

### **Ein starker Partner**

Granville Baird Capital Partners trägt die Leitidee im Namen: Partner. Dieser Gedanke reicht über die Funktion eines Geldgebers hinaus. Seit über 25 Jahren konzentrieren wir uns auf mittelständische Unternehmen. Die Finanzierung ist ein elementarer Baustein unseres Konzeptes. „Private Equity“ ist die Finanzierungsmethode, die Granville Baird Capital Partners als Alternative zu Fremdkapital oder einem Börsengang anbietet. Darüber hinaus formulieren und realisieren wir mit dem Management strategische Ziele. Unsere Rolle ist dabei die eines strategischen Partners – das Management agiert mit unternehmerischer Freiheit. Wir lassen während des gesamten Wachstumsprozesses die Erfahrung eines profilierten Management-Teams, die Vorteile eines globalen Netzwerkes und das Know-How der internationalen Granville Baird Gruppe einfließen. Denn das Kapital der Zukunft ist Wissen. Deshalb hat Granville Baird einen „Think Tank“ formiert, in dem weltweit anerkannte Branchenexperten vertreten sind. Dieses konzentrierte Wissen stellen wir unseren Partnern zur Verfügung.

### **Den Wandel gestalten**

Der Transformationsprozess in der deutschen Industrie und im deutschen Mittelstand steht noch am Anfang. Der zunehmende Druck durch die Globalisierung, die damit verbundene Konzentration auf Kernkompetenzen in den Konzernen, aber auch die geringe Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen und die Nachfolgeproblematik werden dazu beitragen, daß sich dieser Prozeß stark beschleunigt. Nicht zuletzt wird die Steuerreform in Deutschland durch die Steuerfreiheit für Veräußerungsgewinne für zusätzliche Impulse sorgen. Darauf sind wir gut vorbereitet: Seit 1985 haben wir in über 65 Unternehmen investiert und verwalten derzeit ein Fondsvolumen von 500 Mio. Euro. Die Umsatz-Größenordnung dieser Unternehmen liegt meist zwischen 15 Mio. Euro und 250 Mio. Euro. Im Vordergrund steht für uns jedoch nicht das Kriterium vorhandener „Größe“, sondern das Kriterium „Wachstumspotential“: Unternehmen mit einem überdurchschnittlichen Wachstumspotential wollen wir in ihrem Segment zu einem Marktführer weiterentwickeln.

## **Fokus: Management-Beteiligung**

### **Management Buy Out/Buy In: Manager werden Unternehmer**

Das Konzept des Management Buy Out macht Manager zu motivierten Unternehmern. Auch in Deutschland beginnt sich diese Idee durchzusetzen. Nicht nur im Mittelstand, sondern auch in zahlreichen Konzernen, die sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, wird sich für die Unternehmensführung die Möglichkeit eröffnen, selbst Unternehmer zu werden. Die Steuerreform dürfte diese Tendenz verstärken. In diesem Prozeß unterstützt Granville Baird angestellte Manager, die ihr Unternehmen erwerben wollen: Über Private Equity sichern wir die Finanzierung des Kaufpreises. Mit unserer Erfahrung beraten wir aber auch bei der rechtlichen und steuerlichen Strukturierung einer solchen Transaktion. Ohne die unternehmerische Freiheit des Managements einzuschränken, unterstützen wir das Management bei Formulierung und Realisierung von Wachstumsstrategien. Dazu gehört auch, daß wir für Akquisitionen zusätzliches Kapital bereitstellen und dem Unternehmen Managementressourcen anbieten. Also: Eine echte Partnerschaft, die weit über die Phase des Kaufs hinausreicht.

## **Fokus: Mittelstand**

### **Nachfolge-Problem lösen: Identität erhalten – Wachstum schaffen**

Der Mittelstand ist in Deutschland mit 45 Prozent aller steuerpflichtigen Umsätze, 46 Prozent der Bruttoinvestitionen und 69 Prozent der Arbeitsplätze das Rückgrat der Wirtschaft. Aber: In den kommenden drei Jahren steht bei etwa 400.000 mittelständischen Unternehmen in Folge des Generationenwechsels auch ein Wechsel in der Unternehmensführung an. Rund fünf Millionen Arbeitsplätze sind davon betroffen. Das prognostiziert der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW). Im Laufe der nächsten zehn Jahre erwartet der Verband sogar in mehr als 700.000 Unternehmen einen Wechsel in der Führung. Und: Der BVMW rechnet damit, daß weniger als 50 Prozent dieser Unternehmen innerhalb der Familie übertragen werden. In fast 30 Prozent der Fälle ist eine Stilllegung nicht auszuschließen, weil bisher keine geeignete Nachfolgeregelung existiert.

Im Gegensatz zum Verkauf an einen Konkurrenten ist das Engagement eines Finanzinvestors, der sich als Partner versteht, häufig das geeignete Instrument, die Identität und den Bestand des Unternehmens zu sichern und eine neue Wachstumsdynamik zu entfalten. Gerade die Gesellschafter eines Familienunternehmens wollen das Geschaffene erhalten, aber auch Verbesserungspotentiale ausschöpfen. Granville Baird versteht sich deshalb als Partner, der sich diesem Ziel verpflichtet fühlt. Die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg: Erfahrung und neue Impulse zu kombinieren.

- Granville Baird beteiligt das Management am Unternehmen, um zusätzliche Motivation und ein ausgeprägtes Unternehmerdenken zu schaffen.
- Bisherige Gesellschafter erhalten die Möglichkeit, weiterhin am Unternehmen beteiligt zu sein und als Beirat ihr Know-How einzubringen.
- Mit dem Management identifizieren die Berater von Granville Baird Wachstums-Potentiale und führen leistungsfähige Reporting- und Controllinginstrumente ein. Durch Wachstumskapital, ein weltweites Experten-Netzwerk, Research-Spezialisten und aktive Beratung unterstützt Granville Baird das Management dabei, die gemeinsam entwickelte Wachstumsstrategie umzusetzen.

Von dieser neuen Partnerschaft profitieren das Unternehmen, die Arbeitnehmer, der Standort – und die Partner.

## **Fokus: Expansion**

### **Potentiale ausschöpfen: Wachstum finanzieren – Risiken minimieren**

Mit Private Equity stellt Granville Baird Capital Partners ein ideales Instrument für die Expansion eines Unternehmens zur Verfügung - sowohl für organisches Wachstum als auch für Wachstum durch Akquisitionen. Gegenüber den konventionellen Lösungen hat dieses Konzept wesentliche Vorteile: So müssen im Gegensatz zur Finanzierung über Aktienemissionen bei der Finanzierung über Private Equity keine sensiblen Unternehmensinformationen offengelegt werden. Außerdem ist das Unternehmen weder der Volatilität öffentlicher Kapitalmärkte ausgesetzt, noch müssen feindliche Übernahmen befürchtet werden. Durch die Fähigkeit, in Partnerschaft mit dem Management den organisatorischen Wandel in Wachstumsphasen zu gestalten, schaffen wir die Basis für eine nachhaltige Steigerung der Konkurrenzfähigkeit und des Unternehmenswertes.

## **Daten und Fakten**

Granville Baird ist die europäische Division für Investmentbanking und Private Equity-Aktivitäten der US-amerikanischen Baird-Gruppe. Insgesamt verwaltet Granville Baird in Europa ein Fondsvolumen von 500 Mio. Euro. Der aktuelle Fonds für Deutschland ist mit 200 Mio. Euro Eigenkapital ausgestattet. Die deutsche Niederlassung in Hamburg hat daraus vier Transaktionen mit einem Investitionsvolumen von 28 Mio. Euro finanziert. Baird wurde 1919 gegründet und ist in den Bereichen Vermögensverwaltung und Investmentbanking tätig. Granville wurde 1971 als Investmentbank in London gegründet und 1999 als Europadivision in die Baird-Gruppe integriert. Mehrheitsgesellschafter von Baird ist der amerikanische Versicherungskonzern Northwestern Mutual, ein Unternehmen mit einem AAA-Rating und einer Bilanzsumme von über \$78 Mrd.

### **Kontakt:**

Granville Baird Capital Partners  
Haus am Hafen; Steinhöft 5-7  
20459 Hamburg  
Tel.: 040/37 48 02 10  
Fax: 040/37 48 02 23  
Internet: [www.gbcp.de](http://www.gbcp.de)

### **Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:**

Tobias M. Weitzel  
BSK Becker+Schreiner  
Kommunikation  
Casinostraße 3  
47877 Willich  
Tel.: 02154/81 22-0  
Fax: 02154/81 22-11

**Dr. ROLF STEFFENS**  
Krugstraße 11  
25491 Hetlingen  
Telefon: + 49 (0) 40 37 48 02 10  
E-mail: [rolf.steffens@granvillebaird.de](mailto:rolf.steffens@granvillebaird.de)

#### BERUFLICHER WERDEGANG

- Seit 1996**                    **GRANVILLE BAIRD CAPITAL PARTNERS, HAMBURG**  
Zuständig für die Akquisition von Investitionsprojekten.
- 1990 – 1996**                **STEFFENS, ALVANO & PARTNER GmbH, HAMBURG**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Verantwortlich für die Akquisition und Strukturierung von Unternehmensverkäufen sowie MBO/MBI-Transaktionen für institutionelle Anleger.
- 1988 – 1990**                **INTERNATIONAL TÄTIGE M & A BERATUNG, HAMBURG**  
Als Geschäftsführer verantwortlich für das M & A-Geschäft dieser Gruppe.  
Später Gesellschafter, Geschäftsführer und Partner. Verantwortlich für das M & A Geschäft und alle sonstigen Corporate Finance Aktivitäten dieser Gruppe.
- 1974 - 1980**                **CARGILL**  
Projektmanager und verantwortlich für Investitionen in Deutschland und Europa zur Diversifizierung der Konzernaktivitäten.  
Später Geschäftsführer des Leasinggeschäfts von Cargill und Vorbereitung eines geplanten Verkaufs des europäischen Geschäftsbereichs.

#### HOCHSCHULBILDUNG UND QUALIFIKATIONEN

- 1971 – 1974**                **HWWA INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HAMBURG**  
Wirtschaftsforschung und Projektveröffentlichungen am HWWA  
Promotion 1974
- 1966 – 1971**                **UNIVERSITÄT HAMBURG**  
BWL- und VWL-Studium, Abschluß als Volkswirt
- 1964 - 1966**                **NORDMENDE KG**  
Praktikum im Bereich Metallverarbeitung und Elektronik

#### ANGABEN ZUR PERSON

- Geburtsdatum:**        24. Januar 1945  
deutscher Staatsangehöriger  
verheiratet

## Transaktionsliste Granville Baird Capital Partners

Datum	Firma	Branche	Transaktionstyp	Land	Investitions volumen
Januar 1999	Merlin Distribution	Logistik	Management Buy Out	UK	€3,6 m
Januar 1999	PAV Data Systems	Telekommunikation	Beteiligung	UK	€1,9 m
Juli 1999	Healthcare Scotland	Gesundheitswesen	Verkauf an Management	UK	€11,1m
Oktober 1999	SII	IT	Nachfolgeregelung	Frankreich	€3,66m
Oktober 1999	UKpractice.net	IT	Wachstumskapital	UK	€1,1m
November 1999	mobile.de	Internet	Wachstumskapital	Deutschland	€6,23m
Januar 2000	Elan Computing	IT	Wachstumskapital	UK	€22,8m
Januar 2000	Ultralase	Gesundheitswesen	Management Buy Out	UK	€5,93m
Februar 2000	ETC	IT	Wachstumskapital	UK	€5,7m
März 2000	Synera	IT	Beteiligung	Spanien	€7,64m
März 2000	Softmed	IT	Beteiligung	Spanien	€2,0m
März 2000	Telenium	IT	Wachstumskapital	Spanien	€2,94m
Juni 2000	Miami International	Internet	Wachstumskapital	UK	€4,73m
Juni 2000	E Soft	Internet	Wachstumskapital	UK	€8,75m
Juni 2000	Cerillion	IT	Wachstumskapital	UK	€4,77m
Juli 2000	Nobis	Cleaning / Security	Management Buy Out + Wachstumskapital	Deutschland	€9,2m
Juli 2000	Eisenworld	IT / Software	Wachstumskapital	Deutschland	€7,7m
September 2000	Westfalia	Automobil- zulieferung	Management Buy Out	Deutschland	€11,7m