

Inhabergeführt! Diese Eigenschaft macht den deutschen Mittelstand aus.

Mit BPE werden Manager, die die Motivation haben, unternehmerisch tätig zu werden, gesellschaftsrechtlicher Partner und Mitinhaber des Unternehmens und partizipieren überdurchschnittlich am Erfolg und Wertzuwachs des Unternehmens.

Als Manager im Rahmen eines Management Buy-out (MBO) oder Management Buy-in (MBI) investieren sie zu Vorzugskonditionen mit BPE in ein Unternehmen mit erheblichen Entwicklungspotenzialen.

Seit 1997 ist BPE ausschließlich auf die Finanzierung von MBOs und MBIs im kleineren deutschen Mittelstand fokussiert. Wir legen Wert auf eine signifikante Beteiligung unserer Management Partner an dem gemeinsamen Unternehmen.

Die Erwartungen an einen angestellten Manager orientieren sich heute ohnehin wie selbstverständlich an den Tugenden, die gemeinhin von einem Unternehmer erwartet werden.

Überdurchschnittlicher Einsatz für das Unternehmen und dessen Entwicklung.

Ein hohes Maß an Identifikation mit dem Unternehmen sowie ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein bei der strategischen Weichenstellung und gegenüber der Belegschaft als Rückgrat des gemeinsamen Erfolges.

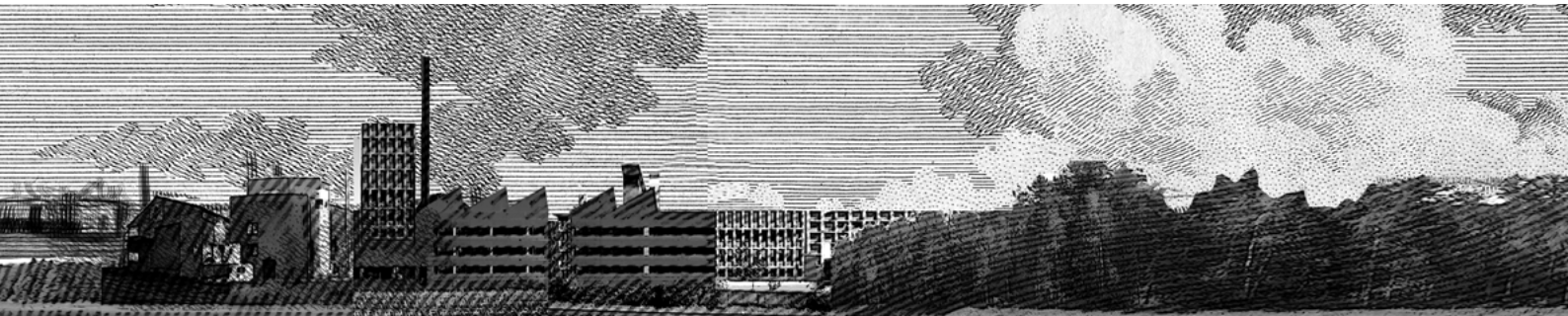
Wenn Sie bereits Manager in dem Unternehmen sind, welches Sie erwerben wollen, sind wir Ihr Partner für einen Management Buy-out (MBO).

Sind Sie ein erfahrener Manager mit dem Wunsch, unternehmerisch tätig zu werden? Über die BPE MBI-Initiative wollen wir Manager kennenlernen, mit denen wir gemeinsam ein Unternehmen – in der Regel zur Lösung eines Nachfolgeproblems – durch einen Management Buy-in (MBI) übernehmen können.

Ihre Einstiegsmöglichkeiten zum Unternehmer:

MBO Management Buy-out

MBI Management Buy-in



Management Buy-out

BPE ist Ihr Partner, wenn ...

1

... Sie Manager eines Unternehmens sind, das zu einem Konzern gehört, und Sie den Wunsch haben, dieses Unternehmen alleine oder mit Kollegen aus dem Führungskreis zu erwerben (Konzernausgliederung oder Spin-off).

2

... Sie Leiter einer Unternehmenseinheit sind, die so unabhängig von den Rest- oder sogar Hauptaktivitäten ist, dass sie sich alleine besser entfalten könnte, und Sie diese alleine oder mit Kollegen aus dem Führungskreis gerne herauslösen (-kaufen) würden, um ein unabhängiges neues Unternehmen zu gründen.

3

... Sie Geschäftsführer, Manager oder anderweitiges Geschäftsleitungsmitglied eines mittelständischen, inhabergeführten Unternehmens sind, bei dem die Nachfolge ansteht oder das die Gesellschafter veräußern wollen, und Sie Interesse haben, selber das Unternehmen zu erwerben (Nachfolgeregelung).

4

... Sie bei einer der vorstehend skizzierten Transaktionsvarianten ein Manager sind oder ein Management Team, das sich gerne um einen erfahrenen, ebenfalls unternehmerisch ambitionierten operativen Partner ergänzen würde. Wir können eventuell einen Manager aus unserer BPE MBI-Initiative beistellen. Neben der notwendigen komplementären Qualifikation spielt hierbei die menschliche Komplementarität (Chemie) eine große Rolle. Es muss einfach passen!

Rechenbeispiel

Unternehmenskaufpreis	
inkl. Nebenkosten:	€ 10,0 Mio.
Fremdkapital	€ 5,0 Mio.
Eigenkapital	€ 5,0 Mio.
bestehend aus Stammkapital	€ 0,1 Mio.
Agio/Kapitalrücklage	€ 2,15 Mio.
Nachrangiges Ges. Darlehen (Zinsen 7 % p.a.)	€ 2,75 Mio.

Beteiligungskonzept Management bei Beteiligung

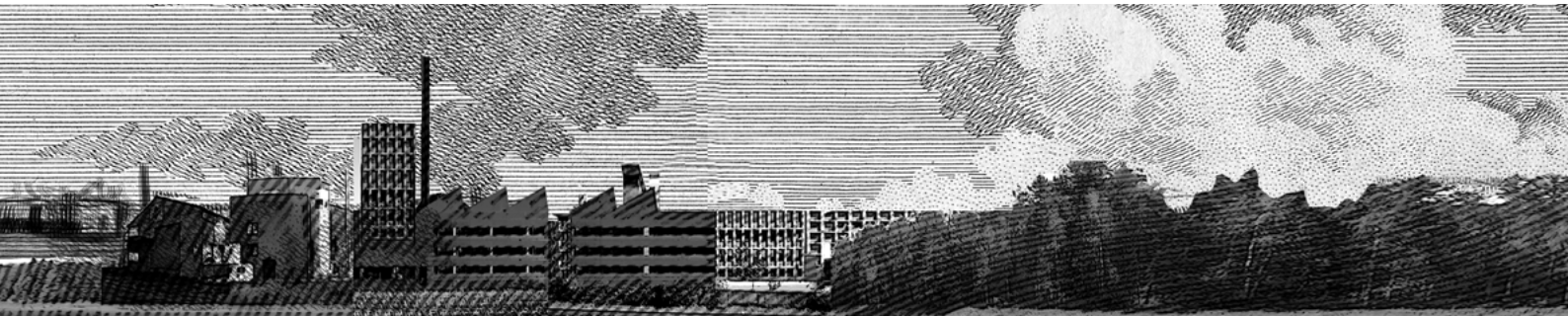
	20 %
Anteil am Stammkapital 20 %	€ 0,02 Mio.
Anteil am Agio/Kapitalrücklage 20 %	€ 0,43 Mio.
Anteil am nachrangigen Gesellschafterdarlehen	€ 0,00 Mio.
Summe Anschaffungskosten für 20 %	€ 0,45 Mio.
Anschaffungskosten Management pro 1 %	€ 22.500

Beteiligungskonzept BPE bei Beteiligung

	80 %
Anteil am Stammkapital 80 %	€ 0,08 Mio.
Anteil am Agio/Kapitalrücklage 80 %	€ 1,72 Mio.
Anteil am nachrangigen Gesellschafterdarlehen	€ 2,75 Mio.
Summe Anschaffungskosten für 80 %	€ 4,45 Mio.
Anschaffungskosten BPE Unternehmensbet. pro 1 %	€ 55.625

Verhältnis Anschaffungskosten

pro 1 %	€ 22.500/€ 55.625
Verhältnis Anschaffungskosten Management/BPE	1/2,5



Management Buy-in

Insbesondere die klassischen Nachfolgeregelungen im deutschen Mittelstand, die BPE verfolgt, sind von der besonderen Problematik geprägt, dass kein oder kein geeignetes Management in dem Unternehmen tätig ist, das die Nachfolge des Unternehmers als Unternehmer antreten kann oder will.

Die gesellschaftsrechtliche Nachfolge ist lösbar

Doch wer tritt die operative Nachfolge an? Ein erfolgreicher Unternehmer und eine teilweise seit Generationen auf seine Person zugeschnittene zentrale Organisations- und Führungsstruktur charakterisieren das inhabergeführte mittelständische Unternehmen.

Eine solche Struktur baut auf eine loyale zweite Ebene, die oft jedoch keinen Führungsanspruch oder unternehmerische Ambitionen hat. Die operative Nachfolgeregelung wird zu einem Nachfolgeproblem. Dies ist für einen externen Manager, der als MBI-Kandidat auch gesellschaftsrechtlich als neuer Unternehmer in das Unternehmen eintritt, eine ausgezeichnete Ausgangssituation.

Er kann als „Neuer“ auf die langjährige Erfahrung der zweiten Ebene bauen, wenn es ihm gelingt, diese für sich zu gewinnen. Dies kann den größten Nachteil des MBI, nämlich die Tatsache, dass der eintretende Manager das Unternehmen nicht kennt, mehr als kompensieren. Eine Allianz aus bestehender zweiter Ebene und MBI-Kandidat mit ergänzendem Erfahrungsschatz und Veränderungsdynamik ist für eine Unternehmensbeteiligungsgesellschaft eine ausgezeichnete Voraussetzung.

Eine mögliche gesellschaftsrechtliche, unternehmerische Beteiligung auch der zweiten Ebene an dem Unternehmen schafft Vertrauen und ist eine Anerkennung der bisherigen Leistung und deren Bedeutung für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

Dadurch werden die bestehende zweite Ebene (Kontinuität) und der neue MBI-Kandidat (Dynamik) – gesellschaftsrechtlich unterlegt – ein echtes unternehmerisches Führungsteam. Die Nachfolge des Unternehmers wird durch neue Unternehmer geregelt.

Die Identifikation potenzieller Kandidaten

Die Herausforderung liegt in der Identifikation entsprechender MBI-Kandidaten. Ein Kandidat, mit dem BPE bereit ist, ein Unternehmen zu erwerben, sollte uns idealerweise schon langjährig bekannt sein.

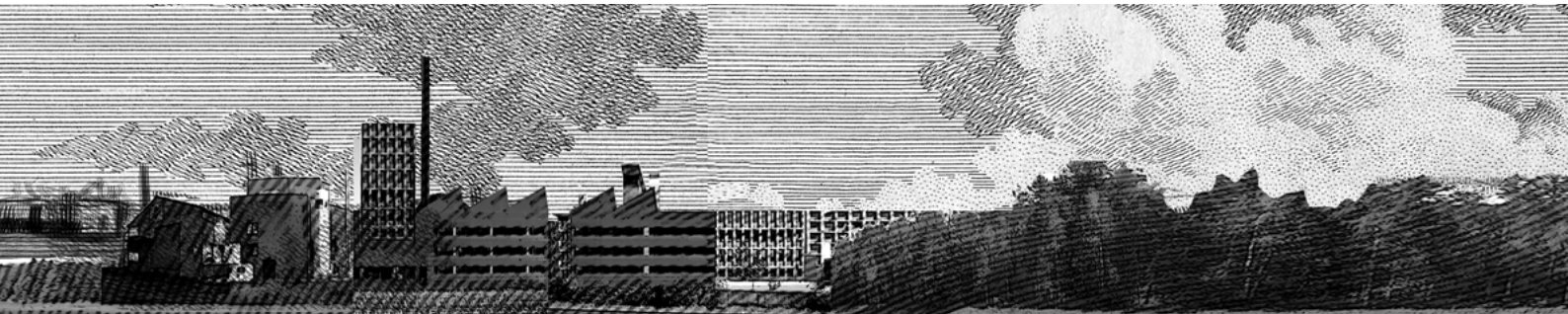
Die Frage, ob man gemeinsam bereit ist, ein Unternehmen zu erwerben, muss im Prinzip schon geklärt sein. Eine Situation, bei der im Rahmen eines Transaktionsprozesses die Entschlossenheit zur Kooperation zwischen dem MBI-Kandidaten und BPE in Frage gestellt wird, erhöht die ohnehin schon hohe Komplexität der Unternehmensnachfolge.

BPE und der MBI-Kandidat müssen bereits als Käuferallianz auftreten. Naturgemäß reduziert dies zwar die Anzahl der in Frage kommenden MBI-Transaktionen, es erhöht aber deren Abschlusswahrscheinlichkeit erfahrungsgemäß erheblich.

BPE ist Ihr Partner, wenn ...

... Sie ein erfahrener Manager sind und Interesse haben, unternehmerisch tätig zu werden und sich an einem Unternehmen zu beteiligen. BPE hat die BPE MBI-Initiative entwickelt, um eine limitierte Anzahl von interessierten Managern intensiv kennenzulernen und mit diesen Unternehmen zu erwerben. Sie können sich zu Vorzugskonditionen beteiligen und übernehmen die operative Leitung des damit inhabergeführten Unternehmens.

UNTERNEHMER WERDEN



Rechenbeispiel

Unternehmenskaufpreis

inkl. Nebenkosten: € 10,0 Mio.

Fremdkapital € 5,0 Mio.

Eigenkapital € 5,0 Mio.

bestehend aus Stammkapital € 0,1 Mio.

Agio/Kapitalrücklage € 2,15 Mio.

Nachrangiges Ges. Darlehen
(Zinsen 7 % p.a.) € 2,75 Mio.

Beteiligungskonzept Management

bei Beteiligung 20 %

Anteil am Stammkapital 20 % € 0,02 Mio.

Anteil am Agio/Kapitalrücklage 20 % € 0,43 Mio.

Anteil am nachrangigen

Gesellschafterdarlehen € 0,00 Mio.

Summe Anschaffungskosten für 20 % € 0,45 Mio.

Anschaffungskosten

Management pro 1 % € 22.500

Beteiligungskonzept BPE

bei Beteiligung 80 %

Anteil am Stammkapital 80 % € 0,08 Mio.

Anteil am Agio/Kapitalrücklage 80 % € 1,72 Mio.

Anteil am nachrangigen

Gesellschafterdarlehen € 2,75 Mio.

Summe Anschaffungskosten für 80 % € 4,55 Mio.

Anschaffungskosten BPE

Unternehmensbet. pro 1 % € 56.875

Verhältnis Anschaffungskosten

pro 1 % € 22.500/€ 56.875

Verhältnis Anschaffungskosten

Management/BPE 1/2,5