

Case Study: Exitkanal Trade Sale

BDL: Verkauf des Trommelmotor-Spezialisten an die Interroll-Holding

Seit Anfang März gehört die Wassenberger BDL Maschinenbau GmbH zur schweizerischen Interroll-Gruppe. Der Schritt unter das Dach der Holding ist für den Trommelmotor-Spezialisten gleichzeitig ein Schlußpunkt: Der Verkauf sämtlicher Geschäftsanteile an Interroll markiert auch den erfolgreichen Exit eines Finanzinvestments. Im Jahr 2001 hatte die S-UBG AG, die Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen für die Regionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach, die heutige BDL-Spitze beim Management Buy-out (MBO) unterstützt und war seitdem Minderheitsgesellschafter.

Nachfolgeregelung durch MBO

Damals stand bei der BDL, die heute Weltmarktführer bei Trommelmotoren für Fördertechnik ist, die Regelung der Nachfolgefrage an. Im Rahmen des MBOs wurden die Manager Helmut Leuver, Jürgen Schumacher und Udo Eigenfeld zu geschäftsführenden Gesellschaftern, die 62 % der Firmenanteile hielten. Die S-UBG übernahm 38 %. „Die genaue Verteilung ist immer abhängig von der Firmengröße und der Risikobereitschaft des Managements“, erläutert Bernhard Kugel, zuständiger Beteiligungsmanager bei der S-UBG. Weil sich die Gesellschaft auch als „Mittelstandsförderer“ verstehe, sei auch die für Finanzinvestoren eher ungewöhnliche Minderheitsbeteiligung „kein Problem“ gewesen, betont Kugel. „Zu diesem Modell greifen wir bei unseren rund 40 Beteiligungen öfter.“

Umsatz in kurzer Zeit mehr als verdoppelt

Entscheidender als die Verteilung der Anteile sei ohnehin der „gute Draht“ zum Management, sagt Kugel. Dieses agiere im Tagesgeschäft schließlich weitestgehend autonom. „Das ist am Anfang eines Engagements natürlich ein Vertrauensvorschuß – aber das Team hat uns auch überzeugt.“ Dazu kamen die Zahlen, die Leuver, Schumacher und Eigenfeld vorlegen konnten: Seit der Übernahme durch die Manager erlebte die BDL, die bereits seit 1980 Trommelmotoren entwickelt, produziert und über



Niederlassungen in den meisten Ländern Europas und Nordamerikas vertreibt und betreut, eine „stetige, sehr erfreuliche Entwicklung“, sagt Kugel. Innerhalb kurzer Zeit konnte der Gruppenumsatz von 10 auf 25 Mio. Euro mehr als verdoppelt werden. Auch das Kundenportfolio, zu dem Adressen wie die Deutsche Post, die Flughäfen München und Johannesburg, zahlreiche Autohersteller und Anwender aus der Lebensmittelindustrie gehören, erweiterte sich erheblich. „Die vereinbarten Ziele sind teilweise noch deutlich übertroffen worden“, betont S-UBG-Vorstand Harald Heidemann. Diese Blumen gibt BDL-Geschäftsführer Helmut Leuver gern zurück: „Ohne das Beteiligungskapital und die Managementunterstützung der S-UBG wäre diese rasante Entwicklung nicht möglich gewesen.“

Eingliederung im vollen Gang

Die blieb auch in der Branche nicht lange verborgen. Im vergangenen Jahr trat die Interroll-Gruppe an das Management der BDL und die S-UBG heran. Insbesondere für den Anlagen- und Förderbandbau für die Lebensmittelindustrie sieht Interroll-Vorstandschef Paul Zumbühl in der BDL eine „ideale Ergänzung“ des Gruppenportfolios. Zudem werde BDL auch in anderen Industriebereichen dazu beitragen, den Interroll-Marktanteil auszubauen. „Folgerichtig machte er ein Angebot, das man nicht ablehnen kann“, erzählt S-UBG-Manager Kugel. „Wir wären bei BDL auch länger investiert geblieben, aber die Konditionen waren für uns sehr gut.“ Das scheint auch das BDL-Management so zu sehen: Über den Kaufpreis schweigen zwar alle Beteiligten eisern. Aber daß alle drei Manager im Unternehmen bleiben, der Stammsitz Wassenberg mit seiner Fertigung und etwa 90 Mitarbeitern nicht nur erhalten bleibt, sondern perspektivisch erweitert werden soll, sind Zeichen für das, was Helmut Leuver ein „gutes Gesamtpaket“ nennt.

Lars Radau

KURZPROFIL: BDL

Gründungsjahr:	1980
Branche:	Maschinenbau
Unternehmenssitz:	Wassenberg bei Düsseldorf
Mitarbeiter:	90
Umsatz 2005:	28 Mio. Schweizer Franken (ca. 44,2 Mio. Euro)