

Wachstum unterstützen

Dr. Rolf Steffens
Leutzscher Gespräche
September 2001

Über Granville Baird Capital Partners

- Granville Baird ist die europäische Division für Investmentbanking und Private Equity-Aktivitäten der US-amerikanischen Baird-Gruppe.
- 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 (Rating: AAA, Bilanzsumme > \$78 Mrd.)
- Verwaltetes Fondsvolumen in Europa: 500 Mio. Euro
- Aktueller Fonds in BRD: 200 Mio. Euro Eigenkapital
 - Daraus seit 1999 vier Transaktionen in Deutschland
Investitionsvolumen: 28 Mio. Euro

Beteiligungen in Deutschland

- **Mobile.de**
 - Investition: 6,23 Mio. Euro (Nov. 1999)
 - Branche: Internet (Automobilplattform)
- **Eisenworld**
 - Investition: 7,7 Mio. Euro (Juli 2000)
 - Branche: Software-Entwickler
(Transfer persönlicher Konfigurationen von PC zu PC)
- **Nobis**
 - Investition: 9,2 Mio. Euro (Juli 2000)
 - Branche: Dienstleistung (Reinigung/Sicherheit)
- **Westfalia**
 - Investition: 11,7 Mio. Euro (September 2000)
 - Branche: Automotive (Anhängerkupplungen)

Unser Konzept

- **Wachstumsfinanzierung.**
 - Mit Private Equity schaffen wir die Basis für ein nachhaltiges Wachstum.
 - Mit dem Management schaffen wir die Basis für einen nachhaltigen Wertzuwachs
- **Know How.**
 - Strategisches Fachwissen
 - „Think Tank“ weltweit anerkannter Branchenexperten
- **Internationale Chancen.**
 - Internationales Team
 - Internationale Know-How-Ressourcen

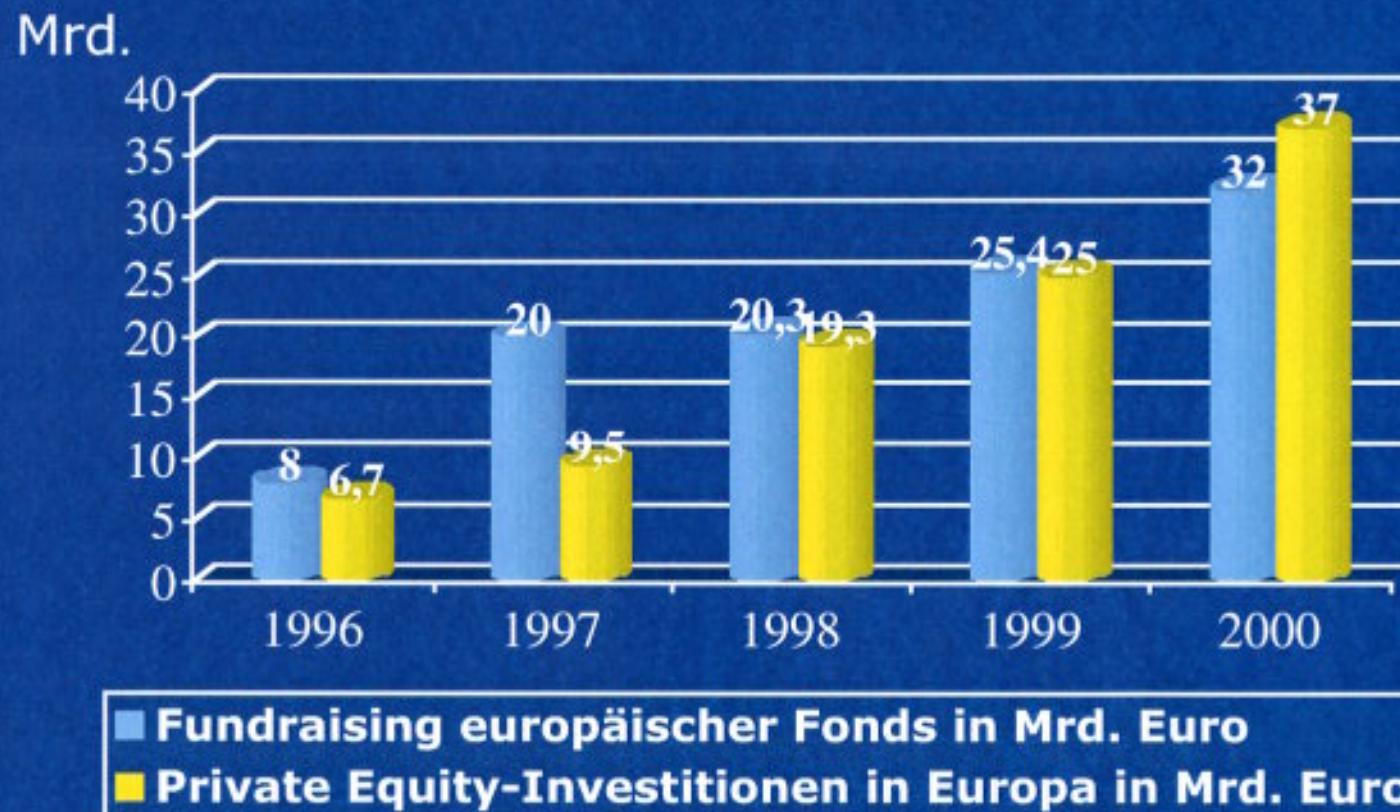
Unser Konzept

- **Innovatives Konzept**
 - Expansion gemeinsam gestalten
 - Hohes organisches Wachstum mitfinanziert
 - Gemeinsame strategische Orientierung
 - Management-Beteiligung > unternehmerisches Denken
 - Bisherige Gesellschafter integrieren: Beirat/Know-How-Transfer
- **Fokus: Management-Beteiligung**
 - Management Buy Out/Buy In: Manager werden Unternehmer
 - Unterstützung beim Erwerb von Unternehmen (Beratung/Strukturierung/Finanzierung)
 - Gemeinsam Wachstumsstrategien entwickeln
- **Fokus: Expansion**
 - Organisches Wachstum und Akquisitionen sichern
 - Organisatorischen Wandel in Wachstumsphasen mitgestalten
 - Vorteil: Sensible Unternehmensinformationen müssen nicht offengelegt werden (<-> IPO)

Beispiel: Mobile.de

- **Unsere Anlageerwägung:**
 - Manager sind Unternehmer
 - Innovatives Konzept
 - Hervorragendes Produkt
 - Klare strategische Orientierung
 - Hohes Wachstumspotential
 - Partnerschaft mit Investor angestrebt
- **Schnelles und solides Wachstum über Private Equity**
 - Finanzierung von Entwicklungs-/Personal/Marketingaufwand
 - Unterstützung im Wachstumsprozeß – organisatorischer Wandel
 - Unterstützung beim Aufbau von Reporting/Controlling
 - Integration in internationales Netzwerk (Zugriff auf Know How)
- **Ergebnis der Partnerschaft:**
Marktführende Position/hohes Wachstum/Profitabilität

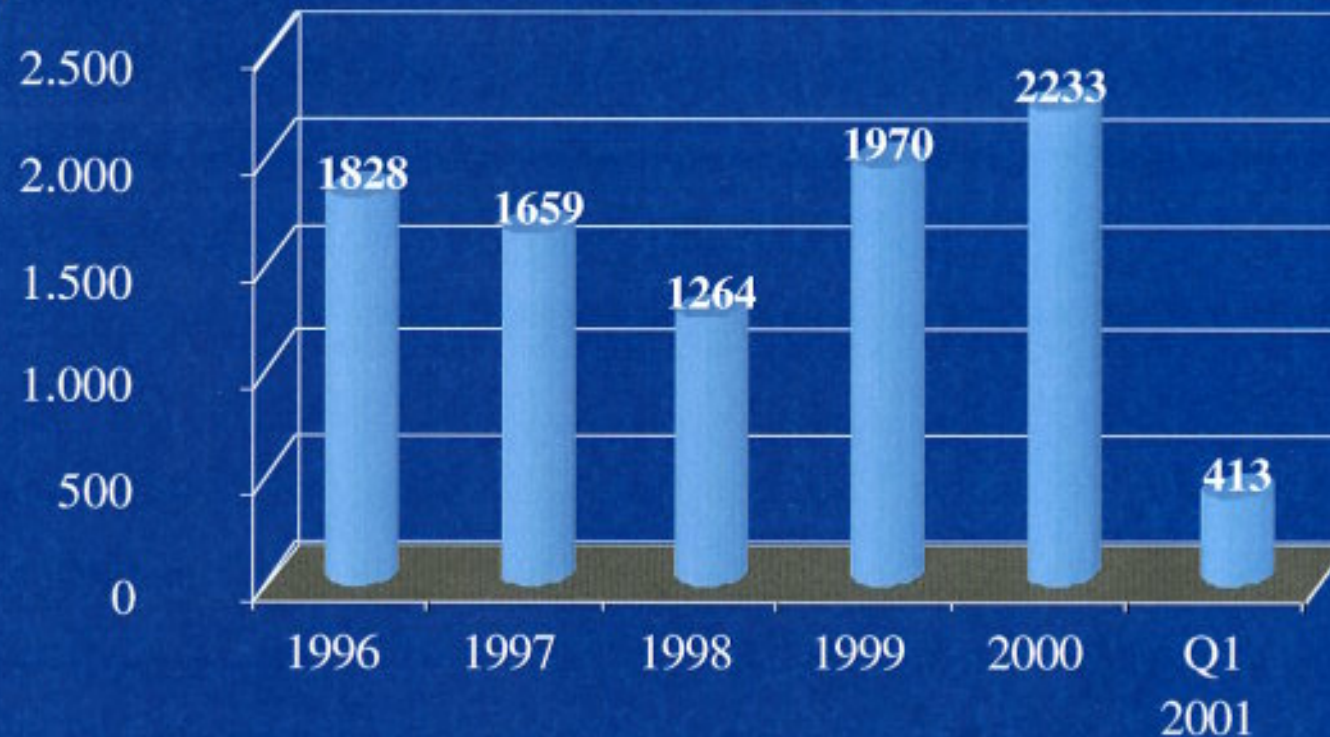
Der Markt in Europa: Private Equity Fonds/Investition



Die Basis: Fusionen / Unternehmenskäufe

M&A - Volumen Deutschland

Anzahl



Private Equity: auch in Deutschland meist die bessere Alternative

- Berührungängste abgebaut
 - Friedrich Grohe
 - Fairchild-Dornier
 - Schmalbach-Lubeca
 - Messer Griesheim
 - Bundesdruckerei
 - Wincor Nixdorf
 - Sirona Dental Systems
 - Tank & Rast
 - Bosch Telekom Private Network Division
- Wachsende Eigenkapital- / Aktien-Kultur / Risikobereitschaft
 - Optionsprogramme
 - Manager wollen Eigentümer werden
- Banken bevorzugen Provisionsgeschäfte
- Verdreifachung der Investments seit 1999