BMH habe schnell Vertrauen aufgebaut und konkrete Unterstützung zugesagt. „Schon im ersten Gespräch haben Dr. Johannes Viehhauser und Maximilian Krause gezeigt, dass sie wissen, wohin sie wollen. Ihre klare Analyse der Chancen und Risiken, kombiniert mit einer stimmigen Mission für Schaefer, hat uns sofort überzeugt. Besonders freut es uns, mit unserer Finanzierung den Fortbestand und die Weiterentwicklung dieses traditionsreichen und erfolgreichen Unternehmens unterstützen zu können. Die Zusammenarbeit verlief auf Augenhöhe und in einer äußerst angenehmen Atmosphäre“, erklärt Lena Lang, betreuende Investmentmanagerin bei der BMH. Die Finanzierung wurde in eine Kapitalstruktur eingebettet, die aus kurzfristigen und langfristigen Komponenten besteht. Dadurch wolle man sich unternehmerischen Handlungsspielraum für künftige Investitionen sichern. „Die Transaktion war komplex, aber gemeinsam mit der MBG H konnten wir eine strukturierte Finanzierungslösung finden“, ergänzt Dr. Viehhauser.

Investitionen in Fläche und Personal

Seit der Übernahme haben die neuen Geschäftsführer erste wichtige Maßnahmen umgesetzt. Neben einem Rebranding und einer neuen Website wurde auch die Präsenz als Arbeitgeber in der Region gestärkt. Unter anderem wurden Kooperationen mit Schulen initiiert und Kontakte zur lokalen Politik aufgebaut. „Auf diese Weise wollen wir dem wachsenden Fachkräftemangel entgegenwirken und uns als attraktiver Arbeitgeber in der Region vernetzen“, sagt Krause. Die Fertigungskapazitäten des Unternehmens sollen in den kommenden Jahren, unter anderem durch Automatisierung und neue Ma-



Foto: © Schaefer Precision Manufacturing

Die Schaefer-Geschäftsführer Dr. Johannes Viehhauser und Maximilian Krause

schinen, deutlich erweitert werden. Eine angrenzende Grundstücksfläche wurde bereits erworben, auf der künftig zusätzliche Hallen entstehen sollen.

Ein aktuell zentrales Projekt ist die Erweiterung einer bestehenden Fünf-Achs-Fräsmaschine durch ein automatisiertes Palettenlager. Die Inbetriebnahme ist für Ende 2025 geplant. Damit sollen die Fertigungsprozesse noch flexibler, effizienter und skalierbarer gestaltet werden. „Wir wollen gezielt wachsen – in der Fertigung, in der Montage und auch in den administrativen Bereichen. Dafür brauchen wir die richtigen Fachkräfte, die unsere Leidenschaft für Präzision und Technologie teilen“, erklärt Dr. Viehhauser zu den kommenden Schritten.

Zukunft in der Halbleiterindustrie

Die Strategie bleibt eng an den bisherigen Zielmärkten orientiert. Der Bedarf an hochpräzisen mechanischen Komponenten für die Chip- und Sensortechnik steige kontinuierlich. Krause sieht in dieser Branche ein langfristiges Potenzial: „Die Halbleiterindustrie wächst rasant. Wir wollen als zuverlässiger Zulieferer mit höchster Qualität ein fester Bestandteil dieser Wertschöpfungskette sein.“

Auch in den Bereichen Optik und Messtechnik rechnet das Unternehmen mit wachsender Nachfrage. Der Vertrieb wird verstärkt auf neue Kunden ausgerichtet. Bestehende Netzwerke sollen ausgebaut und durch eine gezielte Ansprache neuer Märkte ergänzt werden. „Wir wollen beim Service, bei der Qualität und in der Geschwindigkeit führend sein. Unser Anspruch ist es, komplexe Anforderungen schnell, flexibel und mit konstant hoher Qualität zu erfüllen“, so Krause. ■