



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Members Directory

Details: BayernLB Capital Partner GmbH

**Address:**

Ottostr. 21
80333 München

Phone:

+49 89 552563-0

Fax:

+49 89 552563-90

E-Mail:

info@bayernlb-cp.de

Internet:

<http://www.bayernlb-cp.de>

Ansprechpartner:

Ingo Jacoby, Rupprecht Freiherr von Mentzingen

Board / Management:

Ingo Jacoby, Geschäftsführer (Sprecher)
Freiherr Rupprecht von Mentzingen, Geschäftsführer

Gesellschafter der Gesellschaft:

BayernLB

Investors:

Kreditinstitute und internationale Investoren

Profil der Gesellschaft

BayernLB Private Equity ist auf maßgeschneiderte Beteiligungskonzepte für mittelständische Unternehmen spezialisiert.

Unser Spektrum umfasst Early Stage-, Technology-, Nachfolge- und Wachstumsfinanzierungen in Form von Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen, sowie Mezzanine-Kapital.

BayernLB Capital Partner steht für individuelle Beteiligungskonzepte. Wir denken mit Ihnen in die Zukunft, unsere Lösungen sind auf Langfristigkeit ausgerichtet – und ebenso individuell wie Ihre jeweilige Unternehmenssituation.

In Deutschland aktiv seit:

1969



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Anzahl der Investmentmanager:

12

Anzahl derzeit verwalteter Fonds:

3

Verwaltetes Kapital:

450 Mio. €

Aktuelle Anzahl der Portfoliounternehmen:

24

Art der Beteiligungsgesellschaft:

Beteiligungs-/Tochtergesellschaft institutioneller Investoren (z.B. Banken, Versicherungen etc.)

Investoren:

Kreditinstitute

Größenordnung der Investments bzw. Transaktionen:

Eigenkapitalinvestment von 2,50 bis 30,00 Mio. €

Transaktionsvolumen:

< 150 Mio. €

Umsatzgröße der finanzierten Unternehmen:

> 15 Mio. €

Beteiligungsart:

Minderheitsbeteiligung

Mehrheitsbeteiligung

Direkte/offene Beteiligungen

Stille Beteiligungen

Genussrechte /Sonstiges Mezzanine-Kapital

Finanzierungsanlässe:

Expansions-/Wachstumsfinanzierung

Bridge-/vorbörsliche Finanzierung

Secondary-Transaktionen

Turnaround-/Sanierungsfinanzierung

Small Buy-outs (Mid-market Buy-outs (25-250 Mio. € Transaktionsvolumen))

Branchenschwerpunkte:

keine Branchenschwerpunkte

Regionale Schwerpunkte:

Deutschland gesamt

Deutschsprachiger Raum (DACH)



Ausgewählte Case Study: Unternehmensnachfolge mit "SCHÜTZenhilfe": Schütz Dental Group

Im Frühjahr 2005 stand das Traditionsunternehmen Schütz Dental aus dem hessischen Rosbach vor einer richtungweisenden Veränderung:

Eigentümer Horst Schütz beschloss nach 42 Jahren im Unternehmen, sich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen. Bis dahin hatte er die Schütz Dental-Gruppe mit ihren Geschäftsbereichen Zahntechnik, Praxismaterialien, Laser und Implantologie zu einem der weltweit führenden Hersteller von Dentalprodukten gemacht. Mit Schütz' Rückzugentscheidung war aber klar, dass es eine familiäre Lösung für das Nachfolgeproblem nicht geben würde. Auch ein Verkauf an die Konkurrenz kam für den 64-jährigen Unternehmer nicht in Frage: „Wir wollten Kunden und Geschäftspartnern signalisieren, dass die Kontinuität in unserer Geschäftspolitik gewahrt bleibt. Bei einem Verkauf an einen Wettbewerber wäre dies nicht gewährleistet gewesen.“

Deswegen haben Horst Schütz und sein langjähriges Management-Team Wolf Zientz und Dr. Thomas Niem frühzeitig eine für das Unternehmen optimale Alternative entworfen: Ein Management Buy-Out (MBO), also ein Verkauf von Unternehmensanteilen an das bestehende Management. „Wir erkannten rasch, dass ein MBO allen möglichen Szenarien weit überlegen ist: das gilt sowohl für uns Manager, die wir nun endlich „echte“ Unternehmer werden und die eigenen Ideen umsetzen können, als auch für das Unternehmen, das in der gewohnten Form weiter bestehen konnte“, berichtet Zientz. Da die beiden Manager die Finanzierung allein nicht stemmen konnten, holten sie sich mit der BayernLB Private Equity einen versierten Partner ins Boot.

Neben den Managern und der Bayern LB Private Equity behielt auch Horst Schütz einen Teil der Firma und blieb somit Miteigentümer. Dass er weiterhin an wichtigen Entscheidungen beteiligt sein würde, war dem Unternehmensgründer eine Herzensangelegenheit und eine zentrale Entscheidungsgröße pro Private Equity.

In den Folgejahren begleiteten die Investoren den neuen Kurs von Schütz Dental mit Know-how und langjähriger Erfahrung im Beteiligungsmarkt und stellten das notwendige Kapital für weiteres Wachstum zur Verfügung. Heute arbeiten etwa 150 Mitarbeiter in dem Unternehmen in Rosbach, nahe Frankfurt am Main, die einen Umsatz von rund 25 Mio. € erwirtschaften.

Schütz Dental hat sich in den zurückliegenden Jahren eng an dem technologischen Wandel in der Dentalbranche orientiert und auch mit Hilfe des Finanzinvestors auf die Entwicklung und Vermarktung innovativer und moderner Produkte und Systeme (wie z.B. CAD/CAM, Zirkon, Implantatnavigation, Nano-Composites) im sog. High-End-Bereich fokussiert. Schütz Dental gilt heute als eines der technologieführenden Partnerunternehmen für die künftige „Digitale High-Tech-Praxis“ (Labor & Zahnarzt) und erlebt einen entsprechend positiven Imagewandel.