

Editorial

Liebe Freunde und Co-Investoren,

Das Jahr 2012 neigt sich dem Ende entgegen. Zeit, um Bilanz zu ziehen und die Ereignisse der vergangenen Monate Revue passieren zu lassen. So haben wir auch in diesem Jahr unsere Beteiligungen stetig weiterentwickelt, unser Portfolio punktuell ergänzt und auch eine Menge neuer Kontakte und Investmentopportunitäten aufgetan.

Dass wir, gemeinsam mit unserer Tochter EVP Capital Management AG, dabei auf die „Leuchttürme“ des deutschen Mittelstandes setzen, bestätigt einmal mehr eine aktuelle Studie der Munich Strategy Group (MSC). In der Erhebung, die Umsatz- und Ertragskraft von über 2.000 Mittelständlern bewertet, konnte die MOBOTIX AG ihren ersten Platz aus dem Vorjahr verteidigen. Als einziger Neueinsteiger in den TOP 10 konnte sich unser Beteiligungsunternehmen EUROIMMUN gleich auf Platz fünf positionieren. Bei dem Lübecker Labordiagnostiker wurde vor allem auch die herausragende Innovationskraft gelobt: 25 Prozent des aktuellen Umsatzes wird mit in den letzten fünf Jahren entwickelten Produkten generiert – ein absoluter Spitzenwert.

Weit vorne platziert konnte sich auch unser Co-Investor-Team bei der diesjährigen „Netzwerker Trophy“ im Hartl Golf Resort in Bad Griesbach. Auf dem Golf- und Business-Summit stand neben der sportlichen Herausforderung auch das Thema Corporate und Personal Social Responsibility im Mittelpunkt. Unser Team, bestehend aus Geschäftsfreunden sowie meinem Kollegen Nicolai von Engelhardt und mir, belegte dabei den dritten Rang. Am Rande des Golfplatzes wurden viele interessante Kontakte geknüpft und aktuelle Themen aus dem geschäftlichen Bereich diskutiert. Ein fruchtbarer Austausch und somit im doppelten Sinne ein Gewinn für unser Co-Investor-Netzwerk.

In diesem Jahr haben sich wieder einige interessante Investmentmöglichkeiten eröffnet. Diese wurden und werden von uns sorgfältig geprüft, sodass wir auch für die Zukunft sehr zuversichtlich sind, Ihnen spannende Geschäftsideen und Unternehmen präsentieren zu können.

Ich wünsche Ihnen weiterhin interessante Einblicke,

Ihr



Dr. Hans-Dieter Rompel
Verwaltungsratspräsident der Co-Investor AG



News / Inhaltsverzeichnis

EVP Capital realisiert SYSGO-Exit

Die EVP Capital konnte kürzlich einen erfolgreichen Exit aus ihrem Beteiligungsportfolio vermelden. So wurde die SYSGO AG, europäischer Marktführer für sichere Software-Systeme in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Transport und Verteidigung, an die französische Thales-Gruppe veräußert. Der investierte EVP Capital-Fonds erzielte dabei eine Rendite im deutlich zweistelligen Prozentbereich. Im aktuellen Newsletter wird das Geschäftsmodell von SYSGO auf Seite 4 vorgestellt.

Interview

Jochen Gehlert ist CEO unserer Beteiligung W Travel. Im Interview stellt er das Unternehmen und den spannenden Online-Reisemarkt vor.

Seite 2

News aus dem Portfolio

Neben der interessanten Unternehmensgeschichte der casual-food GmbH hat auch EUROIMMUN weitere News zu vermelden. Schließlich wird der erfolgreiche Oversi-Exit bei den smac partners beleuchtet.

Seite 3

Hier sehe ich Potenzial / Unsere Tochter: EVP Capital

Der Vizepräsident unseres Verwaltungsrates Roman E. Kainz informiert über die großen Chancen der *Asset Class* Wasser. Berichte über iTAC sowie SYSGO runden die aktuellen Einblicke ab.

Seite 4

Unternehmer im Gespräch: Jochen Gehlert

X-Produktion – diese Wortschöpfung meint das dynamische Zusammenstellen günstiger Pauschalreisen zum aktuellen Tagespreis und dürfte bei vielen nur Ratlosigkeit auslösen. Für Jochen Gehlert ist die X-Produktion jedoch die Zukunft der Reisebranche und ein gutes Geschäft. Gehlert ist CEO des aufstrebenden Online-Reiseanbieters und Co-Investor-Portfoliounternehmens W Travel und damit in diesem dynamischen Marktumfeld zu Hause. Seit 2008 stellen die Schweizer ihren Kunden maßgeschneiderte Reisen aus den unterschiedlichsten Kanälen zusammen. Mit wachsendem Erfolg: So zählt die W Travel-Gruppe mit einem Umsatz im mittleren zweistelligen Millionenbereich zu den vier größten konzernunabhängigen X-Veranstaltern im Land. Im Gespräch erläutert Gehlert das Geschäft seines Unternehmens und warum die W Travel AG von der Verbindung mit den Co-Investoren profitiert.

X-Produktion, X-Veranstalter, X-Touristik – Schlagworte eines Trends in der Reisebranche. Was ist das besondere an diesem Format und was zeichnet die W Travel AG in dem wachsenden Marktsegment aus?

X-Reisen entsprechen von den Leistungen her exakt den Buchungswünschen des Kunden – zu einem besonders attraktiven Preis. Aus bestehenden Kontingenten schnüren wir laufend verschiedene Angebotspakete, die dem potenziellen Urlauber im Moment der Online-Anfrage individuell angeboten werden. Dabei werden bestimmte Reisemerkmale wie Hotels, Mietwagen oder ähnliches mit Flugangeboten aus einer zentralen Datenbank kombiniert und so für den Kunden ein maßgeschneidertes Produkt gefertigt. Die Anfrage kann sowohl über unsere eigenen als auch über die bekannten, von uns mit Angeboten belieferten Reiseportale erfolgen. Wir bei W Travel haben dabei den entscheidenden Vorteil, dass wir alle Abläufe, von der Buchhaltung bis zum Produktmanagement, selbst organisieren und so von äußerst schlanken Strukturen profitieren. Unsere 32 Mitarbeiter leisten da hervorragende Arbeit.

Die richtigen Systeme im Hintergrund sind der Schlüssel für einen reibungslosen Ablauf Ihres Geschäfts. Schließlich hängt von der Vielfalt, der Verfügbarkeit und nicht zuletzt vom Preis der Angebote letztlich die Kaufentscheidung eines jeden Kunden ab. Wie halten Sie hier die Qualität hoch und was sind die Alleinstellungsmerkmale von W Travel auf diesem umkämpften Markt?

Ein Großteil unserer Prozesse läuft vollautomatisch ab. Das muss auch so sein, damit den Kunden Angebote aus verschiedensten Quellen bei Bedarf direkt zur Verfügung gestellt werden können. Wir setzen hier auf die Lösungen unserer Beteiligung eMind, deren Reservierungssoftware perfekt auf unsere Anforderungen angepasst wurde. Dieses Know-how und die Eigenentwicklung heben uns von unseren Wettbewerbern ab. Daneben können wir durch unsere effi-

zienten und schlanken Strukturen häufig sehr günstige Preise anbieten und dabei schnell auf geänderte Marktbedingungen reagieren. Ein großer Pluspunkt in unserem Geschäft.

Immer mehr große Reiseveranstalter mit hohen Budgets und der entsprechenden Manpower im Rücken drängen auf den Markt der X-Veranstalter. Auf welche Innovationen und Kanäle setzen Sie, um auch in der Zukunft gegen diese „Platzhirsche“ zu bestehen?

Wir haben schon in der Vergangenheit Wettbewerber wie die TSS Reisen GmbH und Amajo (heute AMA Reisen GmbH) übernommen und durch die Integration in unsere Gruppe neue Kunden und Vertriebsmöglichkeiten erschlossen. Darüber hinaus wollen wir mit unserem Angebot künftig noch stärker auch bei klassischen Reisebüros vertreten sein. Unter der neuen Marke ‚ARG viel FERIEN‘, deren Lizenz wir günstig einem insolventen ehemaligen Wettbewerber abkaufen konnten, bieten wir unsere Produkte künftig auch für das

klassische Countergeschäft an. Die Kunden profitieren davon, den günstigsten Preis nun auch bei dem Reisebüro ‚um die Ecke‘ zu erhalten, während die Reisebüros absolut konkurrenzfähig zu den Internet-Produkten bleiben. Für uns

schaffen wir damit einen zusätzlichen Absatzkanal, der uns auch in Konkurrenz zu den großen Anbietern weitere Umsätze sichern wird.

Ihr Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Ende 2011 haben Sie die Co-Investor AG mit ins Boot geholt. Wie profitieren Sie vom Erfahrungsschatz der Co-Investoren?

Das Kapital und die Expertise der Co-Investoren helfen uns, unser Unternehmen auf eine neue Stufe zu heben. Wir wollen, wie beschrieben, sowohl über Reisebüros aber auch über den Vertrieb auf großen Portalen und unseren eigenen Websites weiter wachsen. Hierfür sind Kapital, Fachwissen und Netzwerk der Co-Investor AG von großer Wichtigkeit. Unsere Partner wie Dr. Thomas Hoch, der im Verwaltungsrat unserer Muttergesellschaft sitzt, öffnen uns neue Türen in der Geschäftswelt und stehen uns – bei Bedarf – auch im Tagesgeschäft mit Rat zur Seite. So arbeiten wir gemeinsam in engem Austausch und auf Augenhöhe weiter am Unternehmenserfolg.

Lebenslauf

Jochen Gehlert

ist mit über 20 Jahren unternehmerischer Erfahrung ein wahrer Experte in der Reisebranche. Seit 1992 ist Gehlert mit seiner Beratungsfirma im Touristikbereich selbstständig. Daneben stieg er 2003 als Geschäftsführer bei MyBalearien.com in die Online-Reisebranche ein. 2008 folgte der Wechsel zur W Travel AG, deren Entwicklung er bis heute als CEO maßgeblich mitgestaltet.

News aus dem Portfolio

Wenn BER startet, ist casualfood mit an Bord

Was heute fast nicht mehr vorstellbar scheint, war vor 15 Jahren noch Normalität an deutschen Flughäfen: Wen im Abflugbereich der Hunger ereilte, hatte meist schlechte Karten, denn Angebote waren rar. „Eine klare Versorgungslücke mit großem Potenzial“, beschreibt Stefan Weber, Mitbegründer und geschäftsführender Gesellschafter der casualfood GmbH, die Motivation hinter seiner Geschäftsidee. Gemeinsam mit seinem Partner Michael Weigel entwickelte der aus der Werbebranche stammende Weber hieraus das Konzept des Snackmobils.

Eine Verkaufseinheit, die flexibel einsetzbar ist, wenig Platz und Ressourcen benötigt und sich somit ideal auf die schnell ändernden Bedürfnisse von großen Kundenströmen anpassen lässt. „In den alten Terminals des Frankfurter Flughafens gab es quasi keine Retailverkaufsflächen. Geld wurde ausschließlich mit Starts und Landungen verdient“, beschreibt Weber die Ausgangslage. Die Nutzung der spärlich vorhandenen Flächen durch die Snackmobile war somit ideal, wie die schnellen Erfolge von casualfood belegen: „Inzwischen sind wir mit rund 20 Snackmobilen in Frankfurt und Berlin vertreten“, so Weber.

Das Geschäft mit den mobilen Verkaufseinheiten florierte, doch Weber und Weigel hatten schon die nächste Ausbaustufe ihrer Idee parat. Im Zuge des Neu- und Umbaus von Terminalgebäuden, bewarb sich auch casualfood und erweiterte sein Angebot sukzessive um verschiedene stationären Konzepte. Es folgten „QUICKER'S“ Convenience Stores, „Mondo“ Cafés oder Feinkost-Shops mit dem klingvollen Namen „Italissimo“. „Bis heute ist die Konzentration auf die Kernbereiche Mobile, Bars und Convenience-Stores unser Erfolgsrezept. Wir positionieren uns in der Nische zwischen Einzelgastronomen und den multinationalen Playern und sind damit auch für die Flughafenbetreiber attraktiv“, so Stefan Weber. Denn meist enthält die Miete auch eine umsatzabhängige Komponente.



Das Erfolgsgeheimnis von casualfood ist dabei die Logistik. „Platz ist an Flughäfen rar und teuer“, betont Weber. Wer hier kreative und effiziente Lösungen bietet, verschafft sich einen Wettbewerbsvorteil. Ob On-Demand-Produktion in einer zentralen Großküche, das einheitliche Warenwirtschaftssystem mit dem jederzeit Produkte nachgeordert werden können, oder das bedarfsgerechte „Verschieben“ von Produkten verschiedener Shops untereinander. casualfood hat hier Wege und Tätigkeiten optimiert.

Um das erfolgreiche Geschäft – inzwischen beschäftigt das Unternehmen über 350 Mitarbeiter – noch weiter auszubauen, begab sich das Management im vergangenen Jahr auf die Suche nach weiteren Geschäftspartnern. „Wir wollten Gesellschafter, die einen unternehmerischen Geist mitbringen und uns auch unsere gestalterischen Freiheiten lassen. Dies alles bietet uns die Co-Investor AG“, beschreibt Weber die gemeinschaftliche Zusammenarbeit. Mit dem Kapital und dem Netzwerk der Co-Investoren will casualfood auch in der Zukunft weiter wachsen: Flächen auf dem neuen Berliner Großflughafen sind bereits gebucht. Zum Start 2013 wird casualfood hier der größte Gastronomieanbieter sein. Auch eine Ausweitung des Konzepts auf Bahnhöfe und Autobahnraststätten ist bereits angedacht. Die Ideen gehen casualfood jedenfalls nicht so schnell aus.

EUROIMMUN wächst weiter rasant

EUROIMMUN eilt auch im 25. Jahr nach Firmengründung von Rekord zu Rekord: Mit dem 2011 auf 10,9 Millionen Euro fast verdoppelten Vorsteuerergebnis bleiben die Labordiagnostiker auf profitabilem Wachstumskurs. Eine Dynamik, die weiter anhält: „In den ersten sechs Monaten 2012 haben wir es schon geschafft, dieses beste Jahr der Firmengeschichte noch zu übertreffen“, so Finanzvorstand Axel Blankenburg. Aktionäre und damit auch die Co-Investoren profitieren von dieser Entwicklung. So wurde eine Dividende in Höhe von 1,25 Euro je Stammaktie ausgeschüttet. Und damit nicht genug: Mit dem Einstieg bei der belgischen ADx Neuro Science, welche sich auf die Früherkennung von Alzheimer spezialisiert hat, ist EUROIMMUN nun auch auf diesem wichtigen Markt vertreten.

Co-Investoren verdienen bei Oversi-Exit

Die gewaltigen Datenmengen im Internet, die durch die zunehmende Verbreitung von Video-Streaming-Portalen wie zum Beispiel „YouTube“ entstehen, werden für Internetanbieter zu einer immer größeren Herausforderung. Wer hier innovative Lösungen bietet, weckt das Interesse der Konkurrenz. Seit 2005 ist Co-Investor über seine Beteiligung am Secondary-Spezialisten smac partners am Content-Delivery-Anbieter Oversi Networks beteiligt. Die Systeme der Israelis, die inzwischen von einer Vielzahl von Providern weltweit eingesetzt werden, erkennen besonders beliebte Inhalte, speichern diese im Internet zwischen und verringern so die zu übertragenden Datenmengen. Diese Dienste sicherte sich nun kürzlich der Konkurrent Allot Communications, wovon auch die beteiligten Co-Investoren nachhaltig profitierten.

Hier sehe ich Potenzial...

Wasser – durchschnittlich über 120 Liter verbraucht jeder einzelne von uns täglich. Doch über den eigentlichen Wert dieser lebenswichtigen Ressource machen sich die wenigsten wirklich Gedanken. Die quasi unbegrenzte Verfügbarkeit in den Industrienationen lässt uns leicht denken, dass es Wasser überall und beinahe umsonst gäbe. Ein Blick in die vielen Regionen und zu den Menschen mit einer unzureichenden Wasserversorgung belegt das Gegenteil. Auch aus diesem Grund rechnet sich ein Investment in Unternehmen, die ihren Fokus auf die Schöpfung, Aufbereitung, Verteilung oder die Entsorgung von Wasser gerichtet haben. Daneben werden auch Technologien für eine effizientere Nutzung oder die qualitative Reinigung von Wasser immer wichtiger. So bietet die Asset Class Wasser die Chance, intelligente und nachhaltige Wertschöpfung zu betreiben und auch gesellschaftliche Verantwortung wahrzunehmen.



Roman E. Kainz
Vize-Präsident des Verwaltungsrates der Co-Investor AG

Seit 2006 fördere, produziere und vermarkte deshalb auch ich mit russischen Partnern Trinkwasser aus den Tiefen des Baikalsees und leiste damit einen Beitrag für die Bereitstellung von hochwertigem Wasser. Auch die Co-Investor AG ist seit 2004 mit einer Beteiligung an der französischen EurEauSource SA auf diesem aussichtsreichen Markt investiert. Neue, vielversprechende Projekte werden uns immer wieder vorgestellt. Vor diesem Hintergrund sehe ich auch in der Zukunft für diese Branche weiteres, interessantes Wachstumspotenzial.

Unsere Tochter: EVP Capital

Seit 2004 befindet sich die iTAC Software AG, ein Spezialist für System- und Softwarelösungen, im Portfolio eines der EVP Capital-Fonds. Als führender Anbieter von Manufacturing Execution Systems (MES) ist das Unternehmen auf die Prozessoptimierung und -dokumentation bei Produktionsunternehmen unterschiedlichster Branchen fokussiert – und das mit großem Erfolg: Im Geschäftsjahr 2011 nahmen die Umsätze um 41% zu. Verantwortlich für das Wachstum ist insbesondere der Ausbau der internationalen Aktivitäten. So werden Lösungen des Unternehmens inzwischen unter anderem auch in Asien vertrieben.

Dabei setzt die iTAC Software AG voll auf die Themen der „vierten industriellen Revolution“: Produktionsabläufe werden noch stärker automatisiert, Maschinen untereinander vernetzt und so ein digitales Produktgedächtnis geschaffen. „Wir begleiten Unternehmen auf dem Weg zur Fabrik der Zukunft“, beschreibt Dieter Meuser, Technologievorstand bei iTAC, die Firmenphilosophie. Durch die iTAC-Software wird eine lückenlose Transparenz und Rückverfolgbarkeit in der Produktion geschaffen. Somit können zu jeder Zeit, an jedem Ort Informationen und Erkenntnisse innerhalb der Fertigung konzernintern ausgetauscht werden. Das Ergebnis ist eine international vernetzte, intelligente Fabrik, die Synergien nutzt und somit den Produktionsprozess noch effizienter werden lässt. Ein Feld mit hohem Potenzial, von dem auch iTAC nachhaltig profitieren möchte.



Auch die SYSGO AG ist in der Software-Branche zu Hause. 1991 gegründet, befasst sich das Unternehmen in erster Linie mit so genannten „Embedded-Systems“, also solchen Systemen, die zwar in vielfältigen Bereichen wie etwa in der Medizintechnik oder in Flugzeugen zum Einsatz kommen, die aber für den Nutzer quasi unsichtbar arbeiten. Von 2004 bis zum erfolgreichen Verkauf des Unternehmens an die Thales-Gruppe im November 2012 war EVP Capital über den Fonds „VRP Venture Capital Rheinland-Pfalz“ in dem Software-Entwickler aus dem rheinhessischen Klein-Winternheim investiert.

Die SYSGO AG, die ihre Softwarelösungen auf Basis der äußerst flexiblen Linux-Umgebung realisiert, entwickelt ihre maßgeschneiderten Produkte für namhafte Kunden fast aller Branchen. So bauen unter anderem Daimler, EADS, IBM, Rohde & Schwarz und VDO auf Lösungen des Unternehmens. Dabei hat sich SYSGO auf Bereiche spezialisiert, die höchste Ansprüche an Sicherheit und Zuverlässigkeit stellen. Hierzu zählen Anwendungen in der Luft- und Raumfahrtindustrie, aber auch im Maschinen- und Kraftfahrzeugbau. Mit ihrer Software PikeOS ist die SYSGO AG Pionier und Marktführer im Bereich der sicherheitskritischen Systeme und mit Standorten in Deutschland, Frankreich, der Tschechischen Republik und Nordamerika international aufgestellt. So soll auch in Zukunft unter neuem Dach das Wachstum weiter vorangetrieben werden.



Kontakte

Co-Investor

Kreuzstrasse 26
CH-8008 Zürich

Corina Hauser
Telefon: +41-43-521 61 11
Fax: +41-43-521 61 10
c.hauser@co-investor.com

PR/IR:

Dr. Anja Trespe
Mobil: +49-172-300 16 23
a.trespe@co-investor.com
www.co-investor.com

Für Medien:

cometis AG
Unter den Eichen 7
D-65195 Wiesbaden

Henryk Deter
Telefon: +49-611-20 58 55 13
Fax: +49-611-20 58 55 66
deter@cometis.de
www.cometis.de