

**Family Office als langfristiger Investor
für Abo-Geschäfte**

Private Equity GmbH

FORUM

Mission Statement

FORUM Private Equity (FPE) ist **innerhalb des FORUM Family Office (FFO)** zuständig für Beteiligungen an privat gehaltenen Unternehmen.

FPE steht für **Unternehmensentwicklung mit langfristiger Perspektive**

- Die Familie besaß früher ein großes Unternehmen und ist **industriell – nicht finanziell – geprägt**.
- Forum Private Equity ist kein Fonds mit begrenzter Laufzeit, sondern **kann und will Investments genügend Zeit geben, sich zu entwickeln**.

Mit unserem Hintergrund als Family Office sind wir **besonders geeignet für Unternehmensverkäufe - mit folgendem Profil:**

- **Unternehmer**, die ihr Lebenswerk auch in Zukunft gedeihen sehen wollen.
- **Konzerne**, die Unternehmensbereiche in eine sichere Zukunft abgeben möchten.

FORUM ist ein industriell geprägtes Family Office



Merckle

**BERGGRUEN
HOLDINGS**

FORUM



Skion

maxingvest ag

Unsere Investitions-Themen

Abo-Geschäfte



Weiterentwicklung des Geschäftsmodells



Abo-Geschäfte als bevorzugtes Geschäftsmodell

Nach 20 Jahren im Beteiligungsgeschäft schauen wir bei der Prüfung einer neuen Beteiligung als erstes auf **wiederkehrende Umsätze**.

Diese sind in der Regel:

- **weniger Rezessionsanfällig**
- oft **überdurchschnittlich profitabel**

Solche Geschäfte bezeichnen wir als **Abo-Geschäfte**. Wir investieren bevorzugt in neue Beteiligungen, wenn der **Abo-Charakter stark ausgeprägt** oder **dominierend** ist.

Beispiele für Abo-Geschäfte

	Basis für Abo-Geschäft	Beispiel-Branche	Beispiel-Firma
1	Technische Systembindung („Razor / Razorblade“) für Verbrauchsmaterial	Konsumgüter, Hygiene	Nespresso, Gillette, CWS
		Medizintechnik	Pulsion, ImmunoDiagnostics
		Drucker	HP, Tektronix, Rena
2	Hoher Anteil Wartung / After-Sales	Postbearbeitungs-Maschinen	Böwe Systec
		Brandschutz	Total
		Software / Software as a Service	P&I, Smartfocus
3	Mehrjahresverträge	Mietberufsbekleidung	Boco, MEWA
		Heizungsablesung	Techem, Brunata
4	Betreiber-Modelle	Abfall	Cobos
5	Hohe Wiederverkaufsrate	Einzelhandel	Zooplus, Kind, Geers
		Industrielle Dienstleistungen	Fuchs Petrolub
		Pflege chronisch Kranker	LHL

Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

Neben Abo-Geschäften suchen wir nach Geschäften, bei denen wir durch eine **Weiterentwicklung des Geschäftsmodells** Wert schaffen können.

Die für uns interessantesten Themen sind:

- **Buy and Build**
- **Vorwärts-Integration** in eigene Niederlassungen
- Aufbau eigener **Betreiber-Modelle**

Daneben investieren wir auch in **Restrukturierungen / Sanierungen**, wenn der Kern des Geschäftes gesund ist

- z.B. ein Abo-Geschäft
- Besetzung aus einem Pool wechselbereiter Führungskräfte, die eine unternehmerische Beteiligung („MBI“) suchen.

Weitere Auswahlkriterien

Mindest-Umsatz und Transaktionsvolumen

- Wir beteiligen uns an Unternehmen mit einem **Mindest-Umsatz > € 5 Mio.**, bei Online-Geschäften > € 3 Mio.
- Unser **Transaktionsvolumen** reicht von **€ 5 – 20 Mio.**

Beteiligungs-Quote

- Bei Ausgründungen aus Konzernen und Nachfolge-Regelungen **bevorzugt 100%, mindestens eine Mehrheit**
- Bei Wachstums-Unternehmen sind wir mit einer Minderheit zufrieden, **wenn wir mittelfristig die Option auf eine Mehrheit oder eine Ausstiegs-Möglichkeit haben.**

Ertragslage

- **Alle Situationen**, auch Sanierungen / Restrukturierungen






Region

- Nur **Deutschland**

Art des Beteiligungskapitals

- Ausschließlich **Eigenkapital**, d.h. i.d.R. Stammkapital, kein Mezzanine etc.

Beteiligungen seit 1990

Technische Systembindung	Hoher Anteil Wartung / After Sales	Mehrjahresverträge	Betreiber-Modelle	Keine Abogeschäfte
Drucker, Filter	Brandschutz	Textile Mietdienste	Entsorgung	Einbauküchen
				
		Vogtländische Textilpflege		

Weiterentwicklung unserer Beteiligungen

Ansatzpunkte		Beteiligung	Ergebnisse
1	Buy and Build („horizontal“)	Textile Mietdienste	Werks-Spezialisierung, Erhöhung Mietanteil gegenüber Auftragswäsche
2	Vorwärts-Integration in eigene Niederlassungen	Brandschutz (TOTAL)	Erwerb von 5 Händlern, dadurch Erhöhung Ausschöpfung des After-Sales-Potentials
3	Forcierte Expansion, Internationalisierung	Cobos RDL	Markteintritt Frankreich Markteintritt Spanien
4	Restrukturierung / Sanierung	Rena Drucksysteme	Turnaround, Reduktion SKUs von 10.000 auf 2.500

FORUM als Partner für Nachfolgeregelung

Mit unserem Hintergrund als Teil eines Family Office sehen wir uns auch als attraktiver **Ansprechpartner für Unternehmer auf der Suche nach einer Nachfolge-Lösung oder nach Wachstums-Kapital:**

- Sie verhandeln von vornherein mit dem Letzt-Entscheider. Gremien oder ausländische Entscheidungszentralen gibt es bei uns nicht.
- Sie können davon ausgehen, daß wir Ihr Geschäft nicht kaufen, **um es nach 1-2 Jahren weiterzureichen.**
- Pragmatische Durchführung der Due Diligence, **schlanke deutsche Vertrags-Struktur.**
- **Genügend Kapital** für erforderliche Wachstums-Finanzierung oder Branchen-Konsolidierung.

Wir sind nicht an Verkaufs-Situationen interessiert, bei denen die Maximierung des Kaufpreises dominiert: Diese Preise können nur aggressive Finanz-Investoren mit der Absicht eines schnellen Re-Leveraging oder eines schnellen Weiterverkaufs zahlen.

Letztlich suchen wir Unternehmer, denen die kontinuierliche unternehmerische Weiterentwicklung ihres Lebenswerks **von hohem persönlichen Wert** ist.

FORUM als Partner für mittelständische Unternehmer I

Motiv	„Geld hinter die Brandmauer bringen“	„Rückzug aus dem Geschäft“
Situation des Unternehmens	Unternehmer will die Gesellschaft weiterführen , aber die Altersversorgung bzw. finanzielle Unabhängigkeit sicherstellen.	Unternehmer will sich nach einer definierten Übergangsfrist vollständig aus dem Geschäft zurückziehen .
Beteiligungsansatz	Forum übernimmt Mehrheit .	Forum übernimmt 100% oder 90% (10% für Nachfolger).
Kritisch für Erfolg	<ul style="list-style-type: none"> a) Gemeinsamkeit der strategischen Vorstellungen für die Zukunft b) Ungebrochene Motivation des Unternehmers („liebt sein Geschäft, nicht das Geld oder Golf“). 	<ul style="list-style-type: none"> a) Gemeinsamkeit der strategischen Vorstellungen für die Zukunft. b) Nachfolger muss echter Unternehmer sein, kein Angestellter.

FORUM als Partner für mittelständische Unternehmer II

Motiv	„Herauskaufen von Mitgesellchaftern“	„Unternehmen sicherer machen“
Situation des Unternehmens	Ein oder mehrere Gesellschafter wollen sich aus dem Geschäft zurückziehen . Der oder die anderen Gesellschafter wollen das Unternehmen weiterführen.	Das Unternehmen sucht einen starken um Partner um weiter wachsen zu können oder für wirtschaftlich schlechtere Zeiten gewappnet zu sein.
Beteiligungsansatz	Forum übernimmt Mehrheit .	FORUM übernimmt die Mehrheit .
Kritisch für Erfolg	a) Gemeinsamkeit der strategischen Vorstellungen für die Zukunft.	a) Gemeinsamkeit der strategischen Vorstellungen für die Zukunft.

FORUM als Partner für Konzern-Ausgliederungen

Als Teil des Forum Family Office bringt FPE **industriell geprägtes Denken verbunden mit langfristiger Perspektive** in Übernahme-Situationen ein. Damit sieht sich FPE als **attraktiver Partner für geplante Konzern-Ausgliederungen**:

- Family Office als Unternehmer **intern gut kommunizierbar**, da Fokus auf langfristiger Unternehmensentwicklung
- **Professionelle, zügige Abwicklung der Due Diligence**, überwiegend mit eigenem Personal
- Bei Bedarf **Restrukturierungs-Know-How**
- **Geringe oder keine Fremdfinanzierung**, daher kein Abschluß-Risiko.

FPE bietet Konzernen einen hohen Grad an Sicherheit , daß der ausgegliederte Betriebsteil **nicht in die Hände von Finanz-Jongleuren** fällt

- ein Fall Gigaset wäre bei uns nicht passiert.

Was ändert sich nach der Beteiligung von FORUM?

Entscheidend für den Erfolg einer Übernahme ist die **Klärung der geplanten Geschäftsentwicklung VOR**

Abschluss:

- **Gemeinsames Verständnis** von Strategien, Schlüssel-Erfolgsfaktoren, finanzielle Erwartungen, Personalplanung, mögliche Übernahmen, etc.
- Basis einer klaren und offenen **Kommunikation an alle Mitarbeiter**.

In der **laufenden Zusammenarbeit** respektieren wir eine klare Rollenteilung:

- **Der „Chef“ führt das Geschäft alleinverantwortlich.**
- Als aktiver, engagierter Investor sind wir **Diskussionspartner** bei allen Themen von grundsätzlicher Bedeutung, v.a. **Strategie und Kapital-Allokation**.

Daneben installieren wir ein **monatliches zeitnahes und umfassendes Reporting**, um auf Basis von Fakten diskutieren zu können.

Kontakt

FORUM Private Equity GmbH

Uhlandstraße 5
80336 München

Fax.: +49 / 89 / 27 37 49 – 15

URL www.forumgruppe.de



Dr. Burkhard Wittek, Partner
+49 / 89 / 27 37 49 – 10
b.wittek@forumgruppe.de



Matthias Hahn, Associate
+49 / 89 / 27 37 49 – 30
matthias.hahn@forumgruppe.de



Michael Krause, Associate
+49 / 89 / 27 37 49 – 31
michael.krause@forumgruppe.de