

GRUSSWORT



Verehrte Freunde und Partner der BWK,

Deutschland überzeugt einmal mehr mit großer wirtschaftlicher Stabilität und ist ein ruhender Pol in Europa und der Welt. Daher hat die BWK das laufende Jahr genutzt, den erfolgreichen Verkauf von LTS, in enger Abstimmung mit den weiteren Gesellschaftern, zu realisieren.

LTS ist ein typischer Hidden Champion, den wir mehr als 20 Jahre konstruktiv begleitet haben. Gleichzeitig ist 2014 das Jahr, in dem wir verstärkt Zukäufe getätigt haben. Der bekannteste Name ist sicherlich der Babykosthersteller Alete, an dem wir nun 80 Prozent der Anteile halten. Der Verkäufer, der schweizerische Konzern Nestlé, legte dabei großen Wert auf unsere Reputation und unseren Track Record. Schließlich gilt es, Alete eine langfristige Perspektive zu geben. Dieses Ziel teilt die BWK mit Nestlé.

Mit Optoflux in Nürnberg konnten wir ebenfalls einen Zukauf realisieren, der hervorragend in unser Portfolio passt. Das Signal an den Markt: Die BWK setzt auf Wachstum. Dabei stehen wir unverändert für Expertise im Mittelstand und umsichtige Unternehmensentwicklung. Unser Team aus langjährigen Mitarbeitern ist gut eingespielt und besitzt die nötige Erfahrung, mittelständische Unternehmen zu unterstützen. Ob Maschinenbau, Pharma, Automotive, Food oder IT: Wir haben die relevante Expertise im eigenen Haus.

Trotz der derzeit guten Finanzierungssituation in Deutschland gilt: Eigenkapital ist so wichtig wie eh und je. Auch wenn 2015 den Prognosen zufolge kein schlechtes Jahr werden dürfte, gilt es, gewappnet zu sein. Mit einem soliden Eigenkapitalpolster sind Unternehmen besser in der Lage, mögliche Absatzeinbrüche abzufedern. Echtes Eigenkapital hat unverändert seine Vorzüge im Vergleich zu endfälligen Lösungen wie Mezzaninekapital, Mittelstandsanleihen oder Krediten. Die BWK ist seit einem Vierteljahrhundert als Kapitalgeber ein zuverlässiger Partner des Mittelstands. An dieser Philosophie wollen und werden wir auch künftig festhalten. Hinzu kommt: Wir bringen nicht nur Kapital ein, sondern auch Know-how. Unser Fachwissen steht jedem unserer Beteiligungsunternehmen zur Verfügung. Wir sind überzeugt, dass sich unser partner-schaftlicher Ansatz auch in Zukunft bewähren wird.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest sowie alles Gute für 2015.

Ihre

Dr. Armin Schuler

Dr. Jochen Wolf

NEUER SCHWUNG FÜR
ETABLIERTE MARKEN

BWK übernimmt Alete und Milasan

Mit der Übernahme von 80 Prozent der Gesellschafteranteile an Alete knüpft die BWK an die positiven Erfahrungen mit dem Babykost-Hersteller Sunval an.

Der Zuschlag an die BWK erfolgte aufgrund des überzeugenden Track-Records als verantwortlich handelnder langfristiger Investor. Für Nestlé war wichtig, dass Alete einen seriösen Gesellschafter mit überzeugenden strategischen Vorstellungen erhält. „An diesem Anspruch wollen wir uns messen lassen“, betont BWK-Geschäftsführer Dr. Jochen Wolf. Mit Hilfe des ausgewiesenen Branchen-Experten und Mitinvestors Horst Jostock an der Unternehmensspitze ist geplant, den Traditionsmarken Alete und Milasan zu neuem Glanz zu verhelfen.

Fortsetzung nächste Seite



Qualität und Tradition:
Dafür steht Alete

INHALT

Grußwort der Geschäftsführung

Tradition und Zukunft: BWK erwirbt Alete von Nestlé

Ausstieg bei LTS erfolgt nach 24 Jahren

Ausblick 2015 von Dr. Armin Schuler

Nürnberg Investment: BWK steigt bei Optoflux ein

Expansion in Ulm: IT-Informatik erweitert Standort

Die BWK im Spiegel der Presse

Fortsetzung „BWK übernimmt Alete“

Die Vorteile der neuen Konstellation liegen auf der Hand. Alete wird als eigenständiges Unternehmen künftig frei über Strategie, Produkte und Märkte entscheiden. Das eröffnet neue Perspektiven. So sind Alete-Produkte derzeit nur in Deutschland und Österreich erhältlich. Es ist geplant, das Exportgeschäft insbesondere im europäischen Ausland systematisch auszubauen. Marc Schrade, Mitglied der Geschäftsleitung der BWK: „Angesichts der hohen Reputation und Wertschätzung für Babykost aus Deutschland rechnen wir mit guten Absatzchancen im europäischen Ausland.“ Die Übernahme von Alete hilft zudem, das kapazitätsstarke Werk in Weiding (Bayern), wo das Unternehmen seit den dreißiger Jahren produziert, langfristig zu sichern.

Für eine Übergangsphase wird Nestlé IT-Unterstützung gewähren und den Vertrieb konstruktiv unterstützen. Zu den geplanten Maßnahmen der neuen Unternehmensführung zählt nicht nur die Erschließung neuer Märkte, sondern auch die Entwicklung neuer Produktvarianten.



Für kleine Genießer: Spaghetti mit Tomaten und Mozzarella von Alete

Drei Fragen an Alete-Chef Horst Jostock



Herr Jostock, weshalb haben Sie sich zusammen mit der BWK bei Alete engagiert?

Ich kenne und schätze die BWK bereits seit vielen Jahren. Wir haben uns beim Babykost-Hersteller Sunval kennengelernt und immer konstruktiv und vertrauensvoll zusammengearbeitet. Daher habe ich als Minderheitsgesellschafter keine Bedenken, was die Gesellschafterstruktur betrifft. Im Gegenteil, wir wollen gemeinsam viel erreichen mit Alete. Wir beide besitzen Food-Expertise und finanzielles Know-how, die wir zum Nutzen des Unternehmens einbringen. Alete hat hervorragendes Potenzial, das es zu heben gilt.

Wie schätzen Sie die Chancen für Alete ein?

Tatsächlich bin ich sehr zuversichtlich, da sich der Markt für hochwertige Babykost seit geraumer Zeit wieder positiv entwickelt. Hinzu kommt der sehr hohe Bekanntheitsgrad von Alete. Fast jeder kennt die Marke, die schon seit vielen Jahrzehnten bei Familien mit Kindern beliebt ist. Mit harter Arbeit und innovativen Lösungen werden wir Alete und Milasan voranbringen. Dabei legen wir größten Wert darauf, die von Nestlé gewohnten hohen Qualitätsstandards beizubehalten. Darauf können sich die Kunden voll und ganz verlassen. Das Qualitätsversprechen steht bei uns im Mittelpunkt.

Wo sehen Sie Alete in fünf Jahren?

Wir wollen unseren Marktanteil in Deutschland von derzeit 14 Prozent deutlich ausbauen, in Europa präsent sein und eine breitere Produktpalette anbieten. Können wir das schaffen? Die Antwort ist ein klares ja. Alete hat eine kompetente, motivierte Belegschaft und ausreichend Fertigungskapazitäten. Ich selbst verfüge über jahrzehntelange Erfahrung in der Lebensmittelbranche und auch die BWK besitzt wertvolle Expertise. Hinzu kommt das große Renommee, das „Made in Germany“ nach wie vor in der Welt besitzt. Daher werden wir auch Exportmöglichkeiten für unsere Produkte nach China und andere asiatische Länder evaluieren.



Firmensitz von LTS in Andernach

LTS LOHMANN THERAPIE SYSTEME AG

BWK verkauft LTS-Anteile an dievini Hopp BioTech

Interview mit Dr. Jochen Wolf

Herr Dr. Wolf, die BWK war sehr lange investiert, warum der Ausstieg zu diesem Zeitpunkt?

Im Kreis der Gesellschafter hatte sich über einen längeren Zeitraum die Erkenntnis herauskristallisiert, dass ein Verkauf durchaus sinnvoll sein könnte. Das Unternehmen hat sich sehr gut entwickelt und verfügt auch weiterhin über ausgezeichnete Perspektiven. Es handelt sich um eine echte Perle. Ganz wichtig war, dass wir einen Käufer mit hervorragender Branchenkenntnis und bester Reputation gefunden haben. dievini Hopp war schon zuvor Minderheitsgesellschafter und kennt LTS sehr gut. Insofern halte ich die Lösung für sehr gelungen.

Was hat die BWK bei LTS Lohmann beigetragen?

Als Minderheitsgesellschafter hat sich die BWK selbstverständlich nicht ins operative Management eingeschaltet. Unsere Rolle war eher die eines Sparringspartners und Ideengebers. So haben wir den Aufbau des LTS-Werks in den USA mit Rat und Tat unterstützt, um ein Beispiel zu nennen. Wichtig war für uns ein offener, vertrauensvoller Umgang mit dem Management



Im Juli 2014 hat die BWK ihre Gesellschafteranteile in Höhe von 24 Prozent an der LTS Lohmann Therapie Systeme AG an die dievini Hopp BioTech holding GmbH des SAP-Gründers Dietmar Hopp veräußert.

Der Verkauf erfolgte in enger Abstimmung mit der Novartis Holding AG, die sich ebenfalls von ihren Anteilen trennte. Mit diesem Schritt endete ein mehr als 20 Jahre währendes Engagement der BWK, die bereits 1993 bei LTS eingestiegen war.

LTS mit Stammsitz in Andernach am Rhein hat sich über Jahrzehnte einen exzellenten Ruf als Entwickler und Hersteller von innovativen Darreichungsformen für chemisch-pharmazeutische Wirkstoffe erarbeitet. Typischerweise handelt es sich dabei um Wirkstoffpflaster, die für einen konstanten Arzneimittelspiegel im Blutkreislauf sorgen und z. B. bei der Raucherentwöhnung oder der Therapie chronischer Schmerzen Anwendung finden.

Das Unternehmen mit 300 Millionen Euro Umsatz und 1.100 Mitarbeitern weltweit verfügt nun auch künftig über eine stabile Gesellschafterstruktur.

und den anderen Gesellschaftern. Unsere Haltedauer von mehr als 20 Jahren zeigt, dass uns dies gelungen ist. Seit unserem Einstieg hat sich der Umsatz von 45 auf 300 Millionen Euro erhöht.

Würden Sie das Engagement der BWK bei LTS als typisch betrachten?

Das kann man so sagen, auch wenn wir sicherlich nicht in jedem Fall zwei Jahrzehnte lang an Bord bleiben. Die BWK hat einen großen Vorteil im Vergleich zum Wettbewerb: Wir investieren aus einer sogenannten Evergreen-Struktur heraus, nicht aus einem Fonds mit begrenzter Laufzeit. Ob wir nach fünf Jahren verkaufen – vielleicht weil die Altgesellschafter eine Rückkaufoption nutzen möchten – oder nach zwanzig Jahren: beides ist möglich, wir agieren ohne Zeitdruck.

Diese Flexibilität ermöglicht uns, optimal auf Marktverhältnisse und die Bedürfnisse des Unternehmens wie auch der anderen Gesellschafter einzugehen. Investoren gibt es viele im Mittelstand, aber nur wenige agieren so langfristig und partnerschaftlich wie die BWK.

Verabschieden Sie sich aus dem Pharma-Bereich?

Nein, sicherlich nicht. Pharma bleibt für uns weiterhin interessant, mit R-Biopharm in Darmstadt halten wir weiterhin eine Beteiligung in diesem Sektor. Wir verfügen über gute Expertise im Team, die wir jederzeit aktivieren können, sollte der Bedarf bestehen. Freilich ist unser Geschäft nicht planbar, was Zukäufe betrifft. Vieles hängt



LTS setzt auf die Zukunft. Dazu gehört auch ein Betriebskindergarten

davon ab, ob sich eine gute Chance bietet. Nach meiner Erfahrung muss man in diesem Geschäft Geduld beweisen. Geduld bei der Anbahnung von Zukäufen und Geduld bei der Entwicklung von Unternehmen. Beides bringen wir mit. Darüber hinaus verfügt die BWK mit Margit Müller und Christoph Wurst, die LTS betreut und den Veräußerungsprozess begleitet haben, über Mitarbeiter mit einer fundierten Kenntnis des Pharma-Marktes. Daher ist die BWK offen für künftige Investments in diesem Feld.

IT-INFORMATIK

Dienstleister für den Mittelstand

Die 1987 gegründete BWK-Beteiligung IT-Informatik in Ulm setzt auf Wachstum – auch mit Hilfe der BWK, die sich 2013 engagiert hat und die Strategie des Unternehmensgründers Günter Nägele unterstützt.

Ein wichtiger Meilenstein war 2014 der erfolgreiche Erwerb des Hamburger IT-Dienstleisters Ethalon, der die Präsenz von IT-Informatik in Norddeutschland entscheidend stärkt. Hinzu kommt die umfassende Ethalon-Expertise im Bereich Handel, die das bestehende Leistungsportfolio von IT-Informatik erweitert. Mit mehr als 250 Mitarbeitern ist IT-Informatik bereits heute ein wichtiger Player in Ulm und Baden-Württemberg. Diese starke Position gilt es auszubauen.



Modernes Gebäude für IT-Dienstleistungen: Der Firmensitz von IT-Informatik in Ulm

Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf IT-Dienstleistungen für den Mittelstand. Dank professioneller Strukturen und stabiler Gesellschafterverhältnisse besitzt der IT-Spezialist die nötige Substanz, um seine ambitionierten Ziele zu erreichen. Dazu zählt auch der Erweiterungsbau am Firmensitz in Ulm, dessen Spatenstich kürzlich erfolgt ist. Dann wird IT-Informatik in der Lage sein, sämtliche Mitarbeiter in Ulm an einem Ort zu versammeln und Abläufe noch effizienter zu gestalten.

INTERVIEW MIT DR. ARMIN SCHULER

Ausblick 2015



Herr Dr. Schuler, wie schätzen Sie die Lage für den Mittelstand im nächsten Jahr ein?

Ich bin optimistisch, da ich glaube, dass das billigere Öl, der schwächere Euro, die stabilen Preise und ein auf absehbare Zeit niedriges Zinsniveau wie ein Konjunkturprogramm wirken. Es bleibt zu hoffen, dass diese positiven Kräfte auch die Wirtschaftsentwicklung in unseren europäischen Nachbarstaaten stützen, in die unverändert der Großteil unseres Exports geht. Die aktuelle Auftragslage unserer Portfoliounternehmen, die wie der gesamte deutsche Mittelstand stark exportorientiert sind, stützt diese Einschätzung. Störfaktoren können sich natürlich aufgrund der vielfältigen politischen Krisenherde ergeben, doch unterstelle ich hierbei neben letztendlich ökonomisch rationalem Verhalten der Handelnden einen gewissen Gewöhnungseffekt, so dass, falls keine größeren Friktionen auftreten, deren Auswirkungen überschaubar sein sollten.

Wie wird sich das Beteiligungsgeschäft entwickeln?

Das Umfeld für Beteiligungsinvestitionen bleibt anspruchsvoll. Seit einiger Zeit übertrifft das Angebot an Beteiligungskapital dessen Nachfrage, mit den absehbar positiven Konsequenzen für Unternehmensverkäufer. Der Kapitalüberhang ist u. a. darauf zurückzuführen, dass die Investitionstätigkeit sich im Nachgang zur Finanzkrise erst langsam wieder belebte und aufgrund des niedrigen Zinsniveaus neue Anbietergruppen wie Family-Offices verstärkt in das Marktsegment eingetreten sind. Zudem zeigen auch strategische Investoren hohe Investitionsbereitschaft.

Im Gegenzug dämpfen das niedrige Zinsniveau und die bereits weit gelaufenen Kapitalmärkte die Bereitschaft vieler Unternehmer, anstehende Nachfolgeregelungen anzugehen, da ihnen die Anlagealternativen für realisierte Verkaufserlöse oftmals nicht attraktiv genug erscheinen. Nicht gerade förderlich wirken sich des Weiteren die teilweise überhöhten Bewertungsvorstellungen auf Seiten der Verkäufer aus. Diese Rahmenbedingungen werden auch Auswirkungen auf die Wertsteigerungsstrategien der Kapitalbeteiligungsgesellschaften haben. Da das Potenzial an verfügbaren Unternehmen, um beispielsweise „Buy-and-Build“-Konzepte durchzuführen, mittelfristig eher beschränkt bleiben dürfte, werden Kapitalbeteiligungsgesellschaften verstärkt in die organische Fortentwicklung ihrer Portfoliounternehmen investieren. Hierbei wird der Einbindung von relevantem industriellem Know-how eine zunehmend bedeutsame Rolle zukommen. Das sich verändernde Umfeld führt zudem dazu, dass Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die zuvor ausschließlich Mehrheitspositionen eingingen, verstärkt bereit sind, im Zuge von Wachstumsfinanzierungen auch Minderheitspositionen einzugehen.

Inwieweit dieser Ansatz gegen die etablierten Anbieter in diesem Segment von Erfolg gekrönt sein wird, bleibt abzuwarten, da die Rolle des institutionellen Mitgesellschafters in einem Familienunternehmen einen hohen Grad an Glaubwürdigkeit voraussetzt. Diese lässt sich jedoch nur langfristig aufbauen.

Wie kann der Mittelstand diese Entwicklungen nutzen?

Das Finanzierungsumfeld bleibt meines Erachtens für Mittelstandsunternehmen äußerst positiv. Bonitätsstarke Unternehmen können das Wettbewerbsgefüge unter den Banken und das niedrige Zinsumfeld nutzen, um sich langfristig stabil zu finanzieren. Aber auch bonitätsschwächeren Unternehmen oder Gesellschaften, die vor Investitionen stehen, die sich mit herkömmlichen Bankkrediten nicht finanzieren lassen, eröffnet das sich verbreiternde Spektrum an Finanzierungsalternativen gute Möglichkeiten, eine auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierungslösung zu erreichen.

In Zeiten hoher Volatilitäten und dynamischer Entwicklungsschübe kommt der Unternehmensfinanzierung zunehmend strategische Bedeutung zu, da sich unternehmerischer Handlungsspielraum nur bei ausreichendem Finanzierungsspielraum sichern lässt. Eigenkapital bildet in diesem Zusammenhang einen wesentlichen Pfeiler und kann im Finanzierungsmix sogar dazu beitragen, günstigere Gesamtfinanzierungskonditionen zu erlangen. Als etablierter Anbieter in dem Marktsegment für Eigenkapitalösungen stehen wir bereit und gehen davon aus, auch 2015 wieder attraktive Kapitalpartnerschaften mit aussichtsreichen Mittelstandsunternehmen eingehen zu können.

OPTOFLUX

BWK erwirbt Anteil an Technical Optics-Sparte von Eschenbach

Im Juni 2014 hat die BWK zusammen mit einem Co-Investor und dem Management die Technical Optics-Sparte der traditionsreichen Eschenbach Holding in Nürnberg erworben.

Das in Optoflux GmbH umbenannte neue Unternehmen hat sich einen exzellenten Ruf mit der Fertigung von hochpräzisen Linsen und Optiken erworben, die vielfach Anwendung finden. Ob Straßenbeleuchtungen, OP-Leuchten in Krankenhäusern, Autoschweinwerfer mit LED-Leuchten, Lichtschranken, Mikroskope oder Spülmaschinen: Lösungen von Optoflux kommen hier zum Einsatz. Die BWK sieht daher nachhaltig gute Wachstumsperspektiven für das Unternehmen und wird die Geschäftsführung tatkräftig dabei unterstützen, Optoflux erfolgreich zu entwickeln.

Als Mittelstandsinvestor ohne festgelegten Exit-Zeitpunkt sieht sich die BWK ganz bewusst als langfristig orientierter Partner, wie BWK-Geschäftsführer Dr. Jochen Wolf betont. „Gegenseitiges Vertrauen ist für uns sehr wichtig. Und das lässt sich in einer langfristigen Geschäftsbeziehung nun mal besser aufbauen.“ Rainer Miller, Mitglied der Geschäftsleitung der BWK, ergänzt: „Die BWK investiert traditionell in Firmen, die über ein funktionierendes, stabiles Geschäftsmodell verfügen – so wie Optoflux.“



Interview mit Dr. Thomas Luce

Geschäftsführer Optoflux GmbH

Herr Dr. Luce, welche Vorteile sehen Sie in der neuen Gesellschafterstruktur?

Aus meiner Sicht sind Stabilität und Kontinuität von hoher Bedeutung. Dafür steht die BWK und dafür steht meine Person. Ich bin seit vielen Jahren im Unternehmen tätig und kann unsere Möglichkeiten und Potenziale gut einschätzen. Die BWK wird uns helfen, unsere Wachstumsziele in allen Geschäftsbereichen zu erreichen. Dabei gehen wir umsichtig vor und



tauschen uns intensiv aus. Ein weiterer Vorteil aus meiner Sicht: Wir sprechen beide die Sprache des Mittelstands, was die Zusammenarbeit erleichtert.

Welche Potenziale sehen Sie im Markt?

Ich sehe exzellente Erfolgsaussichten für Optoflux. Die Gründe liegen auf der Hand. Eine wachsende Zahl von Automobilherstellern stattet ihre Modelle mit LED-Scheinwerfern aus, deren Linsen oft von Optoflux stammen. Ich gehe davon aus, dass neben Klimaanlage und Navigationssystem auch LED-Scheinwerfer in einigen Jahren zur Standardausstattung von Personenkraftwagen gehören. Wir sehen bereits heute, dass LED-Scheinwerfer immer stärker nachgefragt werden. Hinzu kommt ein grundsätzlicher Aspekt: Nur wenige Hersteller besitzen die Fähigkeit, Linsen mit der erforderlichen Präzision zu fertigen. Daher habe ich wenig Angst vor Nachahmerprodukten.

Sehen Sie das Risiko eines Abschwungs in ihren Absatzmärkten?

Eine gewisse Abkühlung in einzelnen Ländern bzw. Regionen lässt sich nicht ausschließen, doch bin ich insgesamt sehr zuversichtlich. Sowohl unsere Produkt- als auch unsere Kundenstruktur sind ausreichend diversifiziert. Wir haben kein Klumpenrisiko. Als gute Kaufleute sind wir jedoch auch für den Fall vorbereitet, dass ein eventueller allgemeiner Abschwung größere Auswirkungen als erwartet hätte. Wir stehen solide da und verfügen über eine konservative Finanzierung.

PRESSESPiegel

Die BWK in der Presse (Auszüge)

VC-MAGAZIN, AUSGABE NOVEMBER 2014



In einem Interview mit dem VC-Magazin erläutert Dr. Armin Schuler, Sprecher der Geschäftsführung der BWK, die Rolle von Beteiligungskapital im Mittelstand. Seiner Einschätzung nach steht Baden-Württemberg ganz besonders im Fokus von Beteiligungsfirmen, da seine Wirtschaft über eine sehr hohe Anzahl an erfolgreichen Mittelständlern verfügt. Hinzu komme, dass zahlreiche Fonds in den vergangenen Jahren große Mittel eingeworben haben. Dennoch sei auf Seiten der potenziellen Verkäufer eine gewisse Zurückhaltung zu spüren, da es derzeit relativ wenige attraktive Anlagemöglichkeiten für die Veräußerungserlöse gebe. Es bestehe grundsätzlich eine wachsende Bereitschaft im Mittelstand, sich mit einem breiteren Spektrum an Finanzierungsalternativen auseinander zu setzen.

FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG VOM 30. SEPTEMBER 2014



Die Tageszeitung schreibt, dass die Beteiligungsgesellschaft BWK aus Stuttgart zum Jahresende Alete von Nestlé erwerben und künftig mehr als 75 Prozent der Gesellschafteranteile an dem Babykosthersteller halten werde. Der private Investor Horst Jostock habe sich ebenfalls beteiligt und werde künftig Alete führen. Jostock habe die BWK schon bei der Übernahme von Sunval beraten und sei ein Konsumgüterexperte. Die neuen Gesellschafter würden eine Ausweitung des Geschäfts auf Europa planen, wie Marc Schrade, Mitglied der Geschäftsleitung der BWK, ausführt. Schließlich seien Alete-Produkte bislang nur in Deutschland und Österreich erhältlich gewesen. Die BWK als Mittelstandsinvestor habe einen Investitionsansatz, der gut zu Alete passe, wie BWK-Geschäftsführer Dr. Wolf erklärt.

STUTTGARTER ZEITUNG VOM 30. SEPTEMBER 2014



Zwei Traditionsmarken wechselten ihren Besitzer, wie die Stuttgarter Zeitung vermeldet. Die Beteiligungsgesellschaft BWK aus Stuttgart und der Finanzinvestor Horst Jostock hätten den Babykosthersteller Alete von Nestlé erworben. Alete gehe mit dem Werk in Weiding zum Jahr 2015 auf die neuen Gesellschafter über, die Investitionen angekündigt hätten. Marc Schrade, Mitglied der Geschäftsleitung der BWK, habe Produktinnovationen und eine Revitalisierung der Marke in Aussicht gestellt.

SÜDDEUTSCHE ZEITUNG VOM 30. SEPTEMBER 2014



Die Tageszeitung aus München berichtet vom Verkauf der Babynahrungsmarken Alete und Milasan. Der schweizerische Nahrungsmittelkonzern Nestlé verkaufe an die Beteiligungsgesellschaft BWK und private Investoren. Das Werk in Weiding solle zum Jahreswechsel 2015 auf die neuen Gesellschafter übergehen. Die neuen Eigner hätten Investitionen angekündigt, wie die Süddeutsche Zeitung schreibt.

WIRTSCHAFTS-WOCHE VOM 17. JULI 2014



Das Düsseldorfer Wirtschaftsmagazin schreibt über die Übernahme der Mehrheit an LTS durch den SAP-Großaktionär Dietmar Hopp, dessen Beteiligungsgesellschaft dievini ihren Anteil auf 96 Prozent aufstockte. Die Aktien stammten von dem Pharmariesen Novartis und dem Stuttgarter Finanzinvestor BWK, der seinen Anteil von 24 Prozent an dievini verkaufe. In dem monatelangen Übernahmeprozess hätten auch Evonik, Blackstone, KKR und Nordic Capital Interesse gezeigt. LTS erwirtschaftete mit 1.100 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von mehr als 300 Millionen Euro und sei einer der Erfinder des Nikotinpflasters; insgesamt halte das Unternehmen mehr als 5.000 Patente.

IMPRESSUM

Bildnachweise:

Seite 2: Nestlé

Seite 3: LTS

Seite 4: LTS, IT-Informatik

Herausgeber:

BWK GmbH

Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Thouretstraße 2 · D-70173 Stuttgart

Telefon: 0711 - 22 55 76-0 · Fax: 0711 - 22 55 76-10

E-Mail: stuttgart@bwku.de

Internet: www.bwku.de

Redaktion:

Engel & Zimmermann AG

Unternehmensberatung für Wirtschaftskommunikation

Telefon: 089 - 89 35 63-3

E-Mail: info@engel-zimmermann.de

Internet: www.engel-zimmermann.de