

## GRUSSWORT



Verehrte Freunde und Partner der BWK,

in diesem Jahr feierte die BWK ihren 25. Geburtstag. Seit nunmehr zweieinhalb Jahrzehnten fühlen wir uns unserer Kernaufgabe verpflichtet: den deutschen Mittelstand mit Eigenkapital zu versorgen und Wachstumsstrategien langfristig zu begleiten. Das ist uns gelungen. In diesem Zeitraum sind wir über 60 Be-

teiligungen eingegangen, denen mehr als 40 Verkäufe gegenüberstehen. Unsere durchschnittliche Haltedauer beträgt mehr als 10 Jahre – ein Wert, der die Langfristigkeit unseres Investitionsansatzes untermauert und auf den wir stolz sind. Für die BWK zählt nicht der schnelle Exit, sondern eine nachhaltige Unternehmensentwicklung.

Seit die BWK aus der Taufe gehoben wurde, haben sich die Rahmenbedingungen stark verändert. Mit dem Euro verfügt Europa über eine einheitliche Währung, was den Warenaustausch innerhalb der Eurozone erheblich vereinfacht. Die Kehrseite der Medaille sind die europaweiten Auswirkungen von Krisen, wie die Vorgänge in Griechenland mehrfach gezeigt haben. Die politische Weltkarte ist ebenfalls eine andere. Während es den Ostblock schon lange nicht mehr gibt, haben der beeindruckende Aufstieg Chinas und die Entstehung einer multipolaren Welt völlig neue Chancen und Herausforderungen mit sich gebracht. Der deutsche Mittelstand hat diese Aufgabe im Großen und Ganzen hervorragend gemeistert, wie wir aus eigener Erfahrung bestätigen können. So hat die BWK eine Reihe von Unternehmen bei ihrer Auslandsexpansion, insbesondere nach Nordamerika sowie nach China, eng begleitet.

Die einzigartige Fähigkeit des deutschen Mittelstands, sich auf neue Notwendigkeiten einzustellen, gilt es zu erhalten. Deutschland ist seit vielen Jahrzehnten eine führende Exportnation, was nicht zuletzt dem Mittelstand zu verdanken ist. Auch unsere Zusammenarbeit in den Aufsichtsgremien ist zunehmend von internationalen Themen geprägt. Wir begrüßen diese Entwicklung und sehen hier großes Potenzial. Eine Konstante in unserem Metier ist die unverändert hohe Bedeutung, die einer soliden Eigenkapitalausstattung zukommt. Gerade in Zeiten zunehmender Regulierung wächst die Notwendigkeit (und damit verbunden die Bereitschaft), die Eigenkapitaldecke und die internen Prozesse zu stärken. Hier sehen wir seit 1990 unsere Aufgabe – die gleichzeitig eine Verpflichtung für die Zukunft darstellt. In diesem Sinne freuen wir uns auf die weitere Zusammenarbeit und wünschen Ihnen allen erfolgreiche Geschäfte.

Ihre  
Dr. Jochen Wolf

Marc Schrade

Engagement in der Schweiz:

## BWK steigt bei ndd Medizintechnik ein

Die BWK blickt auch ins deutschsprachige Ausland und ist in der Schweiz aktiv geworden: Die von Prof. Harnoncourt gegründete ndd Medizintechnik hat sich auf die Entwicklung und die Vermarktung innovativer Geräte zur Lungenfunktionsdiagnostik (z. B. Spirometer) spezialisiert. Mit diesen Geräten können Ärzte den Atemstrom mittels Ultraschall analysieren und genaue Diagnosen bei Atemwegserkrankungen wie Asthma oder chronischer obstruktiver Bronchitis/COPD (umgangssprachlich Raucherlunge) stellen. Mit Blick auf die anspruchsvollen Produkte und die starke Marktposition von ndd Medizintechnik hat sich die BWK entschieden, 16 Prozent der Gesellschaftsanteile von einem Investor zu erwerben, der das Unternehmen seit dem

*Fortsetzung nächste Seite*



new diagnostic design

## INHALT

Grußwort der Geschäftsführung

Schweizerische Expertise:  
BWK beteiligt sich an ndd Medizintechnik

BWK unterstützt Expansion  
von Coffee Fellows

Interview mit Coffee Fellows-Gründer  
Dr. Stefan Tewes

Progroup: BWK verkauft Anteil an  
Unternehmensgründer

IT-Informatik stellt Neubau in Ulm fertig

Fortsetzung BWK steigt bei ndd Medizintechnik ein

Jahr 2000 begleitet hatte. Bereits heute ist ndd Medizintechnik Marktführer für Spirometer in den Vereinigten Staaten, wo Kliniken, Lungenfachärzte und Allgemeinmediziner zur Kundschaft zählen. Das Management sieht



*Innovativ: Lösungen von ndd Medizintechnik*

hier, aber auch in Asien, große Chancen. So wird beispielsweise das Gerät „EasyOne Pro“ immer öfter sowohl bei Pharmastudien als auch von großen Krankenhausketten verwendet. CEO Georg Harnoncourt, Sohn des Firmengründers, plant die weitere Expansion. Dabei unterstützt ihn die BWK mit ihrer umfangreichen Erfahrung in internationalen Märkten. Dr. Jochen Wolf führt aus: „Für ein dynamisch wachsendes Unternehmen ist es nur logisch, die Präsenz im Ausland weiter auszubauen. Hier können wir mit Kapital und konstruktiver Arbeit im Beirat helfen, die gesteckten Ziele zu erreichen. Wir sehen nachhaltiges Potenzial für ndd Medizintechnik und freuen uns auf die Zusammenarbeit.“

## BWK unterstützt weitere Expansion von Coffee Fellows

Die von Kathrin und Stefan Tewes gegründete Coffee Fellows GmbH ist eine überzeugende Wachstumsstory. Seit 1999 wurde aus einem Coffee Store

in München eine Kette von mittlerweile mehr als 80 Filialen, die sich ambitioniertes Wachstum auf die Fahne geschrieben hat. Aktuell verfügt Coffee Fellows über rund 400 Mitarbeiter in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die 2014 rund 25 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet haben. Ein wichtiger Meilenstein für weiteres Wachstum ist die Kooperation mit Tank & Rast, dem Betreiber von Autobahnraststätten, welche die Eröffnung von insgesamt 28 Coffee Stores an deutschen Raststätten bis Ende 2015 vorsieht. Aufgrund der hohen Anzahl an Reisenden sind Autobahnraststätten bestens geeignet für Coffee Stores – wer seine Pause für einen Cappuccino nutzen möchte, geht künftig zu Coffee Fellows. Dabei setzt das Unternehmen unverändert auf ein modernes Ambiente, hochwertigen Kaffee und frische Bagel.

Die bisherigen Locations befinden sich in der Regel in stark frequentierten Lagen wie z. B. Bahnhöfen und Flughäfen, aber auch in innerstädtischen Einkaufsstraßen – also dort, wo viele Menschen Kaffee trinken möchten. Coffee Fellows hat den Trend zu hochwertigem Kaffee bereits Ende der 90er Jahre antizipiert und konnte sich als eine der führenden Ketten in Deutschland etablieren.

Auch 2016 möchte Coffee Fellows mit der geplanten Neueröffnung einer zweistelligen Anzahl von Stores seine ambitionierten Wachstumspläne vorantreiben. Dazu möchte Coffee Fellows mit Blick auf die künftige Entwicklung das von der BWK eingebrachte frische Kapital nutzen, um das schnelle Wachstum mit einem soliden Fundament zu untermauern.

Die BWK wird über ihre Beteiligung von 22 Prozent dazu beitragen, Umsatz und Ertrag mittelfristig nachhaltig zu steigern. Dabei rückt auch das nahe Ausland zunehmend ins Blickfeld. Für 2016 plant Coffee Fellows den Markteintritt in der Schweiz und Luxemburg, nachdem dieses Jahr bereits der Einstieg in Österreich gelang.

*In bester Lage: Coffee Fellows in Frankfurt*



## 5 Fragen an Dr. Stefan Tewes, Gründer von Coffee Fellows



*Herr Dr. Tewes, was hat Sie Ende der 90er Jahre bewogen, gemeinsam mit Ihrer Frau unternehmerisch tätig zu werden?*

Im Grunde ist es ganz einfach. Meine Frau und ich teilen die Leidenschaft für hochwertigen Kaffee. Doch wie Sie wissen, war guter Kaffee im Zeitalter des Filterkaffees gar nicht so einfach zu bekommen. Eine echte Inspiration waren für uns die zahlreichen Coffee Stores, die in den 90er Jahren in London entstanden.

Hier hatte man nicht nur hervorragenden Kaffee, sondern auch freundlichen Service und ein ansprechendes Ambiente. So etwas gab es in Deutschland so gut wie nicht, deshalb haben wir eine attraktive Marktlücke gesehen. Dabei verfeinerten wir das Geschäftskonzept, indem wir neben Getränken auch stets frisch zubereitete Bagel in den verschiedensten Varianten anbieten.

*Wie haben Sie die Hürden der Unternehmensgründung bewältigt?*

Aufgrund meiner früheren Beratertätigkeit verfügte ich über das notwendige BWL-Rüstzeug; daher konnte ich die Analyse des Marktes und den Businessplan selbst übernehmen. Rückblickend hat sich ausgezahlt, dass wir mit einem einzelnen Coffee Store in München angefangen haben und somit das Business in einem überschaubaren Rahmen lernen konnten. Dieses praktische Wissen war äußerst hilfreich, als wir im nächsten Schritt über die Skalierung des Geschäfts nachdachten. Wir konnten das Risiko jederzeit einschätzen und sind im richtigen Tempo gewachsen.

*Was hat sich seitdem an Ihren Aufgaben verändert?*

In der Anfangszeit – die ich keinesfalls missen möchte – hatte unser Store den Charakter eines Hobbys, wir hatten viel Kontakt zu Gästen und haben ein gutes Gefühl für den Markt entwickelt. Mittlerweile steuern wir auf eine dreistellige Anzahl von Stores zu, was den Management-Aspekt meiner Position ganz klar in den Vordergrund stellt. Die Suche nach Locations ist sehr viel anspruchsvoller als früher, zumal wir uns in einem harten Wettbewerb befinden. Da sich das Geschäftsmodell bewährt hat und wir über ein kompetentes, eingespieltes Team verfügen, kann ich mich stärker auf strategische Themen konzentrieren.

*Was war aus Ihrer Sicht der entscheidende Schritt vom Start-up zum etablierten Business?*

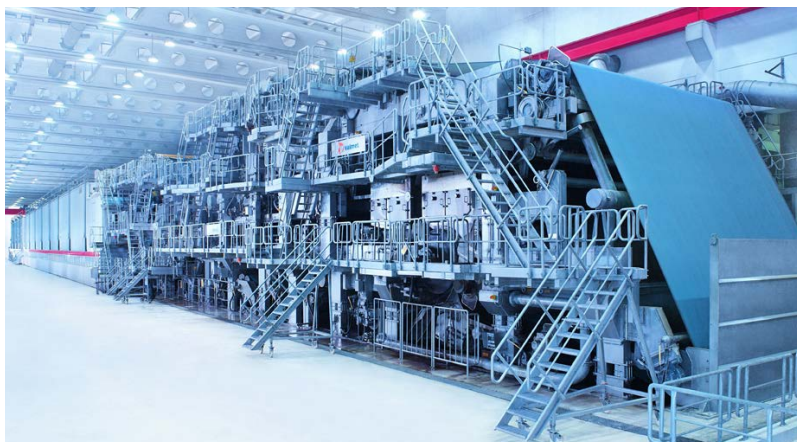
Wir haben sehr früh definiert, welche Voraussetzungen eine erfolgreiche Skalierung unseres Geschäftsmodells erfüllen muss. Die Lage, das Mobiliar, die Geräte, die Personalanforderungen etc. Wir haben uns erst dann an die Expansion gewagt, als wir von der Machbarkeit überzeugt waren. Der nachhaltige Erfolg der letzten Jahre gibt uns recht. Unsere Stores bieten wie eh und je hochwertigen Kaffee in einem stilvollen Ambiente. Dafür steht Coffee Fellows. Auch künftig wollen wir unverändert darauf achten, dass unser hoher Qualitätsanspruch Bestand hat. Ich wünsche mir, dass jeder Gast so zufrieden ist, dass er gerne wieder zu uns kommt.

*Wie stemmen Sie Ihre Expansion auf der Finanzierungsseite?*

Coffee Fellows ist ein kerngesundes Unternehmen mit guten Cashflows und einem überzeugenden Business Case. Unsere Verschuldung ist nicht der Rede wert. Dennoch ist uns durchaus bewusst, dass wir für das aktuelle hohe Expansionstempo eine stärkere Eigenkapitaldecke benötigen. Da wir langfristige Pläne haben und unternehmerisch das Heft in der Hand behalten möchten, hat sich die Idee einer Minderheitsbeteiligung herauskristallisiert. Die BWK passt ausgesprochen gut zu uns, da sie auf professionelle Prozesse und Reportings großen Wert legt, gleichzeitig aber unsere unternehmerische Freiheit respektiert. Diese Balance ist mir persönlich sehr wichtig. Daher bin ich überzeugt, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben.

## BWK verkauft 15 Prozent-Anteil an Progroup- Firmengründer

Nach einer siebenjährigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit hat sich mit dem Rückverkauf des 15-prozentigen BWK-Anteils an der Progroup AG der Kreis geschlossen. Firmengründer und Progroup-Chef Jürgen Heindl

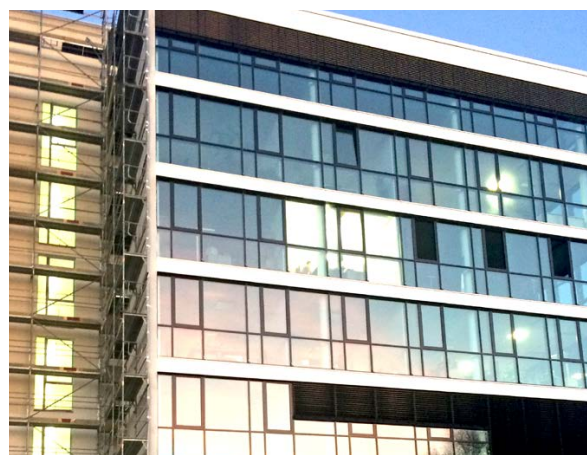


State of the Art: Progroup-Werk

übernimmt die Anteile, nachdem die BWK die Umsetzung seiner Expansionspläne mit Rat und Tat begleitet hat. Das Unternehmen aus der Pfalz hat sich erfolgreich auf die Herstellung und Vermarktung von Wellpappe und Wellpappenroh papier spezialisiert. Die Stärke der Progroup AG liegt in ihren vernetzten Prozessen und hochmodernen Produktionsanlagen, die zu den modernsten der Branche zählen. Mit den Prowell-Wellpappenformatwerken sowie den beiden Papierfabriken in Burg und in Eisenhüttenstadt und einem eigenen Logistikunternehmen ist Progroup in der Lage, auch komplexe Kundenanforderungen umzusetzen und seine Kunden zuverlässig und schnell zu beliefern. Konkret half die BWK bei der Finanzierung des Baus der weltweit größten Wellpappenroh papierfabrik in Eisenhüttenstadt. Hinzu kam die Errichtung von Wellpappenformatwerken in Polen und England. Unter der Ägide der BWK hat sich der Umsatz von Progroup von weniger als 300 Mio. Euro (2008) auf mehr als 600 Mio. Euro (2014) erhöht. Der Markt für Wellpappe hat sich in Europa in den letzten Jahren positiv entwickelt, da die Anforderungen einer hochtechnisierten Gesellschaft und speziell der rapide wachsende Online-Handel für steigenden Bedarf an stabilem Verpackungsmaterial sorgen. Dr. Jochen Wolf fasst zusammen: „Nach sieben spannenden und herausfordernden Jahren freuen wir uns, unseren Anteil an Progroup in die Hände des Unternehmensgründers zurückzugeben und wünschen dem Unternehmen eine erfolgreiche Weiterentwicklung.“

## IT-INFORMATIK: Neubau in Ulm eingeweiht

Im Jahr 2013 ist die BWK bei dem IT-Dienstleister IT-Informatik in Ulm mit dem klaren Anspruch eingestiegen, den Wachstumskurs des Unternehmens zu unterstützen. IT-Informatik ist traditionell in der Region Ulm verwurzelt und will künftig mit ihrem Softwaregeschäft bundesweit stärker aktiv werden. Gleichzeitig wird der Standort Ulm mit der Erweiterung der Firmenzentrale um einen Neubau aufgewertet. Die Fertigstellung des architektonisch hochwertigen Neubaus mit einem Investitionsvolumen von mehreren Millionen Euro ist erfolgt. Der Neubau wurde bereits bezogen und wird ausschließlich von IT-Informatik genutzt. Das moderne Gebäude



Raum für Wachstum: Neubau von IT-Informatik

bietet zudem Raum für weiteres Wachstum: Unternehmensgründer Günter Nägele hat sich zum Ziel gesetzt, insbesondere in den noch jungen Geschäftsfeldern Retail-Software, SAP-basierte Software für Anlageninstandhaltung (OPRA) und Consulting zu wachsen. Auch in den bisherigen Kerngeschäftsfeldern (SAP-Beratung, Infrastruktur, Factor Plus) gibt es erhebliches weiteres Wachstumspotential. IT-Informatik ist mit ihrem umfassenden Service- und Dienstleistungsangebot hervorragend aufgestellt, um die sich bietenden Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen.

## IMPRESSUM

### 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 Kommunikation  
Telefon: 089 - 89 35 63 - 3  
E-Mail: info@engel-zimmermann.de  
Internet: www.engel-zimmermann.de

### Bildnachweise

Seite 2: ndd, Coffee Fellows  
Seite 3: Coffee Fellows  
Seite 4: Progroup, IT-Informatik