

Zukunft gestalten!





## 01 | Philosophie



### b.cd - Die Unternehmerberatung

Wir verstehen uns als Berater und Begleiter für die Lösung strategischer und finanztechnischer Problemstellungen von Unternehmern und Unternehmen.

Das Team um den Geschäftsführer der b.cd GmbH, Jürgen Brink, berät Sie daher bei allen Entscheidungen in den Bereichen Unternehmensstrategie sowie Mergers & Acquisitions (M&A), also dem Kauf oder Verkauf von Unternehmen, bei Beteiligungen, Joint Ventures oder Fusionen sowie Finanzierungen aller Art.

Für diese grundlegenden und zukunftsweisenden Unternehmensprozesse erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen eine Strategie und sorgen für die reibungslose Umsetzung der Transaktion.

Das Ziel ist es hierbei, eine optimale und maßgeschneiderte Lösung für Sie und Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Unser umfassendes Beratungsangebot erhöht die Erfolgchancen und führt zu einem erheblichen Zeitgewinn.

Eine Zusammenarbeit beginnt für uns deshalb immer mit aktivem Zuhören, um ein tiefes Verständnis für die Ziele und aktuellen Bedürfnisse unserer Auftraggeber zu erhalten.

Auf dieser Basis erarbeiten wir im Team unserer Experten maßgeschneiderte und zugleich tragfähige Konzepte, die wir bei Bedarf über unser internationales Netzwerk weltweit umsetzen.

Bei unseren Lösungen verfolgen wir daher immer eine ganzheitliche Perspektive:

Das Ergebnis unserer Arbeit muss sowohl in strategischer, steuerlicher und rechtlicher Hinsicht stimmig sein, als auch Ihren unternehmerischen und – vor allem im Fall von Nachfolgefragen – Ihren privaten bzw. familiären Bedürfnissen gerecht werden.

*„Jedes Unternehmen hat Potentiale, seinen Wert zu steigern. Wir helfen Ihnen, diese zu entdecken und zu heben.“*

### WACHSTUM AUCH IN KRISENZEITEN

Profitables Wachstum ist der Garant für eine langfristig erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

Stagnierende oder schrumpfende Unternehmen hingegen vernichten Werte. Sie verlieren die besten Mitarbeiter und ziehen kaum neue Talente an.

Kurzfristig können sie durch effizienzsteigernde Maßnahmen oder in einer geschützten Nische überleben. Langfristig jedoch werden sie von den wachsenden Unternehmen der Branche übernommen oder verdrängt.

Vermag das Unternehmen in Wachstumsphasen die Kosten- von der Umsatzentwicklung zu entkoppeln, steigen

Ertragskraft, Kapitalrendite und Wert des Unternehmens in der Regel deutlich stärker, als es durch Kostensenkungsmaßnahmen möglich wäre.

Besonders erfolgreich wachsende Unternehmen finden die Balance zwischen kurzfristig greifenden und nachhaltig wirkenden Wachstumsinitiativen.

Sie belegen zudem, dass nicht die Konjunkturentwicklung oder Phase des Branchenzklus ursächlich für das Wachstum sind. Die Ursache liegt im überlegenen Wachstumsmanagement.

Daher gilt es, nachhaltige und zukunfts-trächtige Erfolgsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.











## 02 | Corporate Development

### ERFOLGSSTRATEGIEN ENTWICKELN UND REALISIEREN

Ein schwieriges ökonomisches Umfeld stellt Unternehmen vor große Herausforderungen.

Und dennoch gibt es sie: Erfolgreiche Unternehmen in schwierigen Märkten. Unternehmen, die sich auch unter schwierigen Rahmenbedingungen bravourös am Markt behaupten und überdurchschnittlich wachsen. Beispiele hierfür finden sich in allen Branchen: in wachsenden, stagnierenden oder auch schrumpfenden.

Auch hinsichtlich der Größe dieser erfolgreich agierenden Unternehmen sind alle Typen vertreten: sehr kleine Startup-Unternehmen, kleine und mittelgroße etablierte Unternehmen wie auch Großkonzerne.

Was ist das Erfolgsrezept dieser Unternehmen? Sie setzen konsequent auf das Instrument der strategischen Unternehmensplanung, in deren Mittelpunkt die Entwicklung der Unternehmensstrategie steht.

Der Erfolg dieser Unternehmen ist somit kein Zufall, sondern folgt einem Muster. Dieses Muster zu erkennen, zu bewerten und anschließend umzusetzen, ist die eigentliche unternehmerische Aufgabe.

In der Regel steht das Wachstum des Unternehmens im Mittelpunkt der unternehmerischen Strategie. Das Eindringen in neue Märkte mit neuen Produkten ist eine spannende, wenn auch zeit- und kostenintensive Aufgabe.

Die Hauptfrage, die sich jeder Unternehmer dabei stellen sollte, lautet: „Wachstum aus eigener Kraft“ oder „Wachstum durch Zukauf anderer Unternehmen“?

Hierbei bietet sich eine Vielzahl von Handlungsalternativen, die am besten in Form einer systematischen Analyse gegeneinander abgewogen werden sollten.

### UNSERE LEISTUNGEN

Wir begleiten Sie bei der Überarbeitung der vorhandenen Geschäftsfeldstrategie durch moderierte Workshops auf Geschäftsleitungsebene. Gemeinsam identifizieren wir die Kernkompetenzen und Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens, aber auch die Problembereiche und Risikofelder.

Unsere Arbeit beginnt bei der Identifikation der zugrunde liegenden Unternehmervision und endet mit der Umsetzung der erarbeiteten Handlungsfelder.

## 03 | Corporate Finance für den Mittelstand

### MITTELSTAND & FINANZIERUNG

Obwohl das Thema „Mittelstand und Finanzierung“ in aller Munde ist, sind viele mittelständische Unternehmen in Finanzierungsfragen häufig schlecht beraten.

Der Markt für Finanzierungsprodukte in Deutschland ist in Bewegung geraten und wird immer komplexer und differenzierter. Laufend kommen neue (zunehmend auch ausländische) Anbieter und neue Finanzprodukte hinzu. Diese Angebotsvielfalt sollte den Finanzierungsspielraum der Unternehmen eigentlich deutlich erweitern.

Viele Mittelständler finden gleichwohl keinen Zugang zu diesen neuen, auch für sie geeigneten Finanzierungsformen, weil der Marktüberblick nicht gegeben oder nur schwierig zu erheben ist.

Während größere Unternehmen i.d.R. über professionelle Finanzabteilungen mit entsprechendem Know-how verfügen, sind kleinere Unternehmen hingegen selten in der Lage, den Markt laufend zu beobachten.

Finanzierung ist hier vielfach kein strategisches Thema, sondern wird nur bedarfsorientiert mit den Hausbanken abgehandelt.

Diese Beratungslücke füllen wir von b.cd als neutraler Berater. Dabei verfolgen wir keine eigenen Produktinteressen, sondern überprüfen für den Unternehmer den Markt unabhängig in seinem Auftrag und mit seiner präferierten Zielsetzung.

Gemeinsam mit ihm wählen wir die beste und günstigste Finanzierungsform aus – oder helfen ihm generell, die gegebene Finanzierungssituation zu optimieren.

### UNSERE LEISTUNGEN

Wir bieten Ihnen Beratung und Begleitung bei:

- » Gestaltung der Unternehmensnachfolge
- » Kauf von Unternehmen
- » Verkauf von Unternehmen
- » Vermittlung von Wachstumskapital (Private Equity / Venture Capital / Mezzanine)
- » Unternehmensfinanzierung (Investitions-, Akquisitions- und Projektfinanzierung)
- » Restrukturierungen







## 03 | Corporate Finance für den Mittelstand

### UNTERNEHMENSVERKAUF

Der Verkauf eines Lebenswerkes ist ein einmaliges Ereignis und oft von der Gestaltung her komplexer als die einstige Gründung. Denn neben der Maximierung des Verkaufspreises steht auch die Sicherstellung und Fortführung der geschaffenen unternehmerischen und ideellen Werte im Vordergrund.

Im Zuge der Unternehmensübergabe decken wir dabei für Sie den gesamten Prozess ab, von der ersten Ideenfindung über die Investorenansprache, den Vertragsverhandlungen bis zur Unterstützung bei der optimalen Überführung Ihrer unternehmerischen Werte in liquides Privatvermögen.

Zu Beginn erstellen wir für Sie eine substantielle Wertanalyse. Sie liefert neben einer Indikation über den realisierbaren Verkaufspreis wertvolle Argumente für dessen Maximierung und die Zahlenbasis für die Bewertungen der Käufer.

Aufbauend auf unserem internationalen Netzwerk sowie ausgiebigen Recherchen bewerten wir potentielle Käufer nach deren strategischen Passung. Unsere hoch personalisierte Vorgehensweise bei der Ansprache garantiert maximale Vertraulichkeit gegenüber Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Auf eine effiziente Unterstützung im Rahmen der Due Diligence können Sie ebenso vertrauen wie auf unsere Erfahrung bei der Verhandlungsführung und im Vertragsabschluss.

*„Erfolgreiche Unternehmensverkäufe laufen nach einem klaren Fahrplan ab!“*

### UNTERNEHMENSKAUF

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir eine Strategie für externes Wachstum und definieren Suchraster und Bewertungskriterien für ein aktives Vorgehen.

Wir bestimmen für Sie einen fairen und plausiblen Kaufpreis, der ausreichend Potenzial für weitere Wertsteigerungen nach Integration in Ihr Geschäftsportfolio lässt.

Wir setzen für Sie den Zukauf im Rahmen einer optimalen Transaktionsstruktur um und unterstützen Sie gleichzeitig bei der Sicherstellung der Akquisitionsfinanzierung mit spezialisierten Banken und Eigenkapitalgebern.

Nach dem vollzogenen Kauf begleiten wir Sie bei der Umsetzung der zuvor entwickelten Integrationsstrategie, um die Realisierung der Synergie- und Wachstumspotenziale sicherzustellen.

*„ Wer das Ziel kennt, kann entscheiden.  
Wer entscheidet, findet Ruhe. Wer Ruhe  
findet ist sicher. Wer sicher ist, kann  
überlegen. Wer überlegt, kann verbessern!“*







## 03 | Corporate Finance für den Mittelstand

### VERMITTLUNG VON WACHSTUMSKAPITAL

Sie wollen mit Ihrem Unternehmen weiter erfolgreich expandieren und suchen für die nächsten Schritte eine langfristig tragfähige Finanzierungslösung?

Ihr Unternehmen zeigt dabei ein ausgeprägtes Wachstum, hat aber nur eine geringe Eigenkapitalbasis bzw. begrenzte Liquidität? Für die weitere Expansion wird somit dringend frisches Kapital benötigt?

Beteiligungskapital ist eine geeignete Lösung, wenn Sie einen Partner für die weitere Expansion, für die Kapitalisierung von Randaktivitäten im Rahmen von Spin-offs/Carve-outs oder für die Umsetzung von innovativen Ideen zu marktreifen Produkten suchen.

Gerne helfen wir Ihnen dabei, die für Ihr Unternehmen passenden Investoren zu identifizieren, in einem Beauty Contest auf ihre Eignung zu prüfen und schließlich im Rahmen einer geeigneten Transaktionsstruktur an Ihr Unternehmen zu binden.

Als Ihr bankenunabhängiger Berater entwickeln wir für Sie verschiedene Finanzierungsoptionen, welche den strategischen Bedürfnissen Ihres Unternehmens Rechnung tragen und realisieren die für Sie optimale Lösung.

*„Nichts auf der Welt ist so stark, wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist!“*

## 03 | Corporate Finance für den Mittelstand

### OPTIMIERUNG DER FINANZIERUNGSSTRUKTUR

Wir schaffen Transparenz über jene alternativen Finanzierungsansätze, welche den strategischen Bedürfnissen und Wachstumsplänen Ihres Unternehmens optimal Rechnung tragen.

Vielfach kann diese Gelegenheit dazu genutzt werden, Ihre bilanzielle Passivseite zu restrukturieren und gegebenenfalls bestehende, aber bei Ihren Zukunftsvorhaben zögerliche Banken mit passenden neuen Darlehen abzulösen.

Ziel ist dabei immer die Optimierung der Finanzierungskosten und die Erhöhung Ihrer unternehmerischen Unabhängigkeit.

Neben der Aufbereitung professioneller Unterlagen übernehmen wir für Sie die oft zeitintensiven und mühsamen Finanzierungsgespräche.

Durch eine parallele Ansprache mehrerer Finanzinstitute erhöhen wir den Wettbewerbsdruck und reduzieren die Preis- und Gestaltungsmacht einzelner Banken.

Zentraler Fokus unserer Aktivitäten ist es, Ihnen genügend Freiräume zu schaffen, damit Sie sich auf das eigentliche Geschäft konzentrieren können.

### AKQUISITIONSFINANZIERUNG

Wir unterstützen Sie, Unternehmensübernahmen mit einem möglichst geringen, risikooptimierten Einsatz von eigenen Mitteln zu realisieren.

Durch unsere Erfahrung im M&A-Geschäft können wir in Zusammenarbeit mit renommierten Finanzierungspartnern für Sie interessante Lösungen für eine hinsichtlich Zinsgestaltung, Tilgungsmodalitäten und Covenants optimierte Kombination aus Eigen- und Fremdkapital strukturieren.

Wir prüfen für Sie die Verschuldungskapazität Ihres Unternehmens sowie des Übernahmeobjektes und realisieren eine risikogerechte Finanzierungsstruktur.



Mark Pfennig

2 0 0



## 04 | Alte Werte – Neues Denken!

Ein altes Bankgebäude aus der Zeit der Jahrhundertwende ist das Domizil unseres Unternehmens. 1901 gebaut, hat das Haus in den letzten 110 Jahren viel gesehen und erlebt.

Im Oktober 1901 wurde das neue repräsentative Gebäude der „Gladbacher Gewerbebank“ auf dem Grundstück Albertusstraße 44a eingeweiht. Die Gladbacher Gewerbebank war 1865 als Bankinstitut für Handwerk und Mittelstand gegründet worden.

Das Gebäude hatte 2 ½ Stockwerke und war als Wohn- und Geschäftshaus ausgelegt. Dementsprechend wies das Erdgeschoss einen großen Büroraum, ein Verwaltungsratszimmer sowie eine Vorstube und ein Garderobenzimmer für die Bank auf. Im Keller befand sich eine Stahlkammer. In den oberen Stockwerken lagen die Wohnungen des Bankdirektors und von Mitarbeitern der Bank.

Im zweiten Weltkrieg durch einen Bombentreffer fast vollständig zerstört, wurde das Bankhaus schon 1948 wieder restauriert und beherbergte zuletzt die Stadtbildstelle der Stadt Mönchengladbach.

Im Jahr 2011 wurde das Objekt vollständig denkmalpflegerisch restauriert und bietet heute 14 Unternehmen den notwendigen Platz zum „Arbeiten und Leben“. Das Bankhaus Mönchengladbach versprüht einen ganz besonderen Charme - ein Charme, dem auch wir erlegen sind.

Somit befindet sich unser Büro heute in der zweiten Etage dieses wunderschönen alten Gebäudes. Unsere Philosophie „Alte Werte - Neues Denken!“ wird damit auch auf diese Art und Weise sichtbar.

Zwischendurch erfreuen wir und unsere „Unternehmer-Kollegen“ uns immer mal wieder im hauseigenen Café. Das „Café Kontor“ befindet sich in einem der schönsten und repräsentativsten Räume des historischen Bankgebäudes. Es bietet Platz für rund zwanzig Personen. Bei der Erarbeitung des Konzeptes legte die Betreiberin dabei viel Wert auf Details.

Wir würden uns freuen, Sie bald einmal in unseren Räumen begrüßen zu dürfen und freuen uns darüber hinaus auf eine angenehme und erfolversprechende Zusammenarbeit.

## Kontakt

Jürgen Brink  
Geschäftsführer

brink.corporate.development GmbH  
Albertusstraße 44a  
41061 Mönchengladbach

T: +49 2161 / 29 33 000  
I: [www.brink-cd.de](http://www.brink-cd.de)