

2016/2017

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum



- **Private Equity**
- **Mergers & Acquisitions**
- **Venture Capital**

Sponsoring-Partner



CORPORATE FINANCE
MITTELSTANDSBERATUNG GMBH



Impressum

Equity Guide 2016/2017

7. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2017

Herausgeber:

MAJUNKE Consulting

Dipl. Wirt.-Ing. Sven Majunke

Lilienstrasse 21a

D - 76571 Gaggenau

Tel.: 07225-987129, Fax : 07225-987128

Internet: <http://www.deal-advisors.com>

E-Mail: info@deal-advisors.com

***Haftung und Hinweise:** Den Kommentaren, Grafiken und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen werden.*

Die in diesem Jahrbuch enthaltenen Angaben dienen ausschliesslich Informationszwecken. Sie sind nicht als Angebote oder Empfehlungen bestimmter Anlageprodukte zu verstehen. Dies gilt auch dann, wenn einzelne Emittenten oder Wertpapiere genannt werden.

***Nachdruck:** © MAJUNKE Consulting, Gaggenau.*

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung von MAJUNKE Consulting ist es nicht gestattet, diese Studie oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Der Herausgeber macht darauf aufmerksam, dass die im vorliegenden Buch genannten Namen, Marken und Produktbezeichnungen in der Regel namens- und markenrechtlichem Schutz unterliegen. Trotz größter Sorgfalt bei der Veröffentlichung können Fehler im Text nicht ausgeschlossen werden. Der Herausgeber übernimmt deshalb für fehlerhafte Angaben und deren Folge keine Haftung. Wir bitten Unternehmen und Personen, die sich als zu Unrecht berücksichtigt sehen oder deren Profildarstellung Unstimmigkeiten aufweist, den Verlag entsprechend zu benachrichtigen.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	4
Einleitung	12
Kapitel 1: Marktentwicklungen, Studien, Fachbeiträge.....	13
Mit alternativen Finanzierungsformen Liquidität generieren.....	14
Einführung des § 6b (2a) EStG für Investitionen innerhalb der EU – Gestaltungsmodell oder fehlende Weitsicht des Gesetzgebers?	15
Corporate Finance - it's an art, not (only) a science	18
Kaufpreisermittlung und Anpassungsmechanismen beim Unternehmensverkauf	22
Buy & Build Konzept: Minimierung des Unternehmensrisikos bei gleichzeitiger Wertsteigerung im aktuell volatilen Marktumfeld.....	26
Quadratur des Kreises oder Stein der Weisen? Das Nachfolgethema und Private Equity	30
Private Equity Panel von EbelHofer Consultants.....	32
Synergien im Mittelstand durch Add-on-Akquisitionen	35
Factoring in M&A-Transaktionen – Möglichkeiten und Fallstricke	37
M&A als Erfolgsfaktor der Digitalstrategie im Mittelstand	41
Rechtliche Absicherung von Private-Equity-Minderheitsbeteiligungen - Zustimmungsvorbehalte, Verwässerungsschutz und Exit-Strategien	44
Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen	47
Expertenbeitrag: Bei der Nachfolgesuche allein gelassen	50
Interim Manager und Spezialisten auf Abruf	52
Nachfolge und Gesellschafterwechsel mit einem Investor aktiv gestalten	56
Neues zur Verkäuferhaftung für Jahresabschlüsse der Zielgesellschaft.....	59
– Objektive und subjektive Bilanzgarantien im Rahmen von M&A-Verträgen –.....	59
Erfolgsfaktoren für Mezzaninfinanzierungen – welche Kompetenzen heute erfolgreiche Transaktionen bedingen.....	62
Grundlegender Wandel von Geschäftsmodellen durch Digitale Transformation - Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung	65
Ein Multitalent für Private Equities	69
Case Study: Die Bedeutung des virtuellen Datenraums bei der Due Diligence	72
Worauf Investoren bei Fintech-Beteiligungen achten sollten.....	74
Aktuelle Anforderungen an die Zinssatzermittlung für Zwecke der Unternehmensbewertung	77

„Digitales Asset Management steigert Sicherheit und Erfolg“	81
Personalbeschaffung von Experten: Der Umbruch fördert M&A-Aktivitäten	83
Wie Mittelständler passende FinTechs finden	85
Übersicht: Private Equity/M&A 2016	88
Gesamtübersicht / Statistik.....	89
Übersicht: Venture Capital 2016	90
Venture Capital-Investments: Statistik 2016.....	91
Kapitel 2: Marktteilnehmer	92
Innovative Mittelstandsfinanzierer	93
BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH.....	94
DFT Deutsche Finetrading AG	95
Maturus Finance GmbH	96
Nord Leasing GmbH	97
TARGO Commercial Finance AG	98
Preismanagement, Vertrieb & Einkauf	99
Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG	100
Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds	101
BNP Paribas Securities Services S.C.A.	102
Private Equity Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	103
Kommunikationsberater	104
Ira Wülfing Kommunikation GmbH	105

Private Equity-Investoren	106
AEM Unternehmerkapital GmbH.....	107
Aheim Capital GmbH.....	108
APEX Capital GmbH.....	109
Arcaris Management GmbH.....	110
AUCTUS Capital Partners AG.....	111
AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA.....	112
AURELIUS Wachstumskapital SE & Co. KG.....	113
Avedon Capital Partners.....	114
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH.....	115
Beyond Capital Partners GmbH.....	116
BID Equity Advisory GmbH.....	117
Bregal Unternehmerkapital GmbH.....	118
Bridgepoint GmbH.....	119
BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft.....	120
CBR Management GmbH.....	121
CMC Medical AG.....	122
DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH.....	123
DPE Deutsche Private Equity GmbH.....	124
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG.....	125
ECM Equity Capital Management GmbH.....	126
EMERAM Capital Partners GmbH.....	127
Equistone Partners GmbH.....	128
EX.TRA Management GmbH.....	129
Family Trust Investor FTI GmbH.....	130
FIDURA Private Equity Fonds.....	131
Floris Capital GmbH.....	132
Gimv.....	133
Greencoat Capital.....	134
H.I.G. European Capital Partners GmbH.....	135
HANNOVER Finanz GmbH.....	136
HeidelbergCapital Asset Management GmbH.....	137
Hurth MT SE.....	138
INDUC GmbH.....	139
Investitionsbank des Landes Brandenburg.....	140

Invision Private Equity AG	141
JP Beteiligungs-Gesellschaft mbH.....	142
Lampe Capital Finance GmbH.....	143
LEA Partners GmbH.....	144
Nordwind Capital GmbH	145
NRW.BANK – Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung.....	146
Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH	147
Orlando Management AG	148
Paragon Partners GmbH.....	149
PINOVA Capital GmbH	150
Riverside Europe Partners GmbH	151
Prof. Dr. Bernd Gotschalk, Wolfgang Ley, Prof. Dr. Heinrich von Pierer	152
Serafin Unternehmensgruppe GmbH	152
Silverfleet Capital GmbH	153
Steadfast Capital GmbH	154
S-UBG Gruppe.....	155
Süd Beteiligungen GmbH.....	156
Tempus Capital GmbH.....	157
Tyrol Equity AG	158
VMS Value Management Services GmbH	159
VR Equitypartner GmbH.....	160
VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG.....	161
<i>Venture Capital-Investoren</i>	162
Acton Capital Partners GmbH.....	163
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG	164
Fraunhofer Venture	165
GENIUS Venture Capital GmbH.....	166
Gimv	167
High-Tech Gründerfonds Management GmbH.....	168
Investitionsbank des Landes Brandenburg	169
LEA Partners GmbH.....	170
MIG Verwaltungs AG.....	171
MVP Management GmbH	172
Neuhaus Partners GmbH.....	173

NRW.BANK – Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung.....	174
S-UBG Gruppe.....	175
tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH.....	176
VNT Management Oy.....	177
zfh Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG.....	178
Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater	179
ACCURACY Deutschland GmbH	180
ACTIVE M&A Experts GmbH.....	181
Aditus AG.....	182
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING	183
Allert & Co. GmbH.....	184
AQUIN & CIE. AG	185
axanta.....	186
BELGRAVIA & CO. GmbH.....	187
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH.....	188
Bülow Industries GmbH	189
Bryan, Garnier & Co. GmbH.....	190
CASE Corporate Finance GmbH	191
CatCap GmbH.....	192
C•H•Reynolds•Corporate Finance AG.....	193
Clearwater International GmbH	194
CMC Medical AG	195
CONALLIANCE M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY	196
Concentro Management AG.....	197
Concess Marketing und Verwaltungs GmbH.....	198
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH	199
Deloitte Corporate Finance GmbH.....	200
Delphi Advisors GmbH	201
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH.....	202
Dr. Heimann Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft mbH.....	203
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH.....	204
Ebner Stolz.....	205
Expert:ise GmbH	206
GCA Altium AG.....	207

Global Value Management GmbH	208
Grundler & Reiter Consult GmbH	209
h&z Unternehmensberatung AG	210
HANSE Consulting Management GmbH	211
HESELER Mergers & Acquisitions	212
Homburg & Partner	213
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH	214
Hurth MT SE	215
IEG – Investment Banking Group	216
IMAP M&A Consultants AG	217
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH	218
IPONTIX Equity Consultants GmbH	219
JORQUERA, KRAFT & COMPANY GMBH	220
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten –	221
Kloepfel Corporate Finance GmbH	222
L.E.K. Consulting GmbH	223
Lincoln International AG	224
M & A Strategie GmbH	225
MARKUS GmbH Köchling & Cie.	226
MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions	227
Oaklins Angermann AG	228
Perlitz Strategy Group GmbH & Co. KG	229
Plumbohm & Co. Corporate Finance Consulting GmbH	230
PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG	231
PFM Partner für Mittelstandsberatung	232
Proventis Partners	233
Raymond James Corporate Finance GmbH	234
Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH	235
SAXO Equity GmbH	236
seneca Corporate Finance GmbH	237
SIMON - KUCHER & PARTNERS	238
SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH (SMB Consultants)	239
Spitz Corporate Finance GmbH	240
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH	241
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH	242

VR Corporate Finance GmbH	243
WESTFALENFINANZ GmbH	244
Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH.....	245
wouters advisory GmbH.....	246
<i>virtueller Datenraum-Anbieter</i>	247
Drooms GmbH	248
PMG Projektraum Management GmbH.....	249
<i>Personalberater/Interim-Manager.....</i>	250
Board Xperts GmbH	251
Brüning Personalberatung.....	252
Management Angels GmbH	253
<i>Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer</i>	254
Ashurst LLP	255
AUSTMANN & PARTNER	256
BELMONT Legal.....	257
BLL Braun Leberfinger Ludwig Partnerschaftsgesellschaft	258
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	259
Bryan Cave LLP.....	260
Dentons	261
Dr. Kleeberg & Partner GmbH	262
Ebner Stolz.....	263
Ernst & Young GmbH.....	264
Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB	265
GRUENDELPARTNER	266
GSK STOCKMANN + KOLLEGEN.....	267
Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater.....	268
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	269
LUTZ ABEL Rechtsanwälte	270
McDermott Will & Emery LLP	271
Osborne Clarke	272
Otto Mittag Fontane	273

P+P Pöllath + Partners.....	274
Pape & Co. GmbH.....	275
Pinsent Masons Germany LLP	276
RoosLegal – Dr. Michael Roos Rechtsanwaltsgesellschaft mbH.....	277
RSM Deutschland GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	278
THEOPARK Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB	279
TIGGES Rechtsanwälte	280
TRACC LEGAL Rechtsanwälte GbR	281
UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.....	282
Weil, Gotshal & Manges LLP.....	283
Weitnauer Rechtsanwälte	284
WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	285
<i>Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche.....</i>	<i>286</i>

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2016/2017 gibt Ihnen einen Überblick über den Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum. Neben der Marktentwicklung im Jahr 2016 in den Segmenten **Private Equity/Mergers & Acquisitions** und **Venture Capital** sind Fachbeiträge, Studienergebnisse sowie Unternehmensprofile von Marktteilnehmern und Personenprofile in dem Nachschlagewerk aufgeführt.

Der EQUITY-GUIDE 2016/2017 umfasst insgesamt 3 Kapitel:

Kapitel 1: Fachbeiträge, Studien, Marktentwicklungen

Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2016/2017 enthält schwerpunktmäßig Fachbeiträge von Marktteilnehmern. Ergänzt wird das Kapitel von Studien, Analysen und Marktkommentaren, die die Entwicklung des Private Equity-/M&A- sowie Venture Capital-Marktes in der D-A-CH Region im letzten Jahr aufzeigen.

Kapitel 2: Marktteilnehmer (Unternehmensprofile)

Einige Marktteilnehmer haben sich für eine Buchung eines Abdrucks ihres eigenen Profils entschieden. Bei diesen Profilen handelt es sich um kostenpflichtige Anzeigen, die von den Kunden inhaltlich selbst gestaltet werden. Für den Inhalt sämtlicher Anzeigen sind die jeweiligen Unternehmen allein verantwortlich.

Kapitel 3: Who is Who – Die Köpfe der Beteiligungsbranche

In diesem Kapitel werden die Verantwortlichen von Beteiligungsgesellschaften, Beratungsunternehmen und Wirtschaftskanzleien aufgeführt. Bei den einzelnen Personen werden die Telefonnummer und die persönliche E-Mail Adresse nur dann genannt, wenn sie von dem Betreffenden ausdrücklich mitgeteilt wurden oder wenn die Angaben auf der Website des Unternehmens ausgewiesen wurden.

Die Fachartikel, Marktkommentare, Meldungen zu Studien und Analysen sowie Personenprofile basieren auf den von den jeweiligen Unternehmen bzw. den betreuenden Kommunikationsagenturen übermittelten Informationen. Zusätzlich wurde auf öffentlich zugängliche Quellen zurückgegriffen. Trotz sorgfältiger Prüfung kann keine Gewähr für die Richtigkeit sowie fortdauernde Gültigkeit dieser Informationen gegeben werden.

Kapitel 1: Marktentwicklungen, Studien, Fachbeiträge

Mit alternativen Finanzierungsformen Liquidität generieren

Sale & Lease Back hat zahlreiche Vorteile: das Heben stiller Reserven und die Schonung des Eigenkapitals sind nur zwei davon



Die auch als Asset Based Finance bekannten Finanzierungsform Sale & Lease Back wird in Deutschland zunehmend als intelligente Ergänzung zum klassischen Bankkredit wahrgenommen. Dabei kauft der Leasinggeber die gebrauchten Maschinen und maschinellen Anlagen des Unternehmens, die von diesem direkt wieder zurückgeleast werden.

Mittlerweile hat es sich auf dem Markt herumgesprochen, dass Sale & Lease Back bzw. die Mietkaufvariante Sale & Rent Back eine gute Möglichkeit bietet, um bankenunabhängig Liquidität zu generieren. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Die Vertragslaufzeit ist mit ca. vier Jahren überschaubar, und die Maschinen können ohne Einschränkung weiterhin vom Unternehmen genutzt werden, da es dem Leasinggeber vorrangig um die Werthaltigkeit der Assets geht und nicht darum, auf die Geschäftstätigkeit des Leasingnehmers Einfluss zu nehmen. Ein positiver AO-Effekt stellt sich in aller Regel dadurch ein, dass stille Reserven gehoben werden. Das Management gewinnt durch die generierte Liquidität wieder mehr unternehmerische Freiheit und strategischen Handlungsspielraum; vor allem aber stehen dem Unternehmen durch die verbesserte Zahlungsfähigkeit wieder klassische Finanzierungsquellen offen, die zuletzt gegebenenfalls nicht mehr zugänglich waren. Sale & Lease Back wird daher heute als ideale Ergänzung zum klassischen Bankgeschäft genutzt.

Neun Argumente für eine Finanzierung über Sale & Lease Back:

1. Zügige Generierung von Liquidität
2. Uneingeschränkte weitere wirtschaftliche Nutzung der Anlagen/Objekte
3. Reine Innenfinanzierung
4. Verbesserung der Eigenkapitalquote durch Herauslösen des Investitionsgutes aus der Bilanz
5. Generierung von Buchgewinnen durch Heben stiller Reserven
6. Verbesserung der Rentabilität durch strukturierte Verwendung der neuen Liquidität
7. „Pay as you earn“: Die Leasingraten finanzieren sich aus erwirtschafteten Umsätzen und sind steuerlich abzugsfähig
8. Individuelle, transparente und flexible Vertragsgestaltung
9. Feste Kalkulationsbasis aufgrund monatlich gleichbleibender Leasingrate

Die **Nord Leasing GmbH** ist einer der führenden Anbieter alternativer, bankenunabhängiger Finanzierungslösungen. Das bundesweit tätige Unternehmen bietet mittelständischen Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe Sale & Lease Back oder Sale & Rent Back Lösungen an, die den finanziellen Spielraum von Unternehmen erweitern. Dies erfolgt unabhängig der bestehenden Finanzierungslinien. Denn bei Sale & Lease Back steht die Werthaltigkeit der Unternehmens-Assets (gebrauchte Produktionsanlagen und Maschinen) im Vordergrund. Geschäfte werden i. d. R. ab einem Kaufpreisvolumen (Zeitwert Maschinengutachten) von 400 TEUR bis ca. 10 Mio. EUR abgeschlossen.

Die Geschäftsleitung verfügt über langjährige Erfahrung im Sale & Lease Back-Bereich und in der Mittelstandsfinanzierung. Das Unternehmen kooperiert seit Jahren erfolgreich mit Kreditinstituten, Restrukturierern und Sanierern, Insolvenzverwaltern, Unternehmensberatungen, Leasing- und Factoring-gesellschaften, Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften, Kanzleien von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern, Rechtsanwaltskanzleien, Kreditversicherern und Auskunfteien.

www.nordleasing.com

Einführung des § 6b (2a) EStG für Investitionen innerhalb der EU – Gestaltungsmodell oder fehlende Weitsicht des Gesetzgebers?

Michael Huke, StB, UHY Deutschland AG, Berlin

Problemstellung

Die Begünstigung des § 6b EStG ermöglicht es Steuerpflichtigen, Gewinne aus der Veräußerung bestimmter Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens – bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen – steuerneutral auf neu angeschaffte oder hergestellte Wirtschaftsgüter zu übertragen oder in eine steuerfreie Rücklage einzustellen. Sinn und Zweck dieser Regelung ist es, steuerliche Hemmnisse für betriebswirtschaftlich notwendige Veräußerungen und damit verbundene Neuinvestitionen zu reduzieren.¹ Die Besteuerung des Veräußerungsgewinns würde zu einer Minderung des Reinvestitionsvolumens führen und somit negative Auswirkungen auf das Investitionsverhalten der Unternehmen haben.



Das Problem an der Regelung ist jedoch, dass eine Begünstigung nach § 6b EStG bislang nur bei Veräußerungen und Investitionen im Inland möglich war. Die Anwendung dieser Vorschrift setzt nämlich voraus, dass das neu angeschaffte oder hergestellte Wirtschaftsgut zum Anlagevermögen einer inländischen Betriebsstätte gehören muss. Diese Anwendungsvoraussetzung sorgte bereits seit längerer Zeit für europarechtliche Bedenken, da eine Beschränkung auf inländische Investitionen dem Prinzip der Niederlassungsfreiheit gem. Art. 49 AEUV entgegenstehen könnte. Dieser Auffassung folgte nun auch der EuGH mit seinem Urteil vom 16.04.2015 und erklärte, dass die Beschränkung des § 6b EStG auf Investitionen im Inland gegen EU- und EWR-Recht verstößt. In seiner Urteilsbegründung führt der EuGH aus, dass er eine Stundung der Steuer als Alternative zur Sofortbesteuerung für eine zweckmäßige Lösung erachtet, um die Ungleichbehandlung von EU-Investitionen im Vergleich zu Inlandsinvestitionen zu beseitigen.² Damit folgte er nicht der Forderung der EU-Kommission, die für eine Erweiterung des § 6b EStG auf Investitionen innerhalb des EU-/EWR-Raumes plädierte und damit eine komplette Gleichstellung zu Investitionen im Inland erreichen wollte.

Gesetzesänderung durch das Jahressteuergesetz 2015

Der deutsche Gesetzgeber hat auf das EuGH-Urteil reagiert und im Zuge des Steueränderungsgesetzes 2015 den § 6b EStG um einen Absatz 2a erweitert.³ Entsprechend den o. g. Vorgaben des EuGH wurde jedoch nicht der Inlandsbezug beseitigt, sondern ein Stundungsmodell implementiert. Im Rahmen des § 6b (2a) EStG wird dem Steuerpflichtigen ein antragsgebundenes, befristetes Wahlrecht auf zinslose Steuerstundung eingeräumt.⁴ Konkret bedeutet dies, dass die festgesetzte Steuer auf den Gewinn aus der Veräußerung begünstigter Wirtschaftsgüter in fünf gleichen Jahresraten entrichtet werden kann, wenn im Jahr der Veräußerung bzw. in den folgenden vier Wirtschaftsjahren übertragungsfähige Reinvestitionsobjekte in einer EU-/EWR-Betriebsstätte angeschafft werden.⁵ Zu den begünstigten Wirtschaftsgütern zählen:

- Grund und Boden,
- Gebäude,
- Aufwuchs auf Grund und Boden,
- Binnenschiffe.

¹ Vgl. BT-Drs. IV/2400, S. 62

² Vgl. Sydow, NWB 2015 – Nr. 27, S. 1982

³ Vgl. StÄndG 2015 v. 2.11.2015, BGBl I 2015, S. 1834

⁴ Vgl. Loschelder, DStR 1-2/2016, S. 10

⁵ Vgl. § 6b (2a) EStG

Eine Begünstigung von Gewinnen aus der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften analog zu § 6b (10) EStG ist im Gesetzestext nicht vorgesehen. Es ist jedoch kein sachlicher Grund ersichtlich, weshalb das o. g. EuGH-Urteil nicht auch auf diese Fälle Anwendung finden soll, sodass insoweit erneut ein Verstoß gegen die Niederlassungsfreiheit vorliegen würde.⁶ Zweck der Neuregelung ist es, den Inlandsbezug für begünstigte Reinvestitionsgüter zu beseitigen.⁷ Der Kreis der begünstigungsfähigen Wirtschaftsgüter sollte folglich nicht verändert werden. Der § 6b (2a) EStG ist im Rahmen einer europarechtskonformen Auslegung daher auch auf die Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften auszudehnen.⁸ An dieser Stelle wäre jedoch eine redaktionelle Anpassung des Gesetzestextes durch den Gesetzgeber wünschenswert.

Das Wahlrecht zur Steuerstundung ist für die Zukunft sowie auf alle noch offenen Altfälle anwendbar. Alternativ hierzu hat der Steuerpflichtige natürlich die Möglichkeit der Sofortversteuerung.

Gestaltungsmöglichkeiten für den Steuerpflichtigen?

Voraussetzung für die Anwendung der Steuerstundungsregelung ist die Reinvestition des Veräußerungsgewinnes in begünstigungsfähige Wirtschaftsgüter innerhalb einer EU-/EWR-Betriebsstätte. Eine tatsächliche Reinvestitionsabsicht des Steuerpflichtigen bei Antragstellung ist laut Gesetzesbegründung jedoch nicht erforderlich. Vielmehr ist es ausreichend, wenn eine Reinvestition im Zeitpunkt der Antragstellung objektiv möglich ist. Eine Reinvestition ist auch dann objektiv möglich, wenn der Steuerpflichtige bei Antragstellung über keine Betriebsstätte im EU-/EWR-Ausland verfügt.⁹ So scheint für die Inanspruchnahme der Steuerstundung eine unternehmerische Tätigkeit (im Inland) mit der Möglichkeit zukünftiger geschäftlicher Aktivitäten innerhalb der EU/EWR ausreichend.

Welche Konsequenzen ergeben sich jedoch, wenn der Steuerpflichtige die Steuerstundung in Anspruch genommen hat, aber innerhalb der Reinvestitionsfrist von vier Jahren keine Investition in einer EU-/EWR-Betriebsstätte vorgenommen hat? Die Antwort auf diese Frage lautet: (derzeit) Keine!

Anders als bei einer steuerfreien Rücklage (§ 6b (3) EStG), die bei fehlender Reinvestition aufzulösen ist und mit einem „Strafzuschlag“ i. H. v. 6 % p. a. bedacht wird, ergibt sich eine solche Bestrafung beim rückwirkenden Wegfall der Steuerstundung nicht. Auch eine anderweitige „Strafverzinsung“ scheint nach derzeitiger Gesetzeslage nicht vorgesehen zu sein, da explizit geregelt ist, dass die zu entrichtenden Jahresraten nicht zu verzinsen sind. In den Fällen, in denen es zu keiner Reinvestition kommt, ist die Steuerstundung i. S. d. § 6b (2a) EStG somit deutlich attraktiver als die Bildung einer steuerfreien Rücklage i. S. d. § 6b (3) EStG.¹⁰ Auch die verfahrensrechtlichen Möglichkeiten zur Änderung der Stundung führen hier zu keinem anderen Ergebnis. Insbesondere die Möglichkeit der (nachträglichen) Festsetzung von Stundungszinsen (§ 234 AO) scheint hier nicht in Betracht zu kommen. Vor diesem Hintergrund und mit der Erkenntnis, dass bei Inanspruchnahme der Steuerstundungsregelung weder eine Reinvestitionsabsicht des Steuerpflichtigen noch eine Betriebsstätte in einem EU-/EWR-Mitgliedsstaat vorhanden sein muss, eröffnen sich für den Steuerpflichtigen erhebliche Gestaltungsspielräume.

Fazit

Der deutsche Gesetzgeber hat auf das EuGH-Urteil vom 16.04.2015 reagiert und die europarechtlichen Vorgaben durch die Anpassung des § 6b EStG im Rahmen des Steueränderungsgesetzes 2015 umgesetzt. Neben einigen redaktionellen Mängeln (z. B. bei Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften) stellt sich aktuell die Frage, wie sich die Steuerstundung bei fehlenden Reinvestitionen darstellt. Nach überwiegender Literaturmeinung und nach aktueller Gesetzeslage ist für diesen Fall keine Sanktion in Form einer „Strafverzinsung“ vorgesehen.

6 Vgl. Loschelder, DStR 1-2/2016, S. 11

7 Vgl. BT-Drs. 18/6094, 2015, S. 81

8 Vgl. Loschelder, in: Schmidt, EStG, 2016, § 6b EStG Rn. 54

9 Vgl. Loschelder, DStR 1-2/2016, S. 12

10 Vgl. Loschelder, DStR 1-2/2016, S. 13

Im Vergleich zur 6 %-igen Verzinsung beim Auflösen einer Rücklage nach § 6b (3) EStG ist diese Vorgehensweise mehr als erstaunlich und eröffnet den Steuerpflichtigen erhebliche Gestaltungsspielräume. Konkret bedeutet dies, dass Steuerpflichtige – bei Vorliegen der übrigen Voraussetzungen – eine Steuerstundung i. S. d. § 6b (2a) EStG ohne konkrete Reinvestitionsabsicht beantragen könnte, um eine zinslose Steuerstundung zu erwirken. Ob dies vom Gesetzgeber tatsächlich so gewollt war, ist nur schwer vorstellbar. Unabhängig davon, ob oder wie der Gesetzgeber auf diese Sanktionsfreiheit reagiert, bleibt für Steuerpflichtige ohne eine konkrete Reinvestitionsabsicht festzuhalten, dass bei der Wahl zwischen steuerfreier Rücklage oder Steuerstundung die Stundung nach § 6b (2a) EStG zu präferieren wäre. Eine Schlechterstellung zum Strafzuschlag von 6 % analog zur Rücklagenbildung würde auch durch eine Nachbesserung des Gesetzgebers vermutlich nicht erfolgen.



Internet: www.uhy-deutschland.de

Corporate Finance - it's an art, not (only) a science

Regelkreis Beteiligungsfinanzierung - in der Vorbereitung liegt der Schlüssel zum Erfolg

Von: Dr. Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter Global Value Management GmbH

Selten liegen Mythos und Wahrheit so weit auseinander, wie beim Ablauf von Beteiligungsfinanzierung. Die Stories von Kaufverträgen über einige 100 Millionen Dollar, die in der Airport-Lounge auf einer Serviette unterzeichnet wurden, gehören in das Reich der Legenden – oder zumindest der Vergangenheit an. Das Geheimnis eines für alle Beteiligten erfolgreichen Abschlusses liegt in der guten Vorbereitung - Corporate Finance Berater wie Global Value Management, die seit über 15 Jahren erfolgreich aktiv sind, unterstützen sie dabei.

Eine Beteiligungs-Finanzierung abzuschließen oder die eigene Firma zu verkaufen geht nicht im Vorübergehen, es dauert – typischerweise vier bis neun Monate konzentrierte Arbeit aller Beteiligten: Unternehmer, Berater und Kapitalgeber. Unabhängig davon, ob es sich um VC-Kapital, Mezzanine oder Förderinstrumente handelt. Es soll beidseitig wohl überlegt sein, wenn man sich auf ca. drei bis sieben Jahre bindet.

In Abb. 1 ist der Regelkreis Finanzierung dargestellt:

Exemplarischer Ablauf Beteiligungsprozess



Abb. 1 Beteiligungsprozess – vom Firmen-Assessment bis zum Vertragsabschluss

Die gute Vorbereitung ist die halbe Miete

Eine der wichtigsten Erfolgsfaktoren ist, den Prozess vom Ende her zu denken.

Umgekehrt heißt dies: Die größten Fehler werden begangen, indem „auf die Schnelle“ ein „erster Wurf“ gemacht wird, um das prinzipielle Interesse auszuloten. Das Fatale daran: Statements, die einmal gemacht wurden, werden als verbindlich angesehen. Ein späteres Revidieren bei gleich bleibenden äußeren Bedingungen wird als schlechtes Management ausgelegt, was die Chancen der Beteiligung sinken lässt. Man sollte nicht vergessen, dass die Branche der Kapitalgeber manchmal sehr klein sein kann.

Unternehmens-Analyse – den Finger in die Wunde legen

Sinn der Unternehmens-Analyse ist es, dem Unternehmer / Management den Spiegel vorzuhalten. Corporate Finance-Unternehmen verwenden Fragebögen, wie sie in ähnlicher Form von Wirtschaftsprüfern im Rahmen der Due Diligence Verwendung finden: Unternehmens-Entwicklung und Vision, Produkte und Dienstleistungen, Markt- und Wettbewerb, Marketing und Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung, Logistik, Management und Mitarbeiter sowie Finanzen / Finanzierung.

Ein guter Berater zeichnet sich dadurch aus, dass er bewusst „den Finger in die Wunde legt“. Besser, Themen können damit frühzeitig erläutert oder korrigiert werden, bevor man an Investoren herantritt.

Business Planung und Investment Case Unterlagen – ehrlich währt am längsten

Das Ergebnis des Firmen-Assessments fließt in die Investment Case Unterlagen ein.

Nach dem Motto „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“ werden dabei die wesentlichen Aspekte aus Sicht des Investors beleuchtet. Daher gilt es, sich – bereits vor der Erstellung der Investment Case Unterlagen – Gedanken zu machen, welche Cluster an Finanziers in Frage kommen – die wesentlichen Cluster sind: Banken (Stichwort: Fördermittel), Private Equity / Venture Capital, Alternative Finanzierungsformen wie Mezzanine, Management-Buy-outs / Buy-Ins oder Family Offices.

Wichtig ist dabei etwa, dass Produkte und Dienstleistung nicht anhand ihrer technologischen Funktionalitäten, sondern anhand des Nutzens erläutert werden. Nutzen heißt in diesem Fall: ein Mehrwert für den Kunden und Umsatzpotential, das aufgrund von Skaleneffekten und Eintrittsbarrieren überproportionale Erlösströme indiziert.

Die Darstellung sollte pro-aktiv und nach vorne gerichtet sein. Ein erfahrener Berater unterstützt dabei, typische Fallstricke zu vermeiden. Ein „Klassiker“ unter den Kardinalfehlern ist es, etwa zu schreiben, es gäbe aufgrund der Einzigartigkeit ihres Angebots keine Konkurrenz. Aus Sicht der Finanziers bedeutet dies meist schlicht: Keine Konkurrenz = kein Markt, denn sonst gäbe es zumindest partielle oder tertiäre, substitutive Konkurrenz.

Bzgl. des Business Plans gilt ‚Plausibilität ist Trumpf‘, es muss also eine ‚Top-down / Bottom-up‘-Verprobung möglich sein.

Investoren-Ansprache

Die Investoren-Ansprache sollte stets indirekt erfolgen - unabhängig davon, wie erfahren der Unternehmer in Sachen Finanzierung selbst ist:

Zum einen ist es Aufgabe des Unternehmens-Lenkers, sich auf das Geschäft zu konzentrieren, damit aus der Business Planung Realität wird. Zweitens ist das Vorhaben zu wichtig, um es ohne fundiertes Expertenwissen anzugehen. Drittens lässt sich durch einen Mittler zudem die Anonymität solange wie gewünscht wahren, um nicht der Konkurrenz eine Steilvorlage für etwaige Gerüchte zu liefern. Zu guter Letzt ist durch den Einsatz eines Beraters ein „Good-Guy / Bad-Guy“-Rollenspiel möglich. In der mehrmonatigen Verhandlungs-Phase bleiben divergierende Ansichten nicht aus. Ein guter Berater übt eine Pufferfunktion aus, damit dabei das Verhältnis zwischen Unternehmer und Finanzier nicht beschädigt wird.

Die Ansprache erfolgt in der Regel über einen sogenannten Investment Case Fact Sheet: Die Kunst ist dabei, so viel wie nötig mitzuteilen um Interesse zu wecken, ohne Rückschlüsse auf das spezifische Unternehmen zuzulassen.

Due-Diligence – Prüfung auf Herz und Nieren

Die Diligence, also die Sonderprüfung dient dem Kapitalgeber dazu, zu überprüfen, ob die getroffenen Aussagen stimmen und stimmig sind.

Die Technical, Financial, Legal und ggf. Tax Due Diligence hat also zwei Aspekte: Zum einen, die historischen beziehungsweise gegenwartsbezogenen Angaben auf Unregelmäßigkeiten in der Bilanz etc. zu prüfen. Und zum anderen, die Business Planung zu validieren.

In puncto Planung ist wiederum Plausibilität essentiell: Weder die Experten der Wirtschaftsprüfer noch der Kapitalsuchenden können die spezifische Planung so gut verifizieren, wie das Unternehmen, das es erstellt hat. Je besser die Planung „bottom-up“ geplant ist, also von konkreten Angeboten und Kundenverträgen ausgeht, desto höher ist die Plausibilität. Der Cross-Check erfolgt über Marktdaten: Wenn ein Unternehmen plant, um 50% zu wachsen, der Markt nach Einschätzung von Research-Unternehmen aber nur um 5% zulegen soll, dann gibt dies zumindest Anlass zu detaillierten Nachfragen.

Kaufpreisermittlung und Vertragsverhandlungen

Bei der Kaufpreisermittlung gilt: It's an art, not a (pure) science!

Entsprechend wird zwischen Substanzwert, Ertrags- und Cash-flow-orientierten Verfahren sowie Multiple-/ Peer-Group-Verfahren unterschieden. Im Idealfall weichen die zukunftsorientierten Bewertungsverfahren bzw. die unterschiedlichen Multiple-Verfahren nicht zu stark voneinander ab. Wie beim Business Plan gilt: Plausibilität ist der Königsweg!

Je nach Art des Finanziers gibt es in der Regel unterschiedliche Interessen.

Während Banken das Hauptaugenmerk auf die zukünftige Liquidität legen, geht es Finanzinvestoren noch stärker um Wachstum und Erträge. Strategische Investoren fokussieren eher den strategischen Mehrwert. Daher gilt es, die Verhandlungsführung auf die Art des Finanziers abzustellen – es gibt kein ‚one size fits all‘.

Der Vertragsabschluss ist erst der Anfang, nicht das Ende

Je nach Art des Investors folgen nach dem Vertragsabschluss verschiedene Phasen (vgl. Abb. 2) – bis hin zum möglichen Exit, was bei Unternehmern, die nach dem Verkauf noch einen Teil der Anteile behalten, oft einen wesentlichen Erlöshebel darstellen kann.

Exemplarische Phasen nach Vertragsabschluss

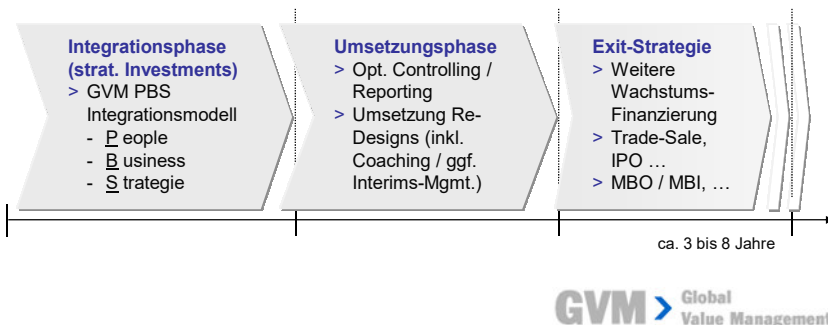
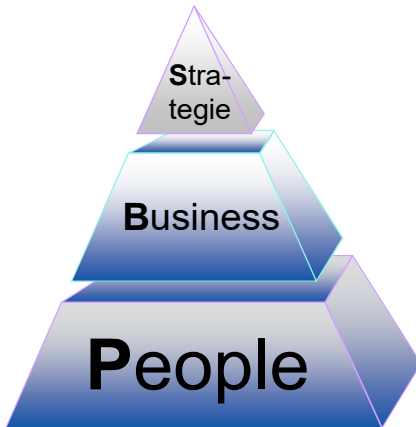


Abb. 2 Beteiligungsprozess – vom Vertragsabschluss bis zum Exit

Daher gilt ein besonderes Augenmerk bei Firmenübernahmen / Einbindungen der sogenannten Post-Merger-Integration (PMI) Phase: Denn 73% der im Rahmen einer Forschungsarbeit der Universität Münster Befragten konstatieren ein „Mangelndes Umsetzungskonzept“ als Hauptrisiko bei Unternehmensfusionen.

Aus der Erfahrung von über 20 Corporate Finance-Transaktionen hat Global Value Management dabei ein das sogenannte PBS-Modell entwickelt, um eine rasche und erfolgreiche Integration zu gewährleisten (s. a. Abb. 3).



- > Vor Vertragsabschluss definieren, behutsam kommunizieren
- > Neue Strategie effektiv umsetzen (nach Ono: Unfreeze – Change – Freeze)
- > Leuchtturm-Projekte paritätisch besetzen
- > Cross-Selling incentivieren
- > Key-Kunden & -Partner unmittelbar einbinden / Kampagnen vorab planen
- > Synergien achtsam nutzen, auf Give & Take achten
- > Rasch handeln – ‚quick wins‘ erzielen
- > Integration ist Chefsache
- > Reihenfolge beachten: People first – Business & Langfrist-Strategie folgen

GVM > Global Value Management

Abb. 3 PBS Modell – People ‚first‘, Business & Strategy ‚second‘

Dabei steht P für People, B für Business und S für Strategy-Integration – und zwar genau in der Reihenfolge. Dies deckt sich mit Untersuchungen von Tower Watson wonach M&A Prozesse an der Management-Einbindung kranken: Nur 42% der befragten deutschen Manager gaben an Teil eines Integrationsteams gewesen zu sein; 17 Prozent waren überhaupt nicht in die Integrationsmaßnahmen involviert.

Fazit:

Das Geheimnis des Finanzierungs-Erfolgs liegt in der guten Vorbereitung: Nur wenn, Business Planung, Investment Case Unterlagen, Selektion der potenziellen Finanziers und Verhandlungsführung optimal ausgestaltet sind, wird ein optimales Ergebnis für Unternehmer, Mitarbeiter, Kunden und Finanzier erzielt.

Autor:

Dr. Bernhard Schmid, Geschäftsführender Gesellschafter

Global Value Management GmbH (GVM)

Die Corporate Finance Leistungen von GVM basieren auf einem internationalen Netzwerk zu namhaften VC / PE-Unternehmen, strategischen Investoren, Business-Angels, Fördermittel-Gebern und Banken, da das GVM-Management als Vorstand bzw. Geschäftsführer in den letzten Jahren über 25 Corporate Finance-Transaktionen realisiert hat.

GVM bietet umfassenden Support bei Seed- und Expansions-Finanzierung, Firmen-Käufen und -Verkäufen, Nachfolgeregelungen bzw. MBOs / MBIs: Unternehmensanalyse, Business Planung, Investoren-Ansprache, Projekt-Management Due-Diligence, Verhandlungs-Support und Post-Merger-Integration.

E-Mail: bernhard.schmid@global-value-management.de

Telefon: +49 (8141) 88 90 – 39

Internet: <http://www.global-value-management.de>



Kaufpreisermittlung und Anpassungsmechanismen beim Unternehmensverkauf

von Matthias Popp, Allert & Co. GmbH



[ALLERT & CO.]

Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

In Unternehmenstransaktionen ist eine fachlich fundierte Unternehmensbewertung zur Orientierung des Verkäufers oder Käufers als Grundlage für Transaktionsverhandlungen unabdingbar. Bewertungen auf Käuferseite erfolgen zumeist auf der Grundlage der aktuell verfügbaren (vergangenheitsbezogenen) Finanzdaten und der für plausibel erachteten Unternehmensplanung des Zielunternehmens (Target). Auch nach Einigung auf einen Kaufpreis gilt es jedoch abzusichern, dass den der Bewertung und letztlich dem Kaufpreisangebot zu Grunde gelegten Parametern auch zum Zeitpunkt des Signings/Closings der Transaktion noch Rechnung getragen wird.

1. VOM UNTERNEHMENSWERT ZUM KAUFPREIS

Im Rahmen eines strukturierten Transaktionsprozesses werden Interessenten zu einem bestimmten Zeitpunkt im Prozess aufgefordert, ein Angebot für die zu erwerbenden Gesellschaftsanteile zu unterbreiten und mitzuteilen, auf welcher Bewertungsgrundlage der angebotene Kaufpreis basiert. Hierbei erfolgen dann im Idealfall die Darstellung der Ermittlung des Gesamtunternehmenswertes, des sog. Enterprise Values (z. B. basierend auf einer DCF-Bewertung oder auch unter Anwendung von Ergebnismultiplikatoren) und die Überleitung zum Kaufpreis. Dieser reflektiert meist den Equity Value zuzüglich oder abzüglich eines individuellen Kaufpreisz- oder -abschlags.

Vereinfacht dargestellt:

Enterprise Value (ermittelt auf Grund eines anerkannten Bewertungsverfahrens)
abzgl. zinstragende Verbindlichkeiten
zzgl. nicht betriebsnotwendige Liquidität (sog. Excess cash)
= Equity Value
zzgl./abzgl. individueller Zu-/Abschläge
= Kaufpreisangebot

Nun reicht diese vereinfachte Berechnung meist leider nicht aus, um den Kaufpreis auch bereits im Sinne des Kaufvertrages zu fixieren. Finanzschulden und liquide Mittel als Bilanzpositionen korrespondieren mit anderen Vermögenspositionen wie Vorräten, Forderungen und Verbindlichkeiten. Diese verändern sich im laufenden Unternehmen und können sich beispielsweise zum Zeitpunkt der Ermittlung des Kaufpreises zwecks Abgabe des Angebotes signifikant anders darstellen, als beim späteren Signing der Transaktion (zeitlich bedingtes Informationsdefizit). Insbesondere für den Zeitraum zwischen dem Signing und dem Closing einer Transaktion, der in Einzelfällen erheblich sein kann, gilt es im Sinne der Vertragsparteien einen Mechanismus der Wertsicherung zu finden.

Im Sinne einer höheren Liquidität – und damit nach obenstehender vereinfachter Formel zur Kaufpreisermittlung könnten z.B. nachstehende Sachverhalte wirken:

- Reduzierung des Vorratsbestands durch Abverkäufe oder Verringerung der Einkäufe
- Verminderung des Forderungsbestands durch z. B. Sofortzahlungsrabatte, Skonti, o. ä.
- Verzögerung von Lieferantenzahlungen (Aufbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen)
- Unterlassung erforderlicher Investitionen

Um derartige Effekte auszuschließen, wird häufig bei der Ermittlung des Kaufpreises im Kaufvertrag auf die Netto-Finanzverbindlichkeiten, das sog. „Net Debt“ und die Höhe des Working Capital zum Übertragungstichtag abgestellt. Sofern im Kaufvertrag ein bestimmtes „Net Debt“ und/oder eine Mindesthöhe des Working Capital festgelegt werden soll (vereinbarter Referenzbetrag), enthält der Kaufpreis an dieser Stelle eine variable Komponente und wird nach erfolgter Feststellung des Working Capital oder Net Debt zum Übertragungstichtag (nachträglich) fixiert. Da beide Begriffe keiner Normierung unterliegen, bedarf es im Rahmen der Kaufvertragsgestaltung einer Festlegung, welche Vermögenspositionen hier bei der Berechnung berücksichtigt werden.

Eine weitere Anpassung kann in Bezug auf die zu tätigen Investitionen erfolgen, konkret mit dem Ziel, dass die der Unternehmensplanung zu Grunde liegenden Investitionen auch planmäßig durchgeführt werden und nicht zu Gunsten der Liquidität unterbleiben. Eine derartige Klausel würde auf die Differenz zwischen geplanten und tatsächlich getätigten Investitionen bis zum Closing abstellen, die dann einen Ausgleich zu Gunsten oder Lasten der jeweiligen Partei bewirkt. Derartige Klauseln erscheinen insbesondere dann sinnvoll, wenn es sich um längere Zeitspannen zwischen Signing und Closing handelt oder um entsprechend kapitalintensive/investitionsstarke Unternehmen.

2. NET DEBT ALS AUSGLEICHSPPOSITION

Die Definition der Netto-Finanzverbindlichkeiten umfasst in der Regel:

Zinstragende Verbindlichkeiten (Bankverbindlichkeiten, Gesellschafterdarlehen, Anleihen, u. ä.) abzgl. korrespondierender Guthaben-Positionen (Bankguthaben, Kassenbestände, Wertpapiere)

Darüber hinaus können Rückstellungen Berücksichtigung finden. Dies insoweit sich diese unmittelbar auf das operative Geschäft beziehen und den Charakter von Zahlungsverpflichtungen haben, wie z. B. Urlaubsrückstellungen, ausstehende Rechnungen, Abfindungen oder nicht rückgedeckte Pensionsverpflichtungen.

Nicht bilanzierte Leasingverpflichtungen könnten zumindest mit deren Barwert als Verbindlichkeit erachtet werden. Allerdings wird in der Praxis bei den o. g. gängigen Bewertungsverfahren der Leasingaufwand als sonst. betrieblicher Aufwand ergebnismindernd in der Unternehmensplanung (beim DCF-Verfahren) bzw. im EBITDA oder EBIT (Multiplikatorverfahren) bereits im Rahmen der Bewertung berücksichtigt. Eine weitere Berücksichtigung im Net Debt würde zu einer systematischen Doppelberücksichtigung und damit zu einem Bewertungsfehler führen. Alternativ könnte eine Adjustierung der Bewertung durch Aufteilung des Leasingaufwands in Zinsaufwand und Abschreibungen erfolgen und der Barwert der Leasingverbindlichkeiten bei der Ermittlung des Equity Values berücksichtigt werden.

Gleichermaßen führen Factoring-Sachverhalte (echtes Factoring) immer wieder zu Verunsicherungen im Rahmen der Net-Debt-Ermittlung. Durch den Verkauf der Forderungen vor Fälligkeit fließen dem Target liquide Mittel zu (Erhöhung der Liquidität oder Verminderung der zinstragenden Verbindlichkeiten), die ohne Factoring noch für die Dauer des Kundenzahlungsziels Forderungen aus Lieferungen und Leistungen darstellen würden. Ein Abzug der gefactorten Beträge von der Cash-Position würde aus dieser Betrachtungsweise gerechtfertigt erscheinen. Ähnlich wie beim Leasingaufwand ist jedoch auch hier zu berücksichtigen, dass der Aufwand für das Factoring (Factoringgebühr, Delkrederegebühr) über den sonstigen betrieblichen Aufwand bereits in den o. g. Bewertungsverfahren wertmindernd erfasst wurde. Bezüglich der Zinsen für das Factoring sollte geprüft werden, ob diese sachgerecht als Zinsaufwand verbucht wurden oder ebenfalls als Factoringaufwand in den sonstigen betrieblichen Aufwand geflossen sind.

3. WORKING CAPITAL

Das Working Capital ergibt sich per Definition aus der Differenz von Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Die einfache Ermittlung des Working Capital lautet:

$$\begin{aligned} & \text{Umlaufvermögen} \\ & \text{abzgl. kurzfristige Verbindlichkeiten} \\ & = \text{Working Capital} \end{aligned}$$

wobei sich **Umlaufvermögen** nach der Bilanzgliederung gem. § 266 HGB definiert als:

- I. Vorräte
- II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände:
- III. Wertpapiere:
- IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks.

Bei den **kurzfristigen Verbindlichkeiten** wird abgestellt auf

Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten)

- + Steuerrückstellungen
- + sonstige Rückstellungen
- + passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Bei den zu berücksichtigenden Positionen fällt auf, dass im Working Capital Positionen erfasst sein können, die auch bereits bei der Ermittlung des Net Debt Berücksichtigung finden. Das im Rahmen einer Kaufpreisanpassung zu berücksichtigende Working Capital geht daher in der Regel vom Net Working Capital, d. h. ohne Berücksichtigung der Liquiditätspositionen unter IV. aus und wird zumeist im Kaufvertrag oder einer Anlage hierzu individuell in den zu berücksichtigenden Komponenten festgelegt. Der Käufer sichert mit einer Festlegung der Mindesthöhe des Working Capital, dass das Target zum Zeitpunkt der Übernahme ohne unmittelbare Zuführung von Liquidität von außen finanziell in der Lage ist, operativ tätig zu sein. Wird die Höhe des vereinbarten Working Capital unterschritten, führt dies i. d. R. vereinbarungsgemäß zu einer Kaufpreisminderung, sodass der Käufer die Differenz zur Verfügung hat, um das Unternehmen entsprechend finanziell zu stärken.

4. KAUFPREISANPASSUNGSMECHANISMEN UND DEREN PRAKTISCHE UMSETZUNG IM KAUFVERTRAG

Schematisch dargestellt berechnet sich der endgültige Kaufpreis unter Anwendung der dargestellten Anpassungsmechanismen wie folgt:

$$\begin{aligned} & \text{Vorläufiger Kaufpreis} \\ & \text{zzgl./abzgl. der Differenz der Netto-Finanzverbindlichkeiten (gemäß Definition im Kaufvertrag)} \\ & \text{zum Wert der im vorläufigen Kaufpreis berücksichtigten Netto-Finanzverbindlichkeiten} \\ & \text{zzgl./abzgl. der Differenz des Netto-Working Capital (gem. Definition im Kaufvertrag) zum} \\ & \text{vereinbarten Referenzbetrag} \\ & = \text{Endgültiger Kaufpreis} \end{aligned}$$

Eine Kaufpreisanpassungsregel dient damit also einer objektiven und transparenten Ermittlung des Kaufpreises für beide Parteien. Neben der Einigung auf den Kaufpreismechanismus gilt es zu bestimmen, zu welchem Zeitpunkt, in welcher Weise und durch wen die Parameter, die als Grundlage zur Kaufpreisanpassung definiert wurden, verbindlich festzustellen sind. Nicht selten erfolgt hierbei auch die Durchführung einer Inventur der Vorräte. Insgesamt handelt es sich um einen nicht unaufwändigen Prozess, der insbesondere bei kleineren Transaktionen im Mittelstand häufig die Komplexität (und mitunter auch die Kosten) einer Transaktion in nicht vertretbarem Maße erhöhen würde.

Alternativ hierzu können sich die Parteien auch auf ein sog. Locked-Box-Verfahren einigen. Hier werden im Rahmen der Bewertung und Kaufpreiseinigung die entsprechenden Vermögenswerte zu einem bestimmten Zeitpunkt herangezogen und über eine sog. „Non-Leakage-Klausel“ festgehalten, dass ab diesem Zeitpunkt keine Wertabflüsse (i. d. R. durch Auszahlungen in die Sphäre des Verkäufers) mehr stattfinden dürfen. Das Risiko der Unternehmensentwicklung zwischen dem Zeitpunkt der Locked-Box-Vereinbarung und dem Closing trägt hierbei der Käufer. Der klare Vorteil einer Locked-Box-Vereinbarung liegt darin, dass beide Parteien bei ihren Überlegungen auf einen fest kalkulierbaren Wert zurückgreifen können und nachvertraglicher Prüfungs- und Einigungsaufwand entfällt.

5. Fazit

Im Hinblick auf Kaufpreisanpassungen auf der Grundlage von Net-Debt- oder Working-Capital-Klauseln gilt es, frühzeitig eine Berechnungsbasis zu finden, die beiden Vertragsparteien und der Transaktion gerecht wird. Hierzu gilt es, im Rahmen einer Analyse des operativen Geschäftes, der Zahlungsströme und der Vermögenswerte über einen angemessenen Betrachtungszeitraum einen entsprechenden Wertkorridor für das Working Capital und das Net Debt zu ermitteln, der z. B. auch in Abhängigkeit zum Umsatzvolumen definiert werden kann. Auch gilt es im Einzelfall zu definieren, welcher Anteil des Cashs des Unternehmens betriebsnotwendig ist und in welchem Maße Liquidität als Excess Cash kaufpreiserhöhende Wirkung hat. Gleichmaßen ist im Vorfeld zu prüfen, ob gegebenenfalls nicht betriebsnotwendige Vermögensgegenstände (z. B. Immobilien) im Rahmen des Net Debt finanziert wurden und damit „kaufpreisschädliche“ Auswirkungen haben, die es vor Transaktionsabschluss zu bereinigen gilt.

Neben der rein finanziellen Betrachtung gibt es jedoch auch branchen- oder marktspezifische Besonderheiten zu beachten, die zu Verzerrungen im Net Debt oder Working Capital führen können. Bei Unternehmen im Projektgeschäft oder Anlagenbau können stichtagsbezogene Ansätze zu Verzerrungen im Working Capital führen. Ebenso können Marktzyklen z. B. im Handel zu punktuell hohem Lagerbestand und Finanzierungsbedarf führen. Auch Bilanzierungspraktiken (insbesondere im Hinblick auf die Bewertung der Vorräte) sollten nicht außer Acht gelassen werden.

Buy & Build Konzept: Minimierung des Unternehmensrisikos bei gleichzeitiger Wertsteigerung im aktuell volatilen Marktumfeld

Von Dr. Nicolas Himmelmann, Vorstand und Partner der AUCTUS Capital Partners AG

Einleitung

Durch die Konsolidierung innerhalb eines zunehmend globalen Marktes müssen sich Unternehmen im Wettbewerb auch im Mittelstand ständig neu erfinden. Dieser Prozess bietet Chancen und Risiken, von denen nicht alle im Familienvermögen des Unternehmers auch über die nächsten Generationen sicher balanciert werden können. Deswegen stellt sich mit jeder Frage der strategischen Neuorientierung oder des Generationenübergangs auch die Frage, ob die Zukunft des Unternehmens unbedingt eine 100%-ige Familieneigentümerschaft erfordert. Alternativ dazu kann ein qualifizierter Partner helfen, das Familienvermögen an der Schnittstelle zu unternehmerischen Richtungsentscheidungen zu diversifizieren und die Finanzkraft des Unternehmens für Innovationen oder den Ausbau von Marktanteilen zu stärken. Diese Perspektive erweitert „ganz oder gar nicht Lösungen“ des Unternehmensverkaufs um innovativ, aber erprobte Spielarten.

Ziel dieses Ansatzes ist es, als Unternehmer mehr abgesichertes Vermögen hinter der Brandmauer und gleichzeitig ein etwas kleineres Stück an einem größeren und durch arrondierende Zukäufe langfristig gesicherten Kuchen zu strukturieren.

Deutscher Maschinenbaumarkt

Trotz der nach wie vor marktführenden Position deutscher Maschinenbauer hat sich das Wachstum innerhalb der Branche abgeschwächt. Maschinenbauer leiden nicht nur unter den sinkenden Rohstoffpreisen, sondern auch an der an Schwung verlierenden Wirtschaft in China oder dem Geschäftsausfall in Russland. Zusätzlich gehen die erhofften neuen Geschäfte im Iran nach dessen Marktöffnung nur schleppend voran und laut VDMA hat auch die Dynamik der USA im Maschinenbau nachgelassen.

Notwendigkeit kritischer Masse für Unternehmen

Die deutsche Maschinenbau-Industrie, der Motor der deutschen Wirtschaft, ist sehr stark abhängig vom Export, welcher zirka 71% des generierten Umsatzes ausmacht und Deutschland damit zum Weltmarktführer am Maschinen-Welthandel macht. Der Mittelstand in dieser Branche trägt dazu maßgeblich bei. Von den knapp 218 Milliarden EUR in 2015 entfallen 50% auf mehr als 6.000 Mittel- bis Kleinbetriebe. Vor allem kleinere Mittelständler, etablierte Marktteilnehmer in Nischen der Branche, haben indes mit der aktuellen Marktsituation und der Steigerung ihres Unternehmenswertes zu kämpfen. Bei einem breiten Szenariokorridor an Zukunftsentwicklungen kann der Unternehmer Teile des im Unternehmen gebundenen Kapitals durch die Unterstützung einer professionellen Beteiligungsgesellschaft hinter die Brandmauer bringen und gleichzeitig weiter am Wachstum partizipieren.

Aktive Gestaltung von Branchenkonsolidierung durch Buy & Build

Die Private Equity-Branche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark weiterentwickelt. Neben einer größeren Anzahl an Investoren, Beratern und verkaufsbereiten Unternehmern ist insbesondere das Feld möglicher Investitionsansätze größer geworden. Buy & Build-Konzepte, durch welche die Konsolidierung einer Branche vorangetrieben werden kann, erfreuen sich im Private Equity-Umfeld zunehmender Verbreitung. Eine eindeutige Definition, was sich dahinter verbirgt, existiert indes bis heute nicht. Vielmehr gilt Buy&Build gemeinhin als Synonym dafür `mehr` aus einem Portfoliounternehmen zu machen.

Buy & Build Konzept am praktischen Beispiel

Seit inzwischen 15 Jahren macht AUCTUS `mehr` aus seinen Unternehmen und hat sich damit zwischenzeitlich als klarer Marktführer für Buy & Build Konzepte etabliert. Im Jahr 2013 hat sich AUCTUS an der StrikoWestofen beteiligt, die als Innovations- und Marktführer in der Entwicklung und Produktion von Schmelz- und Dosieranlagen für den Wachstumsmarkt Aluminiumguss ein „Hidden Champion“ ist. Anfang 2015 hat AUCTUS, gemeinsam mit dem bestehenden Management, Italpresse erworben und ist damit auch im produktionstechnisch angrenzenden Bereich der StrikoWestofen Produkte tätig. Das Unternehmen produziert automatisierte Druckgießzellen für Aluminium und deckt weitere Teile innerhalb der Wertschöpfungskette bei der Bearbeitung von Aluminium komplementär ab. Durch gemeinsame Projekte werden vorhandene Kundenbeziehungen weiter ausgeschöpft (Cross-Selling Potentiale) und Synergien im Einkauf und anderen Bereichen gehoben.

Das strategische Buy & Build Konzept dient bzw. diente als Leitfaden für die Zukäufe, was zur Etablierung einer neuen Unternehmensgruppe, der Light Metal Casting Group, führte. Durch das daraus resultierende breitere Produktportfolio konnten die Unternehmen ihre Marktposition nach kurzer Zeit ausweiten und starkes Wachstum generieren. Durch Kostensynergien und effizientere Ressourcenallokation wurde zudem eine höhere Auslastung und größere Flexibilität erzielt. Buy & Build führte darüber hinaus zu einem größeren Reservoir an Wissen und steigerte die Innovationsfähigkeit aller integrierten Unternehmen durch deren Wissenstransfer. Für die Zukunft plant AUCTUS gemeinsam mit dem Management weitere Zukäufe und eine Steigerung des Marktanteils, sowohl international als auch im Binnenmarkt. Darüber hinaus befindet sich eine gemeinsame Vertriebsstrategie in den Wachstumsmärkten Nordamerika und China in Umsetzung. Nach den strukturellen Neuerungen rechnet man ferner mit einer gestiegenen Profitabilität für die Gesamtgruppe.

Konzeptionelle Aspekte von Buy & Build

Für den Aufbau einer erfolgreichen, marktführenden, innovativen und professionellen Firmengruppe, die die Konsolidierung vorantreiben und den Markt verändern kann, ist eine fundierte Buy & Build Strategie und ein durchdachtes Konzept schon vor der ersten Akquisition unabdingbar. Dieses beinhaltet mögliche Akquisitionsziele, die als Plattform agieren können, potenzielle Zukäufe, ein klares Verständnis davon, wie sich diese gegenseitig ergänzen, sowie eine grobe Vorstellung davon, wie die finale Firmengruppe aussehen soll. Das Management hat dabei die Möglichkeit, in einem stark wachsenden, sich professionalisierenden Umfeld tätig zu sein, regelmäßig Zukäufe zu tätigen und diese zu integrieren, sowie finanziell am Erfolg eines Verkaufs zu partizipieren. Im Fall des Kaufs eines inhabergeführten Unternehmens hat der Verkäufer häufig die Möglichkeit, an der neu entstehenden Gruppe beteiligt zu bleiben. Der Wert seiner Anteile steigt selbst bei einer Verwässerung mit der Entwicklung der Gruppe deutlich an. Die nachfolgende Graphik zeigt dies beispielhaft.

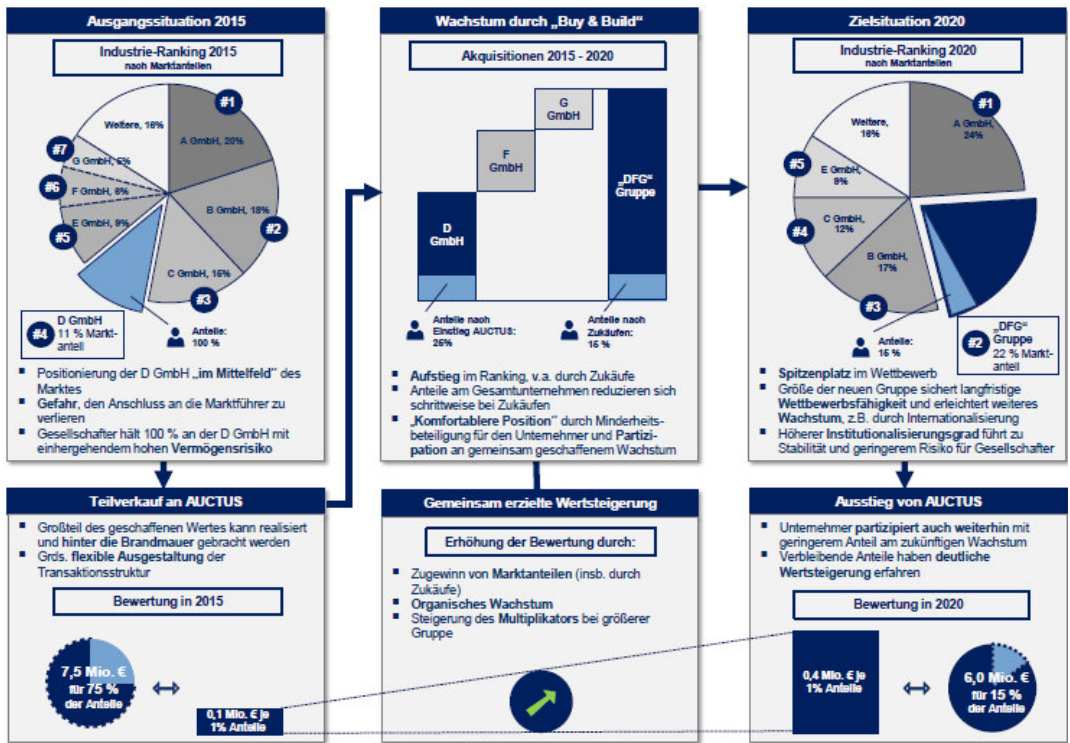


Abb. 1: Nachhaltiges Wachstum durch Buy & Build

Buy & Build Lösungsvorschlag für mittelständische Maschinenbauer

Eine Unternehmenskonzentration sowohl von vor- oder nachgelagerten Fertigungsstufen wie im Fall von StrikoWestofen, als auch eine Zusammenfassung von Betrieben gleicher Produktionsstufe ist ein Lösungsvorschlag, den gegenwärtigen Herausforderungen der Maschinenbauindustrie zu begegnen. Durch die Integration individueller Anlagenbauer in eine gemeinsame Gruppe kann ein diversifiziertes Lieferantennetzwerk aufgebaut werden, welches einerseits Abhängigkeiten und Preisdruck reduziert und andererseits die Flexibilität (Ort/Zeitpunkt) der Beschaffung erhöht. Des Weiteren besteht durch den Aufbau einer internationalen Unternehmensgruppe eine breitere geographische Präsenz mit höherer Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten und Vertriebspartnern. Eine Erweiterung des Vertriebsnetzwerks durch Add-on Akquisitionen ermöglicht zudem den Zugang zu neuen Märkten mit hohem Absatzpotenzial. Ein Wissenstransfer und der Pool an Ressourcen von diversen Unternehmungen innerhalb der Gruppe erhöhen zudem die Professionalität des angebotenen Services und stärken die Marktposition.

Fazit: Buy & Build erhöht Fungibilität von nicht börsennotierten Unternehmen

Abschließend lässt sich sagen, dass ein erfolgreiches Buy & Build-Konzept im Detail immer individuell ist und tiefes operatives Verständnis erfordert. Der Renditevergleich mit klassischen Private Equity-Transaktionen zeigt jedoch, dass es äußerst lohnenswert ist. Vorherrschende schwierige Marktsituationen zeigen die Grenzen der Vorhersehbarkeit des Einflusses externer Faktoren, wie auch der vollständigen Selbstbestimmbarkeit der Unternehmensperspektive auf. Dementsprechend sollten Unternehmen, die aktuell bspw. im komplexen Marktumfeld der Maschinenbauindustrie agieren, die Möglichkeit der Minimierung des Kapitalverlustrisikos bei gleichzeitiger Wertsteigerung durch ein Buy & Build Konzept in Betracht ziehen.

Über den Autor



Dr. Nicolas Himmelmann ist seit gut 11 Jahren im Vorstand und Partner der AUCTUS Capital Partners AG. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre war Dr. Nicolas Himmelmann für die Daimler AG in Beijing, China sowie als Unternehmensberater für die Boston Consulting Group tätig. Dort arbeitete er in verschiedenen Aufgabenstellungen für die Finanzwirtschaft und für Beteiligungsgesellschaften. Vor seinem Wechsel zu AUCTUS war Dr. Himmelmann fünf Jahre als Investment-Manager für mehrere mittelständische Beteiligungen des eM1 Fonds der Deutschen Bank verantwortlich.

Quadratur des Kreises oder Stein der Weisen? Das Nachfolgethema und Private Equity

Von Dr. Jochen Wolf, Geschäftsführer BWK GmbH
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft



Derzeit herrschen goldene Zeiten für Firmeninhaber. Die Bewertungen für gut geführte mittelständische Unternehmen mit etablierten Geschäftsmodellen bewegen sich auf einem historisch außergewöhnlich hohen Niveau, die Nachfrage ist enorm. Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank trägt ihren Teil dazu bei, solche Unternehmen immer attraktiver zu machen. Geld ist billig und in großen Mengen verfügbar. Auf den zweiten Blick erscheint das Bild weniger rosig, wenn wir uns in die Lage des Firmeninhabers versetzen. Die einfachste Frage: Wohin mit dem Geld, wenn das Unternehmen zu einem hohen Preis verkauft wurde? Immobilien als Anlageklasse sind in vielen Lagen sehr teuer geworden und kommen aus Renditegründen nicht für jeden in Frage. Klassische Finanzprodukte werfen ebenfalls keine hohen Erträge ab. Gold und Kunstwerke wiederum sind nicht jedermanns Sache.

Doch wenn sich der Firmeneigentümer deshalb gegen einen Verkauf zum jetzigen Zeitpunkt entscheidet, ändert dies am grundsätzlichen Problem nichts: In Deutschland gibt es ein Missverhältnis zwischen Unternehmen mit Nachfolgeproblem und potenziellen Nachfolgern. Die Deutsche Unternehmerbörse geht davon aus, dass bis 2018 rund 620.000 Inhaber übergeben oder verkaufen möchten, was insgesamt vier Millionen Arbeitnehmer betreffen dürfte. Es geht um jedes sechste mittelständische Unternehmen in Deutschland. Allerdings stehe aktuell keine ausreichende Anzahl an Nachfolgern – in der Familie oder extern – bereit. Tatsächlich habe sich die Schere geöffnet, argumentieren die Experten: Hätten 2002 noch 200.000 Unternehmer eine Übernahme gewagt, seien es 2015 nur noch 62.000 gewesen. Ein klarer Abwärtstrend.

Insofern täuschen die hohen Bewertungen darüber hinweg, dass der Pool an möglichen Nachfolgekandidaten immer kleiner wird. Ein wichtiger Grund dafür: Aufgrund der seit vielen Jahren starken Konjunktur und eines Arbeitsmarktes mit zahlreichen interessanten Stellen gebe es attraktive Alternativen für potenzielle Nachfolger, die zudem mit weniger Risiko behaftet seien. Zu diesem Schluss kommt eine Studie von Ernst & Young in Zusammenarbeit mit dem „Center for Family Business“ der Universität St. Gallen, in deren Verlauf mehr als 34.000 Studenten aus 34 Ländern, bei denen mindestens ein Elternteil ein eigenes Unternehmen hat, befragt wurden. In Deutschland hätten nur 0,8 Prozent angegeben, direkt nach dem Studium die elterliche Firma zu übernehmen. Fünf Jahre nach dem Studium konnten sich dies ebenfalls nur 4,2 Prozent vorstellen. Hinzu kommen diverse Regularien etwa im Steuer- oder Arbeitsrecht, die den Weg ins Unternehmertum nicht einfacher machen.

Ein weiterer Aspekt, der viele Unternehmer betrifft, ist die oftmals fehlende Bereitschaft, die Übergabe aktiv und systematisch vorzubereiten. Ein solcher Prozess erstreckt sich über viele Jahre und muss umsichtig geplant sein. Er erfordert von allen Beteiligten die Bereitschaft, Kompromisse einzugehen und Veränderungen zu akzeptieren. Das fällt so manchem gestandenen Unternehmer sehr schwer: Einzusehen, dass er sein hart erkämpftes Lebenswerk schrittweise in andere Hände geben muss. Eine Finanzierungsalternative, die sich dem mittelständischen Unternehmer anbietet, ist die Minderheitsbeteiligung, wie sie von der BWK praktiziert wird. Die Vorteile sprechen für sich. Eine stärkere Bilanz erleichtert die Aufnahme von Fremdkapital. Hinzu kommt: Im Gegensatz zum Verkauf von Mehrheitsanteilen behält der Unternehmer die operative Handlungsfreiheit und ist weiterhin Herr im Haus. Ein vertraglich vereinbartes Rückkaufsrecht kann zusätzlich für Vertrauen sorgen. Ein entscheidender Erfolgsfaktor bei diesem Modell ist das Thema Langfristigkeit, denn ein Engagement über einen in seiner Laufzeit befristeten Fonds hat den Nachteil, dass der Exit zu einem ungünstigen Zeitpunkt erfolgen kann. Die Finanzierung ohne Laufzeitbegrenzung vermeidet dies, da der Finanzinvestor zeitlich flexibel und langfristig orientiert agieren kann.

Zudem sollte ein Verkauf der Anteile immer in enger Abstimmung aller Parteien erfolgen. Hier spielt das Menschliche eine große Rolle – eine über Jahre aufgebaute Vertrauensbeziehung ermöglicht es Unternehmer und Investor, auch heikle Themen konstruktiv zu klären. Insofern kann die Nachfolgeregelung im Wege einer Minderheitsbeteiligung eine interessante Lösung sein, da sie dem Altgesellschafter und Firmengründer klare Vorteile bietet. Nicht zuletzt mehr Flexibilität, da ein Rückkauf von Anteilen zu einem späteren Zeitpunkt, wenn jüngere Familienmitglieder bereitstehen, möglich ist.

Autor:



Dr. Jochen Wolf (Dipl. Kfm.) ist bereits seit 2002 als Geschäftsführer für die BWK tätig, seit 2015 als Sprecher der Geschäftsführung. Zuvor war er Assistent an der Universität Frankfurt am Main und wurde dort zum Dr. rer. pol. promoviert. Anschließend arbeitete er mehrere Jahre als Berater bei einer internationalen Unternehmensberatung. Seit 1994 hatte er Führungsaufgaben als Leiter Controlling, kaufmännischer Geschäftsführer sowie als Finanz- und Personalvorstand bei verschiedenen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen inne.

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Thouretstr. 2, D-70173 Stuttgart

Web: www.bwku.de

Private Equity Panel von EbelHofer Consultants



Das Private Equity Panel von EbelHofer Consultants erscheint 2016 erstmalig und wird jährlich veröffentlicht. Es erhebt im DACH-Raum die Marktsituation von Beteiligungsgesellschaften, deren zukünftige Geschäftsaussichten und ihren Rückblick auf vergangene Geschäftsjahre. Das Panel besteht aus 34 Kriterien, die strukturiert erfasst werden. Die Datenerhebung erfolgt ausschließlich unter Private Equity-Gesellschaften; der Venture Capital Bereich wird nicht befragt. Insgesamt erhielten 218 Beteiligungsunternehmen die Anfrage, innerhalb der Monate Februar/März 2016 einen strukturierten Fragebogen online oder schriftlich zu bearbeiten. Die Rücklaufquote in 2016 beträgt knapp 23%.

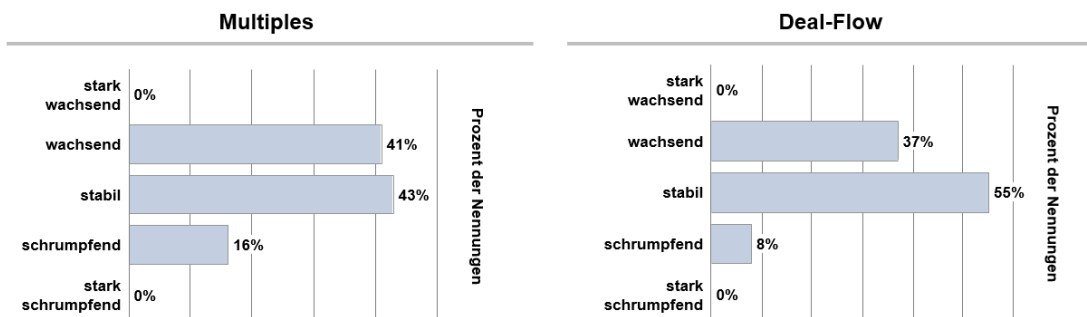


Abbildung 1: Wettbewerbsintensität unter Private Equity und strategischen Investoren

Zwischen Private Equity Investoren wird der Wettbewerb tendenziell zunehmen; nur jeder vierte Befragte erwartet hier eine Stagnation. Eine Abschwächung des Wettbewerbs innerhalb der Branche ist nicht zu erwarten. Die Perspektive hinsichtlich der Entwicklung der Wettbewerbsintensität zwischen Private Equity und strategischen Investoren ist ähnlich: Jeder zweite erwartet eine Zunahme während ein Drittel eine Stagnation prognostiziert. Nur wenige Befragte sehen für 2016 einen schwächeren Wettbewerb zwischen Private Equity Investoren und strategischen Investoren als im Jahr 2015 voraus.

Die erwartete Anzahl der Deals in der DACH-Region wird im Vergleich zum Vorjahr als stabil bis leicht wachsend angesehen. Nur etwa jeder zwölfte Befragte sieht hier einen Rückgang. Im Mittel rechnen die Befragten mit einem Anstieg von 3,4 Beteiligungen pro Jahr in den letzten Jahren auf ca. 4,1 Beteiligungen p.a. bei mehr oder weniger konstantem Dealvolumen einer Beteiligung. Eine Erklärung hierfür liegt möglicherweise in einer leicht positiveren Einschätzung des Deal Flows in 2016 im Vergleich zum Vorjahr. Dieser wird von zwei Drittel der Unternehmen auf Vorjahresniveau gesehen; immerhin jeder Dritte erwartet eine Steigerung. Uneinig ist sich die Branche hingegen bzgl. der Multiple-Entwicklung. Hier lassen sich zwei Lager erkennen, die entweder stagnierende oder steigende Bewertungen erwarten; generell wird jedoch nicht mit starken Schwankungen gerechnet.

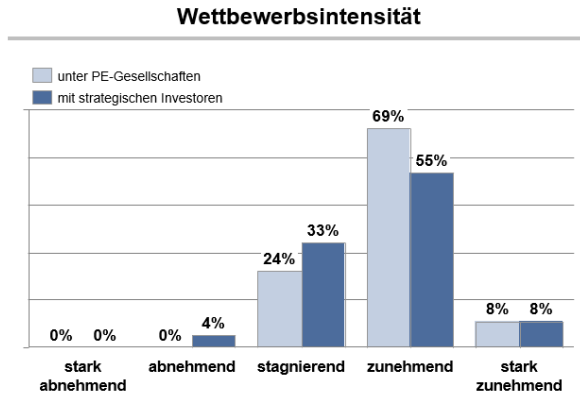


Abbildung 2: Erwarteter Deal-Flow und Multiple Entwicklung

Pre Deal: Auswahlkriterien der Targets und Trends im Due Diligence Bereich

Betrachtet man die Auswahlgründe für einen potenziellen Übernahmekandidaten so haben sich diese in den letzten Jahren nicht signifikant geändert. Mit 85% der Nennungen ist ein hohes Post Deal Wertsteigerungspotenzial das wichtigste Kriterium. Die Auswahlgründe hohes Wachstum und hohe Profitabilität des Targetunternehmens spielen immerhin für jedes zweite Beteiligungsunternehmen eine Rolle. So gut wie keine Relevanz haben Synergien mit anderen Portfoliounternehmen mit lediglich 10% der Nennungen.

Hinsichtlich des Themenbereichs Due Diligence lassen sich folgende Entwicklungen feststellen: Die Häufigkeit der Durchführung von Due Diligence Untersuchungen hat sich nach der Finanzkrise nicht signifikant verändert. Vorne liegen hier die Durchführung der Financial- und Commercial Due Diligence Untersuchungen, gefolgt von den Bereichen Legal und Tax. Nur im Ausnahmefall werden Due Diligence Untersuchungen in den Bereichen HR oder IT erstellt.

Interessant ist, dass in allen Untersuchungsbereichen zunehmend auf externe Unterstützung gesetzt wird. Hierbei ist jedoch anzumerken, dass speziell im Bereich der Financial Due Diligence diverse Beteiligungsgesellschaften über eigene Kompetenzen und Ressourcen verfügen.

Zudem werden in den letzten Jahren absolut höhere Ausgaben für die durchgeführten Due Diligence Untersuchungen getätigt (Zunahme in dem Zeitfenster seit der Finanzkrise um ca. 30%). Setzt man diese Ausgaben jedoch in Relation zu den jeweiligen Transaktionsvolumina, so bleiben diese relativ betrachtet nahezu konstant. Hier scheint die Faustregel zu gelten, einen bestimmten Prozentsatz des Transaktionsvolumens in den Due Diligence Prozess zu investieren. So wird in den Bereich der Commercial Due Diligence durchschnittlich etwa 14% des gesamten externen Due Diligence Budgets investiert. Inhaltlich stehen hierbei primär die Identifikation marktseitiger Risiken sowie vorhandener Upside Potenziale im Fokus. Zudem ist festzustellen, dass in den letzten Jahren zunehmend mehr Fremdkapitalgeber die Durchführung einer Commercial Due Diligence fordern.

Kernerkenntnisse des EbelHofer Private Equity Panels 2016

- 1) Die Branche schaut optimistisch ins Jahr 2016 und erwartet vor dem Hintergrund eines steigenden Deal Flows eine Zunahme der getätigten Beteiligungen
- 2) Vorhandene Upside Potenziale sind das dominierende Kriterium bei der Auswahl von Target Unternehmen
- 3) Ursächlich hierfür ist u.a. der deutliche Rückgang der Fremdkapitalquoten mit den damit verbunden negativen Auswirkungen auf den Leverage Effekt
- 4) Die in der Pre Deal Phase getätigten Investitionen sind in den letzten Jahren zwar absolut gestiegen, bleiben in Relation zum getätigten Deal Volumen aber konstant
- 5) Benötigte Due Diligence Untersuchungen werden zunehmend mit Unterstützung externer Spezialisten erstellt
- 6) Wichtige Auswahlkriterien bei der Wahl der Partner im Commercial Due Diligence Bereich sind deren Fokussierung auf marktseitige Themen/Branchenerfahrung
- 7) Keine Rolle bei der Auswahl der Due Diligence Partner hat das gleichzeitige Angebot verschiedener Due Diligence Module aus einer Hand (Fokussierung geht vor Breite)
- 8) Aktive Investoren setzen zur Weiterentwicklung Ihrer Portfoliounternehmen sowohl auf spezialisierte Portfoliomanager als auch auf externe Unterstützung; hieraus resultiert eine um ein Jahr reduzierte Haltedauer
- 9) Inhaltlich setzt das Gros der Investoren bei der Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen auf die Stellhebel Volumen/Wachstum und Kostensenkung
- 10) Die Preisoptimierung als mächtigstes Instrument zur Verbesserung der EBIT-Situation ist nicht erkannt und birgt erhebliches Verbesserungspotenzial auf dem Weg zum profitablen Exit

Autoren:



Dieter Lauszus ist Partner bei EbelHofer Strategy & Management Consultants in Köln. Davor war er mehr als 20 Jahre bei einer internationalen Unternehmensberatung tätig und hat deren Aufbau in dieser Zeit maßgeblich mitgestaltet, hiervon in den letzten Jahren als Senior Partner.

Dieter Lauszus hat sich auf die Beratung von Unternehmen zu Wachstum und Ergebnisverbesserung auf der Marktseite spezialisiert. Dies beinhaltet insbesondere Vertriebs-, Wettbewerbs-, Preis- und Marketingstrategien.



Steffen Sachs ist Consultant im Kölner Büro von EbelHofer Strategy & Management Consultants. Er befasst sich schwerpunktmäßig mit strategischen und operativen Fragestellungen auf der Marktseite. Dazu zählen insbesondere Pricing- und Personalthemen in Marketing und Vertrieb. Branchenexpertise sammelte er u.a. in der Chemieindustrie und der Bildungswirtschaft.

Er promoviert an der WHU-Otto Beisheim School of Management, Vallendar und studierte zuvor Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster sowie an der Universidad del País Vasco, Bilbao, Spanien.



Anne Knecht ist Consultant im Kölner Büro von EbelHofer Strategy & Management Consultants. Ihre Schwerpunkte liegen u.a. auf der Analyse von Portfoliounternehmen im Private Equity Bereich sowie deren Wertsteigerung auf der Marktseite. Weitere Kernkompetenzen liegen speziell in der Optimierung von Vertriebsprozessen und dem Dienstleistungsmanagement. Sie studierte Betriebswirtschaftslehre an der IUBH School of Business and Management in Bad Honnef bei Bonn, sowie an der Northern Arizona University, AZ, USA. Vor ihrer Tätigkeit bei EbelHofer Consultants sammelte sie umfangreiche Praxiserfahrung im Sales & Key Account Management.

Synergien im Mittelstand durch Add-on-Akquisitionen

von Christoph D. Kauter



Add-on-Akquisition bieten sich als passender Wachstumstreiber für den Mittelstand an. Wer sie richtig umsetzt, kann im Einkauf und Vertrieb auf hohe Synergien setzen und gleichzeitig seine Finanzkraft und den Unternehmenswert signifikant steigern. Wichtig ist jedoch, dabei auf die richtige Finanzierungsstruktur zu achten.

Der deutsche Mittelstand erbringt über 90 Prozent der Wirtschaftsleistung in Deutschland. Sich als Private Equity Investor daher auf dieses Segment zu konzentrieren bietet den Vorteil, eine hohe Anzahl guter Unternehmen in einem zumeist fragmentierten Wettbewerbsumfeld vorzufinden und damit sowohl den Erwerb als auch Add-on Akquisitionen umsetzen zu können.

Dabei stehen viele Unternehmen im Mittelstand der Aufgabe gegenüber, auf der einen Seite eine gute wirtschaftliche Ertragskraft und Innovationskraft aufzuweisen, auf der anderen Seite jedoch mit einer schwachen Eigenkapital-Quote und nicht-effizienten Finanzierungsstruktur konfrontiert zu sein, die das Wachstum hemmt. Mit einer durchschnittlichen Eigenkapital-Quote von knapp 30% ist der deutsche Mittelstand damit deutlich unter den Mittelwerten von Unternehmen aus anderen Ländern. Die relative Bilanzschwäche verlangsamt in der Regel die Möglichkeit eines schnellen organischen Wachstums. Dabei muss das Umsatz- oder Ergebniswachstum das Kernziel eines jeden Unternehmens sein. Anorganisches Wachstum durch Add-on-Akquisitionen ist daher ein logischer und wichtiger zusätzlicher Wachstumstreiber für den Mittelstand. Mittelstandsaffine Private Equity Investoren stehen mit Ihrer Kompetenz und Kapitalkraft seit vielen Jahren als erfahrener Partner für die Umsetzung dieser Buy-and-Build Strategien zur Seite um ausgewählte Unternehmen auf Ihrem Wachstumspfad zu unterstützen.

Die wichtigsten Fragen

Die Wettbewerbsposition eines Unternehmens ergibt sich im Wesentlichen durch seine Umsatzhöhe, Ertragsdynamik und Innovationskraft. Entsprechend muss man bei der Auswahl eines Add-ons eine Reihe von Fragen stellen: Welche Marktposition soll durch den Add-on langfristig erreichen? Lassen sich durch die Akquisitionen Synergien erzielen? Was bedeutet dies für die Beziehung zu Zulieferern und Kunden? Wie kann das Add-ons finanziert werden? Soll das Add-on verschmolzen oder separat gehalten werden? Wie viele Ressourcen stehen zur Verfügung, um das gekaufte Unternehmen im Rahmen einer erfolgreichen post-Merger Integration in das bestehende Portfolio Unternehmen einzugliedern?

Verbesserung der eigenen Marktposition

Die generelle Strategie eines Unternehmens besteht in der Regel darin, die Markführerschaft über eine entsprechende Preis- und Produktpolitik zu erreichen. Die Zielsetzung einer Add-on Akquisition muss daher sein, das bestehende Portfolio-Unternehmen vertikal oder horizontal zu erweitern und zu verbessern. Die angestrebte bessere Marktpositionierung ergibt sich dabei häufig durch das höhere Umsatzvolumen und damit einem besseren Marktanteil. Von einer Dominanz kann man sprechen, wenn man, je nach Sektor, eine Position unter den Top-5 Unternehmen des jeweiligen Sektors erreicht hat.

Ein wesentlicher Vorteil der Add-on-Akquisition ist die bessere Marktpositionierung. Sowohl in der direkten Marktwahrnehmung als auch in der Abgrenzung zum Wettbewerb durch die Produkt- und Preispositionierung spielt die Größe eines Unternehmens eine wichtige Rolle. Zusätzlich schafft die Größe eine Position der Stärke um weitere Unternehmen zukaufen zu können. Nicht zuletzt steigern die gewachsene Größe und höhere finanzielle Stabilität - wie sie ein durch eine erfolgreiche PMI erreicht werden kann - die Bereitschaft von Banken und Eigenkapitalgebern, dem Unternehmen Liquidität zur Verfügung zu stellen. Dadurch wächst der Anreiz für andere Unternehmen sich anzuschließen.

Einen weiteren positiven Beitrag bringen Synergieeffekte, die durch eine Add-on-Akquisition in Bezug auf Zulieferer und Kunden entstehen können. Da sie zu einem höheren Einkaufs- oder Servicevolumen führt, kann das akquirierende Unternehmen häufig seine Einkaufspreise reduzieren, höhere Rabatte aushandeln, seine Zahlungsfristen strecken und neue Zulieferer gewinnen. Gleichzeitig verbessert die höhere Produktpräsenz die Chance auf mehr Verkaufsflächen bei Produkten oder eine höhere Reichweite bei dienstleistungsorientierten Unternehmen. Beides schafft Raum für die Verbesserung der EBIT-Marge und damit die Ertragsstärke des Unternehmens.

Finanzmanagement während der post-Merger Integration

Aus der Position der Größe ergeben sich weitere Synergien. Denn der höhere Umsatz verleiht dem Unternehmen eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber den Zulieferern sowie eine größere Preisflexibilität bei Distributoren und im Handel. Darüber hinaus können durch eine längere Wertschöpfungskette und verbesserte interne Prozesse z.B. die Produktionskosten reduziert werden. Beides verbessert den operativen Cashflow und stärkt die Finanzkraft des Unternehmens. Wichtig ist, einen Teil der Synergien kurzfristige zu heben, um die post-Merger Integration auch finanziell erfolgreich voranzutreiben. Die freigesetzten Ressourcen und finanziellen Mittel können dann genutzt werden, um langfristige Synergien zu realisieren, die z.B. in der Produktentwicklung, Ausweitung der Kundenbasis oder dem allgemeinen Ausbau der Marktposition liegen können.

Eine Akquisition, die allein aus der freien Liquidität des Erwerbers bezahlt wird, ist meistens nicht die optimale Lösung, so dass sich die Einbindung einer Akquisitionsfinanzierung aus einer Senior Tranche, kombiniert mit einem Mezzanine- oder Genussrechtskapital, welches das bilanzielle Eigenkapital stärkt, anbietet. Die zu erwirtschaftenden Synergien aus der Add-on Transaktion sollten die Finanzierungskosten dabei deutlich übersteigen, damit sie wirtschaftlich sinnvoll ist.

Um den Erwerb eines Unternehmens erfolgreich umzusetzen, müssen die Ressourcen sowohl für die Akquisitionsphase als auch für die post-Merger Integration detailliert geplant werden. Schnelligkeit, klare Verantwortlichkeiten und Strukturen, eine transparente Kommunikation, eine stabile Finanzierung und volle Aufmerksamkeit des Managements und Investors sind wesentliche Werttreiber dafür. Bei einer schwachen Eigenkapitalausstattung muss das kaufende Unternehmen darüber hinaus bedacht sein, seine Stakeholder und fremdkapitalgebenden Banken frühzeitig mit einzubinden, um die Transaktion erfolgreich umzusetzen und keinen Covenant Breach hervorzurufen.

Fazit

In den letzten Jahren hat sich die Einstellung von mittelständischen Unternehmen gegenüber anorganischem Wachstum durch Add-on Akquisitionen trotz der grundsätzlichen Transaktions- und Finanzierungs-komplexität positiv entwickelt. Vor allem Private Equity geführte Portfolio Unternehmen nutzen dies als Wettbewerbsvorteil und schaffen damit operativen als auch finanziellen Mehrwert. Für diese Unternehmen wird das Ziel, in eine marktführende Rolle hineinzuwachsen, in der Regel schneller und stabiler erreicht und schafft damit sowohl die Basis für weiteres Wachstum als auch die Möglichkeit eines ertragreichen Exits. Studien bestätigen Unternehmen, die eine Buy-and-Build Strategie durch Add-on Akquisitionen erfolgreich umsetzen, nachweislich bessere Wachstumsraten und stabilere Finanzierungsstrukturen. Add-on-Akquisitionen können damit zweifellos als Wachstumstreiber im Mittelstand gesehen werden.

Autor:

Christoph D. Kauter ist Gründer und Managing Partner von Beyond Capital Partners GmbH, einem Investor der sich auf den Erwerb von Mehrheiten an profitablen mittelständischen Firmen im deutschsprachigen Raum fokussiert.

Factoring in M&A-Transaktionen – Möglichkeiten und Fallstricke

von Dr. Cornelia Nett, General Counsel bei TARGO Commercial Finance

Factoring hat sich im deutschen Mittelstand bereits als Alternative zur klassischen Betriebsmittellinie etabliert und kommt auch zur Finanzierung des Working Capitals einer Target-Gruppe in Betracht. Trotzdem wird diese Finanzierungsform im Rahmen von M&A-Transaktionen bislang nur selten eingesetzt.

Selbst wenn eine Factoring-Linie von Anfang an als Finanzierungskomponente eingeplant ist, wird der Factor oft erst nach Abschluss der Akquisition hinzugezogen. Der Kaufpreis, einschließlich der bestehenden Verbindlichkeiten der Target-Gruppe, wird zunächst durch eine Akquisitionsfazilität finanziert und nach dem Closing durch Factoring teilweise refinanziert.

Werden die Factoring-typischen Besonderheiten allerdings nicht bereits in der Akquisitionsfazilität angemessen berücksichtigt, stellt man oft fest, dass die zwischen den Anwälten der Banken und Investoren verhandelten Factoring-Modalitäten nicht passen oder nicht ausreichen. Erneute Verhandlungen mit den Banken und dem Factor sind die Folge. In vielen Fällen lässt es sich nicht vermeiden, technische Unsauberkeiten in der Akquisitionsfazilität zu bereinigen, was auf allen Seiten erheblichen Arbeitsaufwand und vermeidbare Kosten verursacht.

1. Factoring in der Akquisitionsfinanzierung

Beim echten Factoring kauft der Factor laufend Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an, wobei das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners der Forderung (Debitor) vom Factor übernommen wird. Gegenüber einer klassischen Bankfinanzierung weist echtes Factoring einige Besonderheiten auf, die für die Finanzierung einer Target-Gruppe interessant sein können:

- Der bilanzentlastende Effekt reduziert die bilanzielle Verschuldung des Factoring-Kunden.
- Factoring kann sich an Änderungen im Working Capital des Kunden flexibel anpassen.
- Echtes Factoring ist auch bei schwächeren Bonitäten einsetzbar, da es nicht auf die Zahlungsfähigkeit des Factoring-Kunden, sondern auf die der Debitoren ankommt.
- Durch das insolvenzrechtliche Bargeschäft kann echtes Factoring sogar in einer Insolvenz des Kunden noch genutzt werden.

2. Berücksichtigung von Factoring im LMA-Kreditvertrag

Die Vertragsdokumentation von Akquisitionsfinanzierungen in Europa folgt typischerweise dem Muster der Loan Market Association (LMA) und unterliegt überwiegend englischem Recht. Um eine Factoring-Linie richtig einzubinden, müssen insbesondere die entsprechenden Zusicherungen („Representations and Warranties“) und Verpflichtungen („Covenants“) des Kreditnehmers verhandelt werden. Diese zielen darauf ab, die Geschäftsgrundlage während der gesamten Kreditlaufzeit aufrechtzuerhalten, wobei in der angelsächsischen Vertragstechnik grundsätzlich alles verboten ist, was nicht ausnahmsweise erlaubt ist. Wird gegen Zusicherungen oder Verpflichtungen verstoßen, steht den Banken ein Kündigungsrecht zu, wenn darauf nicht verzichtet wird („Waiver“). Im Folgenden werden einige der wichtigsten Aspekte dargestellt, die für die Einbindung einer Factoring-Linie relevant sind.

a) Erlaubte Verbindlichkeit

Factoring muss daher zunächst als erlaubte Verbindlichkeit („Permitted Indebtedness“) erlaubt sein. Obwohl echtes Factoring nach deutschem Recht kein Darlehen, sondern ein Kaufgeschäft ist, gilt es in LMA-Kreditverträgen üblicherweise als Verbindlichkeit („Financial Indebtedness“), und die Erlaubnis dafür wird unter „Permitted Indebtedness“ abgehandelt.

Wird ein Höchststrahmen („Basket“) festgelegt, sollte dieser künftige Schwankungen des Working Capitals (etwa durch Zyklizität des Geschäftsverlaufs oder organisches Wachstum) hinreichend berücksichtigen. Weiterhin muss der „Basket“ revolvierende Verkäufe zulassen und nicht nur einen One-off-Sale von Forderungen. Eine Vorabanalyse des Forderungsportfolios durch den Factor kann helfen, ein Gefühl für die erzielbare Finanzierungsquote und die Qualität des Portfolios zu erhalten.

Teilweise werden nur Factoring-Fazilitäten ohne Rückgriffmöglichkeit („non-recourse“) gestattet. Im deutschen Recht deckt sich der Begriff „non-recourse“ regelmäßig mit dem des „echten Factoring“. Bei Kreditverträgen nach englischem Recht empfiehlt es sich dagegen klarzustellen, dass ein eventueller Rückgriff auf den Forderungsverkäufer für Veritätsrisiken (etwa aufgrund von Gegenforderungen oder Abzügen) unschädlich ist.

b) Erlaubte Verfügung

Die Veräußerung von Gegenständen unterliegt ebenfalls grundsätzlich einem Erlaubnisvorbehalt. Deshalb muss der laufende Verkauf von Forderungen an einen Factor explizit auch als „Permitted Disposal“ erlaubt sein. Diese Erlaubnis wird häufig mit dem sogenannten „Mandatory Prepayment“ verknüpft. Das bedeutet, dass die Erlöse aus dem Verkauf zur Tilgung des LMA-Kredits verwendet werden müssen. Hierbei wird jedoch übersehen, dass es eine Kernvoraussetzung des echten Factoring ist, dass die Kaufpreiserlöse vorrangig zur Befriedigung von Vorbehaltslieferanten verwendet werden (siehe BGHZ 72, 15 ff., und BGHZ 100, 353 ff.). Daher müssen die „Mandatory Prepayment“-Klauseln sicherstellen, dass eine vorrangige Befriedigung von Vorbehaltslieferanten immer möglich ist.

c) Erlaubte Sicherheiten

Sicherheiten, die von den Target-Gesellschaften bestellt werden, müssen als „Permitted Security“ ausdrücklich gestattet sein. Obwohl das echte Factoring ein Kaufgeschäft und kein Kredit ist, müssen zuweilen Sicherheiten an Gegenständen des Factoring-Kunden bestellt werden, um die Factoring-Linie nach seinen Wünschen zu gestalten: Wenn die Abtretung an den Factor nicht offengelegt werden soll, können zum Beispiel Forderungen über an den Factor verpfändete Bankkonten des Kunden eingezogen werden. Auch lässt sich eine bestehende Kreditversicherung des Factoring-Kunden durch Abtretung der Versicherungsansprüche an den Factor zur Rückversicherung der Debitorenrisiken verwenden. Daher müssen von der Definition „Permitted Security“ sämtliche Sicherheiten umfasst sein, die im Rahmen einer erlaubten Factoring-Transaktion bestellt werden.

3. Freigabe der in das Factoring einzubeziehenden Forderungen

LMA-Kredite im Sub-Investment-Grade-Bereich werden umfangreich besichert, unter anderem durch Garantien und Sachsicherheiten an sämtlichen wesentlichen Gegenständen der Target-Gesellschaften. Die Sicherheiten werden durch einen Sicherheitenagenten („Security Agent“) treuhänderisch beziehungsweise als Vertreter der übrigen Konsortialbanken gehalten und verwaltet.

a) Erfordernis der Rückabtretung

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Versicherungen der Target-Gruppe werden regelmäßig im Rahmen einer Globalzession an den Security Agent abgetreten. Sollen diese auch ins Factoring einbezogen werden, reicht es nicht, dass Factoring nach den Bestimmungen des Kreditvertrags erlaubt ist. Die in einer Globalzession regelmäßig enthaltene Einziehungsermächtigung berechtigt nicht zur Weiterveräußerung der Forderungen an einen Factor. Daher müssen die Forderungen und Versicherungsansprüche dinglich freigegeben und an den Sicherungsgeber zurückabgetreten werden.

b) Ermächtigung des Security Agent

Wenn Factoring nach sämtlichen relevanten Bestimmungen des Kreditvertrags erlaubt, ist der Security Agent regelmäßig ermächtigt, die Forderungen an den Sicherungsgeber zurückzuübertragen. Sofern allerdings Unklarheiten bestehen oder eine erforderliche Ausnahme übersehen wurde, muss die Zustimmung der Banken nach den im LMA-Kreditvertrag festgelegten Mehrheitsregelungen herbeigeführt werden. Wenn Banken im Nachhinein auf eine Sicherheit verzichten müssen, kann es vorkommen, dass neue Gremienbeschlüsse herbeizuführen sind. Nicht selten wird dann eine Ersatzsicherheit gefordert.

c) Abtretung von Rückgewähransprüchen gegen den Factor

Eine gängige und naheliegende Ersatzsicherheit ist die Abtretung von Rückgewähransprüchen: Ist die Factoring-Zusammenarbeit beendet und sind sämtliche Ansprüche des Factors befriedigt, hat der Kunde einen Anspruch gegen den Factor auf Rückgewähr der Forderungen, die der Factor nicht angekauft hat, die aber aufgrund der Globalzession an ihn abgetreten wurden. Dieser Rückgewähranspruch ist ein zukünftiger Anspruch des Kunden, der hinreichend bestimmt ist und damit selbstständig und bereits im Voraus an einen Dritten abgetreten werden kann.

d) Abtretung von Auszahlungsansprüchen gegen den Factor

Höchst problematisch ist dagegen die Abtretung von Auszahlungsansprüchen gegen den Factor. Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs handelt ein Factor rechtsmissbräuchlich, wenn er einer Abtretung der Ansprüche auf Auszahlung der Kaufpreiserlöse zustimmt (BGHZ 100, 353 ff.). Als Folge darf sich der Factor in der Insolvenz des Factoring-Kunden nicht auf den Vorrang gegenüber Vorbehaltslieferanten berufen. Laut Urteilsbegründung ist der Factor zu Sicherungsmaßnahmen gegenüber Vorbehaltslieferanten verpflichtet, wenn er „Anlass zu der Annahme hat, der Kunde erfülle seine Pflichten gegenüber den Vorbehaltslieferanten nicht“. Das sieht der Bundesgerichtshof als gegeben an, wenn der Factor der Abtretung der Kaufpreiserlöse zustimmt. Es liegt jedoch nahe, dass dies bereits dann gilt, wenn der Factor von der Abtretung der Auszahlungserlöse Kenntnis erlangt. Da ein Vertrag über die Abtretung aller Ansprüche aus dem Factoring-Vertrag ohnehin sittenwidrig und nichtig wäre (OLG Frankfurt BB 1988, 232) empfiehlt es sich, auf eine Abtretung der Ansprüche aus dem Factoring-Vertrag, insbesondere der Kaufpreiserlöse, zu verzichten.

Andernfalls muss der Factor versuchen, sich, soweit möglich, durch entsprechende Vertragsgestaltung abzusichern und sich in jedem Fall vorbehalten, direkt an Vorbehaltslieferanten zu leisten beziehungsweise den Geldbetrag zu hinterlegen. Neben erheblichem Aufwand und schwer kalkulierbaren Risiken für den Factor begründet dies jedoch die Gefahr, dass die Factoring-Linie im entscheidenden Moment nicht die erwartete Liquidität liefert und eine prekäre finanzielle Situation des Factoring-Kunden noch verschärft wird.

4. Fazit

Factoring kann zur Finanzierung des Working Capitals einer Target-Gruppe eingesetzt werden. Berücksichtigen allerdings die Finanzierungsdokumente die Besonderheiten des Factoring nicht ausreichend, kann es nach Closing zu erneuten sowie zeit- und kostenintensiven Verhandlungen kommen. Mit den zuvor beschriebenen Hinweisen lassen sich einige Fallstricke vermeiden. Am sinnvollsten ist es jedoch, den Factor schon während der Verhandlungen des Kreditvertrags und der Sicherheitendokumente miteinzubeziehen. Wenn die Factoring-Linie bereits zum Closing steht, kann dies außerdem die Transaktionssicherheit entscheidend erhöhen.

Zur Autorin:



Dr. Cornelia Nett ist General Counsel bei TARGO Commercial Finance (ehemals GE Capital Germany). Das Finanzdienstleistungsunternehmen bietet Finanzierungslösungen in den Bereichen Factoring und Leasing an. Dr. Cornelia Nett verfügt über langjährige Erfahrung in Unternehmensfinanzierungen. Nach ihrem Start bei GE im Jahr 2006 war sie zunächst als Senior Counsel im Bereich Factoring & Leveraged Finance tätig und leitete ab 2010 die Rechtsabteilung von GE Capital Germany. Ihren beruflichen Werdegang begann sie im Jahr 2000 bei Shearman &

Sterling LLP in Frankfurt und London, wo sie Banken, Finanzdienstleistungsinstitute und Unternehmen vorwiegend in Akquisitionsfinanzierungen, Forderungs- und Unternehmensfinanzierungen, sowie im Kapitalmarktrecht beriet.

Über TARGO Commercial Finance

TARGO Commercial Finance ging im Sommer 2016 aus dem durch die französische Bankengruppe Crédit Mutuel übernommenen Factoring- und Leasinggeschäft von GE Capital in Deutschland hervor. Der Finanzdienstleister bietet als Partner mittelständischer Unternehmen Finanzierungen in den Bereichen Factoring und Leasing an. Die jahrzehntelange Expertise und exzellenten Kenntnisse der Branche in Deutschland verbinden sich perfekt mit der ganzen Stärke von Crédit Mutuel, einer der größten und finanzstärksten Banken Europas. Kunden von TARGO Commercial Finance profitieren sowohl von dem immensen Know-how und Erfahrungsschatz im Factoring- und Leasinggeschäft als auch von der Finanzkraft der französischen Bankengruppe Crédit Mutuel. Produkte und Beratung sind individuell & optimal auf die Märkte und Bedürfnisse des Mittelstands zugeschnitten.

Weiterführende Informationen unter: www.targocf.de

M&A als Erfolgsfaktor der Digitalstrategie im Mittelstand

Von Prof. Dr. Philipp Haberstock, Michael Pels Leusden und Martin G. Schmitt



**Steinbeis Consulting
Mergers & Acquisitions GmbH**

Zukünftige Herausforderungen im deutschen Mittelstand

Der deutsche Mittelstand wird oft als „Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft“ beschrieben. Zur Zukunftssicherung hat die deutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb nur eine Option: Fokussierung auf ein hochwertiges und innovatives Angebot. Und daher gilt auch für mittelständische Unternehmen, dass sie ihre Produkte ständig verbessern, Neuentwicklungen vorantreiben und strategische Partnerschaften ausbauen müssen, um den steigenden Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Eine besondere Herausforderung stellt dabei die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft dar.

Digitalisierung der deutschen Wirtschaft

Ob Industrie, Banken, Handel, Hightech oder Medien: Unternehmen sind weltweit und branchenübergreifend von der Digitalisierung betroffen. In nie dagewesener Geschwindigkeit entstehen und verbreiten sich technische Innovationen als zentrale Treiber der Digitalisierung: künstliche Intelligenz, Internet of Things, Cloud-Computing, 3D-Druck, mobile Technologien, Social Networking, universelle Konnektivität und Big Data Analytics. Kunden stellen neue Ansprüche an Preis, Service und Qualität. Beschaffungs-, Produktions-, Vertriebs- und Marketingkanäle müssen entsprechend ausgerichtet und den neuen Kundenanforderungen angepasst werden. Der Umgang mit Daten wird zu einem zentralen Erfolgsfaktor. Digitalisierung ist keineswegs nur ein Schlagwort, sondern bedeutet nicht weniger als eine aktuelle Revolution: alte, bewährte Geschäftsmodelle stehen in Frage, neue müssen erdacht werden, um im globalen Wettbewerb zu bestehen. Unternehmen, die die Digitalisierung versäumen, gefährden damit ihre Existenz, selbst wenn sie heute Weltmarktführer in ihrem Bereich sind. Laut einer Studie von Bitkom, dem Verband der Digitalbranche, ist die digitale Transformation der Geschäftsfelder für 72 Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland nach eigener Aussage eine ihrer zentralen strategischen Herausforderungen. Gleichzeitig haben 55 Prozent der Unternehmen keine Digitalstrategie.

Insbesondere für „Hidden Champions“ ist es schwierig, sich aus ihrer Position der Stärke heraus in Frage zu stellen und für umfangreiche Veränderungen zu öffnen. Es verschwinden deutsche Traditionsmarken, weil durch die digitale Transformation Unternehmen aus dem Technologieumfeld in Branchen eindringen, die zuvor nichts mit Technik zu tun hatten. Wer diese neuen Wettbewerber nicht rechtzeitig erkennt oder sie nicht ernst nimmt, begeht einen strategischen Fehler, wie diverse Beispiele zeigen.

Start Ups sind dabei deswegen so wichtig, weil sie neue Ideen entwickeln und damit dem deutschen Mittelstand helfen können, der oftmals über eine vergleichbare Innovationskraft von Haus aus nicht verfügt und auf neue Partner angewiesen ist.

Zunehmende Bedeutung von Corporate Venturing in Deutschland

Vor diesem Hintergrund greifen selbst erfolgreiche Unternehmen wie Google oder Apple konsequent auf Corporate Venturing und Akquisitionen von kleinen, aber hoch innovativen Start Ups zurück, anstatt Innovationen eigenständig entwickeln zu wollen. Auch für den Mittelstand gilt: nur wer zukünftig hochinnovativ und zudem schnell und agil in der Innovationsumsetzung ist, wird langfristig überleben können. Den meisten Mittelständler fehlen dafür im Innovationsmanagement häufig die Kapazitäten und Kompetenzen. Zudem sind sie geografisch oftmals weit von den Start Up- und Innovationszentren entfernt und die kulturellen Gegensätze zu Start Ups sind groß. Um als mittelständisches Unternehmen trotzdem von dem hohen Innovationspotenzial der Start Ups profitieren zu können, bietet sich eine Beteiligungsstrategie an.

M&A als Erfolgsfaktor

Die deutschen Mittelständler erkennen zunehmend die Bedeutung strategischer Partnerschaften und Netzwerke und geben ihre traditionelle Zurückhaltung bei Zukäufen und Start Up-Beteiligungen auf. Hierbei nutzen sie ihre z.T. hohen Liquiditätsreserven u.a. für Beteiligungen und M&A-Transaktionen. Da diese Beteiligungen jedoch nicht weniger komplex als große Transaktionen und von vielen Besonderheiten geprägt sind, bedarf es professioneller M&A-Kompetenzen.

Unterstützung durch ein Expertennetzwerk

Ein wichtiges Erfolgskonzept stellt die Zusammenarbeit mit professionellen M&A-Experten dar, die sowohl im Mittelstand als auch in der Start Up-Szene tief verwurzelt sind und als Schnittstelle und Prozessmanager fungieren. Dabei geht es im Rahmen der Innovationsstrategie zunächst darum, sich der Gefahr durch neue Technologien und Wettbewerber bewusst zu werden und geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um frühzeitig auf disruptive Tendenzen aufmerksam zu werden, diese zu beobachten und notwendige Entscheidungen zu treffen. Die Unterstützung durch ein Netzwerk von Experten erlaubt eine systematische und umfassende Beobachtung der relevanten Technologiefelder, zeigt disruptive Tendenzen auf und bietet sich so als Ergänzung für bisherige Prozesse im Innovationsmanagement an.

Mehrwert durch M&A-Kompetenz

Professionelle M&A-Berater können durch tiefes M&A Prozess Know-how, langjährige Mittelstands- und Start Up-Erfahrung sowie ein umfassendes Experten- und Investoren-Netzwerk einen erheblichen Mehrwert schaffen. Sie unterstützen mittelständische Unternehmen während des gesamten Prozesses bei strategischen Akquisitionen, aber auch beim Verkauf von nicht mehr strategisch relevanten Geschäftseinheiten. Das Dienstleistungsportfolio umfasst u.a.:

- Entwicklung und Bewertung von Innovations- und Wachstumsstrategien,
- Marktscreening zur Identifikation innovativer Geschäftsmodelle und Start Ups,
- Evaluation von Businessmodellen und Ausarbeitung von Kooperationsmodellen,
- Gestaltung von Joint Ventures mit Wettbewerbern oder strategischen Partnern,
- Verankerung von Corporate Venturing Aktivitäten und Strukturierung von Club Deals,
- Ganzheitliche M&A-Prozesssteuerung inkl. Ansprache, Due Diligence, Unternehmensbewertung, Verhandlungsführung etc.,
- Unterstützung der Post Merger Integration, insb. zur Sicherung des Know how-Zugangs,
- Aufbau von Partnernetzwerken,
- Verkauf von nicht mehr strategisch relevanten Geschäftsbereichen oder Betriebsteilen,
- Entwicklung und Realisierung von Exit Strategien.

„Nichts ist so beständig wie der Wandel“

Aller Risiken der Digitalisierung zum Trotz sind die Chancen für mittelständische Unternehmen, von einer noch größeren Wertschöpfung und stärkeren Marktpositionierung zu profitieren, im Gegenzug enorm. Ob der deutsche Mittelstand als Gewinner aus der Digitalisierung hervorgeht, ist nicht zuletzt von seiner schnellen und konsequenten Reaktion auf disruptive Veränderungen abhängig. Corporate Venturing und Start Up-Beteiligungen sind dabei von strategischer Bedeutung in allen Branchen. M&A-Kompetenz sowie die Unterstützung durch spezialisierte M&A-Berater, die über ein großes Experten-Netzwerk und profunde Marktkenntnisse verfügen, werden in Zukunft wesentliche Erfolgsfaktoren sein.

Autoren:

Prof. Dr. Philipp Haberstock

Prof. Dr. Philipp Haberstock ist Partner der Steinbeis Mergers & Acquisitions GmbH und Professor für Strategisches Management und Finance an der International School of Management (ISM) in Hamburg. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Investment Banking, Strategieberatung, Corporate Development und Start Up u.a. bei A.T. Kearney, M.M. Warburg & Co., Deutsche Telekom AG und der Otto Gruppe.



Michael Pels Leusden

Michael Pels Leusden ist Partner der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH. Er verfügt über mehr als 25 Jahre M&A-Erfahrung u.a. als Direktor M&A bei der Adcuram Group AG, Leiter M&A bei einem international tätigen, familiengeführten Mischkonzern mit ca. 8.000 Mitarbeitern, Projektleiter bei einer der führenden deutschen Unternehmensberatungen für den Kauf und Verkauf von mittelständischen Unternehmen sowie als Projektleiter für Unternehmensverkäufe bei der Treuhandanstalt.



Martin G. Schmitt

Martin G. Schmitt ist Partner der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH. Er verfügt über mehr als 10 Jahre Berufserfahrung in der Beratung von Unternehmen mit dem Fokus auf M&A sowie Corporate Development Services im Mittelstand. Seine fundierte Branchenexpertise konzentriert sich auf die Bereichen IT, High Technology, Industrials und Consumer Goods. Zuvor war Herr Schmitt bei einer der weltweit führenden M&A-Beratungsgesellschaften sowie bei verschiedenen namenhaften Konzernen tätig.



Rechtliche Absicherung von Private-Equity-Minderheitsbeteiligungen - Zustimmungsvorbehalte, Verwässerungsschutz und Exit-Strategien



I. Einleitung

Für einen Private-Equity-Investor, dessen Geschäftsmodell maßgeblich darauf beruht, durch die eigene Einflussnahme auf ein Unternehmen dessen Wert zu erhöhen und diese Wertsteigerung zu einem späteren Zeitpunkt zu realisieren, ist die Mehrheitsbeteiligung häufig die attraktivste Beteiligungsoption. Diese bietet ihm aufgrund der starken Gesellschafterstellung die Möglichkeit, erheblichen Einfluss auf die Wirkweise des Unternehmens zu nehmen und dessen Entwicklung positiv zu steuern. In Deutschland beträgt der Anteil der PE-Minderheitsbeteiligungen aktuell allerdings nur ca. 12%.

Gerade vor dem Hintergrund, dass insbesondere Familienunternehmen als zentrale Leistungsträger der deutschen Wirtschaft für PE-Investoren interessante Investitionsobjekte sind, sollten PE-Investoren jedoch verstärkt Minderheitsbeteiligungen in Betracht ziehen. Denn nicht zuletzt aufgrund der "Heuschrecken-Debatte" präferieren Familienunternehmen regelmäßig die Aufnahme eines Minderheitsgesellschafters, um durch diesen einen potentiellen Finanzierungsbedarf zu decken und das Unternehmen trotz alledem für die Familie zu erhalten.

Um die Interessen des PE-Investors auch im Rahmen von Minderheitsbeteiligungen zu schützen, nutzt die Praxis zahlreiche rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten, die nachfolgend am Beispiel einer GmbH-Beteiligung näher beleuchtet werden sollen.

II. Typische Gestaltungen

Sonderregelungen, die dem PE-Investor auch im Rahmen einer Minderheitsbeteiligung eine erhebliche Einflussnahme auf die Unternehmensleitung sichern, werden typischerweise in dem entsprechenden Gesellschaftsvertrag des Unternehmens verankert. Allerdings wird empfohlen, ausgewählte vertragliche Klauseln in einer gesonderten (Gesellschafter-)Vereinbarung festzuhalten, da diese im Gegensatz zum Gesellschaftsvertrag nicht im Handelsregister offenzulegen ist.

1. Informationsrechte und Berichterstattung

Von essentieller Bedeutung für den PE-Investor sind zunächst Rechte, die eine ausführliche Berichterstattung durch die Geschäftsführung normieren. Hierzu zählen sowohl die Regelberichterstattung durch ein monatliches Reporting (z.B. über Plan- und Vorjahreszahlen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Auftragseingangs- und Vertriebsvorschau sowie Quartalsbilanzen) als auch die Sonderberichterstattung, die auf eine zeitnahe Informationsweitergabe von wesentlichen Tatbeständen abzielt, durch die die Geschäftsentwicklung des Unternehmens maßgeblich beeinträchtigt werden könnte. Dem PE-Investor stehen zwar bereits aufgrund seiner Stellung als Gesellschafter bestimmte gesetzliche Einsichts- und Auskunftsrechte zu. Allerdings muss er die jeweiligen Informationen auf der Grundlage der vorgenannten Rechte selbst anfordern, während sie ihm im Rahmen einer expliziten Vereinbarung ohne Aufforderung zugetragen werden müssen.

2. Zustimmungsvorbehalte

So gut wie immer wird die Vornahme bestimmter wesentlicher Rechtsgeschäfte und/oder Handlungen durch die Geschäftsführung unter den Vorbehalt der Zustimmung durch den PE-Investor gestellt. Gegenstand einer solchen Zustimmung sind typischerweise unter anderem die Strategie- und Unternehmensplanung, Investitionen ab einer bestimmten Größenordnung und Strukturmaßnahmen (z.B. Aufgabe von Geschäftsbereichen, Verkauf von Tochtergesellschaften, Erwerb von weiteren Gesellschaften, Verkauf von wesentlichem Betriebsvermögen etc.) sowie die Aufnahme weiterer Fremd- oder Eigenmittel. Aufgrund solcher Vorbehalte kommt dem PE-Investor hier faktisch ein Veto-Recht zu.

Dabei sind für den PE-Investor natürlich insbesondere die Überwachung und die Einflussnahme auf die Finanz- und Investitionsplanung des Unternehmens essentiell. Obliegt diese im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsgangs der Geschäftsführung, auf die die Gesellschafterversammlung nur über den Umweg einer von einem Mehrheitsbeschluss getragenen Weisung Einfluss nehmen kann, sollte sich der PE-Investor auch in diesem Bereich umfassende Zustimmungsvorbehalte einräumen lassen. Daneben ist einem PE-Investor anzuraten, auch bestimmte Sonderrechte zu vereinbaren, die greifen, wenn sich das Unternehmen schlecht entwickelt. Typisch ist in diesem Zusammenhang das Recht des PE-Investors, externe (Restrukturierungs-)Berater einzusetzen oder gar die Geschäftsführung auszutauschen.

3. Weitere Überwachung und Einflussnahme auf die Geschäftsführung

Geradezu charakteristisch für eine Beteiligung durch einen PE-Investor ist ebenfalls die Etablierung eines Beirats. Der PE-Investor kann den Beirat dabei nicht nur als Kontrollgremium nutzen, sondern – da seine Rechte und Befugnisse im Wesentlichen frei vertraglich gestaltet werden können – als wesentliches Instrument der Einflussnahme auf die Geschäftsführung ausgestalten. Besondere Bedeutung hat dabei die Zusammensetzung des Beirats (Anzahl und auch Qualifikation der Beiratsmitglieder), da es im Interesse des PE-Investors liegt, den Beirat möglichst zu professionalisieren. Anders als ein möglicherweise bereits zuvor im Unternehmen etablierter Beirat, dessen Aufgabe sich häufig auf die Beratung der Unternehmensleitung beschränkt, kann der Beirat auch mit Zusatzrechten ausgestattet werden, wie z.B. dem Recht zur Bestellung und Abberufung von Geschäftsführern, zum Erlass verbindlicher Weisungen für die Geschäftsführung oder zur Erteilung der Zustimmung zu zustimmungspflichtigen Geschäften.

4. Verwässerungsschutz

Bei der Ausgabe weiterer Anteile im Rahmen von Kapitalerhöhungen des Unternehmens sollte der PE-Investor darauf achten, in gesellschaftsrechtlicher Sicht mit einem Bezugsrecht vor einer Verwässerung seiner Beteiligung geschützt zu werden. Aus wirtschaftlicher Sicht greift dieser Schutz in mancher Hinsicht allerdings zu kurz. Denn ist der Unternehmenswert im Zeitpunkt der Ausgabe weiterer Anteile geringer als im Zeitpunkt des Erwerbs der ursprünglichen Anteile durch den PE-Investor (Down-Round), so hat er für das ursprünglich investierte Kapital verhältnismäßig weniger Anteile erhalten, als neue Investoren. Dieser wirtschaftlichen Verwässerung kann durch die Vereinbarung von Verwässerungsschutzrechten entgegengewirkt werden. Solche Rechte sind von den Parteien im Wesentlichen frei gestaltbar, eine präzise Ausgestaltung und Definition ist jedoch ratsam. Durch Verwässerungsschutzrechte kann der PE-Investor z.B. durch eine Ausgleichszahlung so gestellt werden, als habe er seinen ursprünglichen Anteil zu den Konditionen der weiteren Finanzierungsrunde erworben. Möglich ist es auch, die Berechnung der Ausgleichszahlung anhand des (gewichteten) durchschnittlichen Unternehmenswerts im Zeitraum zwischen dem Erwerb der ursprünglichen Beteiligung durch den PE-Investor und der weiteren Finanzierungsrunde vorzunehmen.

5. Exit-Strategien

Da für eine Minderheitsbeteiligung oftmals nur schwierig Erwerbsinteressenten zu finden sind, sollte der PE-Investor in jedem Fall auf die Vereinbarung eines Mitveräußerungsrechts (Tag-along) bestehen. Hierdurch erhält er die Möglichkeit, am Anteilsverkauf des Mehrheitsgesellschafters zu partizipieren, indem er, sollte der Mehrheitsgesellschafter seine Anteile verkaufen, seine eigenen Anteile zu den gleichen Bedingungen mitveräußern kann. Je nach Ausgestaltung des Mitveräußerungsrechts besteht allerdings die Gefahr, dass der PE-Investor nicht sämtliche seiner gehaltenen Anteile veräußern kann, z.B. dann, wenn der Erwerber nicht alle Anteile beider Gesellschafter erwerben möchte, sondern nur den geplanten anteiligen Erwerb vorzieht. Soll der PE-Investor in einem solchen Fall bevorzugt vor dem Mehrheitsgesellschafter sämtliche seiner Anteile mitveräußern dürfen, muss dies im Rahmen der vertraglichen Ausgestaltung des Mitveräußerungsrechts besonders berücksichtigt werden.

Daneben bietet sich die Vereinbarung einer Mitveräußerungspflicht (Drag-along) an. Diese ermöglicht es einem PE-Investor, den Mehrheitsgesellschafter zum Mitverkauf des von ihm gehaltenen Anteils zu gleichen Bedingungen zu zwingen. Die Mitverkaufspflicht wird häufig erst wirksam, nachdem die Anteile für einen bestimmten Zeitraum gehalten wurden und weitere Bedingungen eingetreten sind (z.B. eine schlechte Geschäftsentwicklung). Dem PE-Investor bietet die Vereinbarung einer Mitverkaufspflicht eine (häufig die letzte) Möglichkeit zur Liquidierung seiner Investition. Ratsam ist es daher, eine genaue Definition der Bedingungen aufzunehmen, unter denen die entsprechende Mitverkaufspflicht besteht.

Häufig plant der Mehrheitsgesellschafter schon vor dem Einstieg des PE-Investors, dessen Anteile zu einem bestimmten Zeitpunkt wieder zurück zu erwerben, was auch im Interesse des PE-Investors sein kann, um so die Minderheitsbeteiligung wieder zu liquidieren. Dazu bietet sich die Vereinbarung einer vordefinierten Kauf- und Verkaufsoption an, wobei eine solche Option typischerweise zunächst eine bestimmte Mindesthaltedauer (Lock-up-Periode) vorsieht. Üblicherweise wird nach Ablauf einer Mindesthaltedauer zunächst die Kaufoption (Call-Option) des Mehrheitsgesellschafters wirksam, wonach dieser für einen zuvor definierten Zeitraum die Anteile des PE-Investors zu einem vorab festgelegten jedenfalls Mindestkaufpreis oder anhand bestimmter wirtschaftlicher Kennziffern des Unternehmens noch zu ermittelnden Kaufpreis erwerben kann. Nach Ablauf der Kaufoption tritt dann eine Verkaufsoption (Put-Option) des PE-Investors in Kraft. Aufgrund dieser Option kann der PE-Investor nun nach dem gleichen Prinzip seine Anteile an den Mehrheitsgesellschafter verkaufen. Dabei sollte der PE-Investor jedoch genau darauf achten, dass seine Renditeerwartung auch im Rahmen solcher Put- und Call-Optionsregelungen hinreichend geschützt wird.

III. Fazit

Insbesondere für Minderheitsbeteiligungen von PE-Investoren sollten maßgeschneiderte Lösungen entwickelt und vertraglich geregelt werden, um deren Investition und Renditechance bestmöglich auch in rechtlicher Hinsicht abzusichern. Aufgrund der Komplexität von PE-Transaktionen und der zu beachtenden Besonderheiten bei Minderheitsbeteiligungen kann dies in der Regel nur unter Beteiligung professioneller Berater gelingen.

Autoren:

Benjamin Bein, Rechtsanwalt, Austmann & Partner, Düsseldorf



Dr. Robert Fischer, Rechtsanwalt, Austmann & Partner, Düsseldorf

Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen

Übergaberegung als echte unternehmerische Herausforderung annehmen

von Dr. Hartmut Schneider, Geschäftsführender Gesellschafter M & A Strategie GmbH, Ulm

Nach Schätzungen des Bonner Instituts für Mittelstand beträgt bis 2020 die Anzahl der in Deutschland zur Übergabe anstehenden Unternehmen je nach Berechnungsmethode pro Jahr 104.000 bis 131.000. Nachfolger kommen vorwiegend aus der Altersgruppe der 30 bis 50 Jährigen, die aufgrund des demographischen Wandels aber um etwa 15 % zurückgeht. Dies macht die Nachfolgethematik dringlicher denn je.

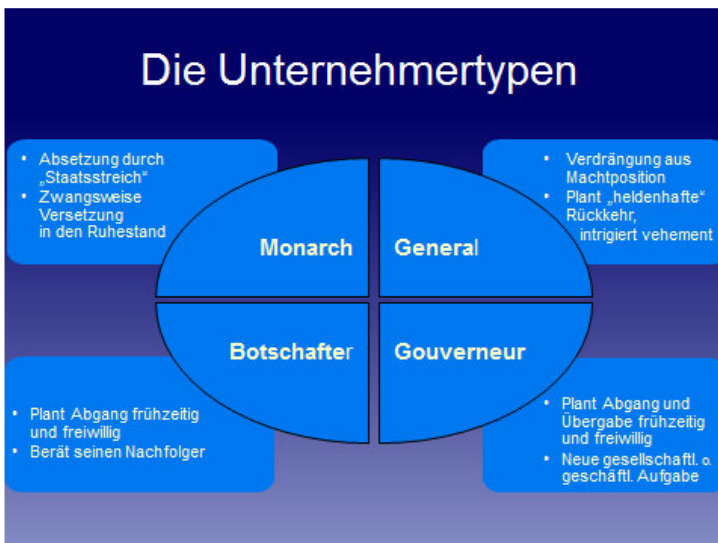
In Familienunternehmen strebt der Eigner zumeist eine Fortsetzung der Einheit von Inhaberschaft und Geschäftsführung und damit eine innerfamiliäre Nachfolge an.

Wann aber ist der richtige Zeitpunkt? – Eine fixe Altersgrenze mit 55, 60 oder 65 Jahren festzulegen, entspricht nicht den individuellen Gegebenheiten. Doch wie jeder gute Unternehmer Vorsorgeregulungen organisatorischer und finanzieller Art im Rahmen des von der IHK entwickelten „Notfallkoffers“ getroffen haben sollte, muss das wichtige Thema der Unternehmensnachfolge langfristig überlegt und abgestimmt auf den Unternehmertypus eingeleitet werden.

Unternehmertypus

Der Unternehmer sollte sich ehrlich die Frage beantworten, „welcher Typus bin ich am ehesten?“

- **Monarch:** Dieser Unternehmertyp wird durch einen "Staatsstreich" abgesetzt und quasi zwangsweise in den Ruhestand versetzt.
- **General:** Dieser Unternehmertyp wird aus seiner Machtposition verdrängt, plant aber seine "heldenhafte" Rückkehr zu früherem Glanz und intrigiert mit entsprechender Vehemenz.
- **Botschafter:** Dieser Unternehmertyp plant seinen Abgang freiwillig und frühzeitig und steht in beratender Funktion weiterhin dem Nachfolger zur Verfügung
- **Gouverneur:** Dieser Unternehmertyp plant seinen Abgang und die Übergabe freiwillig und frühzeitig, um sich ganz von der Firma zu trennen und geht vollständig einer anderen Hauptbeschäftigung geschäftlicher oder gesellschaftlicher Art nach.



Echte Chefaufgabe

Leider zeigt die Praxis, dass an einer reibungslosen Nachfolgeregelung auch viele der erfolgreichsten Familienunternehmer letztlich scheitern. In 46% der Übergaben gelingt gar keine familieninterne Nachfolge. Es geht nicht mehr allein um die gewohnten und beherrschbaren Aufgaben betrieblicher Art: Hier geht es um den Unternehmer selbst. Es bedeutet Loslassen müssen, Kontrolle abgeben, Beschäftigung mit der Wertigkeit der eigenen Person, dem eigenen Ende und letztlich sogar mit dem eigenen Tod. Denn neben der Übergabe stehen u.a. erb- und familienrechtliche Fragen wie Testament, Gesellschaftsform, Steueroptimierung und Gerechtigkeit in der innerfamiliären Nachfolge an.

Schaffung von Bewusstsein

Dass dies nicht auf den deutschen Mittelstand beschränkt ist, unterstreichen Untersuchungen des europäischen Verbands TRANSEO für die Übertragung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU). TRANSEO und ebenso beispielsweise das Friedrichshafener Institut für Familienunternehmen an der Zeppelin Universität Friedrichshafen heben u.a. die wichtige Frage der Bewusstseinsbildung bei Unternehmern für die Notwendigkeit einer geordneten und professionellen Unternehmensnachfolge hervor. Der Unternehmer, so zeigt sich oft, schiebt das gegenüber dem Betriebsalltag meist als nicht dringlich empfundene Thema vor sich her.

Übergabefahrplan als Schlüssel zum Erfolg

Der Unternehmer ist mit seiner Entscheidung allein und will auch keinen an das Thema heranlassen. Dabei kann hier eine neutrale Unterstützung mit nötigem Feingefühl und Objektivität den Weg zur Lösung darstellen. Überwindet der Unternehmer seinen oft bestehenden Argwohn gegenüber professioneller Beratung und lässt sich mit seinen familieninternen Nachfolgern auf einen gestalteten Prozess ein, kann ein unter Berücksichtigung aller Interessen sorgsam erarbeiteter Übergabefahrplan der Schlüssel zum Erfolg sein.

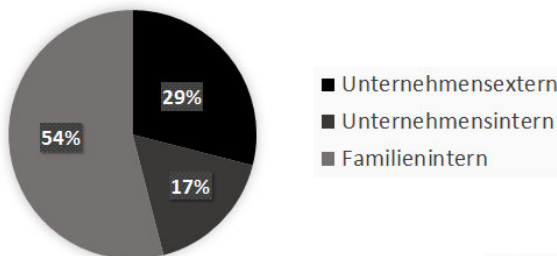
Dabei findet zunächst die dringend erforderliche Kommunikation in moderiertem und objektivem Umfeld statt. Dinge, die bisher nur einseitig „gedacht“ wurden, werden endlich offen ausgesprochen. So sagt der 70jährige Unternehmer plötzlich: „Ich wusste ja gar nicht, ob mein Sohn in der Firma bleiben will.“

Eine Festlegung der Übergabeschritte, der externen wie betriebsinternen Kommunikation mit vereinbartem Zeitplan führt so zum Wohl des Unternehmens zu einer geordneten Nachfolge. Die Festlegung und periodische Kontrolle diszipliniert alle Beteiligten und führt unvermeidbar aufkommende Emotionen auf das vereinbarte Ziel zurück. Eine Tochter äußerte erleichtert: „Endlich hat mir mein Vater auch einmal gesagt, dass er mich als Nachfolgerin haben möchte.“

Ziel: Wohl des Unternehmens

Der Nachfolger erkennt schließlich die Sorgen des Übergebers und nimmt die nun ihn treffende Verantwortung an. Wenn schließlich der Unternehmer erkennt, dass seine Gestaltung des Übergabeprozesses eine eigene, schwierige unternehmerische Aufgabe ist, dann kann die gelungene familieninterne Nachfolge eines erfolgreich aufgebauten Unternehmens die eigentliche Krönung seines Lebenswerks werden.

Gewählte Nachfolgelösungen



Quelle: IfM Bonn

Praxisbericht:

Der Unternehmer steckt in einem Dilemma: Aus kleinsten Anfängen hat der Unternehmer seinen Betrieb aufgebaut. Erst allein als Handwerksbetrieb blickt er jetzt stolz auf eine Mannschaft von 30, 70, 150 oder mehr Mitarbeitern. Gewohnt alles allein zu entscheiden, weiß er, dass es funktioniert, kennt – oft allein – alle Abläufe und fand und findet immer eine Lösung.

Nur vor einer Aufgabe drückt er sich: Der Übergabe. Und tatsächlich sind er selbst und der Betrieb morgen nicht wirklich anders als gestern. Nach dem letzten Herzinfarkt wollte er eigentlich übergeben. Eigentlich. Aber es war ja nichts vorbereitet und nun läuft alles ja wieder bestens. Doch er altert und unmerklich für ihn altern auch sein Sohn und seine Tochter. Beide arbeiten im Betrieb und beide sollen eines Tages in seine Fußstapfen treten. Aber sie haben ja nicht seine Erfahrung. Und überhaupt hat er bei näherem Nachdenken so einiges an ihnen auszusetzen. So finden sich schnell Zweifel an der Geeignetheit und nährt immer wieder die Überzeugung: Sie können es (noch) nicht.

Man sieht sich in der Familie laufend, isst oft gemeinsam zu Mittag, regt sich über den täglichen Kleinkram auf, aber über das wichtige Thema der Gestaltung der Nachfolge redet man nicht.

Der Vater geht unerschrocken in schwierigste Geschäftsverhandlungen, aber hier scheut er die Aussprache. Er muss und wird das selbst entscheiden. Bald und allein.

Die Nachfolger wagen aus verschiedensten Gründen es nicht, das Thema von sich aus gegenüber dem auch familiär oft dominanten Vater anzusprechen. Es gibt innerfamiliär keine Diskussionskultur, Vater entscheidet und basta, die Familie denkt sich ihren Teil, teilt es aber nicht mit. Außerdem könnten schnell Vorwürfe bei diesem sensiblen Thema aufkeimen. Man wolle den Vater verdrängen, wolle jetzt schon ans Erbe, überschätze sich, sei undankbar, habe doch alles etc.

Und so vergeht Jahr um Jahr. Die betrieblichen Probleme nehmen zu, die Umsätze und Erträge nehmen ab, die Mitarbeiter sind auch nicht mehr so motiviert, langjährige Kunden und Lieferanten werden zurückhaltender, neue Kunden immer schwieriger zu gewinnen, der Wettbewerb härter. Der Elan der Tochter schwindet, seit Geburt ihres Kindes zieht sie sich mehr ins familiäre Leben zurück. Und nach dem letzten Streit mit dem Sohn hat dieser verkündet, er werde das Unternehmen nun verlassen: Mit mittlerweile über dreißig Jahren sehe er für sich hier keine Zukunft mehr ...

Autor:



RA Dr. Hartmut Schneider ist als Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter der M & A Strategie GmbH, Ulm auf Unternehmensnachfolge spezialisiert. Er ist als deutscher Vertreter Mitglied des Aufsichtsrats des europäischen Verbandes TRANSEO.

RA Dr. Hartmut Schneider ist als Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter der M & A Strategie GmbH, Ulm auf Unternehmensnachfolge spezialisiert. Er ist als deutscher Vertreter Mitglied des Aufsichtsrats des europäischen Verbandes TRANSEO. Er ist Autor von "Nachfolger gesucht, Wie Sie Ihre Unternehmensnachfolge aktiv gestalten", Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2017.

www.ma-strategie.de

www.nachfolgeimunternehmen.de

www.ma-log.de

www.transeo-association.eu



Expertenbeitrag: Bei der Nachfolgesuche allein gelassen

axanta

Deutschland hat der mittelständischen Wirtschaft viel zu verdanken. Sie ist Jobmotor und vor allem die stabile Basis unserer Volkswirtschaft. Denn getragen wird unser Wohlstand vor allem von den kleinen und mittleren Unternehmen. Oft genug handelt es sich um Familienunternehmen, die nach dem Krieg in der Gründergeneration entstanden sind. Nur, diese Gründergeneration und deren Kinder stehen heute vor dem Problem der Nachfolgeregelung.

Laut Statistischem Bundesamt zählen, nach letzten Zahlen aus dem Jahr 2011, von den über 3,6 Millionen Unternehmen hierzulande 99,3 Prozent zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit einem jährlichen Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro. Über 3,3 Millionen Unternehmen haben bis zu neun Beschäftigte. Insgesamt sind über 60 Prozent der sozialversicherungspflichtigen Menschen in Deutschland bei kleinen und mittelständischen Unternehmen beschäftigt.

Unternehmen stehen alleine da

94 Prozent unserer Unternehmen haben einen jährlichen Umsatz von bis zu 2 Millionen Euro und beschäftigen gleichzeitig die Mehrzahl der im Arbeitsleben stehenden Bevölkerung unseres Landes. Diese enorme Zahl lässt vermuten, dass sich gleich eine große Branche und unzählige staatliche Stellen intensiv mit dem Thema Nachfolge im Mittelstand beschäftigen und die Unternehmen bei der konkreten Lösung ihres Problems unterstützen. Doch leider ist genau das Gegenteil der Fall.

Allgemeine Hilfestellungen mit meist sehr fundiertem Rat bieten die einzelnen Handwerks-, Industrie- und Handelskammern, in einzelnen Fällen ist auch der Steuerberater und der Rechtsanwalt sowie die Hausbank ein guter Ansprechpartner. Doch allen ist gemeinsam, dass sie außerhalb ihrer Fachgebiete im rechtlichen, steuerlichen oder finanzierungstechnischen Bereich nicht mit einer umfassenden Begleitung des Prozesses dienen können. Den Unternehmern fehlt ein Ansprechpartner, der sie an die Hand nimmt und durch den gesamten Prozess der Nachfolgeregelung führt.

Zu wenig professionelle Unternehmensvermittler

Inzwischen existiert zwar eine steigende Anzahl von Unternehmensvermittlern, Spezialisten für Nachfolgeregelungen, M&A-Fachleuten und Unternehmensberatern. Doch leider gilt hier: Die großen Beratungshäuser interessieren sich nicht für besagte 94 Prozent der mittelständischen Unternehmen mit bis zu 2 Millionen Euro Jahresumsatz, und die kleineren M&A-Spezialisten sind zumeist Einzelkämpfer mit einem eher unstrukturierten und wenig professionellen Vorgehen. Anbieter, die sich um die kleinen und mittelgroßen Unternehmen trotzdem professionell, mit festen Prozessen, hoher Transparenz, detaillierten Leistungsnachweisen und einer glasklaren Kostenübersicht kümmern, gibt es kaum.

Nachfolgeregelung in der Praxis

Zunächst betritt der Unternehmer absolutes Neuland, denn zumeist hat er zwar viele Erfahrungen im Geschäftsleben gesammelt, doch sein eigenes Unternehmen hat er in der Regel noch nicht verkauft. Die aufkommenden Fragen nach den Risiken der Übergabe und die Ungewissheit, ob ein passender Nachfolger gefunden werden kann, machen den Verkauf nicht einfacher. In der Mehrzahl der Fälle kann weder in der Familie noch firmenintern ein passender Nachfolger gefunden werden. Damit bleibt nur die Lösung durch den Verkauf an einen anderen Unternehmer oder Existenzgründer.

Laut Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung aus Bonn sind in Deutschland jährlich rund 27.000 mittelständische Unternehmen auf der Suche nach einem Nachfolger, zumeist aus Altersgründen. Fast 6 Prozent dieser Unternehmen müssen jährlich für immer schließen, weil die Unternehmensnachfolge nicht geregelt werden konnte.

Passende Nachfolgelösungen brauchen Zeit

Wie bei jedem Verkauf gilt, je früher die Veräußerung eingeleitet wird, desto besser. Als optimal gilt, bereits zwei bis drei Jahre vor dem Verkauf erste konkrete Schritte einzuleiten. Das klingt zunächst nach einem langen Zeitraum. Doch oft genug fordern Kaufinteressenten eine zweite Unternehmensebene. Sollte eine vollwertige Vertretung noch nicht vorhanden sein, so braucht der Aufbau Zeit. Es sind durchaus schon Unternehmensverkäufe gescheitert, weil der Verkäufer geäußert hat, dass ohne ihn in seinem Unternehmen nichts mehr richtig laufe.

Entgegen der vielfachen Annahme, dass die größte Hürde das Finden des passenden Käufers darstellt, belegen Realität und Wissenschaft: Beide Parteien zusammenzubringen ist viel schwieriger. Laut einer aktuellen Studie der Technischen Universität München scheitern im Mittelstand fast 85 Prozent der Unternehmensvermittlungen. 72 Prozent der Befragten führten dies auf unrealistische Kaufpreisvorstellungen zurück. Weitere Gründe sind Finanzierungsprobleme sowie „Altlasten“.

Bei dem Thema Vertragsverhandlungen geht es vor allem um den Aufbau einer Vertrauensbasis zwischen Verkäufer und Käufer. Kein einfaches Unterfangen, denn der Firmeninhaber möchte Gewissheit über Ernsthaftigkeit und Solvenz des Nachfolgers. Auch die Übernahme der Mitarbeiter muss geklärt werden. Durch diese Hürden im oft emotionsgeladenen Teil des Verkaufsprozesses führt ein erfahrener Unternehmensvermittler über eine fortlaufende Moderation und Motivation die Verhandlungen.

Fazit

Wie die Nachfolge bei einem mittelständischen Unternehmen im Detail auch aussieht, sie wird meist nur ein Erfolg, wenn sie geplant wird und ein externer Unternehmensvermittler den Prozess unterstützt. Allerdings ist nicht nur die Zahl der größeren Unternehmensvermittler im Segment der kleinen und mittelgroßen Unternehmen völlig ungenügend. Auch Professionalität und Transparenz der Branche lassen zu wünschen übrig. Hier muss sich in Deutschland im Hinblick auf die Bedeutung mittelständischer Unternehmen noch viel weiterentwickeln.

Der Autor



Udo Goetz ist Vorstand der axanta AG, die sich auf die Beratung und Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen bei M&A-Deals spezialisiert hat.

Nähere Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge finden Sie in der Studie: „*Ohne Käufer geht es nicht, M&A Prozesse bei kleinen und mittelständischen Unternehmen*“ (www.axanta.com)

Interim Manager und Spezialisten auf Abruf



HELMUT SCHMIDT
UNIVERSITÄT
Universität der Bundeswehr Hamburg

Was sie können, wie man sie gewinnt, wann sie sich rechnen

*von Erdwig Holste,
Prokurist der Management Angels GmbH,
Doktorand an der Hamburger Helmut-Schmidt-Universität.
Universität der Bundeswehr*



management angels

A WIL GROUP MEMBER 

In Veränderungssituationen ist ein schlagkräftiges, erfahrenes und hochmotiviertes Management-Team unverzichtbar. Insbesondere bei M&A-Prozessen wie Post-Merger Integrations, Carve-Outs oder in Phasen der Restrukturierung, Sanierung oder Internationalisierung ist das operative Management in besonderem Maße gefordert. Verunsicherte Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden müssen mitgenommen und eingebunden werden. Diese Sondersituationen erfordern spezifische Erfahrungen, Qualifikationen, Persönlichkeiten und Führungsfähigkeiten, die im klassischen Tagesgeschäft weniger gefragt sind.

Nehmen Investoren und Entscheider zu spät, zu zögerlich oder in zu geringem Maße Einfluss auf die Zusammensetzung des operativen Managements, wird das Momentum für Veränderungen verpasst. Personelle Kompromisse an der Spitze oder in Schlüsselressorts des Unternehmens haben weitreichende Auswirkungen, deren Korrektur im Zeitverlauf immer aufwendiger und kostenintensiver wird.

In M&A-Prozessen ist oft der Einsatz einer „schnellen Eingreiftruppe“ vor Ort notwendig. Dazu werden in der Regel drei Lösungsansätze favorisiert: 1) interne Manager, 2) Berater oder 3) externe Interim Manager. Je nach Aufgabenstellung sind alle drei Lösungsansätze zielführend.

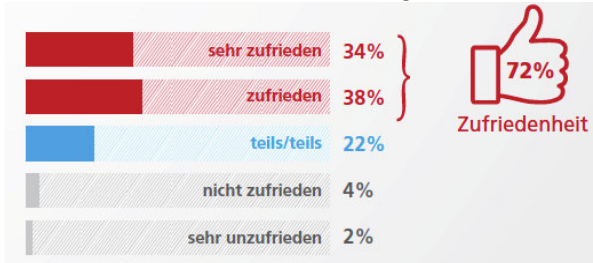
- **Interne Manager** können sich mit Veränderungsprojekten profilieren und für einen Karrieresprung empfehlen. Sie kennen das Unternehmen und die Historie vieler Projekte. Allerdings verfolgen interne Projektleiter auch eine Agenda: ihre eigene. Dies ist Chance und Risiko zugleich. Zudem haben interne Führungskräfte in der Regel zu wenig Erfahrung im Management komplexer Veränderungssituationen.
- **Berater** zeichnet ihre hohe analytische und konzeptionell-strategische Kompetenz aus. Eine Schwäche liegt in der späteren Umsetzbarkeit („proof of concept“), die von Beratern gerne unterschätzt, geschweige denn selbst verantwortet wird. Vielfach fehlt Beratern auch die einschlägige Praxis- und Management Erfahrung in Unternehmen.
- **Externe Interim Manager** sind es gewohnt, sich schnell auf neue Rahmenbedingungen einzustellen und pragmatisch einen kurzfristig wirksamen Katalog an Veränderungen umzusetzen. Sie werfen einen unverstellten Blick auf Strukturen, Geschäftsmodelle und Mitarbeiter, sind SparringsPartner der ShareHolder und tragen operative Ergebnisverantwortung. Den idealen Interim Manager an Bord zu nehmen und diesen richtig zu steuern, ist allerdings eine anspruchsvolle Aufgabe.

Der Einsatz erfahrener und hochqualifizierter Interim Manager gehört zu den bewährten HR-Instrumenten von Entscheidern. In Deutschland sind heute ca. 15.000 selbständige Interim Manager in nahezu allen Branchen und Funktionen tätig. Ihre Tagessätze liegen je nach Aufgabe zwischen 900 und 2.500 EUR, Projektlaufzeiten umfassen durchschnittlich 9-12 Monate. Die Einsatzfelder sind nicht auf die erste Management-Ebene und anspruchsvolle Führungsaufgaben limitiert. Viele Interim Manager sind auch als Spezialisten und Experten, als Projektleiter oder begleitende Beiräte aktiv. Was sie eint, ist ihre Praxisorientierung, ihr Fokus auf Umsetzung und Implementierung sowie die individuelle Handschrift einer gestandenen Persönlichkeit.

Was Interim Manager können

Hohe Performance-Werte

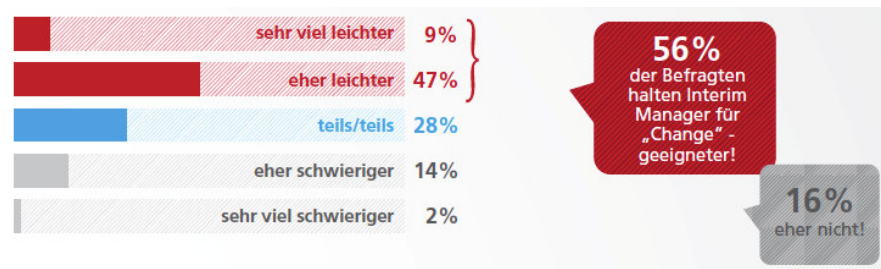
Entscheider beurteilen die Einsätze von Interim Managern laut einer Führungsstudie der Hamburger Helmut-Schmidt-Universität überwiegend (72%) als gut/sehr gut – trotz der oftmals schwierigen Ausgangssituation eines Projektes. Die Ergebnisse von Interim Managern werden noch besser beurteilt, wenn Provider mit der Auswahl beauftragt werden.



Grafik/Studie: Holste, E. & Felfe, J. (2015): Interim Leadership Success, Helmut-Schmidt-Universität

Vorteil bei Change Mandaten

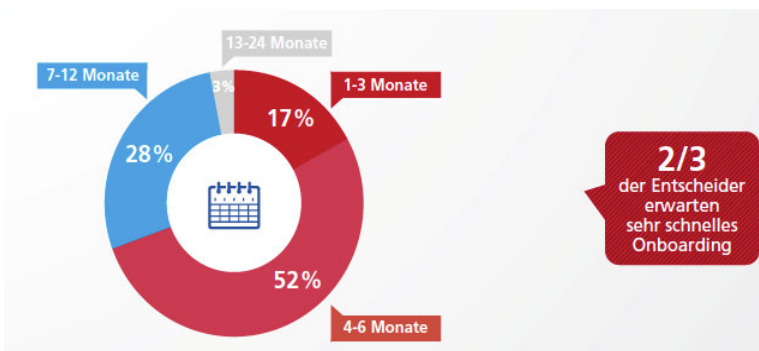
Interim Manager können Veränderungsprojekte leichter umsetzen als langjährig festangestellte Führungskräfte. Hiervon sind 56% der befragten Unternehmensvertreter überzeugt. Lediglich 15% glauben, eine etablierte festangestellte Führungskraft habe es leichter.



Grafik/Studie: Holste, E. & Felfe, J. (2015): Interim Leadership Success, Helmut-Schmidt-Universität

Schnelles On-Boarding

Von 0 auf 100 – je dringlicher die Situation, umso wichtiger ist die schnellstmögliche Integration neuer Führungskräfte. 2/3 der Befragten erwarten von festangestellten Managern, dass diese in weniger als 6 Monaten ein Vertrauensverhältnis zu den Mitarbeitern geschaffen haben.



Grafik/Studie: Holste, E. & Felfe, J. (2015): Interim Leadership Success, Helmut-Schmidt-Universität

Interim Manager bieten besondere Chancen

Diese Punkte sind nach Aussage der befragten Entscheider besonders wichtig. Dazu zählen Flexibilität, Fokus auf das Projekt, Erfahrung mit Sondersituationen, Zugang zu Spezial-Know-How und die Fähigkeit umstrittene Entscheidungen zu treffen und umzusetzen.



Für die Befragten treffen die folgenden Aussagen voll und ganz zu/treffen eher zu; Mehrfachnennungen möglich.

Grafik/Studie: Holste, E. & Felfe, J. (2015): Interim Leadership Success, Helmut-Schmidt-Universität

Internationale Erfahrung und Führungsstärke

In einem internationalen Manager Panel mit über 2.066 Teilnehmern gaben 72% der befragten Interim Manager an, bereits in einem internationalen Assignment tätig gewesen zu sein. 85% gaben zudem an, dass ihre weitreichende Führungserfahrung Voraussetzung für den Projekterfolg sei.

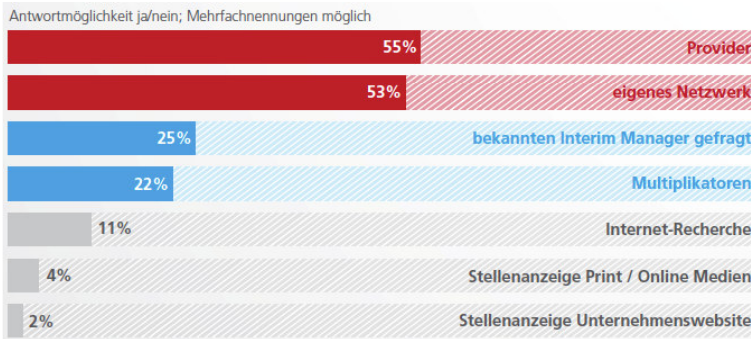


Studie: WIL Group (2016): WIL Group Global Survey 2015/2016, Interim Management: Providing transformational leadership to organisations

Wie man Interim Manager gewinnt

Interim Management ist ein „people business“, persönliche Netzwerke sind entscheidend. Bei Führungskräften ist Persönlichkeit wichtiger als die bloße Schriftform eines Lebenslaufes, wichtiger als Zeugnisse und Zertifizierungen. Eine zentrale Rolle nehmen in diesem Zusammenhang spezialisierte Personalberatungen ein (sog. Interim Provider). In der Region DACH haben sich ca. 30 Unternehmen etabliert, wovon ca. 1/3 über professionelle Interim Manager-Pools mit 5.000 Mitgliedern und mehr verfügen. Qualitäts-Provider besetzen C-Level Positionen in 2-5 Tagen, sind in der Regel erfolgsorientiert tätig und preisen eine Marge in ihre Kunden-Tagessätze mit ein. Grundlage der Zusammenarbeit sind Dienstverträge.

Zu den marktführenden Providern gehören in Deutschland die Management Angels GmbH (Hamburg, Frankfurt/Main), in der Schweiz die GroNova Management AG (Zug) und in Österreich die P+P Interim Management GmbH (Wien). Für internationale Anfragen ist der internationale Providerverbund WIL Group mit Sitz in London die erste Adresse. In der WIL Group haben sich marktführende Interim Provider zusammengeschlossen. Zusammen unterhalten sie Büros in über 30 Ländern weltweit und einen Gesamtpool mit 35.000 Interim Executives.



Grafik/Studie: Holste, E. & Felfe, J. (2015): Interim Leadership Success, Helmut-Schmidt-Universität

Wann sich Interim Manager rechnen

Interim Manager sind immer dann die richtige Wahl, wenn kurzfristiger Management Bedarf besteht, spezifische Fach- und Führungskompetenzen und -kapazitäten fehlen, gezielte Veränderungsimpulse gesetzt werden sollen und Projektlaufzeiten 2-3 Jahre nicht überschreiten.

Das Tagessatzmodell ist transparent und einfach. Aufwendige Verhandlungen zu Boni, Equity-Beteiligungen etc. sind in der Regel mit dem Tagessatz abgegolten. Abgerechnet werden ausschließlich die geleisteten Tage (Urlaub, Krankheit, Weiterbildung etc. werden nicht vergütet, Sozialversicherungskosten vom Kandidaten selbst abgeführt). Personelle Fehlentscheidungen lassen sich einfach und schnell korrigieren, da die geschlossenen Dienstverträge meist kurze Kündigungsfristen vorsehen.

Für Interim Manager ist es typisch, für ein Projekt überqualifiziert und vom Management-Level etwas über-senior zu sein. Dies ermöglicht ein schnelles On-Boarding („bin there, done that“) sowie das Realisieren von Add-On-Projekten (zusätzliche Verbesserungsmaßnahmen etc.) über den vereinbarten Project-Scope hinaus.

Wichtig ist die Sicherung des Know-How- und Erfahrungstransfers vom Interim Manager in die Organisation. Dies beinhaltet Dokumentationen, eine Übergabe an interne Mitarbeiter und ggf. nachfolgende Review-Termine. Viele Auftraggeber erliegen der Versuchung, die Nachhaltigkeit eines Interim Mandates durch einen übereilten Projektabschluss zu gefährden. Manchmal bietet sich hierzu auch die Bindung eines erfolgreichen Interim Managers durch ein nachfolgendes Beiratsmandat an.

Nachfolge und Gesellschafterwechsel mit einem Investor aktiv gestalten

Von Martin Völker, Mitglied der Geschäftsführung, VR Equitypartner, Frankfurt/Main



Ein Unternehmer möchte sich zur Ruhe setzen. Ein Investor will oder muss seine Beteiligung am Unternehmen abgeben. Ein wichtiger Gesellschafter scheidet aus.

In allen genannten Wechsel-Fällen kann ein Eigenkapitalinvestor den Mittelstand entscheidend unterstützen.

Eigenkapital-Investoren können:

- sich an dem Unternehmen beteiligen – häufig als **Minderheitsgesellschafter**, in bestimmten Fällen auch als **Mehrheits-** oder nur als **stiller Gesellschafter**,
- den verbleibenden Gesellschaftern ermöglichen, den **auscheidenden Gesellschafter auszuzahlen** – auch wenn dieser, wie bei der Unternehmensnachfolge in vielen mittelständischen Betrieben, den alleinigen oder weitaus größten Anteil am Unternehmen hält,
- dem Unternehmen **Eigenkapital zuführen**
- und sich an der **Weiterentwicklung und Wertsteigerung des Unternehmens** in den kommenden Jahren beteiligen.

Die Unternehmensnachfolge oder ein anderweitig nötiger Gesellschafterwechsel ist eine Chance, ein Unternehmen weiter zu entwickeln und im Wert zu steigern. Ein Investor kann zu einem Gelingen dieses Vorhabens beitragen.

1. Finanzielle Herausforderungen des Gesellschafterwechsels bewältigen

Für die meisten Mittelständler ist es eine besondere Situation, wenn es darum geht, scheidende Gesellschafter auszuzahlen oder neue aufzunehmen. Der Gesellschafterwechsel bedeutet für jedes mittelständische Unternehmen einen organisatorischen und häufig auch finanziellen Kraftakt.

- **Finanzierungslücke bei der Hausbank**

Die Hausbank finanziert die Auszahlung eines Altgesellschafter in der Regel nicht vollständig. Sie benötigt Sicherheiten. Die sind beim Gesellschafterwechsel selten in ausreichender Höhe vorhanden oder können von Mittelständlern oft nicht erbracht werden.

- **Risiko Gewinnverteilung**

Bei einvernehmlichen Trennungen wird oftmals eine Ratenzahlung vereinbart. Der scheidende Gesellschafter erhält dann den Kaufpreis über die nächsten drei bis fünf Jahre, z.B. durch disquotale Gewinnverteilungen. Diese Liquidität fehlt jedoch dem Unternehmen für Investitionen und bilanziell als Eigenkapitalpuffer. Es ist ja durchaus möglich, dass Umsätze und Gewinne aufgrund externer Einflüsse kurzfristig nachlassen können. Mit einer solchen Verpflichtung könnte sich ein Gesellschafterwechsel unter Umständen sogar als existenzgefährdend für das Unternehmen erweisen.

- **Belastung für den Nachfolger**

Das gilt auch für den Gesellschafterwechsel, den jeder Unternehmer am Ende seines beruflichen Wirkens vor sich hat: den Ausstieg aus dem eigenen Betrieb, mit der Übergabe der operativen Verantwortung und des Eigentums an hoffentlich geeignete Nachfolger.

Jeder Unternehmer strebt hier selbstverständlich eine Lösung an, die den Fortbestand seines Lebenswerks nicht gefährdet, seinem Nachfolger die nötige unternehmerische Freiheit bietet, seiner Verantwortung für die Mitarbeiter und die Region gerecht wird und mit der er seine Familie und sich selbst ohne Risiko finanziell absichern kann.

Eigenkapital zur Finanzierung des Gesellschafterwechsels

Eine wichtige Leistung des Investors ist die Bereitstellung der finanziellen Mittel für den Ausstieg des ausscheidenden Gesellschafters. Zugeführtes Eigenkapital erhält die Zukunftsmöglichkeiten des Unternehmens – eine Belastung durch hohe Verbindlichkeiten entfällt. Mittelständler bewahren ihre finanzielle Handlungsfähigkeit unter Beibehaltung geordneter Bilanzrelationen.

Gute Beteiligungsgesellschaften halten von maßgeschneidertem Mezzaninekapital bis zur individuell gestalteten Direktbeteiligung als Minderheits- oder Mehrheitsgesellschafter die passenden Finanzierungsinstrumente mit unterschiedlich abgestuften Abstimmungserfordernissen und Berichtspflichten bereit.

Investor als Partner für eine gemeinsame Wachstumsperspektive

Ein Eigenkapitalinvestor engagiert sich stets nur für einen bestimmten Zeitraum. Er entwickelt daher - im Idealfall bereits vor Eintritt in den Gesellschafterkreis - mit den verbliebenen Gesellschaftern eine wertsteigernde Zukunftsperspektive für das Unternehmen. Soweit eine Rückkaufsmöglichkeit vereinbart wurde, sollten die Altgesellschafter bei planmäßiger Entwicklung den Investor nach den darauf folgenden vier bis sieben Jahren auszahlen können. Alternativ ist auch möglich, dass alle Gesellschafter das nun wertvollere Unternehmen gemeinsam an ein Dritten veräußern.

2. Hilfestellung bei den unternehmerischen Herausforderungen

Investoren, die vor allem mittelständische Familienunternehmen unterstützen, achten zudem darauf, dass sie die Interessen des Unternehmers verstehen und beachten und Maßnahmen zur Wertsteigerung vorab gemeinsam abstimmen. Sie müssen zudem ihr Engagement nicht strikt zeitlich befristen, sondern können sich flexibel nach den Anforderungen des Unternehmers und der Lage des Unternehmens richten. Damit sind dann auch Vorhaben wie der Ausbau von Produktionskapazitäten oder das Erschließen neuer Märkte im Ausland möglich, die ein Unternehmen in der Regel mehr als vier oder fünf Jahre stark in Anspruch nehmen.

▪ *Aktive Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens*

Für viele Mittelständler ist die Beteiligung eines Investors bei einem anstehenden Gesellschafterwechsel eine attraktive Lösung. Die Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens steht für sie ohnehin im Fokus ihrer täglichen Arbeit. Wenn sie diese umsetzen können, ohne zusätzliche finanzielle Abhängigkeiten hinnehmen zu müssen, spricht viel für eine zeitlich begrenzte Partnerschaft mit einem geeigneten externen Investor.

Doch ein guter Investor kann noch mehr, nämlich den Unternehmer auch bei der mitunter schwierigen personellen und organisatorischen Umsetzung des Gesellschafterwechsels wirkungsvoll unterstützen. Diese Leistung kommt Mittelständlern vor allem bei der Nachfolge zugute. Hier ist sie auch dringend nötig.

▪ **Risiko: Nachfolger vergeblich gesucht**

Jedes Jahr erreicht die Zahl übergabewilliger Unternehmern ein neues Rekordhoch. Zugleich aber nimmt die Zahl der potenziellen Nachfolger, die sich für eine Betriebsübernahme interessieren, stetig ab.

43 Prozent der Senior-Unternehmen fanden laut Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages im vergangenen Jahr nicht den passenden Nachfolger – so viele wie nie seit Beginn der Statistik im Jahr 2007. In der Industrie kommen sogar fast fünf Alt-Inhaber auf einen Übernahmeinteressenten. Hoher Kapital- und Modernisierungsbedarf und die schwierige Suche nach qualifizierten Übernehmern machen die Suche nach einem Nachfolger für viele Unternehmer schwierig.

▪ **Verkauf des Betriebs ist oftmals keine bevorzugte Lösung**

Die letztlich mögliche Lösung, den Betrieb an einen Wettbewerber zu veräußern, können sich Umfragen zufolge zwar immer mehr Senior-Unternehmer vorstellen. Ein solcher Schritt entspricht aber oftmals nicht der sozialen und regionalen Verantwortung, die gerade mittelständischen Familienunternehmen wichtig ist. Es ist auch dann keine Alternative, wenn derjenige mit dem besten Angebot ausgerechnet der Wettbewerber ist, mit dem der Betriebsinhaber eine jahrzehntelange scharfe Konkurrenz pflegte.

Nachfolger mit Hilfe des Investors finden

In dieser Situation bietet es sich für Unternehmer an, frühzeitig die Unterstützung eines Eigenkapitalinvestors zu suchen. Der kann ihnen den Weg zu einer erfolgreichen Nachfolge ein Stück weit ebnen.

Die Leistung des Investors besteht darin, den Unternehmer beim Aufbau professioneller Entscheidungs- und Berichtsstrukturen im Betrieb zu begleiten. Darüber hinaus kann der Investor gemeinsam mit dem Unternehmer einen geeigneten Nachfolger finden. Dieser kann aus der Familie oder aus der Führungsebene des Unternehmens in die neue Aufgabe hineinwachsen. Er kann auch extern gesucht werden. Gute Investoren verfügen über ein Netzwerk mit Kontakten zu anderen vergleichbaren Unternehmen.

Den Übergang sichern und Risiken minimieren

Der Investor kann auch bei weiteren notwendigen Schritten begleiten. Dazu gehört etwa der konkrete zeitliche Ablauf der Nachfolge, die Ausgestaltung des organisatorischen Übergangs und der Übergabe der Anteile bis hin zu einer möglichen Rückbeteiligung des bisherigen Betriebsinhabers, die ihm einen schrittweisen Rückzug ermöglicht. Möglich ist auch eine Beteiligung des Managements oder sogar ein Beteiligungsmodell für eine größere Anzahl von Mitarbeitern. Zudem kann der Investor als Moderator bei eventuellen Konflikten vermitteln und so dazu beitragen, die Nachfolgelösung reibungslos zu gestalten. Schon allein diese Option macht die Übernahme eines Betriebs für qualifizierte Interessenten oftmals attraktiver.

Investor als Sparringspartner des Unternehmers

Das letzte Wort bei diesen Entscheidungen hat selbstverständlich der Unternehmer. Er findet jedoch im ausgewählten Investor einen Sparringspartner, der ihm im Unternehmen sonst häufig fehlt. Der Investor unterstützt den Betriebsinhaber dabei, die nötigen Schritte professionell vorzubereiten und umzusetzen. Sollte sich eine wichtige Entscheidung, etwa die Auswahl des Nachfolgers, als Fehlgriff erweisen, wird der Unternehmer gemeinsam mit dem Investor schneller zu einer Alternativlösung finden als allein.

Neues zur Verkäuferhaftung für Jahresabschlüsse der Zielgesellschaft – Objektive und subjektive Bilanzgarantien im Rahmen von M&A-Verträgen –

Von Dr. Clemens Just, LL.M, Solicitor (England and Wales) und Anna Steudner, LL.M, Maître en Droit - Rechtsanwältin bei McDermott Will & Emery

Unsorgfältig formulierte Bilanzgarantien können zu einer nicht beabsichtigten Verschärfung der Verkäuferhaftung beim Unternehmenskauf führen. So hat das Oberlandesgericht Frankfurt vor kurzem eine übliche Bilanzgarantie so ausgelegt, dass der Verkäufer auch für zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung unbekannt und nicht erkennbare Schulden und Eventualverbindlichkeiten einzustehen hatte. Das sollte Anlass geben, der Formulierung von Bilanzgarantien bei der Verhandlung von M&A-Verträgen besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

Verkäufergarantien sind Verhandlungssache

Verkäufergarantien spielen bei der Verhandlung von M&A-Verträgen eine wichtige Rolle. Sie sichern den wirtschaftlichen Wert des Zielunternehmens ab und sollen einen angemessenen Risikoausgleich zwischen dem Verkäufer und Käufer herstellen. Dabei werden die gesetzlichen Gewährleistungsvorschriften in der Regel abbedungen und die Parteien schaffen auf vertraglicher Grundlage ein neues Haftungsregime. Durch sogenannte „selbständige Garantieverprechen“ wird eine verschuldensunabhängige Haftung des Verkäufers für bestimmte rechtliche und wirtschaftliche Verhältnisse des Zielunternehmens begründet. Typischerweise werden unter anderen Gewährleistungen betreffend die Beteiligungsrechte am Zielunternehmen, seinen Jahresabschluss (sogenannte Bilanzgarantie), gewerbliche Schutzrechte, Gegenstände des Anlage- und Umlaufvermögens, die wesentlichen Verträge sowie Arbeitnehmer des Zielunternehmens abgegeben. Der Umfang der Haftung und die Rechtsfolgen eines potentiellen Garantieverstoßes sind von Fall zu Fall sehr unterschiedlich und hängen weitgehend vom Verhandlungsgeschick der beteiligten Parteien ab.

Bilanzgarantien häufiger Gegenstand von Streitigkeiten

Im Rahmen des üblichen Gewährleistungskataloges kommt Bilanzgarantien eine besondere Bedeutung zu. Der Jahresabschluss stellt regelmäßig eine wesentliche Grundlage für die Bewertung des Zielunternehmens dar und bildet seine wirtschaftliche Lage ab. Bilanzgarantien haben deshalb nicht nur für den Käufer einen hohen Stellenwert, sondern auch für Banken oder sonstige Dritte, die den Kaufpreis durch ein Akquisitionsdarlehen finanzieren.

Entsprechend der besonderen Bedeutung sind Bilanzgarantien häufig Gegenstand gewährleistungsrechtlicher Streitigkeiten zwischen den Parteien. Allerdings werden Konflikte zwischen Käufer und Verkäufer eines Unternehmens oft außergerichtlich beigelegt. Regelmäßig werden solche Streitigkeiten zwischen den Parteien einvernehmlich geregelt oder durch nicht öffentliche Schiedsgerichte geklärt. Gerichtliche Urteile über Klauseln in M&A-Verträgen sind daher eher selten.

Für viel Aufregung hat deshalb eine aktuelle Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Frankfurt am Main über Bilanzgarantien beim GmbH-Geschäftsanteilskauf gesorgt. Das OLG entschied über die Auslegung einer praxisüblichen Bilanzgarantie, die wie folgt formuliert war:

„Der Jahresabschluss der Gesellschaft wurde mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften erstellt und vermittelt zu dem maßgeblichen Stichtag ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage der Gesellschaft.“

Als Rechtsfolge für die Verletzung der Garantie wurde vereinbart, dass

„die Käuferin durch Schadensersatz in Geld so zu stellen sei, wie sie oder die Gesellschaft stehen würde, wenn die entsprechende Gewährleistung zutreffend wäre“.

Im Streitfall stellte sich die Frage, ob diese Formulierung subjektiv als „weiche“ oder objektiv als „harte“ Bilanzgarantie auszulegen ist.

Objektive und subjektive Bilanzgarantien

Unter „harten“ beziehungsweise objektiven Bilanzgarantien sind Garantien des Verkäufers zu verstehen, mit denen er für die vollständige und objektive Richtigkeit des Jahresabschlusses zu einem bestimmten Stichtag einsteht. Dabei wird auf die Perspektive eines allwissenden Bilanzaufstellers abgestellt. Die Garantie ist nur dann richtig, wenn die Bilanz alle am Bilanzstichtag tatsächlich vorhandenen Aktiva und Passiva ausweist. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung bereits bekannt waren beziehungsweise unter Anwendung der erforderlichen Sorgfalt hätten sein können.

Mit einer „weichen“ beziehungsweise subjektiven Bilanzgarantie übernimmt der Verkäufer hingegen nur die Gewähr, dass der Jahresabschluss mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes unter Beachtung der einschlägigen Rechnungslegungsvorschriften aufgestellt wurde. Eine solche Garantie schützt den Käufer zum Beispiel nicht davor, dass sich eine Rückstellung, die für einen Rechtsstreit gebildet wurde, nachträglich als zu niedrig erweist.

Den Unterschied zwischen einer objektiven und einer subjektiven Bilanzgarantie verdeutlicht der Fall, in dem das Zielunternehmen erst nach Bilanzaufstellung Kenntnis davon erlangt, dass ein Schuldner bereits zum Bilanzstichtag insolvent war. Bilanzrechtlich bestand keine Verpflichtung, die Forderung in der Bilanz abzuschreiben. Hat der Verkäufer eine subjektive Bilanzgarantie abgegeben, liegt keine Garantieverletzung vor. Eine entsprechende objektive Bilanzgarantie wäre dagegen verletzt.

Verschärfung der Verkäuferhaftung durch neue Rechtsprechung

Nach Ansicht des OLG ist die oben zitierte Garantieerklärung als „harte“ Bilanzgarantie auszulegen. Damit musste der Verkäufer in diesem Fall auch für Schulden und Eventualverbindlichkeiten einstehen, die trotz der angewandten Sorgfalt bis zum gegebenen Stichtag nicht erkennbar waren.

Der Fallstrick derartiger Bilanzgarantien liegt in der unterschiedlichen Perspektive des allgemeinen Zivilrechts und des Bilanzrechts. So kann die Feststellung, der Jahresabschluss sei „richtig und vollständig“ so verstanden werden, dass der Jahresabschluss nach Maßgabe des anwendbaren Bilanzrechts rechtmäßig erstellt wurde. Das Bilanzrecht betrachtet den Jahresabschluss subjektiv aus dem Horizont des Kaufmannes zu einem festgelegten Zeitpunkt – dem Zeitpunkt seiner Aufstellung. Rechtlich fehlerhaft ist der Jahresabschluss im Sinne des Bilanzrechts nur dann, wenn ein ordentlicher Kaufmann die Unrichtigkeit und Unvollständigkeit des Jahresabschlusses im Zeitpunkt seiner Aufstellung bei pflichtgemäßer Prüfung erkennen konnte.

Aus zivilrechtlicher Sicht kann diese Aussage dagegen auch in dem Sinne verstanden werden, dass der Jahresabschluss objektiv tatsächlich „richtig und vollständig“ sein muss. Auch wenn der Verkäufer beziehungsweise die Geschäftsführer des Unternehmens nicht allwissend sind, kann der Verkäufer durch eine Garantie das Risiko der richtigen Einschätzung der tatsächlichen Lage und die Haftung für völlig unbekannt umstände oder Verbindlichkeiten übernehmen, deren Existenz erst nach Aufstellung des Jahresabschlusses bekannt wurde.

Der Wortlaut von Bilanzgarantien muss sorgfältig durchdacht und klar formuliert werden

In Hinblick auf die unterschiedlichen Auslegungsmöglichkeiten ist es daher ratsam, durch eindeutige Formulierungen in jedem Einzelfall klarzustellen, ob eine objektive oder subjektive Bilanzgarantie gewollt ist. Auch sollte im Falle einer subjektiven Bilanzgarantie festgelegt werden, ob positive Kenntnis oder auch fahrlässige Unkenntnis schädlich ist und auf welche Personen hier abzustellen ist (Verkäufer, Geschäftsführung des Zielunternehmens).

Aus Verkäufersicht sollten objektive Bilanzgarantien nach Möglichkeit auf einzelne Bilanzpositionen beschränkt werden. Von praktischer Relevanz sind solche Gewährleistungen zur Bewertung von Vorratsvermögen, Einbringlichkeit von Forderungen innerhalb bestimmter Fristen und zur Werthaltigkeit von Beteiligungsansätzen.

Rechtsfolgen der Verletzung einer Bilanzgarantie

Das OLG äußerte sich darüber hinaus zu den Rechtsfolgen der Verletzung einer Bilanzgarantie und den Einzelheiten der Schadensberechnung. Im Ergebnis sei der Käufer „so zu stellen, als wäre es ihm bei Kenntnis der wahren Sachlage gelungen, den Unternehmenskaufvertrag zu einem günstigeren Kaufpreis abzuschließen“. Dabei wendet sich das Gericht explizit gegen die sogenannte „Bilanzauffüllungsmethode“, bei der der Schaden in der Differenz zwischen richtigem und unrichtigem Bilanzposten gesehen wird. Die Richter haben in Einklang mit der herrschenden Meinung auf die hypothetische Kaufpreisdifferenz abgestellt. Demnach ist der Schaden der Differenzbetrag zwischen dem vom Käufer auf Grundlage der unrichtigen Bilanz gezahlten Kaufpreis und dem Wert, den das Zielunternehmen tatsächlich hatte.

Diesem Ergebnis ist im Ansatz zuzustimmen, denn die Bilanzauffüllungsmethode verkennt, dass einzelne Bilanzpositionen von unterschiedlicher Bedeutung sein können. So ist es denkbar, dass Fehler im Jahresabschluss gegebenenfalls keinen Schaden darstellen, weil sie sich weder auf den Ertrag, die Nettoverschuldung oder das Nettobarvermögen auswirken und damit keinerlei Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung haben.

Die Ermittlung der hypothetischen Kaufpreisdifferenz bereitet keine Schwierigkeiten, wenn der vom Käufer gezahlte Kaufpreis aus den Finanzkennzahlen des Zielunternehmens in einer für beide Parteien transparenten Weise abgeleitet wurde. In der Regel legt der Käufer die von ihm angewandte Unternehmensbewertungsmethode und die Ermittlung des Kaufpreises jedoch nicht offen. Kann der Käufer nicht nachweisen, dass der Bilanzfehler bei der Berechnung des Unternehmenswertes relevant war, kann er unter Umständen aus der Garantieverletzung nicht den erwarteten Schadensersatzanspruch herleiten. So hat das OLG in dem vorliegenden Fall den Schaden mangels schlüssigen Vortrags zur Kaufpreisfindung geschätzt.

Die Autoren

Dr. Clemens Just, LL.M, Solicitor (England and Wales), Partner, und Anna Steudner, LL.M, Maître en Droit, sind auf Gesellschaftsrecht und M&A-Transaktionen spezialisierte Rechtsanwälte bei McDermott Will & Emery in Frankfurt am Main. Die Autoren beraten strategische und Finanzinvestoren, sowohl bei privaten als auch öffentlichen Übernahmen, gesellschafts- und insolvenzrechtlichen Fragen.



Erfolgsfaktoren für Mezzaninfinanzierungen – welche Kompetenzen heute erfolgreiche Transaktionen bedingen



Von Sebastian Wilde, Geschäftsführer, und Stefan Ufer,
Prokurist der Lampe Capital Finance GmbH

Lampe Capital Finance

Die Anfänge von Mezzaninkapital in seiner institutionalisierten Form liegen in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg. In den USA und Großbritannien wurden damals die ersten Beteiligungsgesellschaften zur Unterstützung der Finanzierung kapitalschwacher Unternehmen gegründet. Nach verhaltenem Start gewann Mezzaninkapital in Deutschland Anfang der 2000er an Bedeutung als die anstehende Einführung von Basel II einen tiefgreifenden Wandel in der Unternehmensfinanzierung auslöste. Konditionen von Bankfinanzierungen kleiner und mittlerer Unternehmen wurden zunehmend auf die nach Basel II ermittelten Ratingkennzahlen abgestellt. Besonders kritisch wirkte sich dabei die im internationalen Vergleich relativ schwache Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen aus. Mezzaninkapital, dessen Charakter eine Mischung der vorteilhaften Eigenschaften des Eigen- und Fremdkapitals darstellt, half, die (wirtschaftliche) Eigenkapitalquote zu stärken.

Die zwischen 2004 und 2007 in großem Stil aufgelegten Standard-Mezzaninprogramme (u.a. PREPS, H.E.A.T., GeMit, equiNotes) erschlossen mittelständischen Unternehmen neue Möglichkeiten, ihr wirtschaftliches Eigenkapital durch Aufnahme von standardisiertem Genußrechtskapital mit Zinssätzen zwischen 5,5% und 8% p.a. vergleichsweise günstig zu stärken, damit das Rating und in Folge auch Kreditkonditionen zu verbessern und letztlich wachstumsfördernde Investitionen zu finanzieren. Die von Banken aufgesetzten eigenständigen Emissionsstrukturen (Zweckgesellschaften) arrangierten sogenannte CDO-Programme im Gesamtvolumen von EUR 5,5 Mrd. und wurden zumeist in Form von Anleihen, die von renommierten Ratingagenturen bewertet wurden, an private und institutionelle Investoren verkauft. Die Art der Verbriefung wurde als günstige Finanzierungsinnovation für den Mittelstand gefeiert.

In der Finanzkrise ab 2007 veränderte sich das gesamte Finanzierungsumfeld. Erste Kunden der Standard-Mezzaninprogramme wurden zahlungsunfähig, Anleihen fielen aus und Verbriefungen erlitten einen schweren Vertrauensverlust. Nach dem Auslaufen der letzten Programme im Frühjahr 2016 beliefen sich die Ausfallraten im Schnitt auf mehr als 20%.

Als wesentliche Ursachen und offensichtliche Fehler werden heute genannt:

- rein quantitative Ratings der Zielunternehmen ausschließlich auf Basis historischer Bilanzzahlen
- lediglich eintägige Due Diligence
- keine persönliche Einschätzung von Management und Belastbarkeit des Geschäftsmodells
- komplexe und starre Strukturen ohne Spielraum für individuell erforderliche Anpassungen bspw. im Rahmen von Restrukturierungen
- weiche Standarddokumentation ohne Platz für Kontrollmechanismen und individuelle Sachverhalte
- inadäquate Vergütungs- und Finanzierungsstrukturen
- fehlleitende Incentivsysteme für Vermittler
- fehlende laufende Begleitung der finanzierten Unternehmen

Status quo

Die aktuelle Finanzierungslandschaft ist geprägt durch ein anhaltendes Niedrigzinsumfeld. Gleichzeitig ziehen sich Banken, teils regulatorisch veranlasst, aus der langfristigen Unternehmensfinanzierung zurück, während alternative institutionelle aber auch private Finanziere in Form von Private Debt Funds oder Crowdfunding in den Markt eintreten und durch die Übernahme größerer Risiken versuchen, höhere Renditen zu erzielen.

In diesen Zeiten stärkeren Wettbewerbs um attraktive Finanzierungssituationen, kristallisiert sich ein breites Set an Kompetenz als wesentlicher Faktor für erfolgreiches Mezzaninkapital heraus.

Know-how

Während ein umfassendes Verständnis der juristischen und regulatorischen Rahmenbedingungen als notwendige Bedingung für erfolgreiche Mezzaninfinanzierungen angesehen werden kann, lassen sich Know-how-Bereiche identifizieren, deren Beherrschung hinreichende Bedingungen für entsprechenden Erfolg darstellen. So erlaubt nur eine gewisse Branchenkompetenz eine korrekte Einschätzung unterschiedlicher Geschäftsmodelle. Dabei ist gerade für Mezzanininvestments Hauptaugenmerk auf ein gutes Verständnis der Einflussfaktoren auf die Cashflows des Zielunternehmens zu legen. Nur mit einem Verständnis der Schwankungsbreiten und internen und externen Beeinflussungsmöglichkeiten wird eine qualifizierte Risikoabschätzung möglich sein. Dem kundigen Investor wird dabei nicht nur eine relativ bessere Analyse möglich sein. Er wird überdies in der Lage sein, diese in kürzerer Zeit vorzunehmen und damit schnellere Entscheidungen zu treffen. Dabei muss nicht zu allen Branchen zwangsläufig eigenes Knowhow vorgehalten werden, solange auf ein entsprechend gut funktionierendes Netzwerk zurückgegriffen werden kann. Im Ergebnis wird sich ein hohes Maß an Knowhow nicht nur in einer höheren Zufriedenheit aller Transaktionsbeteiligter widerspiegeln, denen naturgemäß an schnellen, klaren und verlässlichen Entscheidungen gelegen ist, sondern bei risikoadäquater Bepreisung und vermiedenen Fehlallokationen von Mitteln auch zu höheren Investorenrenditen führen.

Netzwerk

Neben den vorstehend bereits im Bereich der Engagementsprüfung genannten Vorteilen eines ergänzenden Knowhow-Netzwerks, wird ein erfolgreicher Mezzanininvestor sein Netzwerk auch in anderen Bereichen einsetzen, um aus seinem Kapital „smart capital“ zu machen. Obwohl Mezzaninkapital grundsätzlich eher „passives“ Kapital darstellt, wird doch der Investor erfolgreicher sein, der bei Bedarf sein Netzwerk einbringen kann. Als Beispiele hierfür können die Lösung herausfordernder Finanzierungsstrukturen genannt werden. Durch genaue Kenntnis des Finanzierungsmarktes kann es dem Mezzaninanbieter gelingen, weitere Finanzierungsparteien an den Tisch zu bringen. Dies können neben institutionellen Finanziers auch professionelle und semi-professionelle Investoren aus dem Bereich vermögender Privatpersonen oder Family Offices sein. Auch während der Laufzeit des Engagements kann es Situationen geben, in denen neben dem Sparring mit dem Mezzaninanbieter die Erfahrung oder das Know-how Externer hilfreich sind. Der Zugriff auf ein vielfältig erfahrenes Expertennetzwerk wird hier die Möglichkeit des Austauschs zwischen Unternehmern und / oder Experten ermöglichen und so bei Bedarf die aktive Begleitung von Unternehmen erlauben.

Flexibilität

Wesentlicher Vorteil der Mezzaninfinanzierung ist die Flexibilität ihrer Ausgestaltung und damit Anpassungsfähigkeit an unterschiedlichste Rahmen- und Finanzierungsbedingungen. Durch Mischung von Eigenschaften des Eigen- und Fremdkapitals lässt sich insbesondere ein hohe Passgenauigkeit an herausfordernde Cashflow-Profile erreichen. Die Ausgestaltung in Tranchen, die beim Vorliegen fest vereinbarter Meilensteine abgerufen werden können, ist ein probates Mittel, um eine zeitnahe und wirtschaftliche Mittelverwendung auch über einen mehrmonatigen Zeitraum zu ermöglichen. Ähnliches ist für das Laufzeitende denkbar. Optionen zur vorzeitigen Rückführung nach gewissen Mindestlaufzeiten und mit entsprechenden Ankündigungsfristen ermöglichen die vorzeitige Beendigung der Zusammenarbeit. Der Vorteil aus dem durch Laufzeitverkürzung ersparten Zins wird hierbei üblicherweise zwischen den Vertragsparteien geteilt. Flexibilität in der Vergütung ist ein weiterer wichtiger Vorteil von Mezzaninkapital. Während die Erfolgsabhängigkeit mindestens eines Teils der Vergütung schon zur Anerkennung als (wirtschaftliches) Eigenkapital notwendig ist, können durch die Vereinbarung von PIK-Komponenten, bei denen Teile der Vergütung erst am Laufzeitende im Rahmen der Rückführung cash-wirksam werden, bis hin zu „pay if you can“-Strukturen, in denen die Zahlung von Teilen der Vergütung in Abhängigkeit vom Erreichen eines Excess-Cashflows geregelt ist, auch wesentliche Teile der Gesamtvergütung flexibilisiert werden.

Von Vorteil ist, wenn diese bereits im Produkt selbst angelegte Flexibilität durch einen anpassungsfähigen Mezzaninanbieter zum Einsatz gebracht wird. Dieser wird neben der Möglichkeit, die Laufzeit des Mezzaninkapitals in gewissem Maße an die Bedürfnisse des Finanzierungspartners anpassen zu können, auch in der Lage sein, einen ggf. seine eigenen Mittel übersteigenden Finanzierungsbedarf mit zu strukturieren und idealer Weise zum Teil in seinem eigenen Netzwerk (still) zu syndizieren. Übersteigt das Finanzierungsvolumen gewisse Grenzen, wird er darüber hinaus professionell mit Co-Investoren zusammenarbeiten und über Partner mit entsprechender gemeinsamer Historie verfügen.

Hohe Anforderungen an den Mezzaninanbieter stellen über dies die vielfältigen Finanzierungsanlässe in denen das Kapital zum Einsatz kommen kann. Neben den eher häufig auftretenden Anlässen internes und externes Wachstum eines bestehenden Unternehmens ist bei der Finanzierung an der Seite eines Finanzinvestors im Rahmen von Sponsorenmodellen oder der Begleitung der unternehmensinternen aber unternehmerfamilienfremden Unternehmensnachfolge hohe Anpassungsfähigkeit erforderlich. In der Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren sind hier insbesondere die (Mit-)Entwicklung angepasster Finanzierungslösungen gefragt; sei es in der oben genannten Flexibilität der Zahlungsströme oder bspw. durch die Möglichkeit, in gewissem Umfang auch mit einer minderheitlichen Direktbeteiligung zur Verfügung stehen zu können. Im Bereich des Gesellschafterauskaufs, Management-Buy-Out oder –Buy-In kommt das Strukturierungs-Knowhow und die gute Verbindung zu weiteren Finanzierungspartnern ebenso zum Einsatz wie das gute Verständnis unterschiedlicher Unternehmerpersönlichkeiten und die Fähigkeit, ggf. unterschiedliche Interessenlagen auf dem Weg zum Transaktionsabschluss zu einen.

Kooperationskompetenz

Gerade in komplexen Finanzierungsstrukturen ist ein hohes Maß an Kooperationskompetenz erforderlich. Gemeint ist hiermit die Fähigkeit, eine Anpassung an die vielfältigen Anforderungen unterschiedlicher Prozessbeteiligter und Finanzierungsparteien zu gewährleisten. Denkbar sind bspw. Transaktionen in denen neben den Anforderungen des Unternehmers und seiner Bank auch die Bedürfnisse des Erwerbers und verschiedener Co-Investmentpartner zu berücksichtigen sind. Nur wer hier neben einem tiefen Verständnis der Anforderungen der unterschiedlichen Parteien auch in der Lage ist, bei Bedarf moderierend und ausgleichend aktiv zu werden wird die Umsetzungswahrscheinlichkeit erhöhen. Hilfreich ist in diesem Zusammenhang neben Verlässlichkeit in Kommunikation und Auftreten ein hohes Maß an Lösungsorientierung in Kombination mit der Fähigkeit, kreative Lösungen zu entwickeln. Der erfolgreiche Mezzanininvestor wird dabei in der Lage sein, sich neben Eigen- und Fremdkapitalgebern auch mit einem professionellen Mezzanine-Co-Investor zu arrangieren und durch sein Verhandlungsgeschick an einem erfolgreichen Transaktionsabschluss mitzuwirken.

Fazit

Mezzaninkapital ist heute mehr denn je ein geeigneter Finanzierungsbaustein gerade in anspruchsvollen Situationen. Flexibilität und ein weitreichendes Set an Kompetenzen sind für Erfolg in diesem Segment unabdingbar, da kein Fall dem anderen gleicht. Geld ist dabei nicht alles. Erst die Kombination mit Knowhow, Erfahrung und Kreativität macht einen guten Finanzierungspartner, dessen wohlüberlegte Wahl von großer Bedeutung ist.

Grundlegender Wandel von Geschäftsmodellen durch Digitale Transformation - Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung ¹

von Susann Ihlau / Dr. Kai-Henrik Barth

Digitale Transformation beherrscht die Diskussionen in Wirtschaft und Technik. Sie erzeugt einen grundlegenden Wandel der Geschäftsmodelle vieler Unternehmen. Wie berührt digitale Transformation sachgerechte Unternehmensbewertung? Im Folgenden werden bewertungsrelevante Treiber der digitalen Transformation identifiziert und ihr Einfluss auf die wesentlichen Parameter der Unternehmensbewertung dargestellt.

I. Digitale Transformation

Heute bleibt keine Branche, kein Unternehmen und letztlich kaum ein Produkt von den Auswirkungen digitaler Transformation unberührt. Es sind nicht nur einzelne Elemente, sondern die gesamte Wertschöpfungskette eines Unternehmens betroffen. Digitale Transformation ermöglicht bzw. erzwingt sogar neue Geschäftsmodelle: Hersteller analoger Produkte erweitern ihr Leistungsangebot um 24/7 Stunden Service, lebenslange Funktionsgarantien und prädiktive Wartungsintervalle. 3D Druck Service Anbieter stellen mit „rapid prototyping&manufacturing“ tradierte Entwicklungs- und Produktionsprozesse auf den Kopf. Zeitarbeitsfirmen screenen Kandidaten automatisiert mit digitalen Sprachanalysen, um den Durchsatz geeigneter Kandidaten zu erhöhen und Kosten unter Kontrolle zu behalten.

Zunehmende Individualisierung von Produkten und Dienstleistungen

Durch die digitale Transformation kann der Kunde oftmals Produkte und Dienstleistungen, wie z.B. Reisen, OnlineBanking, Möbel, Brillen, Bekleidung oder Küchen, zunehmend an seine Vorstellungen anpassen. Dadurch werden B2B Geschäftsmodelle zunehmend durch B2C Modelle begleitet oder durch diese ersetzt. Beschleunigt wird dies durch erweiterte Produktionsmöglichkeiten, wie z.B. 3D Druck, und digitale Produktelemente via Computer oder SmartPhone, die einen dauerhaften Zusatznutzen zusammen mit dem Ursprungsprodukt liefern oder das Ursprungsprodukt ersetzen. Tradierte Geschäftsmodelle unterscheiden sich durch die Individualisierung von solchen, die aus der digitalen Transformation hervorgegangen sind: In einem B2B Geschäftsmodell verkauft der Hersteller an vergleichsweise wenige Geschäftskunden, die meist viel Erfahrung mit Produkt und Hersteller haben. Das B2C Geschäft ist dagegen komplexer und stellt aufgrund der Masse der Geschäftsbeziehungen und Vernetzung des Produktes für den Anbieter ein höheres Risiko dar.

Fehlende Erfahrung mit digitalisierten Geschäftsmodellen

Häufig haben Unternehmen wenig Erfahrung mit digitalisierten Geschäftsmodellen. Einem traditionellen Maschinenbauer, der heute in vernetzte Geschäftsmodelle investiert, seinem Kunden vielleicht nur noch ein Leistungsversprechen verkauft und nicht mehr das analoge Produkt selbst, fehlt im Regelfall die langjährige, tradierte Kompetenz für diese Geschäftsmodelle. Das Wissen über Regularien, Gesetzesvorschriften, Datenschutzbestimmungen, technologische Anforderungen, das notwendige Know-how der Mitarbeiter müssen erst erworben werden. Mit dem geänderten Geschäftsmodell tritt das Unternehmen häufig in neue Absatz- und Beschaffungsmärkte mit möglicherweise anderen Wettbewerbsstrukturen ein. Dies hat zur Folge, dass Marktvorhersagen, Preis- und Kostenkalkulationen, technologische Barrieren und Risiken anders oder erstmalig einzuschätzen sind.

Verkürzung der Fristigkeit von Geschäftsmodellen und Verringerung der Prognosesicherheit

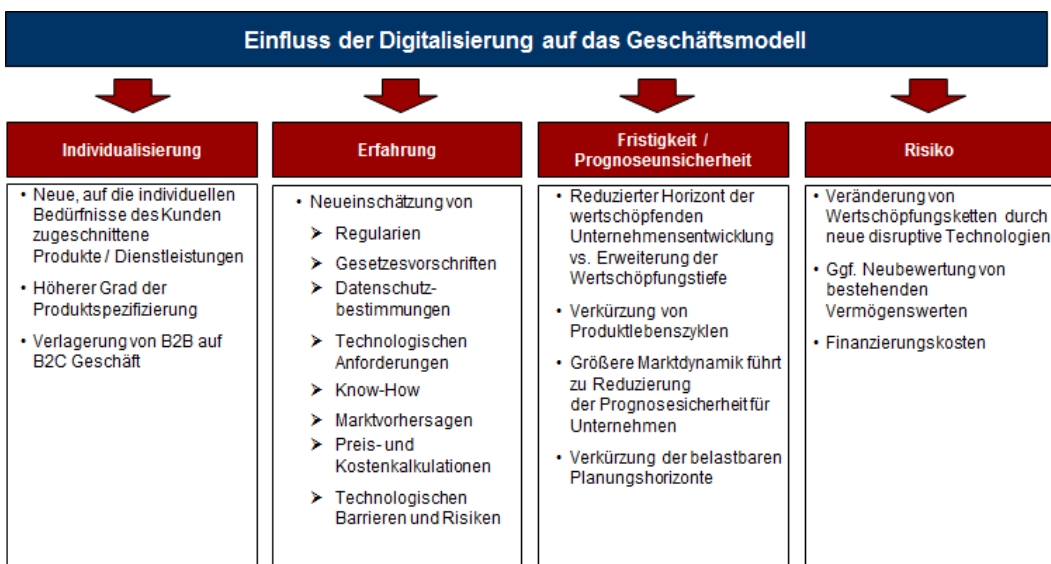
Die digitale Transformation kann die angestammten Horizonte einer Unternehmensentwicklung von Jahrzehnten auf Monate verkürzen. Die nächste Technologie kann eine ausgereifte Wertschöpfungskette zu Fall bringen. „Category Killer“ gewinnen in kürzester Zeit Marktanteile von Unternehmen, die sich bis dato in vergleichsweise langen Geschäftszyklen bewegt haben. Vor dem Hintergrund eines kurzen

¹ Der Beitrag stellt eine Kurzfassung des im „Betriebs-Berater“ veröffentlichten Aufsatzes Ihlau/Barth, Grundlegender Wandel von Geschäftsmodellen durch digitale Transformation – Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung, BB 2016, 1068–1072, dar und erfolgt mit freundlicher Genehmigung der dfv Mediengruppe.

Erfahrungshorizonts des Unternehmens im Hinblick auf seine digitalen Geschäftsmodelle, unter Einbeziehung der rasenden Veränderungen von Geschäftsprozessen und der damit einhergehenden steigenden Unsicherheit wird die notwendige Prognosesicherheit zur Ermittlung der künftigen Ertragskraft eines Unternehmens geringer. Entwickeln sich Produkte und Dienstleistungen in immer kürzeren Abständen grundlegend, dann sind Planungshorizonte von mehreren Jahren häufig nur wenig fundiert darstellbar.

Geänderte Risikoposition durch die digitale Transformation

Durch die neuen Technologien kann sich ein erhöhtes Geschäftsrisiko für ein Unternehmen ergeben. Disruptive Technologien werden u.a. genutzt, um vormals kostenpflichtige Geschäftsmodelle durch günstigere oder kostenfreie zu ersetzen (Skype vs. Telefonie, ebay vs. Kleinanzeigen/Verlage, OnlineBroker vs. Geschäftsbanken etc.) und verändern ausgereifte Wertschöpfungsketten. Technologische Megatrends entziehen sich weitgehend der tradierten unternehmerischen Erfahrung, treten mit sehr knappen Zeithorizonten auf und geben neuen Spielern Möglichkeiten, die eingeschungenen Wertschöpfungsketten aufzubrechen. Aufgrund des geänderten Geschäftsmodells können wesentliche Investitionen erforderlich und ggf. bislang genutzte Vermögenswerte abzuschreiben sein. Die Risikoposition eines etablierten Unternehmens unterscheidet sich grundsätzlich von der eines Unternehmens, das sich noch in einer vergleichsweise frühen Entwicklungsphase befindet.



II. Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung

Vergangenheitsanalyse

Die Geschäftsentwicklung in der Vergangenheit hat als solche grundsätzlich keinen Einfluss auf den Unternehmenswert. Dennoch hilft die Vergangenheitsanalyse, um wesentliche Einflussfaktoren auf die Geschäftsentwicklung und die Werttreiber des Geschäftsmodells zu identifizieren, die bei der Einschätzung und Plausibilisierung der zukünftigen finanziellen Überschüsse hilfreich sein können. Mit der sich schnell ausbreitenden digitalen Transformation ist jedoch zu hinterfragen, inwieweit die Zusammenhänge zwischen der bisherigen Geschäftsentwicklung des Unternehmens und externen Einflussfaktoren, wie z.B. Branchenentwicklungen sowie Wettbewerb und Marktstellung des Unternehmens, technische Neuerungen auch für die Zukunft Bestand haben. Digitale Transformation kann dazu führen, dass in der Vergangenheit beobachtete Erfolgsmodelle künftig nicht mehr existent sind oder sich ganz wesentlich verändern. Damit fällt ein wesentliches Instrument, das vielen Bewertern vermeintlich die Sicherheit gegeben hat, belastbare Prognosen für die Zukunft zu liefern, bei der Durchführung der Unternehmensbewertung weg.

Planungsrechnung

Bei der Unternehmensbewertung mittels kapitalwertorientierter Bewertungsverfahren, die auf künftig zu erzielenden finanziellen Überschüssen beruhen, ist die Prognose der künftigen finanziellen Entwicklung wesentlich für die Wertermittlung. Die digitale Transformation kann sich sehr unterschiedlich auf die künftigen Geschäftsmodelle auswirken. Das Unternehmen kann durch neue Produkte und Dienstleistungen in vollständig anderen Marktfeldern tätig werden und auf neue Wettbewerber und Marktteilnehmer treffen, so dass sich das Markt und Wettbewerbsumfeld wesentlich ändert. Wird erwartet, dass bereits im Zeitraum, den die Mittelfristplanung umfasst, wesentliche Veränderungen auftreten, ist zu empfehlen, diese in der Planungsrechnung mittels Szenariorechnungen abzubilden. Dabei ist zu beachten, dass die Planungsrechnungen für die zu transformierenden Unternehmen denen von Start up Unternehmen ähneln. Mangels belastbarer Vergangenheitsdaten können die Planungen meist nur auf Basis von prognostizierten Marktgrößen, erwarteten Marktanteilen und geschätzten Margen erstellt werden.

Spätestens nach der Detailplanungsphase kann sich das Geschäftsmodell erheblich ändern. In diesen Fällen ist es im Rahmen der Bewertung nicht sachgerecht, sofort nach der Detailplanungsphase in die ewige Rente überzugehen, da in der Regel kein eingeschwungener Zustand erreicht ist, der repräsentativ für die nachhaltige Ertragskraft des Unternehmens ist. Vielmehr wird sich das Unternehmen in diesem Zeitraum noch in einem Transformationszustand befinden, der die Erweiterung der Planungsrechnung um eine Konvergenzphase für Zwecke der Bewertung erfordert. Nachhaltig stellt sich die Frage, ob das Geschäftsmodell überhaupt marktfähig ist bzw. – wenn ja – wie es sich entwickeln wird. Wenn zu erwarten ist, dass das Geschäftsmodell nur eine begrenzte Lebensdauer aufweist, ist ggf. die Endlichkeit des Geschäftsmodells anzunehmen.

Kapitalisierungszinssatz

Bei der Anwendung eines kapitalwertorientierten Bewertungsverfahrens werden die finanziellen Überschüsse mit einem risikoadäquaten Zinssatz auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Der Kapitalisierungszinssatz kann mit Hilfe des Capital Asset Pricing Model (CAPM) abgeleitet werden. Nach dem CAPM ermitteln sich die Eigenkapitalkosten aus der Summe des risikolosen Basiszinssatzes und dem unternehmensindividuellen Risikozuschlag, der sich als Produkt aus der Marktisikoprämie und dem Beta Faktor bestimmt. Wenn sich aufgrund digitaler Transformation die Geschäftsmodelle der Unternehmen wesentlich ändern, sind historisch beobachtbare Beta Faktoren als Maß für das künftige unternehmensindividuelle Risiko ggf. nicht geeignet. In diesem Zusammenhang ist zu analysieren, ob das Risiko des künftigen Geschäftsmodells nicht ein ganz anderes ist als das Risiko der Geschäftsmodelle in der Vergangenheit der als vergleichbar herangezogenen Unternehmen. Durch die digitale Transformation verändern sich die Geschäftsmodelle derart, dass Unternehmen nicht mehr in den gleichen Geschäftsfeldern und Märkten wie in der Vergangenheit tätig sind. Sie werden beispielsweise künftig andere Kundengruppen bedienen oder auf andere Wettbewerber treffen. Die künftigen Kostenstrukturen können erheblich von den in der Vergangenheit vorgefundenen abweichen. Aus diesen Gründen können die in der Vergangenheit beobachteten Beta Faktoren ggf. das Risiko der künftig digitalisierten Geschäftsmodelle nur eingeschränkt abbilden.

Plausibilisierung mittels Marktmultiplikatoren

Die Bewertungspraxis kennt vereinfachte Verfahren auf Basis von Multiplikatoren, die zur Plausibilisierung der Ergebnisse der Unternehmensbewertung auf Basis der Ertragswertmethode oder DCF-Methode herangezogen werden können. Hierbei wird der Unternehmenswert anhand eines mit dem Multiplikator bestimmten Vielfachen einer Erfolgsgröße des Bewertungsobjekts abgeschätzt. Wie bereits oben dargestellt, sind zum einen Unternehmen, die sich in der digitalen Transformation befinden, meist nicht mit den am Markt agierenden börsennotierten Wettbewerbern vergleichbar. Darüber hinaus lassen sich künftige Erfolgsgrößen aus dem neuen Geschäftsmodell schwer prognostizieren, so dass fraglich ist, ob hierzu belastbare Analystenschätzungen vorliegen. Daher werden sich die Schwächen, die einer Multiplikatorbewertung grundsätzlich anhaften, bei Unternehmen, die sich in der digitalen Transformation befinden, voraussichtlich noch verstärken.

Auswirkungen der digitalen Transformation auf die Unternehmensbewertung



Dr. Kai-Henrik Barth, ist Partner bei Active M&A Experts GmbH in Düsseldorf. Er verantwortet im internationalen Rahmen digitale Unternehmenstransaktionen und begleitet Mandanten bei der Weiterentwicklung ihrer Digitalstrategie und Geschäftsmodelle.



Susann Ihlau, WP/StB, ist Partnerin bei MAZARS GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft am Standort Düsseldorf. Sie ist bei Roever Broenner Susat MAZARS für den Bereich Financial Advisory Services und Unternehmensbewertungen verantwortlich.



Ein Multitalent für Private Equitys

HANSE Interim

In vielen M&A-Prozessen kreuzen sich die Wege von Private Equity und Interim Managern: Zwei starke Wirtschaftsfaktoren, die sich optimal ergänzen und gegenseitig pushen.

Interim Manager können erfolgreiche Transaktionen gezielt und wirksam als vielseitiges und flexibel einsetzbares Multitalent unterstützen.

EIN BRANCHENFLÜSTERER ALS TIPPGEBER

Auf der Suche nach attraktiven Transaktionsgelegenheiten können sich Beteiligungsgesellschaften das Insiderwissen von Interim Managern zu Nutze zu machen. Als operativ tätige Führungskräfte spezialisieren sich Interim Manager im Laufe vieler Jahre auf einzelne Branchen, wodurch sie über umfassende Branchenkenntnisse und vor allem -kontakte verfügen.

Dank ihres weitreichenden Netzwerkes innerhalb einer Branche nehmen die tief im Markt verwurzelten Interim Manager „Branchengeflüster“ früh wahr. Die Manager auf Zeit wissen, wenn ein Eigentümer über den Verkauf seines Unternehmens nachdenkt, und bieten sich als wertvolle Private Equity-Tippgeber für das Identifizieren von potenziellen Targets und das Anbahnen von Deals an.

Mit den richtigen Kontakten sind potenzielle Investoren ihren Marktbegleitern einen Schritt voraus und führen bereits erste Gespräche, ehe sich die Nachricht über den Unternehmensverkauf am Markt verbreitet.

EXPERTISE FÜR FUNDIERTE PROGNOSEN

Wer Jahre oder sogar Jahrzehnte in einer Industrie oder Branche tätig war, kennt typische Abläufe, Marktspezifika und verfügt neben Know-how auch über „Know-who“. Käufern hingegen – insbesondere Beteiligungsgesellschaften – fehlt häufig eine detaillierte Marktkenntnis. Tatsächlich ist diese aber eine der Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmenstransaktion.

Die spezifischen Kenntnisse eines Interim Managers zu nutzen, findet mehr und mehr Nachfrager. Unternehmenskäufer binden die Branchenexperten z. B. tage- oder wochenweise in die Due Diligence ein, damit sie die Unternehmen hinsichtlich ihrer Marktfähigkeit, ihres Produktportfolios und ihrer Innovationskraft analysieren. Die Manager auf Zeit verstehen die Risiken und Chancen „ihrer“ Branche und erstellen fundierte Markt- und Wettbewerbsanalysen und -prognosen. Auch die Frage, wie gut das Management auf die täglichen Herausforderungen eingehen kann, prüfen typischerweise die „Branchenkollegen“.

Der Einsatz eines Interim Managers bei der Commercial Due Diligence sichert ein zügiges Durchführen der Kaufprüfung und eine fundierte Investitionsentscheidung. Und manchmal findet der eingesetzte „Commercial Due Diligence-Experte“ sogar Gefallen an dem zum Kauf stehenden Unternehmen und steigt als Co-Investor bzw. neuer Geschäftsführer ein. Was dann auch die Nachfolge an der Spitze des Unternehmens löst.

MBI-KANDIDAT GESUCHT?

Für ein Private Equity Unternehmen ist es insbesondere bei einem vollständigen Verkauf der Anteile durch die Alteigentümer und deren Ausscheiden aus dem Management entscheidend, eine Führungsvakanz zu vermeiden.

Neuen Managern, die sich erst im Rahmen der Transaktion zusammen mit der Beteiligungsgesellschaft einkaufen, fehlt die Erfahrung im Unternehmen. In einem solchen Fall sind Interim Manager, die zum Zeitpunkt des M&A-Prozesses schon eine Zeit lang im Unternehmen gearbeitet haben und das Personal und die bestehenden Probleme kennen, die besten Buy-In-Kandidaten.

AUF ZUM ERFOLG!

Entscheidend für den Erfolg einer Beteiligung ist das Realisieren von Wachstumschancen mithilfe einer strategischen Neuausrichtung, um den Wert des Unternehmens langfristig zu steigern. Mit sofort verfügbarem externen Fach- und Branchenwissen treibt ein Interim Manager das Unternehmen in den Phasen der Marktdurchdringung sowie Konsolidierung schneller nach vorne.

Insbesondere bei Restrukturierungs- und Sanierungsfällen, die häufig in Unternehmensverkäufen münden, verstärken oder ersetzen spezialisierte Interim Manager mit ihrer hohen Umsetzungskompetenz und ausgeprägten Krisenerfahrung für Beteiligungsgesellschaften das bestehende Management und steigern gezielt das operative Geschäft.

Nicht zuletzt ist die Planbarkeit des flexiblen Einsatzes eines Interim Managers sowie dessen Verfügbarkeit rund um die Uhr ein Alleinstellungsmerkmal. Es profitieren sowohl Kapitalgeber als auch das Portfoliounternehmen.

UND BEI VENTURE CAPITAL?

Als Venture Capital getätigte Investitionen sind in der Regel nicht nur auf das passive Bereitstellen von Kapital limitiert, sondern beziehen sich darüber hinaus auch auf das Bereitstellen von Management Know-how. Genau dieses geforderte Know-how kann ein Interim Manager nicht nur liefern, sondern es auch effektiv in allen Finanzierungsphasen – Early Stage (Seed, Start-up), Later Stage (Expansion, Replacement, Turnaround, Bridge), Buy-outs; Divesting Stage – des erstrebten Wertsteigerungsprozesses einsetzen. Ein Interim Manager trägt dabei direkt zur Verbesserung der Erfolgsquote eines Projektes bei.

Während des Start-ups eines Unternehmens nehmen Interim Manager aktiv an der Markteinführung teil. Sie können sich dabei an den Ressourcen des Kapitalgebers bedienen und somit erfolgreiche Arbeit gewährleisten. Die zugeteilte Aufgabe wird ziel- und ergebnisorientiert ausgeführt.

DEN EXIT OPTIMIEREN

Da die durchschnittliche Haltedauer einer Beteiligung zwischen fünf und zehn Jahren beträgt, ist neben dieser Wertsteigerungs- und der vorgestellten Target-Findungsphase auch der Exit bei Private Equity Investments von hoher Bedeutung.

Die Exit-Phase bestimmt den Erfolg des Wertschöpfungsprozesses und taxiert den Mehrwert des Kapitalgebers. Beim Verkauf des Portfoliounternehmens bietet sich nicht nur beim Ausführen des Exits, sondern bereits beim Planen der optimalen Exit-Strategie für die Private Equity Gesellschaft die Mitwirkung eines Interim Managers an, der sein breit gefächertes Branchenwissen und sein branchenweites Netzwerk effizient einsetzt.

Die Position eines Intermediärs ist für einen Interim Manager bei einem Exit ebenfalls denkbar. In dieser Rolle unterstützt er zusätzlich und maßgeblich den M&A-Prozess bei Bewertung, Due Diligence und Merger des Portfoliounternehmens.

FAZIT

Wie für Beteiligungsgesellschaften zählen für den Interim Manager die objektiven Fakten. Er stiftet vor allem durch die folgenden Eigenschaften einen Mehrwert für Investoren:

Ein Manager auf Zeit ist

- berufserfahren,
- führungserfahren,
- Branchenkenner,
- auf Sondersituationen spezialisiert,
- es gewohnt, unter schwierigen Rahmenbedingungen und unter Zeitdruck Lösungen zu erbringen und
- in seinem Blick auf das Unternehmen neutral und ausschließlich der Aufgabe verpflichtet.

In einem ähnlichen Betätigungsumfeld wie Interim Manager agierend können Beteiligungsgesellschaften die Expertise der Manager auf Zeit in den verschiedensten Bereichen zielgerichtet für sich nutzen: In sämtlichen Phasen der Unternehmensfinanzierung, als Restrukturierer / Sanierer, als MBI-Kandidat und bei Due Diligence-Prüfungen oder als Insider, der nicht nur das „Branchengeflüster“, sondern auch die „Branchenflüsterer“ kennt – und bestenfalls selbst zu ihnen zählt. Für die Erreichung wachstumsrelevanter Ziele ist ein Interim Manager daher meist unabdingbar.

Die Autoren



Andreas Lau,
Geschäftsführer HANSE Interim



Maren Eggers,
Relationship Managerin HANSE Interim

Über HANSE Interim

Die HANSE Interim Management GmbH bietet nicht nur eine sorgfältige Auswahl und erfolgreiche Vermittlung von Interim Managern, sondern ebenfalls eine professionelle Begleitung während der gesamten Projektlaufzeit. Unser Mehrwert und Alleinstellungsmerkmal im Provider-Markt liegt bei Bedarf im unmittelbaren Zugriff auf die Expertise der gesamten HANSE Consulting Gruppe. Kundenunternehmen wie auch Interim Manager können bei Sonderthemen zusätzliche Unterstützung aus der Restrukturierungs- und M&A-Beratung erhalten. Das unterschiedliche Spezialwissen steht als wichtige Ressource wechselseitig zur Verfügung und bildet die ideale Grundlage für qualitativ hochwertige Arbeit.

Kontaktdaten

HANSE Interim Management GmbH
Fischertwiete 2 – Chilehaus A, 20095 Hamburg
Tel.: 040-32 32 600
E-Mail: info@HANSE-InterimManagement.de
Website: www.HANSE-InterimManagement.de

Case Study: Die Bedeutung des virtuellen Datenraums bei der Due Diligence



Die Expert:ise GmbH begleitete als M&A-Koordinator den Kauf der T-Systems DDM GmbH durch die regiocom GmbH. Diese Transaktion ist ein Musterbeispiel dafür, welche zentrale Bedeutung heutzutage der virtuelle Datenraum bei der Due Diligence im Rahmen von Unternehmenstransaktionen hat.

Das Fallbeispiel

Die T-Systems DDM GmbH konzentriert sich seit über 20 Jahren erfolgreich auf die Bereiche Transaktionsdruck- und Archivdienstleistungen für Geschäftskunden in Deutschland. Die DDM hat Kunden in der Logistik-, Telekommunikations- und Automobilbranche sowie im Banken-Umfeld, darunter einige DAX-Unternehmen. DDM beschäftigt 130 Mitarbeiter am Standort Weingarten (Württemberg), mit Niederlassungen in München und Düsseldorf.

Die regiocom GmbH aus Magdeburg erbringt als ICT-Dienstleister Service- und Prozessdienstleistungen für Energieversorgungsunternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst neben Druck- und Archivlösungen, Software-Entwicklung, Abrechnungsbetrieb auch den Betrieb kompletter Rechenzentren. In ihren Service Centern in Magdeburg, Halle, Salzwedel und Berlin bearbeitet regiocom die Kundenbetreuung für eine Reihe großer Energieversorger.

Die DDM wurde als eigenständige Firma im regiocom-Verbund positioniert. Dabei bleibt sie strategischer Partner der T-Systems und der Deutschen Telekom. Mit dem Erwerb wird der regiocom-Verbund zu einem der größten Anbieter von Druck- und Archivdienstleistungen in Deutschland.

Expert:ise hat die regiocom GmbH beim Erwerb der T-Systems DDM GmbH beraten. Das Team unterstützte den Kaufprozess insbesondere im Bereich der umfangreichen Due Diligence.

Die Funktion der Due Diligence

Im Rahmen der Due Diligence (Sorgfältigkeitsprüfung) prüfen potentielle Käufer und ihre Berater-Teams vertrauliche Dokumente, um unter anderem die wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Verhältnisse des Zielunternehmens zu erheben und die Stärken und Schwächen des Akquisitionstargets einzuschätzen.

Der M&A-Berater stellt in enger Abstimmung mit der Verkäuferseite alle Unterlagen zum Verkaufsobjekt bzw. Zielunternehmen zusammen. Dabei kann es erforderlich sein, bestimmte Informationen aufgrund von vertraglichen Vereinbarungen nicht preiszugeben und die entsprechenden Teile nicht zugänglich zu machen bzw. zu schwärzen.

In einem Datenraum können die Unterlagen vom potentiellen Käufer eingesehen werden. Neben physischen Datenräumen wird heute insbesondere auf virtuelle Datenräume zurückgegriffen. Ein virtueller Datenraum ist eine internetbasierte Plattform, die ortsunabhängig einen sicheren Onlinezugriff auf vertrauliche Dokumente ermöglicht.

Vereinfachte Zusammenarbeit im Datenraum

Damit bietet eine Due Diligence im virtuellen Datenraum eine schnelle, transparente und vereinfachte Abwicklung von Unternehmenstransaktionen unter Zeitdruck und vereinfacht die Zusammenarbeit zwischen Käufer und Verkäufer. Auch die Verwaltung von mehreren potentiellen Käufern lässt sich so sehr gut abwickeln, denn oft ist ein umfangreiches Berechtigungskonzept zu entwickeln. So dürfen sich die unterschiedlichen Käufergruppen natürlich (auch virtuell) nicht begegnen. Steuerberater, Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Fachleuten müssen organisiert werden.

Innerhalb der Verkäuferseite muss auch der Zugriff auf die Dokumente geregelt werden. Der M&A-Berater verwaltet die Zugangsberechtigungen zur Sicherstellung, dass nur autorisierte Personen kontrollierten Zugang zu den transaktionsrelevanten Unterlagen wie Verträge, Finanzdaten, Vollmachten, Berichten oder Unterlagen haben. So dürfen z.B. Personalthemen nicht von den operativen Verantwortlichen gesehen werden, aber auch strategische Themen sollen nicht für jedes Teammitglied zugänglich sein.

Die Rolle des M&A-Beraters in der Due Diligence

Parallel zur Sichtung der Unterlagen findet ein enger Austausch zwischen den Parteien statt. Wir als M&A-Berater organisieren sowohl auf Sell- als auch Buy-side Q&A-Tools, um Käuferfragen und die entsprechenden Antworten zu strukturieren, zu delegieren und zentral zu verwalten. Viele singuläre Einzel-E-Mails zu einzelnen Teammitgliedern werden so vermieden und der Überblick über die angesprochenen Themen gewahrt.

Auf Seiten der Käufer analysiert ein M&A-Berater in Zusammenarbeit mit dem Käufer systematisch und detailliert die Dokumente, identifiziert „Deal Breaker“, also wesentliche Aspekte für die Kaufentscheidung und unterstützt mit den Ergebnissen der Due-Diligence-Prüfung bei der Kaufentscheidung und Wertfindung inkl. möglicher Freistellungsforderungen und Gewährleistungen im späteren Kaufvertrag. Dabei ist ein reger Austausch mit der Verkäuferseite wie Gespräche mit dem Management, den Inhabern des Zielunternehmens und die Konsolidierung aller Aspekte und Einschätzungen essentiell.

Unser Leistungsumfang bei einer Due Diligence im virtuellen Datenraum

- Erstellung Benutzungsregeln für den Datenraum inkl. Berechtigungskonzept seitens Käufer- und Verkäuferteams
- Erstellung Due Diligence-Anforderungsliste
- Abstimmung mit Verkäufer, welche Informationen preisgegeben werden sollen
- Organisation des Datenrauminhalts: Auswahl, Strukturierung und Einstellen der Dokumente
- Verwaltung der Benutzergruppen, hinzufügen und entfernen der einzelnen Teilnehmer
- Verwaltung Zugangsberechtigungen zur Sicherstellung, dass nur autorisierte Personen kontrollierten Zugang zu den transaktionsrelevanten Unterlagen wie Verträge, Finanzdaten, Vollmachten, Berichten oder Unterlagen haben
- Management von Fragen und Antworten: Einrichten des Q&A-Tools, Verwaltung und Delegation von Käuferfragen und Antworten
- Unterstützung bei der Due-Diligence-Prüfung und beim Erstellen eines Datenraumberichtes
- Analyse und Reporting wie Berichte zu Käuferaktivitäten im Datenraum
- Unterstützung bei der Archivierung

Im Falle des Erwerbs der T-Systems DDM GmbH durch die regiocom GmbH hatte sich die Einrichtung eines virtuellen Datenraums bewährt und den Transaktionsprozess beschleunigt. Die professionelle Begleitung durch das Team der Expert:ise half dem regiocom-Verbund dabei, seine Position im deutschen Markt auszubauen. Er beschäftigt heute über 2.000 Mitarbeiter und bietet seit 15 Jahren erfolgreich IT- und Geschäftsprozessdienstleistungen im Bereich Energiewirtschaft an.

Worauf Investoren bei Fintech-Beteiligungen achten sollten

Von Björn Brücher, Rechtsanwalt bei WSS Redpoint Rechtsanwälte



Die digitale Transformation macht auch vor der Finanzindustrie keinen Halt. Seit geraumer Zeit drängen Fintech-Startups (kurz: Fintechs) mit innovativen Produkten und Dienstleistungen auf den Markt. Hierzu zählen neben neuartigen Payment-Lösungen vor allem (Social) Trading-Plattformen und Robo Advisor-Modelle. Daneben entwickeln Fintechs aber auch weitere Anwendungsgebiete für disruptive Technologien (z.B. Distributed Ledger/Blockchain, Smart Contracts). Mit dem Finanzsektor betreten Fintechs dabei allerdings ein hochreguliertes Spielfeld, dessen regulatorischer Rahmen sich in immer kürzeren Abständen ändert und zunehmend komplex wird. Aufgrund der vielen ungeklärten Fragen liegen hier Chancen und Risiken nah beieinander. Der Artikel gibt einen Überblick über ausgewählte rechtliche Aspekte, die Investoren bei Beteiligungen an Fintechs berücksichtigen sollten.

Erlaubnispflichten

Grundsätzlich sollten Investoren beachten, dass es sich bei Fintechs um Unternehmen handelt, die in einer regulierten Branche tätig sind. Dabei gelten für Fintech-Startups die gleichen Bestimmungen wie für klassische Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute (sog. „level playing field“). Eine „regulatory sandbox“ für Fintechs, d.h. eine regulatorische Privilegierung, gibt es derzeit in Deutschland nicht. Je nach Geschäftsmodell können sich Erlaubnispflichten dabei aus dem Kreditwesengesetz (KWG), dem Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG) sowie dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ergeben. Gerade bei sehr innovativen Geschäftsmodellen und Produkten kann die aufsichtsrechtliche Einordnung im Einzelfall jedoch schwierig sein. In solchen Fällen sollte das Bestehen etwaiger Erlaubnispflichten sorgfältig geprüft und mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) abgeklärt werden. Für Investoren stellt es ein hohes Risiko dar, wenn das Fintech gegen Erlaubnispflichten verstößt. Die BaFin kann dem Fintech in solchen Fällen die Geschäftstätigkeit untersagen und die Rückabwicklung von Geschäften anordnen. Zudem drohen Schadensersatzansprüche. Investoren sollten im Falle einer Beteiligung an einem Fintech daher sicherstellen, dass das Fintech über die erforderliche Erlaubnis verfügt oder das Fehlen einer Erlaubnispflicht dokumentiert ist, beispielsweise durch eine schriftliche Stellungnahme der BaFin oder ein Rechtsgutachten.

Compliance

Besteht eine Erlaubnispflicht, so ist der finanzielle, organisatorische sowie administrative Aufwand, der mit der Beantragung der erforderlichen Erlaubnis und der Einhaltung der regulatorischen Anforderungen im Rahmen der laufenden Aufsicht verbunden ist, in der Regel nicht tragbar für ein junges Fintech-Startup. Aus diesem Grund nutzen Fintechs häufig gesetzliche Ausnahmebestimmungen oder kooperieren mit regulierten Instituten, welche die erlaubnispflichtige Tätigkeit abwickeln. Insbesondere bei Robo Advisor-, Social Trading- und digitalen Geldanlage-Modellen werden Fintechs beispielsweise häufig als sogenannter vertraglich gebundener Vermittler („tied agent“) für ein Institut tätig, welches im Außenverhältnis die Haftung übernimmt (sog. „Haftungsdach“). Das Fehlen einer Erlaubnispflicht darf jedoch in keinem Fall verwechselt werden mit dem Fehlen jeglicher Compliance-Anforderungen. Diese können sich in Abhängigkeit vom Geschäftsmodell sowohl aus dem geltenden Recht (z.B. dem Wertpapierhandels-, Wertpapierprospekt- oder Vermögensanlagegesetz, der Finanzanlagenvermittlungsverordnung oder dem Geldwäschegesetz) als auch aus etwaigen Vorgaben des jeweiligen Kooperationspartners ergeben.

Letzteres ist insbesondere dann der Fall, wenn Fintechs als vertraglich gebundene Vermittler auftreten, da das Haftungsdach durch organisatorische Maßnahmen die Einhaltung der für das Haftungsdach geltenden gesetzlichen Vorgaben sicherstellen muss (z.B. Informations- und Dokumentationspflichten im Rahmen der Anlageberatung). Investoren sollten im Rahmen der Due Diligence daher auch die Einhaltung der wesentlichen Anforderungen und Richtlinien des Kooperationspartners durch das Fintech überprüfen. So können Verstöße zu Schadensersatzpflichten führen oder dem Kooperationspartner bei schweren oder wiederholten Verstößen ein Recht zur außerordentlichen Kündigung gewähren. Um die Funktionsfähigkeit des Fintech-Geschäftsmodells zu wahren müsste ein neuer Kooperationspartner gefunden werden. Ungeachtet der rechtlichen und finanziellen Risiken einer Non-Compliance sollte Fintechs und deren Investoren bewusst sein, dass Compliance zudem als Wettbewerbsvorteil angesehen werden kann. Verbraucher stehen Fintechs vielfach noch skeptisch gegenüber. Die Implementierung, Dokumentation sowie Kommunikation einer Compliance-Organisation kann dabei helfen, das Vertrauen der Verbraucher zu gewinnen und sich besser gegenüber Wettbewerbern zu positionieren. Gerade wenn das Fintech mittelfristig die Beantragung einer Banklizenz beabsichtigt, führt ohnehin kein Weg an der frühzeitigen Implementierung einer Compliance-Organisationsstruktur vorbei.

IP-Rechte

Viele Fintechs basieren auf proprietären Technologien und Softwarelösungen. Gerade im Hinblick auf weitere Finanzierungsrunden und einen zukünftigen Verkauf ist es essentiell, dass das Fintech Inhaber der hieran bestehenden Rechte sowie der im Rahmen der Geschäftstätigkeit genutzten gewerblichen Schutzrechte (z.B. Marken) ist. Vorsicht ist geboten, wenn eine dem Geschäftsmodell zugrundeliegende Software von einzelnen Gründern vor Gründung des Fintechs oder durch externe Programmierer (z.B. Freelancer) entwickelt wurde. In diesen Fällen sollte im Rahmen der Due Diligence geklärt werden, ob und in welchem Umfang die Rechte bereits wirksam auf das Fintech übertragen wurden, da sie zunächst in der Person des Urhebers (hier z.B. Gründer oder Freelancer) entstehen. Ein Augenmerk sollte dabei auf eine saubere vertragliche Dokumentation gelegt werden, um zukünftige Auslegungsschwierigkeiten und Streitigkeiten aufgrund von Unklarheiten bezüglich der IP-Rechte zu vermeiden.

Open-Source-Software

Ähnliche Risiken bestehen bei der Einbindung oder Weiterentwicklung von Open-Source-Software (OSS). Hier kommt es entscheidend auf die Voraussetzungen und den Umfang der in den jeweiligen OSS-Lizenzbedingungen geregelten Rechteeinräumung an. Im Einzelfall kann in den Lizenzbedingungen eine kommerzielle Nutzung ausgeschlossen sein. Insbesondere für den Fall, dass die dem Fintech-Modell zugrundeliegende Software auf einer Weiterentwicklung des OSS-Quellcodes basiert, kann dies dazu führen, dass eine kommerzielle Nutzung des Fintech-Modells unzulässig ist.

Ein weiteres Risiko beim Einsatz von OSS besteht dann, wenn die OSS-Lizenzbedingungen eine sogenannte Copyleft-Klausel enthalten. Dies bedeutet, dass aufgrund der Lizenzbedingungen eine Pflicht besteht, bestimmte Weiterentwicklungen des Quellcodes unter der Ursprungslizenz zu veröffentlichen. Dieser sogenannte „Copyleft-Effekt“ kann unterschiedlich ausgestaltet sein, je nachdem, ob die OSS-Lizenzbedingungen lediglich eine beschränkte oder eine strenge Copyleft-Klausel vorsehen. In allen Fällen sollte jedenfalls sichergestellt sein, dass das Fintech Weiterentwicklungen der OSS kommerziell nutzen kann und kein proprietäres Know-how offenlegen muss.

Datenschutz

In kaum einem anderen Bereich ist die Sicherheit persönlicher Daten so wichtig und die Skepsis der Verbraucher so groß wie im Finanzbereich. Für Fintechs stellt die Nutzung und Verarbeitung von Daten damit eine große Chance aber auch ein Risiko dar. Dies gilt zumindest dann, wenn dem Schutz dieser Daten nicht in ausreichendem Maße Rechnung getragen wird. In rechtlicher Hinsicht besteht für Fintechs bei datenschutzrechtlichen Verstößen zunächst das Risiko von Abmahnungen, insbesondere durch Wettbewerber oder Verbraucherschutzinstitutionen. Daneben können die zuständigen Datenschutzbehörden Maßnahmen ergreifen und Bußgelder verhängen. Ebenso schwerwiegend sind hingegen die wirtschaftlichen Folgen.

So können öffentlich gewordene Datenschutzverstöße zu einem Reputations- sowie Vertrauensverlust führen. Vor dem Hintergrund, dass derartige „Skandale“ in der Vergangenheit auch klassische Kreditinstitute in Rechtfertigungszwang gebracht haben, ist das wirtschaftliche Risiko für ein junges Fintech nicht zu unterschätzen. In der Praxis liegen die Fallstricke vor allem bei der Übermittlung von Daten zwischen dem Fintech und etwaigen Kooperationspartnern oder Dienstleistern. Zum Teil sind die datenschutzrechtlichen Verantwortlichkeiten nicht oder nur unzureichend geklärt. In der Regel ist bei der Einschaltung von Dienstleistern (z.B. bei Nutzung von SaaS-Produkten) sowie bei Tätigwerden als Dienstleister durch das Fintech der Abschluss einer Auftragsdatenverarbeitungs-Vereinbarung erforderlich. Investoren sollten im Rahmen der Due Diligence daher prüfen, ob entsprechende Vereinbarungen vorliegen und im Übrigen wirksame Maßnahmen zum Schutz personenbezogener Daten getroffen wurden. Da eine Erhebung, Speicherung sowie Verarbeitung von personenbezogenen Daten nur bei Vorliegen einer gesetzlichen Erlaubnis oder datenschutzrechtlichen Einwilligung des Betroffenen zulässig ist, sollten Investoren im Rahmen der Due Diligence darauf achten, dass das Fintech die erforderlichen datenschutzrechtlichen Einwilligungen rechtswirksam einholt und die Nutzer des Produkts bzw. der Dienstleistung in einer Datenschutzerklärung vollständig, zutreffend sowie transparent aufklärt.

Fazit

Fintechs bewegen sich in einem sehr dynamischen Umfeld, insbesondere mit Blick auf die regulatorischen Rahmenbedingungen. Investoren sollten dies bei Beteiligungen an Fintechs im Blick haben und im Übrigen auf die typischen Stolpersteine achten. Im Regelfall lassen sich kritische Punkte in frühen Unternehmensphasen noch gut beheben. In späteren Unternehmensphasen sowie im Falle einer Regulierung (z.B. Beantragung einer Erlaubnis nach dem KWG oder ZAG) ist dies nur mit erhöhtem Aufwand möglich.

Zum Autor:

Björn Brücher ist Rechtsanwalt bei WSS Redpoint Rechtsanwälte, Köln. WSS Redpoint ist eine auf die wirtschaftliche Beratung von Startups und deren Investoren spezialisierte Kanzlei. Herr Brücher ist dort im Bereich Kapitalmarkt- und Aufsichtsrecht sowie Gesellschaftsrecht tätig. Er berät Fintech-Unternehmen bei der Strukturierung ihres Geschäftsmodells. Daneben begleitet Herr Brücher Startups und Investoren bei Unternehmensfinanzierungen und Beteiligungen, insbesondere in aufsichts- und kapitalmarktrechtlichen Fragen.

Aktuelle Anforderungen an die Zinssatzermittlung für Zwecke der Unternehmensbewertung

Von WP/StB Prof. Dr. Christian Zwirner¹

Steigende Herausforderungen bei der Interpretation von Unternehmenswerten

Im Rahmen von Unternehmensbewertungen spielt der Kapitalisierungszinssatz eine wesentliche Rolle. Dieser setzt sich zusammen aus einem (quasi-)risikolosen Basiszinssatz, einer grds. für alle Unternehmen geltenden Marktrisikoprämie sowie einem unternehmensspezifischen Betafaktor. Sowohl beim Ertragswertverfahren als auch bei den international dominierenden DCF-Verfahren findet ein so zu ermittelnder Zinssatz im Rahmen des Kapitalwertkalküls Anwendung. Wertbestimmend sind insofern einerseits die zu diskontierenden Zahlungsüberschüsse im Zähler des Kalküls, andererseits der zur Abzinsung verwendete Zinssatz im Nenner. Neben dem Zähler hat auch der Nenner einen maßgeblichen Einfluss auf den Unternehmenswert.

Während die finanziellen Überschüsse insbesondere von den Geschicken des Bewertungsobjekts bzw. seiner Akteure selbst abhängen, ist die Einflussnahme auf den Kapitalisierungszinssatz begrenzt. Es kann daher vorkommen, dass Unternehmenswerte im Mehrjahresvergleich u.U. stark schwanken, obwohl sich an der Ertragslage respektive ökonomischen Leistungsfähigkeit des Bewertungsobjekts kaum etwas geändert hat. Die Änderung des Unternehmenswerts ist dann auf abweichende Prämissen bzw. Annahmen beim Kapitalisierungszinssatz und einem sich hieraus ergebenden, im Zeitablauf schwankenden Kapitalisierungszinssatz zurückzuführen. Obwohl der Wert des Unternehmens zum Stichtag an der besten Alternativinvestition gemessen wird, kann ein alleiniges Abstellen auf die aktuellen Marktverhältnisse zum Bewertungsstichtag zu Fehlentscheidungen führen, wenn diese im Zeitablauf sehr volatil sind. Es ist daher ratsam, beim Mehrjahresvergleich nicht nur die Ergebnisse der Unternehmenswertberechnungen zu vergleichen, sondern zusätzlich zu berücksichtigen, unter welchen Prämissen der jeweilige Kapitalisierungszinssatz ermittelt wurde. Ansonsten besteht die Gefahr, ein verzerrtes Bild der Ertragslage des Bewertungsobjekts zu erhalten. Diese differenzierte Betrachtungsweise wurde in den letzten Jahren zunehmend wichtiger, weil der Kapitalisierungszinssatz seit der Finanzmarktkrise stark an Volatilität zugenommen hat, da insbesondere der (quasi-)risikolose Basiszinssatz eine bislang unbekannt „Talfahrt“ erlebt hat. Der Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (FAUB) des IDW hat seit der Finanzmarktkrise den angespannten Zinssatz-Verhältnissen bereits häufiger Rechnung tragen müssen, indem bspw. die Empfehlungen zum Ansatz der Marktrisikoprämie sukzessive nach oben angepasst wurden.

Der Basiszinssatz in der Unternehmensbewertung

Zur Bestimmung des Basiszinssatzes in der Unternehmensbewertung ist auf (quasi-)risikolose Anleihen zurückzugreifen. Deutsche Staatsanleihen erfüllen hierbei diese Risikoanforderung weitestgehend. Gem. IDW S 1 wird zur Ermittlung des Basiszinssatzes auf die Zinsstrukturkurve der Deutschen Bundesbank zurückgegriffen.

¹ Prof. Dr. Christian Zwirner, WP/StB, ist Geschäftsführer der Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG, München. Er beschäftigt sich regelmäßig mit Fragen der Unternehmensbewertung.

Die für die Unternehmensbewertung relevanten Basiszinssätze basieren auf einer laufzeitabhängigen Effektivverzinsung von Nullkuponanleihen (Spot Rates), welche mittels eines vereinfachten Bewertungsmodells barwertäquivalent zu einem Einheitszins verdichtet werden (vgl. WP-Handbuch, Bd. II, 14. Aufl. 2014, S. 119 ff.). Hierbei wird der Basiszinssatz mittels einer dreimonatigen Durchschnittsbetrachtung ermittelt.

Die in der (deutschen) Unternehmensbewertung verwendeten, börsentäglich ermittelten Zinsstrukturdaten der Deutschen Bundesbank werden auf Basis der Svensson-Methode der Ermittlung des Basiszinssatzes nach IDW S 1 zugrunde gelegt. Der bewertungsrelevante Basiszinssatz ist hierbei – nach Empfehlung des FAUB – kaufmännisch zu runden, um die Schwankungen, bspw. vor dem Hintergrund eines verschobenen Bewertungsstichtags, so gering wie möglich zu halten. Im Juni 2005 – und bislang – empfahl der FAUB eine kaufmännische Rundung des Basiszinssatzes auf 1/4-Prozentpunkte.

Neue Rundungs-Empfehlung des FAUB

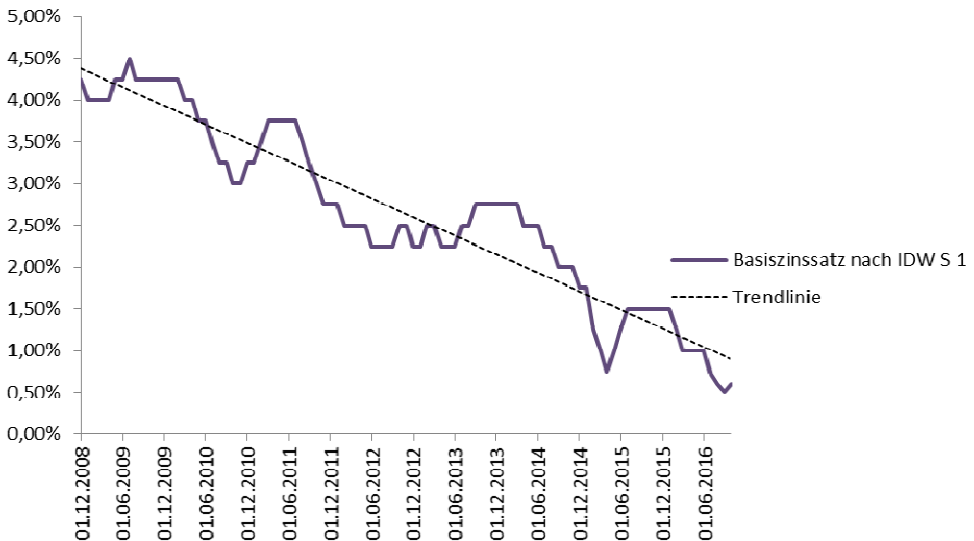
Um dem rückläufigen Zinsniveau Rechnung zu tragen hat der FAUB des IDW am 13.07.2016 eine neue Empfehlung hinsichtlich der Rundung des Basiszinssatzes veröffentlicht. In Zukunft ist der Basiszinssatz, sofern dieser unter einem Prozentpunkt liegt, auf 1/10-Prozentpunkte zu runden. Hierzu wurde eine entsprechende Ergänzung der Fragen & Antworten zu IDW S 1 i.d.F. 2008 vorgenommen (vgl. IDW, IDW Life 2016 S. 731 f.). Mit der Empfehlung reagiert der FAUB auf das anhaltende Niedrigzinsniveau. Die neue Vorgehensweise bei der Rundung des Basiszinssatzes führt dazu, dass dieser „genauer“ ermittelt wird und so Fehlbewertungen vermieden bzw. abgemildert werden sollen.

Vor diesem Hintergrund haben bzw. hätten sich – seit Unterschreiten der 1,00-Prozentpunkt-Marke – nachfolgende Basiszinssätze ergeben:

Datum	1/4-Rundung	1/10-Rundung
30.06.2016	1,00 %	0,90 %
31.07.2016	0,75 %	0,70 %
31.08.2016	0,50 %	0,60 %
30.09.2016	0,50 %	0,50 %
31.10.2016	0,50 %	0,60 %

Ein Vergleich der bisherigen 1/4-Rundung mit der nun erforderlichen 1/10-Rundung zeigt, dass die genau gerundeten Basiszinssätze sowohl über (bspw. 31.08.2016 bzw. 31.10.2016) als auch unter (31.07.2016) der alten Rundung liegen könnten. Zum 30.09.2016 lag der Basiszinssatz – sowohl nach der 1/4- als auch nach der 1/10- Rundung – bei 0,50 %.

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über die Entwicklung des nach IDW S 1 relevanten Basiszinssatzes, welcher seit dem 31.07.2016 mit der 1/10-Rundung ermittelt wurde:



Gemäß IDW S 1 sind zur Ermittlung des Unternehmenswerts insbesondere das Ertragswert- sowie auch die DCF-Verfahren geeignet. Bei diesen Verfahren wird der Unternehmenswert abgeleitet, indem die den Anteilseignern zufließenden zukünftigen Zahlungsüberschüsse auf den Bewertungsstichtag diskontiert werden. Vor dem Hintergrund des Niedrigzinsniveaus bedeutet dies, dass unter ansonsten gleichen Annahmen, der Unternehmenswert bei sinkenden Zinssätzen steigt. Mit 0,50 % lag der Basiszinssatz nach IDW S 1 zum 30.09.2016/01.10.2016 so niedrig wie noch nie. Zum 31.10.2016/01.11.2016 konnte ein leichter Anstieg auf 0,60 % verzeichnet werden. Am 13.07.2016 wurde vom FAUB des IDW eine neue Empfehlung für die Vorgehensweise bei der Rundung des Basiszinssatzes ausgesprochen. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus sah sich der FAUB dazu gezwungen, die nunmehr seit über 11 Jahren gültige Empfehlung im Hinblick auf die Basiszinssatzrundung anzupassen bzw. zu erweitern. Die im August 2016 verabschiedete Empfehlung sieht eine genauere Rundung des Basiszinssatzes in Zeiten niedriger Zinsen vor. Durch die Neuregelung sollen die Auswirkungen des Niedrigzinsniveaus abgemildert und Auswirkungen auf Unternehmenswerte genauer berücksichtigt werden.

Einfluss des Niedrigzinsniveaus

Für die Ableitung des Unternehmenswerts sind nach höchstrichterlicher Rechtsprechung insbesondere das Ertragswertverfahren sowie die DCF-Verfahren geeignet (vgl. hierzu stellvertretend BGH vom 29.09.2015 – II ZB 23/14, Rn. 33, DB 2016 S. 160 sowie auch IDW S 1 i.d.F. 2008, Rn. 101.). Bei beiden Verfahren wird der Kapitalwert mittels der Diskontierung zukünftiger Zahlungsüberschüsse bestimmt. Durch die Diskontierung der Zahlungsströme steigt bei einem sinkenden Zinssatz der Unternehmenswert – c.p. – an. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus ergeben sich somit quasi automatisch steigende Unternehmenswerte auch ohne bspw. eine Verbesserung der Wertschöpfung bzw. Ertragslage der zu bewertenden Gesellschaft. Dadurch ergibt sich folgendes Bild: Der Basiszinssatz nach IDW S 1 ist seit geraumer Zeit und insbesondere in den letzten Monaten stark rückläufig.

Demgegenüber wurde die Marktrisikoprämie hinsichtlich der vom FAUB ausgesprochenen Bandbreitenempfehlung zuletzt am 19.09.2012 nach oben korrigiert (Bandbreite zwischen 5,50 % und 7,00 % vor persönlichen Steuern). Im Ergebnis ist damit der bewertungsrelevante Kapitalisierungszinssatz rückläufig, wodurch sich tendenziell steigende Unternehmenswerte ergeben. Bei einem Betafaktor von 1,00 ergibt sich demnach zum 01.11.2016 ein mittlerer „Standard-Kapitalisierungszinssatz“ von 6,85 %, der sich aus dem Basiszinssatz mit 0,60 % und der mittleren Marktrisikoprämie von 6,25 % zusammensetzt. Es ist allerdings in der Bewertungspraxis zunehmend zu beobachten, dass dem Absinken des Basiszinssatzes der Ansatz einer höheren Marktrisikoprämie (von bis zu 7,00 %) gegenübersteht.

Fazit

Seit der jüngsten Finanzmarktkrise haben die Kapitalmärkte an Volatilität gewonnen und die Zinsen sinken auf historische Niedrigstände. Das hat zur Folge, dass Unternehmenswerte aufgrund des Kapitalwertkalküls c.p. steigen. Um die Auswirkungen der sinkenden Zinssätze zu kompensieren, hat der FAUB bereits mehrfach seine bestehenden Empfehlungen zur Bestimmung der Marktrisikoprämie sowie zuletzt hinsichtlich der Rundung des Basiszinssatzes angepasst. Für Investoren und Anteilseigner ist wichtig, dass diese bei der Beurteilung von Unternehmenswerten zunehmend darauf achten, unter welchen Prämissen der angewandte Kapitalisierungszinssatz ermittelt wurde, weil ansonsten die Gefahr besteht, die Leistungsfähigkeit des Bewertungsobjekts falsch einzuschätzen.

„Digitales Asset Management steigert Sicherheit und Erfolg“



Längst wird ein digitaler Datenraum nicht mehr nur als Vehikel für die kurzfristige Transaktion eines Assets verwendet. Herr Riegler, Geschäftsführer der PMG Projektraum Management GmbH, legt bereits seit Jahren in der Produktentwicklung Wert darauf, dass Datenräume für Transaktionen unkompliziert in permanente Datenräume umgewandelt werden können. Über die gesamte Lebensdauer eines Assets liegen dann alle Informationen in einem einheitlichen Datenmanagementsystem.

Dieses ganzheitliche Datenmanagementsystem ist beispielsweise vom Bau, der Immobilienverwaltung bis hin zur Transaktion die Lösung für eine der größten Herausforderungen, der fragmentierten und unübersichtlichen Datenlage. Die heterogenen Immobilieninformationen liegen meist als unstrukturierte Dokumente vor und werden aufgrund ihrer unterschiedlichen Struktur und Verwendung nicht nur innerhalb eines Unternehmens in den unterschiedlichsten Ablagesystemen und Abteilungen verteilt abgelegt, sondern liegen teilweise auch extern bei unterschiedlichsten Dienstleistern. Neben der daraus resultierenden Vielzahl der eingesetzten Systeme ändern sich zudem die betroffenen Dokumente (z.B. Vertragsdaten) ständig und wachsen über den Lebenszyklus einer Immobilie stetig an. Je komplexer das Portfolio und je diversifizierter die beteiligten Unternehmen und Dienstleister, desto komplexer die Datenlage.

Um dieser Situation gerecht zu werden, wurde in jahrelanger Entwicklung eProjectCare ins Leben gerufen, ein Produkt, das die Lösungen Projektraum, Datenmanagementsystem und Datenraum miteinander verbindet und Methoden und Funktionen bietet, mit denen das Asset Management weitaus effizienter gestaltet werden kann.

Insbesondere die Internationalität, eine ortsunabhängige Zusammenarbeit und der jederzeitige Zugriff auf Informationen ermöglichen nicht nur bei Transaktionen völlig neue Möglichkeiten, auch in der täglichen Verwaltungsarbeit ergeben sich Chancen durch den Wandel hin zum papierlosen Büro, den bereits 71% der Angestellten in naher Zukunft sehen¹ und der ausschließlich mit digitalen Dokumentenmanagementsystemen erreicht werden kann.

Mit dieser ganzheitlichen Sicht auf die Abwicklung von Deals und daraus resultierenden digital verwalteten Assets kommen neue Herausforderungen auf Entscheidungsträger zu. Es sind nicht weiterhin nur die Anforderungen an einen Datenraum für die Transaktion, sondern wesentlich nachhaltigere und langfristige Ziele und Anforderungen zu klären.

„Immer wieder erfahren wir von unseren Mandanten wie noch vor kurzer Zeit höchst unsichere Lösungen verwendet wurden, dazu zählen die üblichen Cloud-Lösungen auf dem Markt. Diese bieten kaum Sicherheit und lassen die Nutzer mit arbeitserleichternden und Rechtssicherheit schaffenden Funktionen meist im Stich. Mit einem überschaubaren Kostenaufwand können Kaufpreise erhöht und Zeiteinsparungen von bis zu 70% erreicht werden, wenn ein professionell aufbereiteter digitaler Datenraum genutzt wird“, so Mike Riegler.

¹ http://www.sage.de/~media/markets/de/press/studien-trends/2016/sagestudie_bueroarbeit_digitalisieren.pdf?la=de

Zusammengefasst liegt der Unterschied zwischen den speziell auf Transaktionen ausgelegten Datenräumen und gängigen Cloud-Lösungen im Sicherheitsniveau zum Schutz vor unbefugtem Zugriff, der Unterstützung von Rechtssicherheit, arbeitserleichternden Funktionen und dokumentierten Schnittstellen für andere Softwarelösungen für Verwaltungsaufgaben, Datenauswertung o.ä. Schnittstellen zu beispielsweise Softwares für Verwaltungsaufgaben.

Auch Integrationsmöglichkeiten wie das direkte Bearbeiten von Office-Dokumenten im Datenraum, Outlook-Plugins, Anmeldungen mit internen Windows-Kennungen sind dann gefragt bei der Verwaltung eines Assets im permanenten Datenraum.

Neben den gängigen Funktionen wie der Vergabe individueller Nutzerrechte, Frage-Antwort Module und Vertragsmanagement-Funktionen spielen auch die Zugriffsmöglichkeiten im Datenraum durch den Anbieter bzw. dessen Support-Team eine entscheidende Rolle. Bei hoch sensiblen Projekten sollte es möglich sein die Administration komplett in der eigenen Hand zu halten. Dabei muss die Oberfläche so intuitiv aufgebaut sein, dass der Datenraum-Administrator keine speziellen IT-Kenntnisse benötigt.

Aussagekräftig im Hinblick auf die qualitativen Standards und Sicherheitsvorkehrungen eines Anbieters sind anerkannte Zertifizierungen und Gütesiegel, vorzugsweise von nationalen Organisationen zur Erfüllung landestypischer Anforderungen. Darüber hinaus gehende Penetrationstests, die einen Hackerangriff simulieren, sind ein weiteres Kriterium zur Bewertung der gehärteten Infrastruktur eines Datenraums. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) zusätzliche Bewertungskriterien zur Auswahl sicherer Cloud-Lösungen anhand des „Trusted Cloud Labels“.

Bezüglich der Sicherheit im Anmeldevorgang durch die Datenraum-Nutzer sollte ein zweistufiger Authentifizierungsprozess gewährleistet werden. Benutzerspezifische, nicht IP-bezogene Zugriffsrechte, sorgen dafür, dass nicht alle Nutzer einer gesamten IP-Adresse Zugriff auf einen schützenswerten Nutzerbereich haben.

Rechtssicherheit wird durch eine revisionssichere Protokollierung aller Aktivitäten, wie Anmeldungen, Dokumentenzugriff, Downloads uvm., unterstützt. Im Nachgang einer Transaktion müssen sämtliche Zugriffe im Datenraum (sog. Log-Files) exportierbar sein. Hinsichtlich der Serverstandorte und des Firmensitzes eines Datenraum-Anbieters muss eine genaue Risikoprüfung vorgenommen werden. Nicht zu vergessen ist dabei eine eventuelle Muttergesellschaft im Ausland. Spätestens seit dem Fall des Safe-Harbors-Abkommens mit den USA empfiehlt es sich, einen Anbieter auszuwählen, dessen Firmensitz und Serverstandorte in Deutschland liegen. Nur so wird eine Einhaltung von Datenschutz- und Compliance-Vorgaben möglich.

Gemeinsam mit Stefan Finkenzeller, ehemaliger Chief Information Security Officer der BayernLB, berät Herr Riegler im ersten Schritt seine Mandanten in den individuellen Anforderungen eines Datenraums zur optimalen Unterstützung des gesamten Lebenszyklus deines Assets. Höchste Prioritäten liegen dabei in der intuitiven Oberfläche für die Nutzer, der Berücksichtigung des jeweiligen Anwendungsszenarios, individuell buchbarer Module und Sicherheit in der gesamten Nutzungsphase. Unter Berücksichtigung des immer bestmöglichen Kosten-Nutzen-Verhältnisses wird so die optimale Lösung eruiert.

Personalbeschaffung von Experten: Der Umbruch fördert M&A-Aktivitäten

Von Dr. Stephan Bülow, Geschäftsführer Bülow Industries GmbH



MONEY & IDEAS FOR HIDDEN CHAMPIONS

Spätestens seit dem Erscheinen der „Digitalen Agenda“ der Bundesregierung im August 2014 ist das Thema „Digitalisierung“ auch in der breiten Öffentlichkeit angekommen. Es wird nunmehr in Deutschland fortlaufend darüber berichtet, daß die Wirtschaft mit digitalen Technologien durchdrungen wird und in Folge dessen Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten in fast allen Branchen revolutioniert werden. Nach allgemeinem Verständnis wird diese Entwicklung die Kräfteverhältnisse zwischen den verschiedenen Branchen deutlich verändern, nicht zuletzt weil auch branchenfremde Unternehmen in etablierte Märkte eindringen werden.

Dies wird besonders starke Auswirkungen auf die ITK- und Engineering-Branche haben, die in der Vergangenheit bereits sehr branchenübergreifend tätig war und mit Themen wie „Industrie 4.0“ heute und in naher Zukunft noch viel stärker die deutsche Wirtschaft durchdringen werden.

Bereits heute besitzen beide Branchen eine überragende Bedeutung für die deutsche Wirtschaft:

	ITK	Technologie-und Engineering-Services
Marktvolumen (€)	151bn	9,8bn
Marktwachstum (16 vs 15)	+2,0%	+5,0%
Erwerbstätige	1,0m	1,2m Ingenieure
Offene Stellen (Q3 16)	55.000	60.000 für Ingenieure

Quellen: BITKOM, VDI, Lünendonk

Zwar haben die digitalen Technologien je nach Branche und Betriebsgröße einen unterschiedlichen Stellenwert bei deutschen Unternehmen als Abnehmer von IT- und Engineering-Leistungen (Quelle: GfK Enigma). Insgesamt ist aber allen Unternehmen klar, dass die Anforderungen an das Personal zunehmen werden, um reaktionsschnell neue Geschäftsfelder und –themen abzudecken (Quelle: Hays). Weil intern zumeist das erforderliche Personal nicht vorhanden ist, wächst das Bewußtsein, dass externe Dienstleister einen wesentlichen Beitrag dafür leisten, den Personalbedarf zu decken. Rund 40% der Unternehmen wollen in diesem Sinne die Arbeit mit diesen in Zukunft ausbauen (Quelle: Capgemini), 80% haben IT-Leistungen bereits (teilweise) an externe Dienstleister ausgelagert (Quelle: BITKOM).

Interessanterweise sind zwei diametral entgegengesetzte Reaktionen auf Seiten der händeringend nach Kapazität und Kompetenz suchenden Unternehmen zu beobachten.

Auf der einen Seite gibt es Unternehmen, die systematisch mit externen Dienstleistern bei der Rekrutierung von externen und internen Fachkräften zusammenarbeiten, diese an der Erarbeitung der Personalstrategie beteiligen und sie sogar als strategische Partner akzeptieren, die auch bei Bedarfsanalyse, Produktivstellung und Abrechnung mitwirken.

Auf der anderen Seite des Spektrums befinden sich Unternehmen, die sich die Tatsache zunutze machen, daß mit zunehmender Digitalisierung des Privat- und Berufslebens nahezu alle hochqualifizierten Experten einen „digitalen Zwilling“ veröffentlichen (inkl. CV, Projekte, Referenzen, Honorar, Qualifikation, Verfügbarkeit). Die Unternehmen stellen sich darauf ein und publizieren ihren Personalbedarf elektronisch, intelligente Matching-Systeme suchen, finden und vermitteln den passenden Spezialisten in Sekundenbruchteilen, die Software der Matching-Systeme übernimmt das Vertrags- und Rechnungsmanagement dank weitgehender Standardisierung voll automatisch. Wie eine Aktie an Wertpapierbörsen beschaffen sich Unternehmen entsprechende Experten, Menschen aus der Organisation des Unternehmens wirken an dem gesamten Prozeß nur noch in Ausnahmefällen als Qualitätskontrolleure mit. Intermediäre wie Personalagenturen sind überflüssig, an deren Stelle treten „Plattformen“.

Die Plattform-Betreiber bieten dann mehrere Formen der Zusammenarbeit an. Beim „Online Staffing“ als einer wesentlichen Spielart organisieren sie auf ihrer IT-Infrastruktur ein automatisches Matching von Projekt und Experten, der Kunde kann im Anschluss daran den Experten mit dem besten „fit“ beauftragen, zusätzlich wird ein Datenraum zur Verfügung gestellt, über den die gesamte Projektabwicklung läuft, wodurch der Experte nicht länger zwingend beim Kunden arbeiten muß. Beim „Crowdsourcing“ als zweiter wichtigen Spielart bietet die Plattform einer unbegrenzten Zahl an Experten („crowd“) lediglich die Möglichkeit, interessante Projekte (inkl. Konditionen der Projektabwicklung) kennenzulernen und diese zu bearbeiten (Quelle: Blohm). Der Experte ist frei, dies als Ausschreibung zu verstehen und Lösungen für die genannte Fragestellung zu liefern. Anders als beim „Online-Staffing“ trifft also nicht der Kunde die Entscheidung, ob eine Zusammenarbeit zustande kommt. Zudem unterscheidet sich das „Crowdsourcing“ auch darin vom „Online Staffing“, daß der Kunde nicht eine 1:1 Beziehung zum Experten eingeht, sondern eine 1:n-Beziehung, bei der er sich je nach Wunsch das beste, billigste, schnellste Ergebnis aussuchen kann und entsprechend vergütet.

Für den Kunden ändert sich durch die Zusammenarbeit mit Plattformen natürlich seine eigene Projektorganisation und er hat die Vorteile, Zugang zu einem großen, internationalen Pool an Experten zu erhalten sowie die Vermittlungsgebühr klassischer Personalagenturen einzusparen.

Selbstverständlich ist die Welt nicht „so schwarz und weiß“ wie oben idealtypisch beschrieben. Viele Unternehmen verfolgen hybride Personalbeschaffungsstrategien mit/ohne Plattformen, mit/ohne Personalagenturen, mit fallweiser/strategischer Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern. Fest steht, dass sich der Rekrutierungsmarkt weiter differenziert und sich verschiedene Ausprägungen herausbilden, die für unterschiedliche Konstellationen ihre Daseinsberechtigung haben. Ironischerweise müssen sich nicht nur die Betroffenen der Digitalisierung, also die klassischen Industrien, neuen Wettbewerbern stellen, sondern auch die Treiber selbst, also die Anbieter der immer wichtigeren IT- und Engineering-Experten. Infolgedessen befinden sich auch auf dem Beschaffungsmarkt für Experten die Geschäftsmodelle im Umbruch, klassische Unternehmensgrenzen lösen sich auf und mit sinnvollen Abspaltungen und/oder Zukäufen werden sich die Anbieter neu positionieren müssen, wenn sie den neuen Anforderungen gerecht werden wollen. Das bietet natürlicherweise neben Branchenteilnehmern auch branchenfremden Investoren wie Private Equity Häusern und unternehmerischen Family Offices ein ganz neues Betätigungsfeld.

Internet: www.buelow-industries.com

Wie Mittelständler passende FinTechs finden

Von Dirk Oliver Haller, Vorstand der DFT Deutsche Finetrading AG



Der Finanzmarkt ist in Bewegung: Getrieben durch die europäische Null-Zins-Politik und verstärkte Regulierungen nach Basel III, stecken deutsche Dinosaurier der Finanzwelt in der Bredouille. Zudem geraten Regional- und Großbanken zwischen Hamburg und München unter Druck. FinTechs – junge Anbieter einzelner Finanzdienstleistungen – drängen auf den Markt. Sie haben vor allem Privatkunden im Visier und bieten gut verständliche Apps, um Bankgeschäfte bequem und günstig abzuwickeln. Doch auch Mittelständler können von den Marktveränderungen profitieren.

Weltsparen etwa vermittelt Festgeldanlagen im europäischen Ausland. Oder die Hamburger Kreditech: sie verleihen Geld; vom 50-Euro-Kredit für drei Tage bis zum 50.000-Euro-Darlehen für drei Jahre. App statt Bank auch bei Auslandstransfers. Das Londoner Start-up Transferwise sieht sich als Alternative zu deutschen Banken, weil sie einen besseren Service bieten und weniger Gebühren verlangen. Plattformen wie Auxmoney, Bondora oder Lendico bringen Kreditnehmer mit Privatleuten zusammen, die Geld verleihen wollen. Einer neuen Studie zufolge könnte das Geschäftsvolumen in Europa auf bald mehr als sieben Milliarden Euro anwachsen. Für die USA prognostizieren Berater von PwC bis in einer Dekade sogar einen 150 Milliarden Dollar schweren Markt. Entwickelt sich dieses „Crowdlending“ hierzulande ebenso rasant, werden Volksbanken und Sparkassen bald weniger Kredite abzeichnen.

Natürlich gehört auch das Portal interFin in die Gattung FinTech. Wobei die Deutsche Finetrading AG ausschließlich Gewerbekunden anspricht. Der online Ableger ist wie viele FinTech-Firmen für kleinere Volumen interessant. Hier tritt interFin als Zwischenhändler für Umlaufvermögen bis 20.000 Euro auf. Das angestammte Finetrading ist wie Leasing oder Factoring für Summen ab 50.000 Euro angelegt. Aber egal, ob frisches Start-up oder erfahrene AG. Geldhäuser, die diese Finanzierungskategorien anbieten, bieten dem Mittelstand Alternativen. Sie alle wollen Unternehmen als Kunden. Die wiederum haben die Auswahl an Anbietern die vermeintlich schneller, pfiffiger und internationaler agieren.

Zudem gehen die jungen Finanzfirmen clever vor, um Kunden zu locken. Steht ein namhafter Investor oder renommierte Kooperationspartner hinter dem FinTech, wirkt das auf potenzielle Kunden wie ein Gütesiegel. Jedoch sollten sich Mittelständler nicht von den Namen blenden lassen. Im Vergleich zu einem Verbraucher sind die Risiken für Unternehmen gleichwohl höher, wenn sie mit einem FinTech arbeiten. Wer einen Kredit über ein paar Hundert Euro aufnehmen oder einen Teil des Ersparnen von einem Robo-Advisor verwalten lassen will, geht ein überschaubares Risiko ein. Wenn aber Betriebe ihren Zahlungsverkehr über einen neuen Anbieter abwickeln, hat das weitreichende Konsequenzen. Scheitert die Zusammenarbeit, können hohe Folgekosten entstehen.

Ein Qualitätskriterium kann daher sein, darauf zu achten, wer als Macher hinter dem FinTech steht und die Prozesse verantwortet. Im Geschäftskundenbereich ist es obendrein hilfreich, wenn man Branchenerfahrung hat – oder noch besser: Selbst in der Finanzwelt tätig war. Nur wer die Abläufe im Detail kennt, weiß auch wo Risiken schlummern und kann die Anbieter aussortieren, die hier Schwächen zeigen.

Potenzial steckt für kleine und mittelständische Unternehmen vor allem im Bereich der Kreditfinanzierung beziehungsweise verlängerter Zahlungsziele. Wenn heute ein Heizungsbauer einen Kredit in Höhe von 20.000 Euro Kredit braucht, verdient die Bank daran kaum etwas, weil die Prozesse aufwendig und teuer sind. Ein FinTech mit standardisierten und automatisierten Abläufen ist da deutlich im Vorteil und kann günstigere Konditionen anbieten. Belegt hat das vor kurzem eine Studie der HHL Leipzig Graduate School of Management: Insbesondere kleine Unternehmen, die unter einer Million Euro Umsatz erzielen und rund zehn Menschen beschäftigen, nutzen heute schon Crowdlending anstelle von Bankkrediten. Weil viele Finanz-Start-ups ihre Dienstleistungen als White Label anbieten, benutzen schon heute viele Firmen Fintech-Angebote – allerdings ohne es zu wissen. Banken oder Softwareanbieter integrieren diese in ihr System, ohne dass das FinTech gegenüber dem Kreditnehmer oder Geldanleger sichtbar wird. Beispiel Zahlungsverkehr.

Aber bei aller Euphorie für die frischen, jugendlichen Einflüsse in der Finanzwelt haben deutsche Banken im internationalen Vergleich oft das Nachsehen. Und das mit ihrem bisherigen Geschäftsmodell. Unter den zehn wertvollsten Banken der Welt befinden sich fast ausschließlich chinesische und amerikanische Gesellschaften. Auf Platz 20 rangiert das wertvollste Institut der Euro-Zone. Die wertvollste deutsche Bank findet sich nicht einmal unter den 100 Geldinstituten. Das ist nicht gleichgültig, wenn die Industrie bei großen Finanzierungen und Transaktionen auf ausländische Banken angewiesen ist. Umso mehr, weil Kreditentscheidungen in kritischen Fällen noch nie frei von politischen Einflüssen gewesen sind.

Dennoch geben einzelne Anzeichen Grund für Optimismus: Etliche Banker haben die Situation erkannt. Viele hinterfragen ihre bisherigen Modelle. Suchen Kontakt zu alternativen Anbietern wie interFin, um ihr Portfolio abzurunden. Oder programmieren Apps und schulen den Vertrieb, um in Sachen soziale Medien aufzuholen. Die Pfunde, mit denen Sie jedoch wuchern sollten, sind laut Umfragen und Studien Sicherheit und Vertrauen. Natürlich nutzen gerade junge Leute ausgiebig Online-Kanäle. „Aber die klassische Bankverbindung und die Sicherheit, die damit verbunden ist, haben immer noch die oberste Priorität“, fassen etwa die Sieger-Studenten der Uni Hamburg anlässlich eines Postbank-Awards zusammen.

Und natürlich basiert auch Finetrading auf diesen sicheren Säulen. Die Zwischenfinanzierung läuft über Konten von Banken, die eine Lizenz haben und der Kreditaufsicht unterliegen. Dennoch müssen sich Banken schneller den Bedürfnissen der Kunden annehmen. Darlehen von Instituten machen nur noch 23 Prozent des Fremdkapitals von Unternehmen aus – vor zehn Jahren waren es noch 30 Prozent. Dünner sollte das Eis nicht werden.

www.dft-ag.de

Übersicht: Private Equity/M&A 2016

Gesamtübersicht / Statistik

Branchenverteilung (M&A/Private Equity) Transaktionen 2016

Branche	Anzahl Transaktionen		
	M&A	Private Equity	Gesamt
Software & IT	205	65	270
Dienstleistungen	204	51	255
Anlagenbau/Maschinenbau	167	52	219
High-Tech	147	63	210
Sonstiges	104	53	157
Internet/Mobile	125	26	151
Handel	94	37	131
Finanzwesen	103	20	123
Pharma/Life Sciences	87	32	119
Automotive	79	33	112
Medien/Verlagswesen	79	7	86
Nahrungsmittelindustrie	69	15	84
Bauindustrie	53	24	77
Energieversorgung	49	20	69
Chemie/Kunststoffe	56	10	66
Medizintechnik	36	18	54
Transport/Logistik	43	8	51
Cleantech	30	10	40
Verpackungen	26	11	37
Mode/Textilien	11	13	24
Krankenhäuser/Pflegeheime	11	11	22
Luft- und Raumfahrt	15	7	22
Entsorgung/Recycling	16	5	21
Druckindustrie	16	4	20
Kunststoffverarbeitung	15	5	20
Bahn/Schiene	12	6	18
Immobilien	12	5	17
Möbelindustrie	6	7	13
Schiffbau/Schifffahrt	8	4	12
Papierindustrie	6	4	10
GESAMT	1.884	626	2.510

© MAJUNKE Consulting – Quelle: eigene Datenbank

Eine ausführlichere Übersicht mit allen Details zu den Transaktionen können Sie anfordern:
sm@www.majunke.com

Übersicht: Venture Capital 2016

Venture Capital-Investments: Statistik 2016

Im Jahr 2016 konnte der Brancheninformationsdienst MAJUNKE Consulting insgesamt 452 Venture Capital-Finanzierungen mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von über 1,22 Mrd. Euro recherchieren. Das bedeutet ein durchschnittliches Beteiligungsvolumen von 2,69 Mio. Euro je Investment*. Im Gegensatz zu 2015 (402 Deals mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von 1,17 Mrd. Euro) bedeutet dies einen weiteren Anstieg der Anzahl der VC-Investments.

Branche	Anzahl Deals
Internet / Mobile	135
Software & IT	78
Finanzwesen	53
High-Tech	53
Dienstleistungen	48
Sonstiges	30
Pharma/Life Sciences	24
Medizintechnik	21
Cleantech	10
Gesamtergebnis	452

© MAJUNKE Consulting – Quelle: eigene Datenbank

Eine ausführlichere Übersicht der VC-Investments können Sie anfordern:

sm@www.majunke.com

* Unter den insgesamt 452 erfassten Deals gab es 196 Deals, über deren Finanzierungshöhe durch die Beteiligten Stillschweigen vereinbart wurde. Als langjährigen Erfahrungswert setzte MAJUNKE Consulting eine durchschnittliche Finanzierungssumme von 1,97 Mio. Euro je Investment fest.

Kapitel 2: Marktteilnehmer

Innovative Mittelstandsfinanzierer

BRIGHT CAPITAL

Unternehmensprofil:

BRIGHT CAPITAL ist ein unabhängiger, deutscher Kreditfonds. Der BRIGHT CAPITAL Mittelstandsfonds investiert in nachhaltig erfolgreiche mittelständische Unternehmen. Typische Finanzierungsanlässe für Unternehmen in Wachstumsphasen sind die Erschließung neuer Märkte, die Einführung neuer Produkte oder die Gewinnung neuer Kunden. Voraussetzung für ein Investment ist ein positiver Geschäftsverlauf und anstehende Wachstumschancen, die sich mit Hilfe einer Finanzierung realisieren lassen. Hierbei verfolgt BRIGHT CAPITAL einen unternehmerischen Investitionsansatz. Finanzierungen werden passend zur jeweiligen Unternehmenssituation individuell und in Zusammenarbeit mit dem Management strukturiert. Das BRIGHT CAPITAL Team blickt auf eine langjährige Erfahrung als Unternehmer, Berater und Investor zurück und bringt seine Expertise beratend aber nicht operativ in die Portfoliounternehmen ein. Dabei wird das Management von einem erfahrenen Team von Industriexperten unterstützt.

<u>Gründung:</u>	2014
<u>verwaltetes Kapital:</u>	100 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	3 Mio. € bis 10 Mio. €, darüber mit Co-Investoren
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	10 bis 100 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstum/Expansion, Unternehmensnachfolge, Akquisitionsfinanzierungen, Rekapitalisierung und Optimierung der Finanzierungsstruktur
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Alle Branchen
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Fonds:</u>	Deutscher Kreditfonds
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Fund of Funds, Family Offices, Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	Keine Angabe

BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH

Niedenau 36, 60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 348 77 59-80

Prinzregentenplatz 7, 81675 München
Tel: +49 89 2155 208-60

Internet: <http://www.brightcapital.de>, E-Mail: mittelstand@brightcapital.de

Management:
Matthias M. Mathieu, Karsten Batran, Benjamin S. Schlote



Branche/Keywords: Wareneinkaufs-/Lagerfinanzierung, Finetrading, Supply Chain Finance
Gründungsjahr: 2011
Standort: Ladbergen (Münster / Osnabrück)

Unternehmensprofil:

Finetrading ist eine flexible Finanzierungsform, bei der kein Bankkredit, sondern ein Handelsgeschäft zum Einsatz kommt. Der Finetrader agiert dabei als Zwischenhändler: Er erwirbt die Ware vom Verkäufer und veräußert sie sofort wieder an den Abnehmer weiter. Während der Verkäufer sein Geld umgehend erhält, räumt der Finetrader dem Abnehmer ein Zahlungsziel von bis zu sechs Monaten – bei Investitionsgütern von bis zu zwölf Monaten ein. Die Vorteile dabei: Finetrading-Finanzierungen sind einfach und flexibel, beanspruchen keine Vermögenswerte als Kreditsicherheit und eignen sich für Geschäfte im In- und Ausland.

Warenfinanzierung

Mit Finetrading lässt sich der Kauf von Rohstoffen und Handelswaren unkompliziert und maßgeschneidert finanzieren. Ob Einkauf von saisonalen Handelswaren, Rohstoffen oder Finanzierung von Ersatzteillagern: Finetrading ist ein ideales Instrument, um den Zeitraum zwischen dem Erwerb und der Erzielung von Umsatzerlösen zu überbrücken. Der Käufer kann als Sofortzahler auftreten, Skontoabzüge nutzen und damit seine Liquidität optimieren. Dank der Unabhängigkeit von Banken bleiben bei der Finetrading-Finanzierung die finanziellen Spielräume erhalten, die das Unternehmen für seine Investitionen und den laufenden Betrieb benötigt.

Im- & Exportfinanzierung

Wenn grenzüberschreitende Geschäfte zu finanzieren sind, können klassische Kredite schnell mit bürokratischem Aufwand verbunden sein. Ganz anders beim Finetrading, wo die DFT Deutsche Finetrading AG ihre Expertise im Auslandsgeschäft mit einbringt und damit die Finanzierung transparent und einfach gestaltet.

Importeure können mit Finetrading ihre Warenimporte unkompliziert finanzieren und ihre Lieferantenrechnungen sofort begleichen. Exporteure stellen ihre Rechnung an die DFT und schalten damit das mit Auslandslieferungen verbundene Bonitätsrisiko aus. Die DFT übernimmt die Bonitätsprüfung des Abnehmers und kümmert sich um die Zahlungsabwicklung – und der Exporteur kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Lagerfinanzierung

Große Warenlager binden viel Kapital – und dann fehlen dem Unternehmen oftmals freie Geldmittel, um weiteres Wachstum oder die Erschließung neuer Marktsegmente finanzieren zu können. Als Antwort auf dieses häufig anzutreffende Dilemma hat die DFT Deutsche Finetrading AG mit "Stockfinance" ein neues Finanzierungsmodell entwickelt, das den Nutzern über die Finanzierung des Warenlagers liquide Mittel zufließen lässt. Über die bankenunabhängige "Stockfinance"-Finanzierung können mittelständische Unternehmen einen großen Teil der Liquidität wieder freisetzen, die in ihren Lagerbeständen in Form von Handelswaren oder Rohstoffen gebunden ist. Interessant ist diese Lösung vor allem für Handelsunternehmen, aber auch für produzierende Betriebe mit größeren Warenlagern. Als Sicherheit dient ausschließlich der finanzierte Lagerbestand, so dass aus Sicht des Unternehmens keine weitere Besicherung erforderlich ist.

DFT Deutsche Finetrading AG

Am Kanal 2-4 | 49549 Ladbergen
 Tel.: +49 (5485) 83009-61 | Fax: +49 (5485) 83009-761
 Email: doh@dft-ag.de | Internet: www.dft-ag.de

Vorstand: Dirk Oliver Haller

Branche/Keywords: Leasing, Asset Based Finance, Sale & Lease Back, Sale & Buy Back, gebrauchte Maschinen und Produktionsanlagen
Gründungsjahr: 2005
Standort: Hamburg

Unternehmensprofil:

Maturus Finance bietet seit 2005 rein objektbasierte Finanzierungslösungen wie Sale & Lease Back bzw. Mietkauf Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen an und ist damit der deutsche Pionier in diesem Marktsegment. Maschinenlastige, produzierende Unternehmen im mittelständischen Bereich, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen oder Ergänzungen zu bestehenden Bankverbindungen suchen, finden in Maturus Finance einen flexiblen und unternehmerisch denkenden Partner. Der innovative Ansatz liegt in der vorrangigen Betrachtung der Werthaltigkeit der mobilen Anlagegüter des Unternehmens. Dessen Bonität wird nachrangig betrachtet.

Durch den Verkauf des gebrauchten Maschinenparks und das gleichzeitige Zurückmieten fließt dem Unternehmen im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung benötigte Liquidität zu – so werden stille Reserven gehoben, die Eigenkapitalquote und damit mittelfristig auch die Bonität verbessert. Für die Finanzierung kommen ausschließlich universal einsetzbare, mobile und sekundärmarktfähige Maschinen und industrielle Anlagen in Betracht. Die detaillierte Bewertung dieser Objekte bildet stets das Fundament für die Finanzierungsangebote der Maturus Finance. Durch den Verkauf der Assets können mittelständische Unternehmen frische Liquidität schöpfen und in der Regel zugleich stille Reserven heben, da der Ankaufswert der Anlagegüter meist über dem Restbuchwert liegt.

Finanzierungen werden grundsätzlich ab einem Volumen von ca. 300.000 Euro bis ca. 10 Mio. Euro begleitet, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Unternehmensumsatzgrößen von 5 Mio. bis 200 Mio. Euro. Sale & Lease Back eignet sich hervorragend für produktionslastige Unternehmen, z.B. aus dem Maschinenbau, der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, Bau, der Lebensmittelherstellung, Textilproduktion, Verpackungsindustrie, Holzverarbeitung, Getränkeindustrie oder der Druckereibranche. Anlass für eine Finanzierung ist in der Regel ein konkreter, akuter Liquiditätsbedarf. Die Motive sind dabei verschieden, sie reichen von Restrukturierungsprozessen, über die Ablösung von Bankverbindlichkeiten bis hin zur Ablösung von (Mit-)Gesellschaftern, z.B. bei Unternehmenstransaktionen oder Nachfolgeprozessen. Auch der Bedarf an finanziellen Mitteln für einen Neustart nach der Krise kann ein Anlass sein. Die Finanzierungskapazitäten der Maturus Finance sind durch Refinanzierungslinien von namenhaften Privat- und Landesbanken und eine hohe Eigenkapitalausstattung gesichert. Eine individuelle und kompetente Beratung der Kunden wird durch einen spezialisierten Kreis von Mitarbeitern erzielt, die zum einen viele Jahre an Erfahrung in der Bewertung, Vermarktung und Finanzierung von gebrauchten Maschinen und Anlagen mitbringen und zum anderen auf ein Netzwerk von etablierten Maschinengutachtern und vereidigten Sachverständigen zurückgreifen können. Dies sichert eine verlässliche Werteinschätzung der Assets sowie eine schnelle, verlässliche Umsetzung der Finanzierungen.

Interessenten finden unter <http://www.maturus.com> weitere Informationen oder senden eine E-Mail an info@maturus.com.

Maturus Finance GmbH
Brodschragen 3-5, 20457 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 - 300 39 36 - 250
E-Mail: info@maturus.com
www.maturus.com

Maturus Finance GmbH in Österreich
Zelinkagasse 10, 1010 Wien
T. +43 01 3101193
E-Mail: info@maturus.com
www.maturus.com

Geschäftsführer: Carl-Jan v. der Goltz, Christoph Kleinfeld



Branche: Sale & Lease Back / innovative Mittelstandsfinanzierung /
branchenunabhängige Finanzierungsgesellschaft
Gründungsjahr: 2010

Unternehmensprofil:

Die Nord Leasing GmbH ist eine der führenden, bankenunabhängigen Finanzierungsgesellschaften mittelständischer Unternehmen für objektbezogene Finanzierungslösungen wie Sale & Lease Back oder Sale & Rent Back (Mietkaufvariante).

Wir verstehen uns als Partner für mittelständische Unternehmen mit Liquiditätsherausforderungen. In dieser Funktion bieten wir Firmen die Möglichkeit, ihre gebrauchten werthaltigen Maschinen und maschinellen Anlagen zu verkaufen und anschließend zurück zu leasen. Durch diese Finanzierungsform können Unternehmen stille Reserven heben und erhalten frische Liquidität.

Für klassische Kapitalgeber zählt allein die Bonität. Die Nord Leasing GmbH bietet eine Finanzierungsmöglichkeit, die weitgehend auf Basis des Marktwerts der gebrauchten Produktionsanlagen und Maschinen beruht, also auf der Werthaltigkeit der Unternehmens-Assets. Ziel ist es, die Gesamtheit des mobilen Anlagevermögens bzw. ganzer Produktionsstätten zu finanzieren. Geschäfte werden i. d. R. ab einem Kaufpreisvolumen (Zeitwert Maschinengutachten) von 400 TEUR bis ca. 10 Mio. EUR abgeschlossen.

Die Geschäftsleitung verfügt über langjährige Erfahrung im Sale & Lease Back-Bereich und in der Mittelstandsfinanzierung. Ferner nutzt die Nord Leasing GmbH durch NetBid / Angermann & Lüders die mehr als 60jährige Erfahrung auf den Gebieten Bewertung und Gutachtenerstellung sowie die hervorragenden Kenntnisse und Kontakte im Sekundärmarkt für Maschinen und Anlagen.

Erfolgreiche Kooperationen bestehen ferner mit Kreditinstituten, Restrukturierern und Sanierern, Insolvenzverwaltern, Unternehmensberatungen, Leasing- und Factoringgesellschaften, Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften, Kanzleien von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern, Rechtsanwaltskanzleien, Kreditversicherern und Auskunfteien.

Nord Leasing GmbH

ABC-Straße 35
20354 Hamburg

Tel: +49 40 33 44 155 111
Fax: +49 40 33 44 155 166

E-Mail: info@nordleasing.com
Internet: www.nordleasing.com

Geschäftsführer: Thomas Vinnen

TARGO • COMMERCIAL FINANCE

Branche:	Corporate Finance
Gründungsjahr:	1964
Vorstände/Teamgröße:	3 / 500 in Deutschland
Standorte in Deutschland:	Mainz (Hauptsitz), Düsseldorf, Hamburg, Berlin, Leipzig, Pullach bei München und Stuttgart

TARGO Commercial Finance

TARGO Commercial Finance ging im Sommer 2016 aus dem durch die französische Bankengruppe Crédit Mutuel übernommenen Factoring- und Leasinggeschäft von GE Capital in Deutschland hervor. Als Partner mittelständischer Unternehmen bietet TARGO Commercial Finance umfassende und innovative Finanzierungslösungen in den Bereichen Factoring und Leasing an. - www.targocf.de

Factoring und M&A – die perfekte Verbindung

Mehr Cash für Targets ohne mehr Leverage: Factoring bietet bei M&A-Transaktionen klare Vorteile. Tatsächlich ermöglicht eine Finanzierung des Working-Capitals durch Factoring eine wesentlich höhere Liquiditätsausschöpfung gegenüber herkömmlichen Banklinien. So können in der Regel rund 90 Prozent der Forderungen des Targets zeitnah in Liquidität umgewandelt werden. Mit unseren Factoring-Lösungen bieten wir eine sinnvolle Verknüpfung von Liquiditätsbeschaffung, Risikoabsicherung und Beratungskompetenz in Verbindung mit hoher Transaktionssicherheit – auch international.

Warum TARGO Commercial Finance?

Jahrzehntelange Marktexpertise und umfassende Branchenkenntnis machen uns zu einem der führenden Anbieter für Mittelstandsfinanzierung in Deutschland.

- **Schnell:** Geschwindigkeit ist vor allem bei M&A-Transaktionen einer der entscheidenden Faktoren. Wir können, sobald uns Information Memorandum und Open Account Ledger vorliegen, bereits binnen 48 Stunden eine belastbare Aussage darüber treffen, ob Factoring bei einem Target möglich ist und wie viel Liquidität aus dem Forderungsbestand generiert werden könnte.
- **Groß:** Unsere Kunden profitieren sowohl von unserem immensen Know-how und Erfahrungsschatz im Factoring- und Leasinggeschäft als auch von der Finanzkraft der französischen Bankengruppe Crédit Mutuel. Für unsere größten Factoring-Kunden finanzieren wir jährlich Forderungen in Milliardenhöhe.
- **International:** Wir haben bereits Factoring-Transaktionen u.a. für Unternehmen in Deutschland, Österreich, in der Schweiz, den Beneluxstaaten, UK, den USA und Hongkong erfolgreich durchgeführt. Die TARGO Commercial Finance AG verfügt über eine deutsche Banklizenz, die es uns ermöglicht, in allen EWR-Ländern tätig zu sein. Unsere Finanzierungslösungen umfassen neben allen gängigen Factoring-Lösungen auch grenzüberschreitende Cross-Border-Finanzierungslösungen.

Ausgewählte Referenztransaktionen in 2015/2016:

- Internationale Working-Capital-Finanzierung in der Metallindustrie
- Inter-Credit®-Factoring in der Papierindustrie
- Internationales Factoring in der Unterhaltungselektronikindustrie
- Internationales Factoring in der Logistikindustrie



TARGO Commercial Finance AG

Johannes Wehrmann

Head of Structured Finance

Telefon: +49 6131 - 46 47 476, Mobil: +49 173 - 67 76 398

E-Mail: johannes.wehrmann@targocf.de

Preismanagement, Vertrieb & Einkauf

SCHUPPAR CONSULTING

Your Pricing Experts 

Branche:	Preismanagement, Vertrieb & Einkauf
Gründungsjahr:	2005
Geschäftsführer:	Dr. Björn Schuppar
Teamgröße:	10
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil

„Schuppar Consulting – Your Pricing Experts“: Seit 11 Jahren erfolgreich im Markt machen wir Unternehmen erfolgreicher, den Vertrieb selbstbewusster und den Einkauf wirksamer. Dauerhaft und mit nachweislichen Erfolgen. Bei der Preisstrategie. In der Preisdurchsetzung. Bei Preiserhöhungen. Über 7.000 Führungskräfte haben wir weltweit geschult, mit ihnen Projekte entwickelt und gemeinsam ihre Arbeit zum Erfolg geführt.

Unsere Kunden

Equistone Partners Europe, CVC Capital Partners, Berenberg M&A, Deutsche Private Equity, Investcorp sowie L-GAM – alles Private Equity Unternehmen, die mit uns zusammengearbeitet und uns in Portfolio-Firmen als Top Line-Berater eingesetzt haben. Und die uns in der Due Dilligence- bzw. Nachkauf-Phase mit einer „Excellence Diagnostic“ beauftragt haben – für eine fundierte Analyse der vorliegenden EBITDA-Potenziale und Risiken in Vertrieb und Pricing.

Unsere Kernkompetenz

Wir analysieren, beraten und coachen aus einer Hand – von der Strategie über die Umsetzung bis zum Monitoring. Wir überprüfen und messen den Erfolg unserer Maßnahmen im Preis- und Verhandlungsmanagement sowie im Vertrieb und Einkauf. Regelmäßig und mit signifikanten Ergebnissen: 2,3 Prozentpunkte Verbesserung der EBITDA-Marge und 33 Prozent Gewinnsteigerung im Schnitt über alle Projekte.

Sie haben ein Mandat, um Ihr Pricing oder den Vertrieb zu optimieren? Sie wollen eine Fragestellung oder einen Case mit uns besprechen? Sie möchten mehr über Ihre Möglichkeiten mit uns erfahren?

Kontaktieren Sie uns für ein erstes Kennenlern-Gespräch.

Ihr Ansprechpartner:

Martin Paukert

Bereichsleiter Private Equity

Tel: +49 (0)211 - 83 68 05 03

E-Mail: m.paukert@schuppar-consulting.com

Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG

Immermannstraße 19

40210 Düsseldorf

Internet: <http://www.schuppar-consulting.com>

Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds



BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsvolumen:	In Deutschland €432 Mrd. Assets in der Verwahrstelle, weltweit €8.134 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €1.857 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon €56 Mrd. AuA in 409 Private Equity Fonds in Deutschland, Luxemburg, Kanalinseln, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, Niederlande, Irland, Hong-Kong, Indien und Australien.

Unternehmensprofil:

BNP Paribas Securities Services, hundertprozentige Tochtergesellschaft der BNP Paribas S.A. und Teil der BNP Paribas Gruppe, ist als Global Custodian und Verwahrstelle tätig. Mit €8.134 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €1.857 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 10.381 verwalteten Fonds ist BNP Paribas Securities Services der führende Anbieter für Verwahrstellen- und Fondsadministrationsdienstleistungen in der Eurozone.

BNP Paribas Securities Services beschäftigt 9.530 Mitarbeiter weltweit und bietet Käufer- und Verkäuferseite gleichermaßen in allen Anlageklassen Dienstleistungen rund um Vermögensaufbau und -verwaltung an. Die Bank ist in 34 Ländern mit Niederlassungen vor Ort und deckt durch ihr Netzwerk global über 100 Märkte ab. Durch eigene Lagerstellen in bisher 26 Märkten bietet BNP Paribas Securities Services ihren Kunden größtmögliche Sicherheit.

In Deutschland ist BNP Paribas Securities Services seit 1995 in Frankfurt am Main aktiv. Über 350 Mitarbeiter arbeiten lokal für das Wohl ihrer Kunden. BNP Paribas Securities Services ist laut der BVI Verwahrstellen-Statistik (Juni 2016) mit €418 Milliarden Assets under Depotbank (AuD) Marktführer in Deutschland.

Services:

BNP Paribas Securities Services kann auf umfangreiche Erfahrungen im Bereich Private Equity und Venture Capital, u.a. durch ihre Niederlassungen in Luxemburg und den Kanalinseln, zurückgreifen. Als marktführende Verwahrstelle in Deutschland ist die Bank bestens aufgestellt, um deutsche Private Equity Gesellschaften bei der Umsetzung der Anforderungen des KAGB als Verwahrstelle zu unterstützen.

BNP Paribas Securities Services S.C.A.

Zweigniederlassung Frankfurt am Main

Europa-Allee 12, 60327 Frankfurt

Tel: +49 (0)69 1520 5559, Fax: +49 (0)69 1520 5550

Internet: <http://www.securities.bnpparibas.com>

E-Mail: angela.summonte@bnpparibas.com

Management:

Gerald Noltsch (Sprecher der Geschäftsleitung) Dietmar Roessler (Mitglied der Geschäftsleitung)

Uwe Loose (Mitglied der Geschäftsleitung)

**Private Equity
Verwahrstelle GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

Alternative Verwahrstelle

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital-Fonds
Gründungsjahr:	1988/2014
Geschäftsvolumen	Das Management betreut mehr als 400 Strukturen für mehr als 100 Sponsoren von nationalen und internationalen Private Equity- und Venture Capital-Fonds in Form von Fund of Funds, Direct Funds, Co-Investments u.a.

Unternehmensprofil:

Die Private Equity Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist ein assoziiertes Unternehmen der Kanzlei BLL Braun Leberfinder Ludwig PartGmbH, die ihre langjährige Erfahrung in diese alternative Verwahrstelle einbringt, um Private Equity-Fonds und deren Managern auch im Bereich Verwahrstelle als hochqualifizierter und effizienter Partner zur Seite zu stehen. Der entscheidende Faktor für einen Mehrwert der Verwahrstelle ist das Verständnis der auf Seiten der Verwahrstelle handelnden Personen für die Struktur und die Besonderheiten der jeweiligen Assetklasse.

Services

- (1) Alternative Verwahrstelle für Publikums- und Spezial-AIF. Die Leistungen umfassen insbesondere: Überwachung des Cash-Flows, Eigentumsprüfung bzgl. der Vermögenswerte des AIF, Prüfung der Zeichnungen, Plausibilisierung der Bewertung von Anteilen des AIF.
- (2) Ankaufsbewertung gemäß § 261 Abs. 5 KAGB.
- (3) Jahresabschlussprüfung für Private Equity Fonds und andere alternative Assetklassen.

Private Equity Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Richard-Strauss-Str. 24, 81677 München, Tel: +49 89 41 11 24-220, Fax: +49 89 41 11 24-222

E-Mail: info@pe-verwahrstelle.de; Internet: <http://www.blmuc.de>

Management:

Thomas Unger - Dr. Christoph Ludwig - Prof. Dr. Stefan Leberfinger - Dr. Joseph Braun

Kommunikationsberater

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION .

Branche: Kommunikationsberatung, PR-Agentur
Gründungsjahr: 2004
Geschäftsvolumen: München

Unternehmensprofil:

Die Full-Service Agentur IRA WÜLFING KOMMUNIKATION (IWK) deckt die gesamte Bandbreite der Corporate Communications ab. IWK ist auf die Unternehmenskommunikation für Private-Equity-, Venture-Capital- und Corporate-Finance-Gesellschaften, Unternehmensberatungen, Professional-Services-Firms und mittelständische Unternehmen spezialisiert. Die Agentur verfügt über besondere Expertise in der Kommunikation komplexer, sensibler Themen und pflegt ein ausgedehntes Netzwerk an Medien- und Wirtschaftsvertretern.

Schwerpunkte:

- strategische Kommunikationsberatung
- Pressearbeit
- Intermediary-/LP-Kommunikation
- Finanzkommunikation
- Krisen- und Change-Kommunikation
- Corporate-Publishing
- Eventorganisation
- Medientrainings

Auszug aktueller Kunden:

Adcuram Group, AlixPartners, Bayern Kapital, Equistone Partners Europe, GCA Altium, Golding Capital Partners, SFS Siemens Financial Services, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, Silverfleet Capital, Spencer Stuart, zfh Zukunftsfonds Heilbronn.

Ira Wülfing Kommunikation GmbH

Ohmstraße 1, 80802 München

Tel.: +49 (89) 2000 30-30, Fax: +49 (89) 2000 30-40

Internet: www.wuelfing-kommunikation.de – E-Mail: info@wuelfing-kommunikation.de

Geschäftsführer:

Ira Wülfing, Dr. Reinhard Saller

Private Equity-Investoren



Aktive Unternehmer
im Mittelstand seit 1995

Unternehmensprofil:

Die AEM Unternehmerkapital GmbH wurde von erfahrenen Unternehmern gegründet, die in mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum investieren. Wir verfügen vor allem über operatives Know-how, das zur Weiterentwicklung der Beteiligungen eingebracht wird. Sofern erforderlich sind wir Vollzeit vor Ort tätig, um die nachhaltige Entwicklung der Unternehmen zu gewährleisten. Wir erwerben ausschließlich Mehrheitsbeteiligungen, z. B. in Nachfolgesituationen, und führen das Werk des Unternehmers erfolgreich weiter.

Dabei bieten wir (1) aktive operative Unterstützung des betreuten Unternehmens, (2) mehrheitliche Beteiligung ohne zeitliche Begrenzung, (3) Management plus Kapital zur Fortführung und Weiterentwicklung des Unternehmens, (4) konstante Unterstützung des Führungsteams mit kurzen und effizienten Berichts- und Entscheidungsprozessen, (5) Kapitalbeteiligung des vorhandenen Managements (soweit gewünscht).

<u>Gründung:</u>	1995
<u>Volumen der Fonds:</u>	Evergreen von Privatinvestoren in Höhe von 100 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	flexibel, keine Vorgabe
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	15 – 60 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgesituationen in etablierten Unternehmen, Carve-outs
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produktions- und Dienstleistungsunternehmen, u. a. in den Bereichen Maschinenbau, Metallverarbeitung, Armaturen, Automobilzulieferer, Elektronik und Elektrik, IT, Sensorik, Medizintechnik, Konsumgüter
<u>geographischer Fokus:</u>	D, A, CH
<u>Investoren:</u>	Ausschließlich private Investoren, Management
<u>Portfolio:</u>	Komponentenhersteller für Gasturbinen, Automobilzulieferer, Kranbau, Werkzeugmaschinenlieferant, Hersteller für Sondergitter, Komponentenfertigung, PKW-Elektronik, E-Commerce von Holzprodukten
<u>Referenztransaktionen:</u>	auf Anfrage

AEM Unternehmerkapital GmbH

Pfisterstraße 11, D - 80331 München

Tel: +49 (0)89-242920-0, Fax: +49 (0)89-242920-19

Internet: <http://www.aem-unternehmerkapital.de>, E-Mail: t.grassmann@aem.email

Management:

Christian Binder, Dr. Michael Krecek, Andreas Rainer, Dr. Wolf-Sebastian Zylka



Unternehmensprofil:

Die von Aheim beratenen Fonds und Co-Investoren beteiligen sich im Rahmen von Nachfolgelösungen, Wachstumssituationen und Konzernabspaltungen an hochprofitablen mittelständischen Firmen in Deutschland mit einem Umsatzvolumen ab € 5 Mio.

Ausgewählt werden ausschließlich Unternehmen mit hochprofitablen Geschäftsmodellen, bei denen die nachhaltige EBITDA-Marge i.d.R. mindestens 15-20% beträgt.

Aheim hat keine Laufzeitbeschränkung und strebt somit eine langfristige und enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung (die auch am Unternehmen beteiligt ist) an.

Insbesondere in komplexeren, sensiblen Nachfolgesituationen steht Aheim frühzeitig den Eigentümern als kompetenter und verlässlicher Lösungspartner zur Verfügung. Aheim ist flexibel, gemeinsam mit allen Beteiligten eine individuell passende und langfristige Beteiligungsstruktur zu entwickeln, oftmals auch mit Einbeziehung der bestehenden Hausbank(en).

Aheim ist überwiegend Mehrheitsgesellschafter, aber auch offen für qualifizierte Minderheiten.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, überwiegend zwischen € 3 bis 15 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 5 bis 50 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Konzernabspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Fokus auf Unternehmen mit hohen Ertragsmargen (20%+ EBITDA-Marge) und einem nachhaltigen EBITDA in Höhe von mind. € 2 Mio. Kein spezifischer Branchenfokus. Umfangreiche Erfahrung in zahlreichen Dienstleistungsbranchen, im Bereich IT & Software sowie einzelnen Fertigungsindustrien, hier insbesondere in den Bereichen Verpackungen, Kunststoff, Chemie und Medizintechnik.
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Co-Investoren:</u>	Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatinvestoren, inst. Investoren
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	PDV-Systeme (Software für die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung), W.AG Funktion & Design (Kunststoffverpackungen), HLS (Ingenieursdienstleistungen)
<u>Exits:</u>	Remy & Geiser (Pharma-Verpackung), Aqua Vital (Wasserspender), Ecronova Polymer (Spezialchemie), time:matters (Speziallogistik)

Aheim Capital GmbH

Theatinerstrasse 7, 80333 München, Deutschland
Tel.: +49 (0)89 4524 679 0, Fax: +49 (0)89 4524 679 99
Internet: www.aheim.com, E-Mail: info@aheim.com

Ansprechpartner:
Frank Henkelmann

apex capital

Unternehmensprofil:

Die 2006 gegründete APEX Capital GmbH ist eine unabhängige, partnerschaftliche und inhabergeführte Industrieholding. Unsere derzeitigen Hauptaktivitäten liegen im Erwerb und dem Ausbau von mittelständischen Produktionsunternehmen im deutschsprachigen Raum, mit einem langfristigen Investitionshorizont (evergreen). Die einzelnen Gruppenunternehmen sind rechtlich und operativ selbständig und verfügen über hohe unternehmerische Autonomie. Wir forcieren schlanke Strukturen und kurze Entscheidungswege innerhalb der Gruppe, womit wir für unsere Firmen nachhaltige Wettbewerbsvorteile generieren.

Hinter der APEX stehen Gesellschafter, deren Ziel das profitable Wachstum der Unternehmensgruppe unter Beibehaltung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit ist. Unser breites Netzwerk ermöglicht es uns, bei Bedarf schnell und eigenständig zu agieren und gleichzeitig langfristige Wachstumskonzepte in der Gruppe zu verfolgen. Wir investieren kontinuierlich in organisches Wachstum auf Ebene der Gruppenunternehmen. Daneben prüfen wir laufend neue Beteiligungsmöglichkeiten in bestehenden wie auch in neuen Geschäftsbereichen.

<u>Gründung:</u>	2006
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis EUR 10 Mio. Unternehmenswert
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	EUR 5 - 30 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	ungelöste Altersnachfolge, Konzernausgliederungen, Gesellschafterwechsel
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein Branchenfokus, in der Vergangenheit lag der Schwerpunkt auf produktionsorientierten Branchen, Dienstleistungen und Handel
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Investoren:</u>	privat
<u>Portfolio:</u>	Flachglas Sachsen GmbH, Flachglas Sülzfeld GmbH, Bio- und Holzkraftwerk Zapfendorf GmbH, ConCura Lebensbaum Berlin GmbH
<u>Letzte Transaktion:</u>	Beteiligung ConCura Pflege Berlin GmbH

APEX Capital GmbH

Gustav-Meyer-Straße 5, D – 14195 Berlin

Internet: <http://www.apexcapital.de>, E-Mail: info@apexcapital.de

Management:

Constantin Carsten



Unternehmensprofil:

Als unabhängige partnergeführte Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Düsseldorf investieren wir in mittelständische Unternehmen, die in die nächste Gesellschaftergeneration überführt werden sollen. Der Fokus liegt auf Produktionsunternehmen und Industriedienstleistern mit einem Umsatzvolumen zwischen € 5 Mio. und € 25 Mio. Neben dem Kapital engagieren wir uns mit Managementkapazitäten und begleiten aktiv die strategische und operative Ausrichtung unserer Portfoliounternehmen. Für jede Beteiligung erarbeiten wir eine individuelle Nachfolgelösung und ein spezifisches Entwicklungskonzept. Mit unseren Investoren investieren wir zeitlich unbefristet.

<u>Gründung:</u>	2013
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	k.A.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, kein Minimum
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	€ 5 - 25 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Klassische Unternehmensnachfolge Management Buy-Out und Management Buy-In Konzernausgründungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produktionsunternehmen und Industriedienstleistungen
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Investoren:</u>	Privatpersonen, Pensionskassen und Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Rubo Fenster GmbH & Co. KG GS Electroplating GmbH DOLI Elektronik GmbH

Arcaris Management GmbH

Oststrasse 49, 40211 Düsseldorf

Tel. +49 (211) 53 81 85 92

Internet: www.arcaris.de, E-Mail: info@arcaris.de

Geschäftsführer: Markus Kaufmann / Dr. Andreas Wagner

**Unternehmensprofil:**

AUCTUS ist mit über 100 Transaktionen seit 2001 die führende von Unternehmern gegründete Beteiligungsgesellschaft für den deutschsprachigen Mittelstand und wurde hierfür vielfach als beste deutsche Private Equity Gesellschaft ausgezeichnet.

Das aus 15 erfahrenen Beteiligungsexperten bestehende AUCTUS Team betreut aktuell 17 Plattform-Beteiligungen aus verschiedenen Wirtschaftszweigen. Die 17 Plattform-Beteiligungen mit insgesamt über 50 Einzelunternehmen erzielen in der Summe mehr als 750 Mio. € Jahresumsatz und mehr als 50 Mio. € Ergebnis. Dabei wachsen ihre Umsätze und Ergebnisse seit Jahren mit >10% pro Jahr.

Im Rahmen von Nachfolgelösungen, Branchenkonzepten („Buy&Build“) und Konzernausgliederungen beteiligt sich AUCTUS mehrheitlich an mittelständischen Unternehmen oder/und stellt Kapital für Wachstumsfinanzierungen bereit. Das aus dem Lateinischen stammende Wort "AUCTUS" steht dabei für das unternehmerische Programm: "Nachhaltiges Wachstum". Gemeinsam mit dem Management wird eine dauerhafte Steigerung des Unternehmenswertes durch Umsatz- und Ergebniswachstum angestrebt.

Das Fondskapital von 500 Mio. € wird von institutionellen Anlegern, erfolgreichen Unternehmern und dem AUCTUS Team zur Verfügung gestellt.

<u>Gründung:</u>	AUCTUS wurde 2001 gegründet
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	rd. 500 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	mind. € 10 – 100 Mio.
<u>Unternehmensgröße:</u>	ca. € 10 – 150 Mio. Umsatz
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumskapital für mittelständische Unternehmen, Management Buy-Out/ Buy-In und Buy&Build
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	breite Abdeckung in der Produktions- und Dienstleistungsbranche
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz,
<u>Fonds:</u>	Auctus MFBay, Auctus II B, Auctus II A, Auctus III, Auctus IV
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Family Offices, private Investoren
<u>Portfolio:</u>	DACH-Region: StrikoWestofen, Career Partner, Celenus Kliniken, Procon, Tentamus und weitere Unternehmen in Industrie und Dienstleistungen

AUCTUS Capital Partners AG

Prinzregentenstraße 18, 80538 München

Tel: +49 (0) 89 1590 700 00, Fax: +49 (0) 89 1590 700 49

Internet: <http://www.auctus.com>, e-Mail: info@auctus.com

Management: Dr. Ingo Krocke, Dr. Nicolas Himmelmann, Dr. Daniel Meuthen, Christoph Blanke



Unternehmensprofil:

Die AURELIUS Gruppe ist eine europaweit aktive Investmentgruppe mit Büros in München, London, Stockholm und Madrid. Seit der Gründung im Jahr 2006 hat sich AURELIUS von einem lokalen Turnaround-Investor zu einem internationalen Multi-Asset-Manager entwickelt, der ein breites Branchenspektrum und die gesamte Bandbreite der Unternehmensfinanzierung abdeckt.

Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA (ISIN: DE000A0JK2A8, Börsenkürzel AR4) ist die börsen-geschandelte Holding der Segmente Special Situations and MidMarket. Die Aktien werden an allen deutschen Börsenplätzen unter der ISIN DE000A0JK2A8 gehandelt.

Als aktiver Investor mit langfristigem Investmenthorizont ist AURELIUS auf Carve-Outs internationaler Konzerne sowie mittelgroße Unternehmen spezialisiert und in der Lage, Transaktionen vollständig mit Eigenkapital zu finanzieren sowie flexible Vertragsstrukturen entsprechend den Anforderungen der Verkäufer anzubieten.

<u>Gründung:</u>	2006
<u>verwaltetes Kapital:</u>	Investitionsmittel >300 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 250 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	min. 35 Mio. € bis max. 750 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Special Situations, MidMarket
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein spezifischer Branchenschwerpunkt, allerdings Fokus auf IT & Business Services, Industrials & Chemicals, Lifestyle & Consumer Goods
<u>geographischer Fokus:</u>	DACH, UK, Nordics, Iberia, BeNeLux, Italien, Frankreich
<u>Fonds:</u>	gelistete Aktiengesellschaft
<u>Investoren:</u>	eigene Mittel
<u>Portfolio:</u>	SECOP, Getronics, Scholl Footwear, Conaxess Trade, SOLIDUS, Studienkreis, HanseYachts, GHOTEL, Briar Chemicals, Reuss-Seifert & Hammerl, Allied
<u>Referenztransaktionen:</u>	In 2016: Berentzen, Office Depot Europe, The Hospital Group, Abelan DE/NL, Working Links, Calumet, TAVEX Europe, Colt Managed Cloud, fidelis HR

AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA – Büro München

Unterer Anger 3, D-80331 München

Tel: +49 (0)89 - 544 799 0, Fax: +49 (0)89 - 544 799 55

Internet: www.aureliusinvest.de, E-Mail: donatus.albrecht@aureliusinvest.de

Management:

Vorstand: Dr. Dirk Markus (CEO), Gert Purkert, Donatus Albrecht

**Unternehmensprofil:**

Die AURELIUS Wachstumskapital SE & Co. KG ist eine langfristig orientierte Beteiligungsgesellschaft, die in mittelständische Unternehmen mit guter Marktpositionierung investiert sowie auf die Übernahme von Unternehmensteilen größerer mittelständischer Unternehmen und Konzerne (Spin-Offs) fokussiert ist. Neben Kapital für Investitionen und Wachstum unterstützen wir das Management der erworbenen Gesellschaften durch umfangreiche unternehmerische Erfahrung und helfen so, geplantes Wachstum zu realisieren und operative Potenziale zu heben. Die AURELIUS Wachstumskapital wird durch Unternehmerfamilien aus Deutschland, Österreich und der Schweiz finanziert. Im Gegensatz zu klassischen Finanzinvestoren investiert sie daher nachhaltig und langfristig und ist nicht an die Laufzeiten eines Investmentfonds gebunden.

<u>Gründung:</u>	2016
<u>verwaltetes Kapital:</u>	Investitionsmittel >100 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Wachstum: bis 20 Mio. €; Buy-Out: bis 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Wachstum: 10-35 Mio. €; Buy-Out: 5-50 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstum, Buy-Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein spezifischer Branchenschwerpunkt, allerdings Fokus auf IT & Business Services, Industrials & Chemicals, Lifestyle & Consumer Goods
<u>geographischer Fokus:</u>	Wachstum: DACH, UK, Nordics, Iberia, BeNeLux, Italien, Frankreich; Buy-Out: DACH
<u>Fonds:</u>	Mittelständische Holdinggesellschaft
<u>Investoren:</u>	Unternehmerfamilien aus Deutschland, Österreich und der Schweiz
<u>Portfolio:</u>	AES Airplane-Equipment & Services, Stralfors
<u>Referenztransaktionen:</u>	AES Airplane-Equipment & Services, Stralfors

AURELIUS Wachstumskapital SE & Co. KG – Büro München

Unterer Anger 3, D-80331 München

Tel: +49 (0)89 - 544 799 0, Fax: +49 (0)89 - 544 799 55

Internet: www.aureliusinvest.de/wachstumskapital, E-Mail: matthias.schneck@aureliusinvest.com

Managing Partner: Matthias L. Schneck



Unternehmensprofil:

Avedon Capital Partners ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft und hat sich auf die Finanzierung von wachstumsstarken, mittelständisch geprägten Unternehmen mit Sitz in Deutschland und den Beneluxländern spezialisiert. Das Gründerteam arbeitet seit 2003 erfolgreich zusammen und war zuvor unter dem Namen NIBC Capital Partners im Markt aktiv.

Avedon Capital Partners bietet individuelle Eigenkapitallösungen zugeschnitten auf den Bedarf wachstumsorientierter Unternehmen an und übernimmt dabei auch Minderheitsbeteiligungen.

Als Partner des Mittelstands begleitet Avedon Capital Partners Portfoliounternehmen mit unternehmerischer Kompetenz bei der Umsetzung von Wachstumsplänen und stellt ambitionierten Managementteams darüber hinaus zusätzliches Kapital für die Expansion im In- und Ausland und für Akquisitionen zum Ausbau der Markposition zur Verfügung.

Im Auftrag seiner institutionellen Anleger verwaltet Avedon Capital Partners rund 450 Mio. EUR und hält aktuell Beteiligungen an 14 Unternehmen.

<u>Standorte:</u>	Düsseldorf, Amsterdam
<u>Gründung:</u>	2011
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	rund 450 Mio. €
<u>Finanzierungsprodukte:</u>	Eigenkapital (Minderheit oder Mehrheit)
<u>Beteiligungsformen:</u>	Expansionsfinanzierung, Wachstumsfinanzierung, Gesellschafterwechsel, Nachfolgeregelung
<u>Investitionseinstieg:</u>	Unternehmenswert zwischen 25 Mio. und 150 Mio. € (bis zu 300 Mio. €)
<u>Investitionsvolumen:</u>	5 bis 30 Mio. € Eigenkapital je Beteiligung
<u>Branchenfokus:</u>	keine Branchenfestlegung
<u>Portfolio / Referenzen:</u>	JOST-Werke, GRW, Seebach, Tesch Inkasso, SportCity/Fit4Free, Cyclomedia, Deli Maatschappij, Euretco, Busker, 2theloo, u.a.

Avedon Capital Partners

Theo-Champion-Str.2, 40549 Düsseldorf

Ansprechpartner:

Hannes Hinteregger, Partner / T +49 (0) 211 - 5988-901 / E-Mail: hannes.hinteregger@avedoncapital.com

Julian Bärenfänger, Partner / T +49 (0) 211 – 5988 907 / E-Mail: Julian.baerenfaenger@avedoncapital.com



Unternehmensprofil:

Die BayBG ist einer der größten Beteiligungskapitalgeber für den Mittelstand. Vor über 40 Jahren gegründet, ist sie aktuell bei rund 500 Unternehmen rund 310 Mio. Euro engagiert. Mit ihren Venture-Capital-Investments und Beteiligungen ermöglicht die BayBG Start-ups und mittelständischen Unternehmen die Umsetzung von Innovations- und Wachstumsvorhaben, die Regelung eines Gesellschafterwechsels oder der Unternehmensnachfolge, die Optimierung der Kapitalstruktur sowie die Umsetzung von Turnaround-Projekten.

<u>Gründung:</u>	1972
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	rund 310 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 7 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstum, Unternehmensnachfolge, Turnaround, Start-ups (Venture Capital)
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	offen für alle Branchen
<u>Geographischer Fokus:</u>	Bayern, Deutschland
<u>Fonds:</u>	Evergreen
<u>Gesellschafter:</u>	Banken und Kreditinstitute, Kammern und Verbände
<u>Portfolio:</u>	Referenzunternehmen unter www.baybg.de

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Königinstr. 23, 80539 München
 Tel.: +49 (0)89 - 12 22 80 174
 karin.bader@baybg.de
 Internet: www.baybg.de

Geschäftsführer:

Dr. Sonnfried Weber (Sprecher der Geschäftsführung)
 Peter Pauli (Venture Capital, Wachstum Bayern Nord, Turnaround)



Unternehmensprofil:

Beyond Capital Partners ist eine Private Equity Gesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. Der Investitionsfokus liegt auf dem Erwerb von Mehrheiten an profitablen, mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum mit einem Umsatz zwischen 10 und 100 Millionen Euro, die im Rahmen von Nachfolgeregelungen, Buyout- und Wachstumssituationen einen neuen Eigentümer und Partner suchen.

Beyond Capital erwirbt dabei Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Zuliefererindustrie, Konsumgüter, Business Services und IT und begleitet diese entlang eines Buy-and-Build Wachstumspfad über mehrere Jahre. Beyond Capital sieht sich als unternehmerisch denkender Investor und unterstützt die Portfolio Unternehmen in der Post-Akquisitionsphase durch seinen hohen Erfahrungsschatz in der Positionierung der operativen, prozessualen und strategischen Ausrichtung und schafft den Zugang zu benötigten Management- und Personal-Kapazitäten aus seinem starken, langjährig gewachsenen Netzwerk.

<u>Gründung:</u>	2014
<u>verwaltetes Kapital:</u>	< 100 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 – 30 Mio. Euro Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	10 – 100 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgesituation, Wachstumskapital, MBO
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Maschinenbau, Zuliefererindustrie, Konsumgüter, Business Services und IT
<u>geographischer Fokus:</u>	DACH Region
<u>Fonds:</u>	Beyond Capital Partners Fund I GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	keine Angaben
<u>Portfolio:</u>	LDBS Lichtdienst GmbH sysob IT-Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG
<u>Transaktionen 2016:</u>	sysob IT-Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG

Beyond Capital Partners GmbH

Mendelssohnstrasse 75-77, 60325 Frankfurt am Main

Tel: +49 69 97 58 31 - 54

Internet: <http://www.beyondcapital-partners.com>, E-Mail: dealflow@beyondcapital-partners.com

Geschäftsführer: Karsten B. Eibes; Christoph D. Kauter



Unternehmensprofil:

BID Equity ist eine unabhängige Private Equity-Gesellschaft, welche Mehrheitsbeteiligungen an kleinen und mittelgroßen Unternehmen in Deutschland und Österreich eingeht. Der Investitionsfokus umfasst grundsätzlich alle Branchen, mit einer besonderen Stärke in Software- und Technologie-nahen Sektoren.

BID Equity versteht sich als Geber von *transformativem Eigenkapital* und geht deutlich über die traditionellen Ansätze der Wertsteigerung hinaus, um bereits erfolgreichen Unternehmen zu einem weiteren Wachstumsschub zu verhelfen. Eine besondere Bedeutung haben die Wertsteigerungshebel (B)uy & Build, (I)nternationalisierung sowie (D)igitale Geschäftsmodelle. Die drei Gründungspartner von BID Equity und das internationale Investment-Team bringen ihre reichhaltige Erfahrung aus Unternehmertum, Strategieberatung, Technologie-Entwicklung sowie als Investoren aktiv und in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Managementteams in die Beteiligungsunternehmen ein.

Für mehr Informationen siehe auch www.bidequity.de.

<u>Gründung:</u>	2016
<u>Industriesektoren:</u>	Grundsätzlich alle, mit einem besonderen Fokus auf den Software- und Technologie-Sektor
<u>EBIT (Target):</u>	Alle Sektoren: 0,5-3 Mio. EUR / Software & Technologie: bis 6 Mio. EUR
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Alle Sektoren: bis 30 Mio. EUR / Software- und Technologie: bis 60 Mio. EUR
<u>Situationen:</u>	Insbesondere Shareholder Buy-outs sowie Nachfolgesituationen in profitablen, etablierten Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland und Österreich
<u>Portfolio:</u>	Midoco GmbH, Z-Wave Europe GmbH

BID Equity Advisory GmbH

Neuer Wall 63, 20354 Hamburg

Tel: +49 40 5379813 10, Fax: +49 40 5379813 20

<http://www.bidequity.de>, E-Mail: contact@bidequity.de

Managing Partner

Dr. Axel Jansen, Lars Kloppeck, Dr. Helge Hofmeister



Unternehmensprofil:

Bregal Unternehmerkapital ist Teil eines über Generationen gewachsenen Familienunternehmens. Mit geduldigem Kapital, unternehmerischem Handeln und partnerschaftlichem Denken konzentriert sich Bregal Unternehmerkapital auf den Erfolg der langfristig angelegten Beteiligungen und unterstützt diese dabei, nachhaltige Werte zu schaffen. Dabei stützt sich Bregal auf langjährige Finanzierungsexpertise und ein breites Netzwerk an Unternehmern und Industrieexperten.

<u>Gründung:</u>	2015
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 30 Mio. € - Max: 150 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	5 – 30 Mio. € EBITDA
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolge, Wachstumskapital, Ausgründung/Carve-out, MBO/MBI, Restrukturierung, Secondary
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Alle Branchen. Schwerpunkt mittelständische Unternehmen mit starkem Management-Team und Stellung als Marktführer oder „Hidden Champions“. Aktuell: Automobilindustrie, Industriegüter, Gesundheitsmarkt, Business Services, Software, E-Commerce/Internet, Direktvertrieb und Marketing
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	Aktueller Investmentfonds mit 550 Mio. € Volumen
<u>Portfolio:</u>	Binder-Gruppe, Novem Car Interior Design, Inter-Forum, LR Health & Beauty, proALPHA, Sovendus

Bregal Unternehmerkapital GmbH

Marstallstraße 11, 80539 München

Tel. +49 (0)89 43 57 15-0

Internet: <http://www.bregal.de>, E-Mail: info@bregal.de

Geschäftsführer:

Florian Schick (Vors.) / Jan-Daniel Neumann


Bridgepoint
Unternehmensprofil:

Seit mehr als 25 Jahren ist Bridgepoint eine paneuropäische Beteiligungsgesellschaft, die sich auf die Übernahme marktführender Unternehmen konzentriert, bei denen durch Wachstum und internationale Expansion eine bedeutende Wertsteigerung erzielt werden kann. Bridgepoint hat in den letzten zehn Jahren mehr als 60 Transaktionen mit einem Gesamtwert von mehr als € 20 Mrd. abgeschlossen. Das aktuelle Portfolio an Unternehmen umfasst europaweit mehr als 90.000 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Gesamtumsatz von über € 9 Mrd.

Bridgepoint unterstützt seine Unternehmen bei der Expansion im In- und Ausland, bei operativen Verbesserungen, dem Erarbeiten von neuen Strategien und bei Add-on-Akquisitionen zur Stärkung der regionalen Präsenz und zum Ausbau der Marktposition in den jeweiligen Märkten.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Volumen der Fonds:</u>	20 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	200 Mio. – 1 Mrd. € Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	ca. 200 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBO, MBI, Wachstumskapital, Mehrheitsbeteiligung
<u>Industriesektoren:</u>	Industrie, Gesundheitswesen, Business Services, Konsumgüter, Medien & Technologie, Finanzdienstleistungen
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	Bridgepoint Europe IV
<u>Portfolio:</u>	u.a. AHT Cooling, Azzurri, Balt, Diaverum, Calypso, Care UK, Compagnie Stéphanoise de Santé, CTL Logistics, Dorna, Dr. Gerard, eFront, Element Materials Technology, Fat Face, Flexitallic, Histoire d'Or, Limoni, Médipôle Partenaires, Nordic Cinema Group, Oasis, Peyman, Pret-A-Manger, Smyk, TüvTürk, Wiggle

Bridgepoint GmbH

Neue Mainzer Straße 28, D - 60311 Frankfurt

Tel: +49 (0)69-2108 770, Fax: +49 (0)69-2108 7777

Internet: www.bridgepoint.eu, E-Mail: marc.zuegel@bridgepoint.eu

Management: Marc Zügel



Unternehmensprofil:

Die BWK mit Sitz in Stuttgart gehört zu den ältesten deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Der Schwerpunkt ihrer Investitionstätigkeit liegt in der langfristigen Begleitung mittelständischer Unternehmen im Rahmen von Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen.

Die BWK stellt „echtes“ Eigenkapital bereit, d. h. die Partnerunternehmen werden durch die Beteiligung im Falle von Kapitalerhöhungen nicht über einen zusätzlichen Fremdkapital-Hebel belastet, sondern erhalten weiteren Finanzierungsspielraum. Hierbei entwickelt die BWK flexible, auf die spezifische Unternehmenssituation zugeschnittene Beteiligungskonzepte.

Die BWK investiert in Form von Direktbeteiligungs- und/oder Mezzaninekapital. Im Gegensatz zu vielen fonds- und laufzeitgebundenen Private-Equity-Investoren erlaubt die Evergreen-Struktur der BWK eine langfristige und flexible Begleitung der mittelständischen Portfoliounternehmen. Zahlreiche Referenzen belegen diesen partnerschaftlichen und langfristigen Investitionsansatz.

<u>Gründung:</u>	1990
<u>Investitionsvolumen:</u>	rd. 300 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 bis 25 Mio. Euro Eigenkapitalinvestition
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	ab 15 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsfinanzierung, Nachfolgeregelung, Gesellschafterwechsel (MBI/ MBO) Kein Venture Capital und keine Sanierungsfälle
<u>Branchen:</u>	Kein Branchenfokus; Wunschpartner sind ertragsstarke, mittelständische Unternehmen mit einer relevanten Marktposition in ihrem Segment
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich und Schweiz
<u>Gesellschafter:</u>	Landesbank Baden-Württemberg, Wüstenrot & Württembergische, L-Bank, Gemeinnützige Hertie Stiftung
<u>Portfolio:</u>	Alete, Coffee Fellows, Erpo, HEWI, IMS Gear, Joma Polytec, R-Biopharm, Rixius, Rolf Kind, SDV (Auszug)
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Bechtle, Behr, Bizerba, Heller, LTS, Sick, Sunval Nahrungsmittel, Trumpf (Auszug)

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Thouretstraße 2, D – 70173 Stuttgart

Tel: +49 (0) 711 - 22 55 76 - 0, Fax: +49 (0) 711 - 22 55 76 - 10

Internet: www.bwku.de, E-Mail: stuttgart@bwku.de

Geschäftsführung:

Dr. Jochen Wolf / Marc Schrade



Unternehmensprofil:

CBR Management GmbH investiert gemeinsam mit Eigenkapital von Private Equity Fonds (EquiVest) und von Privatanlegern in gutgehende deutschsprachige mittelständische Unternehmen im Rahmen von Leveraged- und Management-Buy-outs, Buy-ins und Wachstumsfinanzierungen in Mehrheitsbeteiligungen. CBR/EquiVest bietet Lösungen für die Familiennachfolge und die Verselbständigung von Konzernbereichen. Investoren von EquiVest sind Privatanleger, Family Offices, Banken, Versicherungen und Dachfonds. Ziel ist eine Wertsteigerung der Beteiligungen durch Entwicklung des Geschäfts.

Komplementär und Manager des Fonds bzw. der Anlage-Vehikel ist CBR Management GmbH. Die Eigentümer von CBR haben langjährige Erfahrung und entscheiden selbst. CBR setzt Crain GmbH & Co KG als Berater für „digitale Entscheidungsfindung von Unternehmern“ ein.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Volumen der Fonds:</u>	€ 157 Mio. (EquiVest I) und € 200 Mio. (EquiVest II)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	min. € 5 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	€ 10 – 100 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Spätphase (überwiegend langjährige Kunden / Produkte / Regionen / Technologien / Ressourcen; starke Position in Nische), MBO, MBI, LBO, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produzierende Industrie (z.B. Automobilzulieferer, Maschinenbau, Konsumgüter), Dienstleistung (z.B. Logistik), Handel / Großhandel
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	ausgewählte private und institutionelle Investoren
<u>Referenztransaktionen:</u>	SAM Electronics GmbH, Flabeg Gruppe, BHS Getriebe GmbH u.a.

CBR Management GmbH

Theatinerstraße 7, D-80333 München

Tel: +49 (0)89-2113 77-7, Fax: +49 (0)89-2113 77-88

Internet: www.cbr-gmbh.de

Management:

Dr. Eberhard Crain, Dr. Wolfgang Behrens-Ramberg

CMC Medical

Partner für Unternehmer

Branche:	Strategie, M&A, Private Equity
Gründungsjahr:	1999
Spezialisierung:	Medizintechnik

Unternehmensprofil:

CMC Medical ist Partner für Unternehmer in der Branche Medizintechnik. Der Branchenfokus beruht auf der Erfahrung des Managements und des Vorstands Dr. Claus Michelfelder

- 15 Jahre Führungserfahrung bei Bosch/ Mannesmann und Aesculap/B. Braun Melsungen
- 15 Jahre Inhaber/CEO der internationalen Mergers & Acquisitions Beratung CMC Consulting Group

Leistungen CMC Medical für Unternehmer der Branche Medizintechnik

- *Strategieberatung:* Wachstumsstrategie, Nachfolgeregelung
- *M&A Management:* Unternehmensverkauf, Unternehmenskauf
- *Beteiligung:* Nachfolge, Wachstum, Finanzierung, Koordination von Investoren

Profunde Erfahrung, außergewöhnliches Engagement sowie große Kreativität bei der Strukturierung und Abwicklung von strategischen Transaktionsprozessen werden durch persönliche Betreuung der Inhaber gewährleistet.

CMC Medical konzentriert sich auf Unternehmensgrößen bis 30 Mio. € Umsatz. Die Branche ist in diesem Segment über zunehmende Anforderungen in Zulassung, Registrierungen und Internationalisierung einem besonderen Konsolidierungs- und internationalen Wachstumsdruck ausgesetzt, der ganzheitliche Lösungen erfordert. CMC bietet durch die Konzentration auf diesen Markt eine besondere Kenntnis des Wettbewerbs und individuelle Lösungen.

Eigene Beteiligungen zielen auf profitable Unternehmen bis 10 Mio. € Umsatz, fallweise mit 20-100% im Alleingang oder mit individuell ausgewählten Investoren der Branche.

CMC Medical AG

Elsterweg 6, 78573 Wurmlingen
Telefon +49 (7461) 1806308, Telefax +49 (7461) 12176
Internet: www.cmc-medical.de

Kontakt: Dr. Claus Michelfelder / cm@cmc-medical.de



Unternehmensprofil:

Die DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH ist eine in Hamburg ansässige Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf ertragsstarke, mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. DMB initiiert und strukturiert branchenunabhängig mehrheitliche Eigenkapitalbeteiligungen an Unternehmen mit einem Unternehmenswert von bis zu € 50 Mio. Es ist ihr Ziel, als unternehmerischer Gesellschafter, mit dem Management der Portfolio-Unternehmen partnerschaftlich zusammenzuarbeiten und gemeinsam eine nachhaltige Wertsteigerung der Unternehmen zu erzielen.

Die private deutsche Investorenstruktur erlaubt der DMB die Beteiligungsdauer – ohne formelle zeitliche Begrenzung – an der individuellen Situation des Unternehmens zu orientieren. Dabei versteht sich DMB als Partner des Managements der Portfoliounternehmen und unterstützt es durch einen jeweils eigens gebildeten Beirat. Dieser berät das Management aktiv bei strategischen Fragestellungen sowie auf Projektbasis bei ausgesuchten Spezialthemen wie zum Beispile Akquisitionen, Finanzierungen oder Wachstumsinitiativen.

<u>Gründung:</u>	2006
<u>Minimum Investment:</u>	1,0 Mio. Euro
<u>Zielunternehmen:</u>	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert bis 50 Mio. Euro)
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz (Zusatzakquisitionen weltweit)
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein Branchenschwerpunkt
<u>Finanzierungsmodelle:</u>	Mehrheitliche Übernahmen; Eigenkapitalfinanzierung ausschließlich durch privates Unternehmerkapital mit moderater verwendung von Fremdkapital. Managementbeteiligung mit Vorzugskonditionen ist in der Regel vorgesehen.
<u>Situationen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-out, Management Buy-in, Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen, Wachstumsfinanzierung; Ausnahmen: keine Turnarounds, keine Frühphasenfinanzierung
<u>Investments:</u>	Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH, Angiokard Medizintechnik GmbH, Wegu GmbH, telerob Gesellschaft für Fernhantierungstechnik mbH

DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH

Colonnaden 25, 20354 Hamburg

Telefon: +49 40 374 834 0

Internet: <http://www.dmb-beteiligungen.de>

E-Mail: info@dmb-beteiligungen.de

Investment-Team: Peter Welge, Dr. Dirk Tetzlaff, Jens Röhr, Jonas Westphalen



DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

Unternehmensprofil:

Die DPE Deutsche Private Equity GmbH (DPE) ist eine unabhängige deutsche Beteiligungsgesellschaft, die in mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz investiert. 2007 in München von Volker Hichert und Marc Thiery gegründet, hat DPE seitdem erfolgreich drei Fonds aufgelegt. Damit verwaltet DPE ein Gesamtvermögen von über 1,1 Mrd. EUR. Seit Gründung hat sich DPE an 18 Unternehmen sowohl als Mehrheits- als auch als Minderheitsgesellschafter beteiligt, die mit DPE-Unterstützung 30 Folgeinvestitionen getätigt haben. Seitdem sind durch rein organisches Wachstum 1.944 neue Arbeitsplätze in der DPE-Unternehmens-Familie entstanden. DPE versteht sich als Unternehmer für Unternehmen, der strategisches Know-how und finanzielle Ressourcen bereitstellt und ist unternehmerischer Partner für Nachfolgesituationen und Expansionszenarien. DPE legt großen Wert auf eine sehr solide Eigenkapitalausstattung und setzt typischerweise 70 bis 80 % Eigenkapital ein.

Für mehr Informationen siehe auch www.dpe.de.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Volumen der Fonds:</u>	€ 1,1 Mrd.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Eigenkapitalinvestitionen von 5 Mio. bis 100 Mio. EUR, darüber hinaus mit Co-Investoren
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	€ 10 - 200 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Einstieg in profitable, etablierte Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial, Nachfolgelösungen, Buy-and-Build- bzw. Konsolidierungsstrategien.
<u>Industriesektoren:</u>	Business Services, Industrietechnologien, Healthcare, Energie und Umwelt
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	DPE Deutschland I, II, III
<u>Portfolio:</u>	
<i>aktuelle Investments:</i>	Elatec Group, Elevion Gruppe, Expertum Gruppe, First Sensor Gruppe, OmniaMed Gruppe, Sperber Gruppe, Webtrekk GmbH, PharmaZell Gruppe, J.H. Ziegler GmbH
<i>ehemalige Investments:</i>	iloxx AG, Availon GmbH, SLM Solutions AG, Westfalia-Automotive Gruppe, Interschalt Maritime Systems, SSB Gruppe

DPE Deutsche Private Equity GmbH

Ludwigstraße 7, D - 80539 München

Tel: +49 (0)89-2000 38 0, Fax: +49 (0)89-2000 38 111

<http://www.dpe.de>, E-Mail: info@dpe.de

Management:

Volker Hichert / Marc Thiery

Partner:

Lars Becker / Dr. Frank Müller/ Guido Prehn



Unternehmensprofil:

Die eCAPITAL ist eine unternehmergeführte Venture Capital Gesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 innovative Unternehmer in zukunftssträchtigen Branchen aktiv begleitet. Der Fokus liegt auf technologieorientierten Unternehmen aus den Bereichen Cleantech, Software / IT, Industrie 4.0 und Neue Materialien, die disruptive Innovationen in Form von Produkten, Verfahren oder Technologien anbieten, welche gegenüber dem Stand der Technik einen klar erkennbaren Kundennutzen sowie überdurchschnittliches Wachstumspotential aufweisen.

eCAPITAL verwaltet derzeit sechs Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 160 Mio. Euro und investiert bundesweit in Unternehmen in der Later Stage und Early Stage Phase, ebenso wie in den „kleinen Mittelstand“.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 164 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Bis zu € 10 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Early Stage, Later Stage, Expansion, technologischer Mittelstand.
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	High-tech in den Bereichen Cleantech, Software / IT, Industrie 4.0 und Neue Materialien.
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH, Europa
<u>Fonds:</u>	eCAPITAL Fonds I, eCAPITAL Technologies Fonds II, eCAPITAL III Cleantech Fonds, eCAPITAL IV Technologies Fonds, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, Gründerfonds Münsterland
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	u.a. Heliatek GmbH, Jedox AG, Open-Xchange AG, sonnen GmbH, Prolupin GmbH, Theva Dünnschichttechnik GmbH, Rhebo GmbH, temicon GmbH, saperatec GmbH, Greenergetic GmbH, Milk the Sun GmbH, 4JET GmbH, Gollmann GmbH. Weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite.

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Hafenweg 24, 48155 Münster

Tel: +49 (0)251-7037670, Fax: +49 (0)251-70376722

Internet: <http://www.ecapital.de>, E-Mail: info@ecapital.de

Management:

Dr. Paul-Josef Patt, Michael Mayer, Willi Mannheims



Unternehmensprofil:

ECM Equity Capital Management GmbH ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die als Management- und Beratungsgesellschaft der Eigenkapitalfonds German Equity Partners I-IV mit einem aggregierten Eigenkapital von 685 Mio. EUR fungiert. Ziel der Fonds ist der Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen an mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei liegt der Beteiligungsfokus der Fonds auf etablierten und gut positionierten mittelständischen Unternehmen mit attraktivem Wachstumspotenzial.

Der Fonds verfolgt einen mittel- bis langfristigen Ansatz zur nachhaltigen Wertsteigerung der begleiteten Unternehmen, dafür sieht sich ECM als aktiver Wegbegleiter, Impulsgeber und Sparringspartner für strategische Entscheidungen. Dabei legt der Fonds großen Wert auf eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit einem kompetenten, unternehmerischen Management-Team, dem die Möglichkeit zur Beteiligung am Unternehmen eingeräumt wird.

<u>Gründung:</u>	1995
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	230 Mio. Euro
<u>Minimum Investment:</u>	10 Mio. Euro
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	20 Mio. bis 250 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Unternehmensausgliederungen, Wachstumsfinanzierungen, Buy-and-Build-Strategien, Sondersituationen, Public-to-Private-Transaktionen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine Branchenfestlegung
<u>geographischer Fokus:</u>	D, A, CH
<u>Fonds:</u>	German Equity Partners I-IV
<u>Investoren:</u>	Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Family Offices, Stiftungen und Banken
<u>Portfolio:</u>	MediFox, Bergmann Automotive, Leitner, Wieners&Wieners weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite: www.ecm-pe.de

ECM Equity Capital Management GmbH

Taunusanlage 18, D - 60325 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0)69-971020, Fax: +49 (0)69-9710224

Internet: <http://www.ecm-pe.de>, E-Mail: info@ecm-pe.de

Management:

Axel Eichmeyer, Christopher L. Peisch, Florian Kähler, Carsten Schemmel



Unternehmensprofil:

EMERAM Capital Partners ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft für den deutschsprachigen Mittelstand. Von EMERAM Capital Partners beratene Fonds stellen mit einem Fonds-Volumen von 350 Mio. € Kapital zur Weiterentwicklung von Unternehmen bereit.

Die sechs Gründungspartner verbinden tiefgehendes Branchenwissen mit operativer Erfahrung. Zusammen konnte das Team mehr als 25 Transaktionen erfolgreich abschließen und hat in mehr als 40 Beiräten und Aufsichtsräten die Entwicklung übernommener Unternehmen begleitet. EMERAM Capital Partners wurde 2012 als unabhängige Partnerschaft in München gegründet.

<u>Gründung:</u>	2012
<u>Minimum Investment:</u>	5 Mio. Euro
<u>Zielunternehmen:</u>	Mittelständische Unternehmen (Unternehmenswert 10-250 Mio. Euro)
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Branchenschwerpunkte/ Industriesektoren:</u>	Konsumgüter, Einzelhandel inklusive Direktvertrieb und E-Commerce, Industriegüter, Dienstleistungen, Gesundheitswesen
<u>Finanzierungsmodelle:</u>	In der Regel erwirbt EMERAM einen Mehrheitsanteil am Unternehmen und lädt das Management ein, sich zu beteiligen. Die Finanzierungsmodelle sind abhängig von der jeweiligen Unternehmenssituation.
<u>Services:</u>	Nachfolgeregelung, Vermögensdiversifikation, Wachstumsfinanzierung und -unterstützung, Management Buy-out, Management Buy-in, Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen
<u>Portfolio:</u>	Boards & More, BENCH International, Hussel, MATRIX42, diva-e, Xovis

EMERAM Capital Partners GmbH

Mühlbaurstraße 1

81677 München

Telefon: +49 89 41999 67 0

Internet: www.emeram.com, E-Mail: markus.gyessler@emeram.com

Management: Korbinian Knoblach, Kai Köppen, Dr. Christian Näther, Dr. Kai Obring, Volker Schmidt, Dr. Eckhard Cordes

EQUISTONE

Unternehmensprofil:

Seit einem Management Buy-Out im November 2011 firmiert das als Barclays Private Equity 1979 in Großbritannien gegründete Unternehmen unter dem Namen Equistone Partners Europe. Equistone konzentriert sich auf Investments in etablierte mittelständische Unternehmen. Ein gutes Management, eine attraktive Marktposition, überdurchschnittliches Wachstumspotenzial und eine nachhaltig positive Ergebnisentwicklung stellen zentrale Investitionskriterien dar.

<u>Gründung:</u>	Das Münchner Büro wurde 1998, das Schweizer Büro 2006 eröffnet.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	25 bis 500 Millionen Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later-Stage-Segment
<u>Investitionsschwerpunkte:</u>	Gesellschafterwechsel durch Management Buy-Outs, Management Buy-Ins, Spin-Offs und Wachstumsfinanzierungen für Unternehmen in reifen Unternehmensphasen. Equistone Partners Europe berät und vertritt ausschließlich institutionelle Investoren.
<u>Fonds:</u>	Die fünf europäischen Fonds von Equistone Partners Europe beteiligen sich vor allem an etablierten mittelständischen Unternehmen mit attraktivem Wachstumspotenzial und Unternehmenswerten zwischen 50 und 300 Millionen Euro. Der aktuelle Fonds (EPEF V) wurde mit einem Volumen von 2 Milliarden Euro im April 2015 geschlossen und überschreitet damit das ursprüngliche Ziel von 1,75 Milliarden Euro. In nur sechs Monaten wurde das Investitionskapital eingesammelt: Rund 80 Prozent der Summe stammen von Anlegern, die bereits in frühere Equistone-Fonds investiert hatten.
<u>Aktuelles Portfolio:</u>	Caseking, E. Winkemann, Eschenbach, EuroAvionics, GALA Kerzen, Hornschuch, Karl Eugen Fischer, Munich Building Technologies, OASE, OX, Performance Interactive Alliance (PIA), POLO Motorrad und Sportswear, RHODIUS, Roth Gruppe, Sihl, sportgroup, TriStyle Group, United Initiators, Unlimited Footwear Group, VIVONIO Furniture Group
<u>Ehemalige Beteiligungen:</u>	Auswahl: avocis, Buch und Kunst, Computerlinks, CU Chemie UETIKON, Etimex, FEP Fahrzeugelektrik Pirna, GHD Gesundheits GmbH Deutschland, IN TIME Express Logistik, Jack Wolfskin, Minimax, MPS Meat Processing Systems, MTH Metall Technologie Holding, Nici, ratioform, Schild, Schneider Versand, Siteco, Stamptec, Sunrise Medical, TUJA, Wessel-Werk

Equistone Partners GmbH

Maximilianstraße 11, 80539 München, Tel.: +49 (0) 89-242 064-0
Internet: www.equistone.de

Management:

Dr. Peter Hammermann – (Managing Director / Member of the Senior Management Team Europe / Chairman of Supervisory Board / Co-Founder)

Michael H. Bork – (Managing Director / Member of the Senior Management Team Europe / Co-Founder)

Dirk Scheckerka – (Geschäftsführer Equistone Partners Deutschland / Co-Founder)



EX.TRA Management GmbH (EX.TRA) konzentriert sich auf den Erwerb und das langfristige Management von Beteiligungen an Unternehmen, internationalen Private Equity- und Real Estate-Fonds sowie Treuhandfunktionen, auch mit sehr kurzfristigen Übernahmefällen.

Die Partner der EX.TRA verfügen über langjährige operative Management-Erfahrungen in der Industrie, bei Beteiligungsholdings, Private Equity-Fonds, Banken, Versicherungen und Vermögensverwaltern sowie aus der internationalen M&A-Beratung (Profile: siehe SMBCONSULTANTS.de).

Je nach Bedarf und Eignung unserer Qualifikation werden bei Beteiligungen auch aktiv vor Ort temporär Managementfunktionen übernommen. Damit sind die EX.TRA-Partner insbesondere für Restrukturierungseinsätze, Nachfolgeregelungen und Umsetzung von Konzern-Ausgliederungen geeignet, bei denen die vorhandene Unternehmensleitung im Rahmen der Transaktion verstärkt wird bzw. teilweise oder vollständig ausscheiden möchte.

Es wird grundsätzlich mit Eigenkapital der Partner der EX.TRA ohne zeitliche Begrenzung investiert. Da ausschließlich die Kontinuität, Selbstständigkeit und langfristige Wertentwicklung der erworbenen Beteiligungen im Mittelpunkt stehen, stellt EX.TRA eine unabhängige, unternehmerische Alternative zu traditionellen Unternehmenserwerb, wie strategischen oder Finanz-Investoren dar.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	> € 10m
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 10 Mio. €, in Ausnahmefällen auch deutlich größer
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	> € 2m
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Buy-Outs etablierter und nachhaltig profitabler Firmen (Nachfolge, Spin-offs mit pos. Cash Flow), Restrukturierungs-/übertragende Sanierungsfälle, „Legacy Portfolios, Tail End-/Non Performing-/Orphan Funds“ (Restanten-Fonds), quasi „ad hoc- Übernahmen“ (rechtzeitig vor Bilanzstichtag, etc.); mangels Erfahrung leider <u>keine</u> Wachstums- /VC-Finanzierungen!
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produzierende (Technologie-) Unternehmen, Großhandel und Spezialdienstleistungen, Private Equity-/Real Estate-Fondsbeteiligungen
<u>geographischer Fokus:</u>	deutschsprachiger Raum; Fonds immer weltweit
<u>Fonds:</u>	keine, nur Eigenkapital
<u>Investoren:</u>	Direktinvestment der Partner, Management der Unternehmen, Verkäuferdarlehen
<u>Portfolio der Partner:</u>	a&f Großserien GmbH, Biogon GmbH, Cardio Vascular Biotech, Debitor Potsdam GmbH, DSF Anteils GmbH, DSF Multifamily GmbH & Co. KG, Euregio Analytic Biotech GmbH, Glassmetall Riemer GmbH, IK Partners VIII PE Fund, MITECH AG, PINOVA Capital GmbH Fonds I+II, Praxis Active Equity Fund I+II, SMB Consultants GmbH, WPD GmbH.

EX.TRA Management GmbH

Breite 1 · 14806 Zossen , Tel. +49 171 5288880, fs@extramanagement.de

Kontakt: Frank N. Stolpmann, Geschäftsführender Gesellschafter; <http://www.extraindustries.com>

Geschäftsführer; Partner:

Frank N. Stolpmann (Dipl. Kfm., Columbia Business School); Partner/Beiräte: Prof. Dr. L. Becker (Dipl. Ökonom), M. Meurer (Dipl. Kfm., INSEAD), Dr. W. Priemer (Dipl. Wi.-Ing.), M. Schmidt (Dipl. Wi.-Ing.)

FAMILY TRUST INVESTOR

Unternehmensprofil:

Family Trust investiert eigenes Vermögen und erwirbt gemeinsam mit Co-Investoren Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen und Konzernausgründungen im deutschsprachigen Raum. Als aktiver Gesellschafter bringen wir langjährige operative Erfahrung und unternehmerische Kompetenz ein.

Family Trust ist kein Investmentfonds: Unser Ziel ist die nachhaltige Entwicklung von attraktiven Unternehmen ohne zeitliche Begrenzung. Unser Anspruch ist es operatives Verbesserungspotential zu identifizieren und gemeinsam mit dem Management substantielle Wertsteigerung durch klar definierte Maßnahmen zu erzielen. Im Fokus unserer Beteiligungsstrategie stehen altersbedingte Nachfolgeregelungen und Konzernausgliederungen von Firmen mit etablierter Marktposition und Kundenbasis.

<u>Gründung:</u>	2015
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, Fokus € 5 Mio. - € 20 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Flexibel, Fokus € 10 Mio. - € 75 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs, Konzernausgliederungen Wachstumsfinanzierungen von profitablen Unternehmen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein spezifischer Branchenfokus, aber Präferenz für etablierte Unternehmen in den Bereichen Produktion, industrienaher Dienstleistungen, Handel, insbesondere Maschinenbau, Logistik, Medizintechnik
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Family Offices, Privatpersonen
<u>Portfolio:</u>	Hobe Tools (Präzisionswerkzeuge aus Vollhartmetall)

Family Trust Investor FTI GmbH

Maximilianstraße 13, 80539 München

Tel: +49 89 2154 730 – 0, Fax: +49 89 2154 730 – 99

Internet: <http://www.familytrust.de>, E-Mail: info@familytrust.de

Geschäftsführer:

Andreas Augustin, Florian Schepp



Unternehmensprofil:

FIDURA wurde 2001 von erfahrenen Unternehmern und Kapitalmarktspezialisten als unabhängiges Beratungs- und Emissionshaus für Private Equity gegründet. Mit einem auf das besondere Sicherheitsbedürfnis von Normalanlegern abgestimmten Anlagekonzept und einem auf hohe Sicherheit bedachten Investmentansatz geht FIDURA bewusst neue Wege. Die Vision: Normalanlegern auf der einen Seite und kapitalsuchenden mittelständischen Unternehmen auf der anderen Seite einen Zugang zu Private Equity zu eröffnen. Als Kapitalgeber, Coach und Sparringspartner begleitet das erfahrene Management von FIDURA kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ab 1 Mio. EUR Umsatz bei der Umsetzung ihrer Wachstumspläne. Mit den bislang drei aufgelegten Fonds platzierte das Emissionshaus bis heute ein Gesamtvolumen von rd. 110 Mio. EUR. FIDURA gehört damit zu den führenden Anbietern direkt investierender geschlossener Private-Equity-Publikumsfonds in Deutschland.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	110 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 0,3 Mio. € bis Max: 3 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Expansion
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	FIDURA Vermögensbildungs- und Absicherungsfonds GmbH & Co. KG, FIDURA Rendite Plus Ethik Fonds GmbH & Co. KG, FIDURA Rendite Sicherheit Plus Ethik 3 GmbH & Co. KG, FIDURA Rendite Sicherheit Plus Ethik 4 GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	WEBfactory GmbH, Mechatronic Systemtechnik GmbH, m2p-labs GmbH
<u>Referenztransaktionen:</u>	SensorDynamics AG

FIDURA Private Equity Fonds

Werner-Eckert-Straße 4, 81829 München-Riem
 Tel: +49 (0)89-23889810, Fax: +49 (0)89-23889819
 Internet: <http://www.fidura.de>, E-Mail: info@fidura.de

Management:

Fondsmanagement: Klaus Ragotzky, Dr. Uwe Albrecht, Tomas Meinen



Unternehmensprofil:

Floris Capital beteiligt sich an mittelständischen Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum. In der Ausgestaltung der Beteiligung ist Floris Capital sehr flexibel, da man nicht aus einem klassischen Private Equity Fonds investiert, sondern zusammen mit Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen eine langfristige Partnerschaft eingeht. Dabei stehen Stabilität und Wachstumschancen im Vordergrund, gerne auch durch umfangreiche Investitionen in den Aufbau des Unternehmens.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 30 Mio. € Unternehmenswert
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 5 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgesituationen und Management Buy-outs / Management Buy-ins sowie Konzernausgründungen oder Neustart aus einer Insolvenz
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Keine Branchenschwerpunkte
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	Keine Fondstruktur, breite Basis an Investoren
<u>Investoren:</u>	Vermögende Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen
<u>Portfolio:</u>	cv cryptovision, HLS Engineering, Ungerer Holding
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	seit rund 25 Jahren im Private Equity tätig mit einer Vielzahl von Transaktionen

Floris Capital GmbH

Residenzstr. 27, 80333 München
Tel: +49 (0)89 - 552 7979 24, +49 (0)172 - 817 58 90
Internet: www.floriscapital.com
E-Mail: p.blumenwitz@floriscapital.com

Management:

Peter Blumenwitz

Gimv

Unternehmensprofil:

Gimv ist eine europäische Investmentgesellschaft mit mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung in Private Equity und Risikokapital. Das Unternehmen ist an der Euronext Brüssel notiert und verwaltet derzeit rund 1,8 Mrd Euro in ca. 50 Portfolio-Gesellschaften. Als führender Investor in nach Sektoren definierten Investmentplattformen identifiziert Gimv innovative Firmen mit starkem Unternehmergeist, die über hohes Wachstumspotenzial verfügen, und unterstützt diese auf ihrem Weg zur Marktführerschaft. Die vier Investmentplattformen sind: Connected Consumer, Health & Care, Smart Industries und Sustainable Cities. Jede Plattform wird von einem engagierten und kompetenten Team betreut, das in allen heimischen Märkten von Gimv – den Beneluxstaaten, Frankreich und Deutschland – vertreten ist und von einem umfassenden internationalen Experten-Netzwerk unterstützt wird.

Weitere Informationen unter www.gimv.com

<u>Gründung:</u>	1980
<u>Assets under management:</u>	1,8 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 Mio. – 50 Mio. € Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ca. 3-100 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Late Stage VC/Expansion, Wachstumsfinanzierung, Buy-out
<u>Industriesektoren:</u>	Health & Care, Smart Industries, Sustainable Cities, Connected Consumer
<u>geographischer Fokus:</u>	Benelux-Staaten, Deutschland, Frankreich
<u>Portfolio:</u>	u.a. Hansea, Itineris, JenaValve, Luciad, Mackevision, Made in design, Marco Vasco, Melijoe, thinkstep, Joolz, Topas Therapeutics, Spineart

Gimv

Promenadeplatz 12 , D – 80333 München

Tel: +49 (0)89 44 23 275 0, Fax: +49 (0)89 4423 275 55

Internet: www.gimv.com, E-Mail: info@gimv.de

Management:

Dr. Sven Oleownik



Unternehmensprofil:

Greencoat Capital ist einer der größten europäischen Investoren mit Fokus auf Ressourcen-/Energieeffizienz und Erneuerbare Energien mit Assets under Management von c. EUR 1,5 Milliarden. Mit unserem EUR 200 Mio. Wachstumskapital-/Private Equity-Fond unterstützen wir aktiv stark wachsende mittelständischen Unternehmen unter anderem in der DACH Region bei Wachstums- und Akquisitionsthematiken, Nachfolgesituationen, Gesellschafterwechsel und Buy-outs/-ins.

<u>Fond:</u>	Greencoat Capital (ESB Novusmodus LP)
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	EUR 200 Millionen
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Zwischen EUR 5 und 30 Millionen Eigenkapitalfinanzierung pro Transaktion
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	EUR 10 - 100 Millionen
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Finanzierung für organisches und akquisitionsgetriebenes Wachstum, Nachfolgesituationen, Auskauf bzw. auch Teilauskauf von Investoren/ Gründern, MBOs, MBIs
<u>Unternehmensanteil:</u>	Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Energie-/Ressourceneffizienz (z.B. HVAC, Gebäudeleittechnik, Industrieprozesse, Recycling), Erneuerbare Energien, Energiespeicherung, Umwelttechnologien (e.g. Emissionsschutz), Business Services (e.g. Contracting Modelle) und Transport
<u>Geographischer Fokus:</u>	Globales Mandat mit Fokus auf West- und Nordeuropa
<u>Portfolio:</u>	Cylon, GI, Nualight, Airvolution, tenKsolar, Aveillant, Heliex Power

Greencoat Capital

Kreuzplätzchen 5, 81669 München, Germany

Tel: +49 (0)89 215 524 040

3rd Floor, Burdett House, 15-16 Buckingham Street, London WC2N 6DU

Tel: +44 (0)20 783 294 00

Internet: <http://www.greencoat-capital.com>

Kontaktpersonen für DACH Region:

Nils Bennemann, Dominik Schneider

**Unternehmensprofil:**

H.I.G. Capital ist eine internationale Private Equity-Gesellschaft, die sich auf Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen mit Umsätzen zwischen € 30 Mio. und € 800 Mio. fokussiert hat. H.I.G. Capital investiert in allen Entwicklungsphasen eines Unternehmens. Zurzeit wird Kapital in Höhe von € 18 Mrd. verwaltet. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Miami, weitere Büros befinden sich in Atlanta, Boston, Chicago, Dallas, New York, San Francisco, Rio de Janeiro und Bogota sowie in Europa in Hamburg, London, Luxemburg, Madrid, Mailand und Paris. H.I.G. Capital investiert in Management Buy-Outs und rekapitalisiert profitable sowie gut geführte Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen. Außerdem hat H.I.G. Capital weitreichende Erfahrungen bei finanziellen Restrukturierungen und operativen Turnarounds. Seit seiner Gründung im Jahr 1993 hat H.I.G. Capital weltweit mehr als 300 Transaktionen durchgeführt. Derzeit befinden sich über 100 Unternehmen im Portfolio, die zusammen circa € 23 Mrd. Umsatz generieren.

Weitere Informationen unter www.higcapital.com

<u>Gründung:</u>	H.I.G. Capital: 1993 H.I.G. European Capital Partners GmbH: 2007
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 18 Mrd.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Bis zu € 250 Mio.
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Bis zu € 800 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsfinanzierungen, Buy-and-Build, MBOs, MBIs, Nachfolgethemen, Konzern-Spin-Offs, Konsolidierungen, Restrukturierungen, Turnarounds, Distressed Debt (NPL)
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein Branchenfokus
<u>Geographischer Fokus:</u>	Weltweit
<u>Fonds:</u>	Über € 2,5 Mrd. europäisches Fondsvolumen für Debt- und Equity-Transaktionen
<u>Investoren:</u>	Allianz, Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank, GE Capital, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Zurich Financial
<u>Portfolio:</u>	Duales System Deutschland (DSD), HCS Group, Losberger Gruppe, M.J. Mailliss Group, Weru

H.I.G. European Capital Partners GmbH

Warburgstraße 50, 20354 Hamburg

Tel: +49 (0)40-413 306 145, Fax: +49 (0)40-413 306 200

Internet: www.higcapital.com - E-Mail: kschumacher@higcapital.com

Management:

Wolfgang Biedermann, Jens Alsleben, Dr. Holger Kleingarn



Unternehmensprofil:

Unabhängig von Konzernen oder Banken und mit institutionellen Investoren im Hintergrund verfügt die 1979 gegründete HANNOVER Finanz Gruppe über bald 40 Jahre Erfahrung. Grundlage der auf Langfristigkeit angelegten Beteiligungen bei mittelständischen Unternehmen sind die derzeit sechs aktiven Evergreenfonds mit unbegrenzter Laufzeit. Die Engagements reichen von traditionellen Industrien über Handel bis hin zu neuen Technologien. Seit der Gründung wächst das Private Equity-Unternehmen kontinuierlich und mit ihm die Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen Beteiligungen. Beteiligungsanlässe sind hauptsächlich Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen solider mittelständischer Unternehmen ab 20 Mio. Euro Jahresumsatz. Neben Mehrheitsbeteiligungen übernimmt die HANNOVER Finanz Gruppe als eine der wenigen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland auch Minderheiten.

<u>Gründung:</u>	1979: HANNOVER Finanz GmbH, Hannover
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 700 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Bis zu € 50 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 5 Mio. bis € 150 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBI/MBO, Nachfolge- und Wachstumsfinanzierung, Mezzanine
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein Branchenschwerpunkt
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	6 aktive Fonds gehören zur HANNOVER Finanz Gruppe
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren (u.a. Banken, Versicherungen und berufsständische Versorgungswerke)
<u>Portfolio:</u>	Auswahl: Biesterfeld AG, Deurotech Group GmbH, Lück Holding GmbH Simplon Fahrrad GmbH, Ziemann Sicherheit Holding GmbH

HANNOVER Finanz GmbH

Günther-Wagner-Allee 13, 30177 Hannover

Tel: +49 (0)511 -280 07 89, Fax: +49 (0)511 280 07 37

Internet: <http://www.hannoverfinanz.de>, E-Mail: salander@hannoverfinanz.de

Management:

Andreas Schober (Sprecher), Jürgen von Wendorff, Goetz Hertz-Eichenrode

HeidelbergCapital

Unternehmensprofil:

HeidelbergCapital Private Equity ist eine Beteiligungsgesellschaft, die auf Secondary Direktinvestitionen – den Erwerb von Unternehmensbeteiligungen, die davor von anderen Beteiligungsgesellschaften, Fonds oder Banken gehalten wurden – spezialisiert ist.

Services:

- Secondary Direktinvestitionen und Secondary Fonds-Transaktionen
- Portfolio-Entwicklung
- Investmentfonds-Verwaltung

<u>Gründung:</u>	2007
<u>verwaltetes Kapital:</u>	ca. 130 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 2 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Secondary Transaktionen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	deutschsprachiger Raum; Funds weltweit
<u>Portfolio:</u>	siehe unter http://www.heidelbergcapital.de

HeidelbergCapital Asset Management GmbH

Alte Glockengießerei 9, D-69115 Heidelberg

Tel.: +49 (0)6221 - 867630, Fax: +49 (0)6221 - 8676310

Internet: <http://www.heidelbergcapital.de>, E-Mail: clemens.doppler@hdcpe.de

Management:

Dr. Clemens Doppler, Prof. Dr. Martin Weiblen



Branche:	Private Equity Management Gesellschaft - Private Equity Advisory
Gründungsjahr:	1994
Anzahl Partner/Teamgröße:	1/6
Niederlassungen:	Grünwald

Unternehmensprofil:

Hurth MT SE ist eine Private Equity Management Gesellschaft:

- Hurth MT initiiert, organisiert und führt Club Deals im Mittelstand mit ausgewählten und unternehmerisch erfahrenen privaten Investoren als Eigenkapital-Partnern. Auch das Management von Hurth MT beteiligt sich an diesen Club Deals.
- Die Unternehmen, bei denen sich der Investorenkreis der Hurth MT engagiert, sind nachhaltig profitabel und haben in der Regel Umsätze und/oder Kaufpreise (Basis: Enterprise Value) von EUR 3 Mio. bis EUR 30 Mio.
- Meist handelt es sich um Unternehmensnachfolge bei Marktführern in ihrer Branche. Aber auch Wachstumsstrategien und Spin offs können durch Club Deals unterstützt werden. Voraussetzung ist immer, dass der Investorenkreis der Hurth MT die Mehrheit erwerben kann.
- Die Unternehmen bleiben eigenständig und werden am bestehenden Standort mit einer langfristigen Perspektive weitergeführt. Hurth MT verfolgt kein Holding-Konzept, alle betrieblichen Funktionen bleiben im Unternehmen.
- Unternehmensnachfolger, die bereits in den Unternehmen tätig sind, können sich bei den Club Deals im Management Buy Out (MBO) beteiligen. Falls die zukünftige Führung noch nicht etabliert ist, identifiziert Hurth MT einen „handverlesenen“ Manager für ein Management Buy In (MBI). MBO- und MBI-Manager investieren zu Vorzugskonditionen.

Referenztransaktionen:

Hurth MT gibt keine Informationen zu den begleiteten Transaktionen.

Adresse:

Hurth MT SE

Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald

Tel: +49 (0)89 6490 1430, Fax: +49 (0)89 6490 1434

Internet: [http:// www.hurthmt.com](http://www.hurthmt.com), E-Mail: mailto@mbi-mbo.com

Management/Partner:

Hubertus Knaier


Unternehmensprofil:

INDUC investiert in mittelständische Unternehmen (Umsatzvolumen €15 Mio. - €150 Mio.). Die Gesellschaft ist auf Beteiligungen in Sondersituationen (inkl. Restrukturierungen) im deutschsprachigen Raum fokussiert und leistet aktive Management-Unterstützung. Ziel von INDUC ist es, die Fortführung der Unternehmen zu sichern und Wertsteigerungen durch Restrukturierung, Generierung liquider Mittel und Wachstum zu erreichen. INDUC ist überzeugt, dass aktive Management-Unterstützung und gezielte kontinuierliche Investitionen die primären Voraussetzungen zur Wertsteigerung der Portfolio-Gesellschaften und zu Erzielung exzellenter Investment Returns sind.

<u>Gründung:</u>	2003
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Investitionen ab 1 Mio. €
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Umsatz von 15 – 150 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Strategische Krise, Ergebniskrise, Liquiditätskrise, Insolvenz, Sonstige
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Alle Branchen
<u>geographischer Fokus:</u>	Schwerpunkt D, A, CH
<u>Fonds:</u>	Transaktionsbezogene Finanzierung
<u>Investoren:</u>	Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	Grundig Business Systems GmbH, Bayreuth decor metall GmbH, Bad Salzufflen

INDUC GmbH

Ilthisstraße 60, D - 81827 München

Tel: +49 (0)89-25549070, Fax: +49 (0)89-25549071

Internet: <http://www.induc.de>, E-Mail: info@induc.de

Management/Partner:

Dr. Frank Töfflinger, Geschäftsführer

Unternehmensprofil:

Als Förderinstitut unterstützt die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) das Land Brandenburg und andere öffentliche Träger bei der Erfüllung ihrer Aufgaben. Mit ihren Kapitalbeteiligungsgesellschaften stärkt die ILB die Eigenkapitalbasis von wachstums- und innovationsorientierten Unternehmen in Brandenburg. Als aktiver Partner ihrer Beteiligungsgesellschaften begleiten die Beteiligungsmanager die Unternehmen bei strategischen und operativen Fragestellungen und Herausforderungen.

Anfang 2016 wurden neue Fonds für innovative Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen mit einem Fondsvolumen von mehr als 100 Mio. Euro aufgelegt. Die Fonds decken die Themenstellungen Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung wie auch Mezzanine ab. In der Frühphase werden bis zu 1,2 Mio. Euro pro Unternehmen investiert. Die Finanzierungen erfolgen in Form von offenen/stillen Beteiligungen sowie Nachrangdarlehen. Koinvestoren sind hierbei nicht zwingend erforderlich.

Die Fondsmittel werden aktuell vom Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung, vom Ministerium für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg sowie von der ILB bereitgestellt.

<u>Gründung:</u>	31.03.1992 Investitionsbank des Landes Brandenburg Anstalt des öffentlichen Rechts
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	ca. € 270 Mio. (zum 30. Juni 2016)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu € 3,875 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed-/Start-up-Finanzierung, Expansions-/Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung, Stille Beteiligung, Gesellschafterdarlehen/nachrangig haftende Darlehen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	VC-Fonds: Medizintechnik, IKT, digitale Medien, Industrieautomation, Biotechnologie/Pharma, Nanotechnologie, Automotive, Prüf- und Messtechnik, Mezzanine: keine Branchenschwerpunkte
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Land Brandenburg
<u>Fonds:</u>	Frühphasen- und Wachstumsfonds der BFB Brandenburg Kapital GmbH; BC Venture; BFB Beteiligungsfonds Brandenburg; Seed Capital Brandenburg; KBB Kapitalbeteiligungsgesellschaft; Risikokapitalfonds der Sparkassen des Landes Brandenburg
<u>Investoren:</u>	ILB; Land Brandenburg/EFRE; KfW/tbg ; EIF/EIB; Sparkassen in Brandenburg
<u>Portfolio:</u>	u.a. asgoodasnew electronics GmbH; Fiagon AG Medical Technologies; Emperra GmbH E-Health Technologies; OD-OS GmbH; dropnostix GmbH; Betterguards Technology GmbH

Investitionsbank des Landes Brandenburg

Steinstraße 104-106, 14480 Potsdam

Tel: +49 (0)331-660 1698, Fax: +49 (0)331-660 1699

Internet: <http://www.ilb.de>, E-Mail: eigenkapital@ilb.de

Management:

Geschäftsleitung Eigenkapital: Olav Wilms, Friedrich-Wilhelm Ulmke, Michael Tönes, Thomas Krause



Unternehmensprofil:

Seit der Gründung im Jahr 1997 hat sich Invision erfolgreich zu einer der führenden Private Equity Gesellschaften für Unternehmensnachfolgen und Buyout Finanzierungen in Europa entwickelt. Invision hat in dieser Zeit mehr als CHF 500 Millionen Eigenkapital in über 50 Unternehmen investiert und nachhaltige Wertsteigerungen erzielt.

Invision versteht sich als unternehmerischer Partner von Gründern, Unternehmern und Management Teams. Bei den Engagements legt Invision besonderen Wert darauf, auf die spezifische Situation der Firmen und Unternehmer einzugehen und individuelle Lösungen zu entwickeln. Insbesondere bei Nachfolgeregelungen konnten die Unternehmen gezielt und im Sinne der Gründer nachhaltig weiterentwickelt werden.

<u>Gründung:</u>	1997
<u>verwaltetes Kapital:</u>	500 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	10 Mio. € - Max: 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Min: 30 Mio. € - Max: 150 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Small – Mid cap Buyout
<u>geographischer Fokus:</u>	Europa (DACH)
<u>Fonds:</u>	Invision I, II und III (realisiert), Invision IV (investiert), Invision V (Investmentphase)
<u>Investoren:</u>	Fund of Fund, Versicherungen, Banken, Pensionskassen, HNWI
<u>Portfolio:</u>	Swiss Education Group, Vantage Education AG, Schneider Logistik, Parkresort Rheinfelden, Kraft & Bauer

Invision Private Equity AG

Grafenastrasse 7, CH-6300 Zug
 Tel: +41 41 729 01 01, Fax: +41 41 729 01 00
 Internet: <http://www.invision.ch>, e-mail: info@invision.ch

Invision Private Equity GmbH

Cecilienallee 6-7, D-40474 Düsseldorf

Management/Partner:

Frank Becker, Marco Martelli, Martin Spirig, Martin Staub, Peter Kroha



JP Beteiligungsgesellschaft mbH

Unternehmensprofil:

Die JP Beteiligungs-Gesellschaft verwaltet das Vermögen einer Hamburger Unternehmerfamilie.

Wir verfolgen zwei Investitionsansätze:

1. Mezzanine-Finanzierungen
2. Direktbeteiligungen

Unsere Engagements tätigen wir zu 100% mit Eigenkapital unserer Gesellschafterfamilie. Aufgrund unserer familiären Struktur können wir kurzfristig Investitionsentscheidungen treffen.

<u>Transaktionsvolumen:</u>	Finanzierungen:	EUR 2 - 15m
	Beteiligungen:	EUR 5 - 30m Equity Value
<u>Kennzahlen:</u>		k.A.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Finanzierungen:	Projektfinanzierung (insbesondere für Immobilienentwicklungen), Brücken-, und Akquisitionsfinanzierung, Asset-based-Financing, Non-Performing-Loans.
	Beteiligungen:	Wachstum, Nachfolgeregelungen, MBO/MBI, Distressed M&A, Special Situations.
<u>Branchenschwerpunkt:</u>	Finanzierungen:	keine Einschränkung
	Beteiligungen:	Sondermaschinenbau sowie industrielle Holzverarbeitung Ziel: Erschließung weiterer Branchen
<u>Geographischer Fokus:</u>	Finanzierungen:	Deutschland
	Beteiligungen:	Add-On-Akquisitionen tätigen wir global, Erst-Investitionen in für uns neue Branchen nur in der DACH-Region.
<u>Investoren:</u>		Gesellschafterfamilie
<u>Beteiligungen:</u>		k.A.

JP Beteiligungs-Gesellschaft mbH

Jan-Henrik Kern

Alstertor 9

20095 Hamburg

Tel.: +49 40 30 39 499 0

E-Mail: j.kern@jp-beteiligung.de

Internet: www.jp-beteiligung.de



Lampe Capital Finance

Unternehmensprofil:

Die zur Bankhaus Lampe Gruppe gehörende Lampe Capital Finance GmbH hat mit dem Lampe Mezzanine Fonds I einen Beteiligungsfonds aufgelegt, der Mezzanine-Kapital an deutsche mittelständische Unternehmen mit Umsätzen ab rd. EUR 30 Mio. vergibt. Pro Engagement werden EUR 3 – 10 Mio. für 5 – 7 Jahre investiert. Die Zielunternehmen haben mittelfristigen Kapitalbedarf in klassischen Wachstumssituationen, bei Nachfolgelösungen, Akquisitionen, Rekapitalisierungen oder Buy-out-Finanzierungen. Bis zu 20% des Fondsvolumens können als minderheitliche Direktbeteiligungen ausgestaltet werden.

SERVICES (Leistungsangebot für die finanzierten Unternehmen):

Individuelle Finanzierungslösungen, ggfs. zusammen mit Co-Investoren (Versicherungen, Private Equity, Family Offices etc.). Langjährige Erfahrung im deutschen mittelständischen Beteiligungsgeschäft.

<u>Gründung:</u>	2013
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	EUR 75 Mio. bis zu EUR 100 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	EUR 3 Mio. - EUR 10 Mio.
<u>Unternehmensgröße:</u>	ab ca. EUR 30 Mio. Umsatz
<u>Finanzierungsform:</u>	Stille Beteiligungen, Genussscheine, Minderheitliche Direktbeteiligungen
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Klassische Wachstumsfinanzierungen, Nachfolgelösungen, Unternehmensakquisitionen, Buy-out-Finanzierungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	alle Branchen
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren und Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Informationen über Referenztransaktionen auf Anfrage
<u>Standort:</u>	Düsseldorf

Lampe Capital Finance GmbH

Jägerhofstraße 10, 40479 Düsseldorf

Telefon +49 (0) 211 – 4952-197, Telefax +49 (0) 211 - 4952-188

Internet: <http://www.lampe-finance.de>, E-Mail: info@lampe-finance.de

Team: Ole Klose, Sebastian Wilde, Stefan Ufer, Tim Ottenbreit



Unternehmensprofil:

LEA unterstützt als aktiver und unternehmerischer Eigenkapitalpartner innovative Unternehmen unterschiedlicher Entwicklungsphasen bei ihrem Wachstum und dem Erreichen einer führenden Marktposition. Die Unternehmen können dazu auf ein schlagkräftiges internationales Netzwerk von Industriepartnern und Branchenexperten zugreifen.

<u>Gründung:</u>	2002
<u>Veraltetes Kapital:</u>	> 240 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 20 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Venture Capital / Growth / Buy-Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	IT / Innovative Industries
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH Region
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren

LEA Partners GmbH

An der RaumFabrik 10, 76227 Karlsruhe
Tel.: +49 (0)721 – 13 208 700
E-Mail: info@leapartners.de
Internet: www.leapartners.de

Geschäftsführer:

Sebastian Müller, Christian Roth

NORDWIND CAPITAL

Über Nordwind Capital beteiligen sich namhafte Privatpersonen sowie Industriellenfamilien mehrheitlich an Unternehmen mit einem operativen Wertsteigerungspotenzial im deutschsprachigen Raum („Investoren-Club“). In diesem Investoren-Club haben die Partner von Nordwind Capital bereits eine Vielzahl von Transaktionen durchgeführt. Insgesamt wurde auf diese Weise ein Transaktionsvolumen von über € 200 Mio. in den letzten Jahren investiert. Nordwind Capital legt Wert auf eine solide Finanzierungsstruktur und verfolgt eine langfristige Investmentstrategie (keine limitierte Haltedauer).

<u>Gründung:</u>	2002
<u>Volumen der Fonds:</u>	100 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 100 Mio. € Unternehmenswert
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 5 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Eigenkapital auf unbestimmte Zeit, insbesondere für Nachfolge- und Wachstumssituationen, wenn der Verkäufer nicht an klassische Private Equity-Fonds oder strategische Investoren verkaufen möchte oder seinen Investorenkreis erweitern möchte, aber auch MBOs, MBIs, Busted Auctions und Konzernausgründungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Keine Branchenschwerpunkte
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	Club-Deal, keine Fondstruktur
<u>Investoren:</u>	Vermögende Privatpersonen und Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Saal Digital Fotoservice, CenterTools Software, ibg Prüfcomputer
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	seit 20 Jahren im Private Equity tätig mit einer Vielzahl (> 30) von Transaktionen

Nordwind Capital GmbH

Residenzstr. 18, D - 80333 München

Tel: +49 (0)89-291958-0, Fax: +49 (0)89-291958-58

Internet: www.nordwindcapital.com

E-Mail: plangger@nordwindcapital.com; harder@nordwindcapital.com

Management:

Dr. Hans Albrecht, Dr. Tom Harder, Christian Plangger, Ulf Schweda



Unternehmensprofil:

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer – das Land NRW – bei der Erfüllung seiner struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. Sie setzt das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte ein: von zinsgünstigen Förderkrediten und Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen oder das Eigenkapital stärken, über strukturierte Finanzierungen bis hin zu Eigenkapital- und Beratungsangeboten. Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK im Wesentlichen am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet. Mit dem neuen NRW.BANK-Beteiligungsprogramm „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft“ können kleinvolumige Frühphasen-Beteiligungen von Business Angels in Unternehmen der digitalen Wirtschaft durch die NRW.BANK gedoppelt werden. Die regionalen Seed-Fonds der NRW.BANK.Seed.Fonds.Initiative, der NRW.BANK.Venture Fonds und der NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds beleben die Frühphasenfinanzierung in Nordrhein-Westfalen. Junge Technologie-Unternehmen fördert die Bank mit Finanzierungen bis zu fünf Millionen Euro. Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds und der NRW.BANK.Spezialfonds vergeben Eigenkapital ab einer Million Euro an wachstumsstarke Mittelständler. Junge Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden Management-Team unterstützt die NRW.BANK mit Kapital und Know-how durch die win NRW.BANK Business Angels Initiative. Das NRW.BANK.Venture Center richtet sich als spezialisierte Beratungsstelle an technologieorientierte Gründungswillige aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie neu gegründete, innovative Start-ups.

<u>Gründung:</u>	2002
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 7 Mio. €
<u>Umsatzgröße:</u>	keine Angaben
<u>Finanzierungsphasen:</u>	alle Finanzierungsphasen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	branchenübergreifend
<u>Produkte:</u>	NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft, NRW.BANK.Seed.Fonds, NRW.BANK.Venture Fonds, NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds, NRW.BANK.Mittelstandsfonds, NRW.BANK.Spezialfonds
<u>Investoren:</u>	NRW.BANK
<u>Portfolio:</u>	keine Angaben

NRW.BANK – Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung

Kavalleriestraße 22, D - 40213 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211-91741-1421, Fax: Tel: +49 (0)211-91741-1829

Internet: <http://www.nrwbank.de>, E-Mail: beteiligungen@nrwbank.de

Management:

Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung

ODEWALD KMU

Unternehmensprofil:

Odewald KMU ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft, die sich als unternehmerischer Partner an rentablen, schnell wachsenden kleinen bis mittelgroßen Unternehmen im deutschsprachigen Raum beteiligt. Im Rahmen von Nachfolgeregelungen, Wachstumsfinanzierungen und der Ausgliederung von Unternehmensteilen werden bevorzugt Mehrheitsanteile übernommen.

Neben der Bereitstellung von maßgeschneiderten Finanzierungen unterstützt Odewald KMU die Unternehmen vor allem mit unternehmerischer Expertise, einem breiten Netzwerk in der deutschen Industrie und Handel sowie der Einbindung aktiver Beiräte. Das Ziel ist es, gemeinsam mit dem Management Potenziale in den Unternehmen zu entwickeln und Werte nachhaltig zu steigern.

Im Herbst 2015 wurde mit Odewald KMU II Fonds ein neuer Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von € 200 Mio. etabliert. In dem ersten Odewald KMU Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von € 150 Mio. wurden seit dem Jahr 2008 insgesamt acht Unternehmen und Unternehmensgruppen mehrheitlich erworben und durch diverse Add-on-Investments ergänzt.

<u>Gründung:</u>	2008
<u>Volumen (aktueller Fonds):</u>	€ 200 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 15 – 60 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	bis zu € 100 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgelösungen, Wachstumsfinanzierung, Ausgliederung von Unternehmensteilen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Fokus auf „deutsche Ingenieurskunst“, intelligente Dienstleistungen und Gesundheit
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH
<u>Investoren:</u>	Private Kapitalgeber, Family Offices, Dachfonds, Pensions- bzw. Versorgungskassen und Versicherungen
<u>Portfolio:</u>	KMU: Ebert HERA Group (Industriedienstleistungen), Univativ (Personaldienstleistungen), Spieth & Wensky (Trachtenmode), 7days-Gruppe (Berufsbekleidung) KMU II: Betten Duscher-Gruppe (Bettwaren)
<u>Exits:</u>	Helmut Klingel, Polytech Domilens, MEDIA Central, DPUW Gruppe

Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH

Französische Straße 8, 10117 Berlin

Tel. +49 (0)30 20 17 23-41, Fax +49 (0)30 20 17 23-42

Internet: <http://www.odewald.com/odewald-kmu>, E-Mail: kmu@odewald.com

Geschäftsführer: Heiko Arnold, Joachim von Ribbentrop, Oliver Schönknecht

ORLANDO MANAGEMENT AG

Die Münchener Private Equity Firma Orlando Management AG wurde 2001 gegründet und konzentriert sich im deutschsprachigen und skandinavischen Markt auf Investments in besonderen Unternehmenssituationen. Darunter fallen komplexe Ausgründungen aus Konzernen, ungelöste Nachfolgesituationen, Turnaround- und Krisensituationen, Restrukturierungen und strategische Neuausrichtungen.

Die sechs Partner von Orlando verfügen zusammen über mehr als 60 Jahre Private Equity Erfahrung und haben bisher rund 50 erfolgreiche Unternehmenstransaktionen, überwiegend im produzierenden Gewerbe und in B2B-Services, getätigt. Das Team bringt vielfältige Kompetenz in allen relevanten technischen, kaufmännischen und juristischen Belangen sowie langjährige Geschäftsführungs- und Vorstandserfahrung in mittelständische Unternehmen ein.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	ca. 500 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	200 Mio. €, darüber mit Co-Investoren
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	bis 500 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Übernahme Altgesellschafteranteile, Nachfolge, Spin-off, Turnaround
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produzierendes Gewerbe (Maschinen-/Anlagenbau, Investitionsgüter, Automotive), Chemie, Logistik, Handel und Dienstleistungen
<u>geographischer Fokus:</u>	D/A/CH, Skandinavien
<u>Fonds:</u>	SSVP I, SSVP II, SSVP III
<u>Investoren:</u>	Banken & Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	siehe http://www.ssvp.gg nox nachtexpress (Logistik), Stockach Aluminium (Aluminium-Recycling), Nordic Paper (Spezialpapier); Oetinger (Aluminium-Recycling); Beinbauer Automotive (Nutzfahrzeugzulieferer); Wagner Automotive (Zulieferer Nutzfahrzeugindustrie); solvadis (Chemiedistribution und -handel); Vivonio (Möbelhersteller); LKE (innovative Transportgeräte);

Orlando Management AG

Platzl 4, 80331 München

Tel: +49 89 29 00 48-50, Fax: +49 89 29 00 48-99

Internet: <http://www.orlandofund.com>, E-Mail: info@orlandofund.com

Management:

Dr. Henrik Fastrich, Tobias Fuhrmann, Hans Gottwald, Georg Madersbacher, Simon Pfennigsdorf,
Dr. Stephan Rosarius

PARAGON PARTNERS

Unternehmensprofil:

Paragon Partners ist eine private, inhabergeführte Investmentgesellschaft mit einem verwalteten Vermögen von EUR 650 Millionen. Paragon Partners beteiligt sich an etablierten mittelständischen Unternehmen mit Sitz im deutschsprachigen Raum. Wir können schnell entscheiden und sind ein zuverlässiger Transaktionspartner. Paragon Partners hat über 30 Unternehmen erfolgreich weiterentwickelt und dem Management attraktive Beteiligungsprogramme ermöglicht.

<u>Gründung:</u>	2004
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 650 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 20 Mio. - € 250 Mio.
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	€ 50 Mio. - € 500 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBOs/LBOs, Carve-Outs und Konzernveräußerungen, Restrukturierungsfälle, Erwerb aus der Insolvenz, "Equity Only" Deals, Nachfolgeregelungen
<u>Branchen:</u>	Industrials & Chemicals, Financial & Business Services, TMT und Consumer & Healthcare
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Schweiz, Österreich
<u>Fonds:</u>	The Paragon Fund II
<u>Investoren:</u>	Europäische und amerikanische institutionelle Investoren sowie Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Wer-liefert-was? GmbH, Europart GmbH, KADI AG, dtms converting communication GmbH, Lutz Convenience Food GmbH, Anti-Germ GmbH, Pavis GmbH

Paragon Partners GmbH

Leopoldstraße 10, D – 80802 München

Tel: +49 (0)89- 388870 - 0, Fax: +49 (0)89- 388870 - 15

Internet: www.paragon.de, E-Mail: pvm@paragon.de

Management:

Marco Attolini, Dr. Edin Hadzic, Dr. Krischan von Moeller



Unternehmensprofil:

PINOVA Capital GmbH ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München. Wir fokussieren uns auf Eigenkapitalfinanzierungen von stark wachsenden, innovativen mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum.

PINOVA Capital bietet Eigenkapitallösungen für spezielle Bedürfnisse an. Dabei decken wir das gesamte Eigenkapitalspektrum von Wachstumskapital bis zu Nachfolgelösungen im Rahmen von Mehr- oder Minderheitsbeteiligungen ab.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	300 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 5 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Min: 10 Mio. € bis Max: 75 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Finanzierung von Wachstum, MBO, Nachfolge, Konzernausgliederungen, Veränderungen im Gesellschafterkreis
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Chemie & Materialien, High-Tech-Komponenten & Ausrüstung, Software & Internet Services
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	PINOVA Fonds 1 + 2
<u>Investoren:</u>	Europäische und amerikanische Institutionelle Investoren sowie Family Offices
<u>Portfolio:</u>	BrandMaker, CLARUS, deconta, fabfab, Hemoteq, Human Solutions, INVENT, Norafin, RADEMACHER, Utimaco, Wendt SIT

PINOVA Capital GmbH

Rindermarkt 7, D – 80331 München

Tel. +49 (0)89 1894254-40, Fax +49 (0)89 1894254-69

Internet: <http://www.pinovacapital.com>, E-Mail: info@pinovacapital.com

Management/Partner:

Martin Olbort, Joern Pelzer, Herbert Seggewiß



Riverside

Unternehmensprofil:

Riverside Europe Partners GmbH ist eine Tochtergesellschaft von The Riverside Company ("TRC"), eine der weltweit führenden Private-Equity-Gesellschaften, die sich ausschließlich auf den Erwerb von Beteiligungen an kleinen und mittelgroßen Unternehmen konzentriert. Unser Beteiligungsfokus liegt hierbei auf etablierten und marktführenden Unternehmen mit attraktivem Wachstumspotenzial. Als wachstumsorientierter Investor unterstützen wir aktiv bei komplexen Themenstellungen wie z.B. der Gesellschafternachfolge, der Erschließung internationaler Absatzmärkte oder dem Erwerb und der Integration strategischer Zukäufe. Wir arbeiten dabei eng mit dem Management unserer Beteiligungen zusammen, um den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens zu gewährleisten und voranzutreiben, jedoch ohne Einfluss auf das Tagesgeschäft zu nehmen. Seit der Gründung im Jahre 1988 hat TRC bereits über 400 Transaktionen erfolgreich abschließen können, aktuell besteht unser weltweites Beteiligungsportfolio aus ca. 80 Unternehmen unterschiedlicher Industrien. Riverside stellt dank seiner über 200 Mitarbeiter in 20 Niederlassungen in Europa, Asien und Nord Amerika sowie der langjährigen Geschäftsbeziehungen zu Industrieexperten, Beratern und Finanzierungspartnern einen guten Partner und Investor dar, welcher Transaktionen zügig, diskret und in einer für das Unternehmen kompatiblen Art und Weise abwickelt.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	In Europa: > € 700 Mio., Weltweit: > € 5,0 Mrd.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 15 bis € 200 Mio
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 15 bis € 200 Mio
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsphase, Gesellschafternachfolge, Konzernabspaltung
<u>Branchenschwerpunkt:</u>	Industrie, Konsumgüter, Technologie, Software, Gesundheitswesen etc.
<u>Geographischer Fokus:</u>	Weltweit
<u>Fonds:</u>	In Europa: REFIV, REFV
<u>Portfolio:</u>	In DACH: Keymile, Bike 24, GEV Group

Riverside Europe Partners GmbH

Alter Hof 5, 80331 München
 Tel: +49 89 24224890, Fax: +49 89 24224899
 Internet: <http://www.riversideeurope.com>

Ansprechpartner:

Peter Schaberger, Dr. Michael Weber, Patrick Schaich

serafin

UNTERNEHMENSGRUPPE

Verantwortung aus Tradition

Unternehmensprofil

Serafin ist eine in München ansässige Unternehmensgruppe, deren Philosophie auf die mehr als 150-jährige Unternehmertradition der Familie Haindl zurückgeht. Bereits 1849 wurde der Grundstein für eine wirtschaftliche Erfolgsgeschichte gelegt, die Werte und Verantwortung über Generationen hinweg bewahrt hat.

Dem Leitmotiv „Verantwortung aus Tradition“ folgend, steht Serafin für eine langfristige Partnerschaft zwischen Kunde, Mitarbeiter und Gesellschafter. Dabei bietet Serafin den Unternehmen operative und strategische Unterstützung, um sich erfolgreich weiterzuentwickeln.

Derzeit erzielt die Serafin Unternehmensgruppe mit Gesellschaften in Deutschland, der Schweiz und Großbritannien einen Umsatz von rund 500 Mio. Euro und beschäftigt mehr als 2.900 Mitarbeiter.

Nach 14 Transaktionen erzielt die Serafin Unternehmensgruppe mit 2.900 Mitarbeitern ca. €500 Mio. Umsatz. Neben Wachstum innerhalb der einzelnen Unternehmen ist es das Ziel von Serafin, sich durch Zukäufe weiter zu entwickeln. Dazu sucht Serafin mittelständisch geprägte Gesellschaften mit unternehmerischem Handlungsbedarf (Restrukturierung/Optimierung).

Anlass	Konzernausgliederung, Nachfolgeregelung, Management Buy In/Out
Umsatz	Ab 20 Mio. € p.a.
Ergebnismarge	Positiv
Kapitaleinsatz	Bis 20 Mio. € pro Transaktion - ausschließlich mit eigenen Mitteln
Anteilshöhe	Erwerb von Stimmenmehrheiten
Branchen	Automobil, Konsumgüter, Kunststoff, Maschinenbau und Nischenanbieter in anderen Sektoren
Region	Westeuropa

Zusätzlich besteht - unabhängig von den aufgeführten Kriterien - Interesse an Ergänzungen zu den bestehenden Gruppenunternehmen:



Serafin wird von einem erfahrenen Beirat sowohl in strategischen als auch in operativen Fragestellungen unterstützt. Der Beirat besteht aus folgenden Unternehmerpersönlichkeiten:

Prof. Dr. Bernd Gotschalk, Wolfgang Ley, Prof. Dr. Heinrich von Pierer

Serafin Unternehmensgruppe GmbH

Sendlinger Straße 10, 80331 München

Tel. +49 (0) 89 / 30 90 66 90

Internet: <http://www.serafin-gruppe.de> Email: serafin@serafin-gruppe.de

Geschäftsführung:

Falk Daum, Philipp Haindl und Dino Kitzinger



Unternehmensprofil:

Silverfleet Capital mit Standorten in London, München und Paris ist eines der führenden, unabhängigen europäischen Private-Equity-Häuser und hat sich seit 30 Jahren auf „buy to build“-Investmentstrategien spezialisiert. Silverfleet investiert in etablierte, erfolgreiche Mittelstandsfirmen mit Sitz in Europa, die international tätig sind oder es werden wollen.

Silverfleet sucht hochqualifizierte Managementteams von führenden Unternehmen in Wachstumssektoren und stellt ihnen Ressourcen zur Verfügung. Silverfleet tätigt komplexe, grenzübergreifende Investments. Im Rahmen seiner „buy to build“-Investmentstrategie beschleunigt Silverfleet das Wachstum seiner Tochterunternehmen, indem es in neue Produkte, Produktionskapazitäten und Mitarbeiter investiert, erfolgreiche Retailformate installiert oder Folgeakquisitionen tätigt.

<u>Gründung:</u>	2007 (Vorgängerorganisation 1990)
<u>verwaltetes Kapital:</u>	über 1,6 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen: (Target)</u>	75 Mio. € bis 300 Mio. € Unternehmenswert
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBO, MBI, Spin-off, Later Stage
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Alle Branchen. Schwerpunkt Wirtschafts- und Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, produzierendes Gewerbe, Unterhaltung/Freizeit, Einzelhandel/Konsumgüter
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz; Großbritannien, Irland, Frankreich und Benelux-Staaten; Skandinavien
<u>Fonds:</u>	Silverfleet Capital Partners II LLP
<u>Investoren:</u>	Pensionskassen, Versicherungsunternehmen, Dachfonds, Staatsfonds
<u>Portfolio:</u>	Deutschland z.B. creatrade, Orizon, Competence Call Center (CCC)
<u>Transaktionen 2015/2016:</u>	Sigma, Cimbria, Lifetime Training, Kalle, Coventya, OFFICE

Silverfleet Capital GmbH

Türkenstraße 5, D-80333 München

Telefon: +49 89 2388 96-0, Fax: +49 89 2388 96-99

Internet: www.silverfleetcapital.com, E-Mail: guido.may@silverfleetcapital.com

Management:

Guido May



Unternehmensprofil:

Steadfast Capital ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den Beneluxländern ausgerichtete Private-Equity-Beteiligungsgesellschaft. Unsere Fonds beteiligen sich an mittelständischen Unternehmen und stellen Eigenkapital für Unternehmensnachfolgen, Management Buy-Outs und Wachstumsfinanzierungen zur Verfügung. Die Beteiligungsstrategie von Steadfast Capital fokussiert branchenübergreifend auf gut positionierte mittelständische Unternehmen und sieht immer auch Kapitalbeteiligungen des Managements vor.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	Über € 430 Mio. Kapitalzusagen verteilt auf drei Fondsgenerationen; ca. € 240 Mio. Kapital unter Management.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 20 Mio. - € 100 Mio. (Transaktionen über € 100 Mio. realisieren wir zusammen mit unseren Fondsinvestoren)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	> € 15 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Buy-Out, Expansionsfinanzierung
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein Branchenfokus
<u>Fonds:</u>	k.A.
<u>Investoren:</u>	Nationale und internationale Institutionen sowie Privatpersonen
<u>Portfolio:</u>	AVS Gruppe, Barat Ceramics Gruppe, Cetelon Gruppe (bis 2011), Dahlback (bis 2014), Elaxy (bis 2005), Falk & Ross Gruppe, FEP Fahrzeugelektrik Pirna (bis 2011), Guntermann & Drunck, Hermesmeyer Gruppe, Kautex Maschinenbau (bis 2013), MPS Meat Processing Systems (bis 2010), proFagus Gruppe, Stanz- und Lasertechnik Jessen

Steadfast Capital GmbH

Myliusstraße 47, D – 60323 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)6950685 0, Fax: +49 (0)69 50685 100

Internet: <http://www.steadfastcapital.de>, E-Mail: info@steadfastcapital.de

Management:

Nick Money-Kyrle, Clemens Busch, James Homer, Marco Bernecker



Unternehmensprofil:

Die S-UBG Gruppe, Aachen, ist die führende Beteiligungsgesellschaft in den Wirtschaftsregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach. Die im Jahre 1988 gegründete S-UBG Gruppe ist derzeit an rund 40 Unternehmen aus der Region beteiligt. Die Fonds der S-UBG stellen Eigenkapital für Unternehmen in verschiedenen Lebensphasen bereit: Eigenkapital für etablierte mittelständische Unternehmen (S-UBG AG), Kapital für junge, technologieorientierte Start-ups (S-VC GmbH) und Finanzierung von Unternehmensgründungen (Seed Fonds I u. Seed Fonds II). Die S-UBG AG entwickelt Teilnehmungsmodelle für mittelständische Unternehmen, sowohl in offener als auch in stiller Form. Sie blickt auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung von Expansionsfinanzierungsmodellen, Gesellschafterwechseln sowie Nachfolgeregelungen und geht ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. 1997 gründeten die Gesellschafterparkassen unter der S-VC GmbH einen Early-Stage-Fonds, um Start-ups zu finanzieren. Die S-VC GmbH unterstützt junge Unternehmen beim Produktionsaufbau, bei der Markteinführung und in der Wachstumsphase. 2007 kam der Seed Fonds Aachen hinzu, der das Angebot um Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen erweitert. Nach dessen Ausfinanzierung wurde 2012 ein neuer Fonds (Seed Fonds II Aachen) aufgelegt.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Volumen der Fonds:</u>	rund 85 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	0,5 - 5 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investor)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 5 Mio. Euro Later Stage
<u>Finanzierungsphasen:</u>	<u>S-UBG/S-VC:</u> offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen, <u>Seed Fonds I + II:</u> Unternehmensgründungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Wirtschaftsregion Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
<u>Fonds:</u>	S-UBG AG, S-VC GmbH, Seed Fonds Aachen, Seed Fonds II Aachen
<u>Investoren:</u>	<u>S-UBG/S-VC:</u> Sparkasse Aachen, Sparkasse Düren, Kreissparkasse Euskirchen, Kreissparkasse Heinsberg, Sparkasse Krefeld, Stadtparkasse Mönchengladbach; <u>Seed Fonds:</u> Sparkasse Aachen, NRW.Bank, Privatinvestor, <u>Seed Fonds II:</u> Sparkasse Aachen, NRW.Bank, DSA Invest
<u>Portfolio:</u>	Lancom Systems GmbH, Würselen; Life Systems Medizintechnik Service GmbH, Mönchengladbach; Quip AG, Baesweiler; Jouhsen-bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Vimecon GmbH, Herzogenrath; antibodies-online GmbH, Aachen; usw.
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG, KSK Industrielackierungen GmbH, aixigo AG

S-UBG Gruppe

Markt 45-47, D - 52062 Aachen
 Tel: +49 (0)241-47056 0
 Fax: +49 (0)241-47056 20
 Internet: <http://www.s-ubg.de>
 E-Mail: info@s-ubg.de
Vorstand: Harald Heidemann /
 Bernhard Kugel

Seed Fonds f. die Region Aachen GmbH & Co. KG

Seed Fonds II f. die Region Aachen GmbH & Co. KG

Markt 45-47, D - 52062 Aachen
 Tel: +49 (0)241-47056 0
 Fax: +49 (0)241-47056 20
 Internet: <http://www.seedfonds-aachen.de>
 E-Mail: info@seedfonds-aachen.de
Geschäftsführung: Harald Heidemann /
 Markus Krückemeier

SüdBG

Süd Beteiligungen GmbH

Unternehmensprofil:

Die Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) unterstützt als vertrauensvoller Partner und Langfristinvestor mittelständische Unternehmen mit individuellen Beteiligungskonzepten bei Nachfolgeregelungen, Wachstumsfinanzierungen, Gesellschafterwechsel und Spin-Offs.

Die SüdBG ist als 100% Tochter der Landesbank Baden-Württemberg seit über 30 Jahren erfolgreicher Begleiter des deutschen Mittelstandes. Aus unseren zwei Standorten Stuttgart und Leipzig heraus haben wir in den letzten 10 Jahren über 100 Unternehmen mit unserer Finanzkraft und Expertise bei ihren Wachstumsschritten begleitet.

<u>Gründung:</u>	1970
<u>verwaltetes Kapital:</u>	M€ 600 investiertes Kapital in den letzten 10 Jahren; über M€ 500 Kapital unter Management
<u>Transaktionsvolumen:</u>	ab M€ 2,5
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	> M€ 20,0
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later Stage mit Fokus auf Deutschland, Österreich und Schweiz
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein Branchenfokus
<u>Fonds:</u>	k.A.
<u>Investoren:</u>	Landesbank Baden-Württemberg
<u>Portfolio:</u>	addfinity testa GmbH, DBW – Advanced Fiber Technologies GmbH, Deharde GmbH, Dinkelacker (Exit 2016), Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG, DUO PLAST AG, EPSa GmbH, Fabmatics GmbH, GETT Gerätetechnik GmbH, PILLER ENTGRATTECHNIK GmbH, Ritterwand GmbH & Co. Metall-Systembau, Wayand AG

Süd Beteiligungen GmbH

Königstraße 10c, D – 70173 Stuttgart

Tel: +49 (0)711-89 2007 200, Fax: +49 (0)711-89 2007 501

Dittrichring 2, D – 04109 Leipzig

Tel: +49 (0)341-220 38801, Fax: +49 (0)341-220 38809

Internet: <http://www.suedbg.de>, E-Mail: info@suedbg.de

Management:

Joachim Erdle (Vorsitzender), Joachim Hug, Christian Vogel

Generalbevollmächtigter: Gunter Max

**Unternehmensprofil:**

Tempus Capital ist eine unabhängige, inhabergeführte Private Equity Gesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main. Der Fokus liegt auf Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen in Sondersituationen im deutschsprachigen Raum. Ziel ist, durch die Kombination von Kapitalbereitstellung und operativer Unterstützung des Managements in Phasen der Reorientierung, die langfristige Entwicklung von Unternehmen nachhaltig zu verbessern.

Das Team von Tempus Capital besitzt langjährige Investitionserfahrung und hat bislang rund 35 Transaktionen erfolgreich durchgeführt. Tempus Capital konzentriert sich auf wenige, ausgewählte Beteiligungen, denen der Zugang zu einem breiten Experten-Netzwerk ermöglicht wird. Der Investitionsansatz ist industrieübergreifend, das Investitionskapital stammt von langfristig orientierten institutionellen und privaten Investoren, sowie den Inhabern von Tempus Capital.

Weitere Informationen unter www.tempuscapital.de.

<u>Gründung:</u>	2008
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	> €100 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€10 Mio. bis €50 Mio., darüber hinaus mit Co-Investments der Fondsinvestoren
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	€50 Mio. bis €500 Mio., kleinere Unternehmen im Rahmen von Konsolidierungsstrategien oder Add-on Akquisitionen
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Beteiligungen an etablierten Unternehmen mit nachhaltigem Kerngeschäft, sowie Wachstums- und operativen Optimierungspotentialen, Gesellschafterwechsel, Nachfolge, Carve-out, Management Buy-out, Buy-and-Build, Restrukturierung und Turnaround
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Branchenübergreifender Investitionsansatz
<u>Geographischer Fokus</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	Tempus Capital Fund One SCS
<u>Investoren:</u>	Family Offices, Universitätsstiftungen, Private Investoren, Management
<u>Portfolio:</u>	BASLER Fashion, ST.EMILE

Tempus Capital GmbH

OpernTurm, Bockenheimer Landstraße 2-4
 60306 Frankfurt am Main
 Tel: +49 69 175549-124, E-Mail: info@tempuscapital.de

Management:

Martin Herrmann, Marco Moser



Unternehmensprofil:

Tyrol Equity ist eine österreichische Beteiligungsholding. Initiatoren und Aktionäre der Tyrol Equity sind erfolgreiche Unternehmer und Unternehmerfamilien sowie führende Finanzinstitute. Tyrol Equity investiert in mittelständische Produktionsunternehmen im deutschsprachigen Raum mit einem Umsatz zwischen 30 und 200 MEUR. Im Zentrum steht die Entwicklung von stabilen Unternehmen mit starker Positionierung und nachhaltiger Wertsteigerung. Tyrol Equity beteiligt sich mehrheitlich und bietet Unternehmerkapital bei Nachfolgelösungen, Wachstumsfinanzierungen, Konzernausgliederungen aber auch bei Restrukturierungsfällen, gerne auch unter Beteiligung des Managements (MBO/MBI).

Tyrol Equity ist eine österreichische AG ohne beschränkte Fondslaufzeit. Eine Weiterveräußerung eingegangener Investments steht daher nicht im Fokus. Das Bekenntnis zu Nachhaltigkeit, langfristigem Denken und unternehmerischer Partnerschaft hat oberste Priorität.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu 20 MEUR Eigenkapital
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	30 - 200 MEUR
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgesituationen, Wachstumsfinanzierungen, Konzernausgliederungen MBO, MBI, ausgewählte Restrukturierungsfälle, keine Startups
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Produktionsunternehmen
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien
<u>Investoren:</u>	Dr. Christoph Gerin-Swarovski, Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, Dipl.-Ing. Udo Wendland
<u>Portfolio:</u>	RSN Sihm GmbH, Eisbär Sportmoden GmbH, SAV Gruppe, BBS GmbH

Tyrol Equity AG

Kaiserjägerstraße 30, A-6020 Innsbruck

Tel: +43 512 580158, Fax: +43 512 580158 45

Internet: <http://www.tyrolequity.com>, E-Mail: office@tyrolequity.com

Management:

Dr. Stefan Hamm, Mag. Dietmar Gstrein, Dr. Gernot Hofer, Dr. Martin Pregenzer



VMS Value Management Services GmbH („VMS“) ist eine bankenunabhängige und sehr unternehmerisch agierende Beteiligungsgesellschaft. VMS ist als Eigenkapitalgeber ein erfahrener Partner sowohl bei Unternehmensnachfolgen, Buy-Outs, Konzern Spin-Offs oder Refinanzierungen als auch bei Unternehmen, die sich auf einer ungewöhnlichen, nicht selten auch kritischen Stufe in ihrem Lebenszyklus befinden. Dazu zählen auch Situationen, die eine Restrukturierung notwendig machen oder bei welchen eine Sanierung dringend geboten ist.

Das Leistungsspektrum von VMS reicht weit über die sonst im Beteiligungs-Sektor übliche Vorgangsweise hinaus. Denn neben der Funktion als Eigenkapitalgeber, zielt VMS besonders darauf ab, sich aktiv mit eigenen erprobten Managementexpertisen einzubringen. Positiv abgeschlossene Restrukturierungen und Nachfolgelösungen bedeutender Unternehmen belegen den Erfolg von VMS.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>verwaltetes Kapital:</u>	derzeit rd. 50 Mio €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 2 Mio. € bis Max: 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Min: 10 Mio. € bis Max: 100 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Sanierung, Turnaround, Restrukturierung, Nachfolge, MBO, MBI, Spin-Offs
<u>Branchenschwerpunkt:</u>	Produktions-, und Dienstleistungsunternehmen, kein spezieller Branchenfokus
<u>geographischer Fokus:</u>	Österreich, Deutschland und Schweiz
<u>Fonds:</u>	Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH&Co KG („REB I“) Aktuell: REB II Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH & Co KG und REB II Vermögensverwaltung GmbH & Co KG („REB II“)
<u>Investoren:</u>	Institutionelle und private Investoren, VMS Partner
<u>Portfolio:</u>	Völker GmbH (A), Kufner Holding GmbH (D), Ploucquet Textil GmbH (D) Frech-Hoch Nutzfahrzeuge AG (CH), Krieger Nutzfahrzeuge AG (CH)

VMS Value Management Services GmbH

Garnisongasse 4/10, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1-5120555, Fax: +43 (0)1-5120555-5

Internet: <http://www.valuemanagement.at>, E-Mail: euler-rolle@valuemanagement.at

Management/Partner:

Dr. Paul Niederkofler, Mag. Lukas Euler-Rolle

VR Equitypartner

Unternehmensprofil:

VR Equitypartner zählt zu den führenden Eigenkapitalfinanzierern in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mittelständische Familienunternehmen begleitet die Gesellschaft zielorientiert und mit jahrzehntelanger Erfahrung bei der strategischen Lösung komplexer Finanzierungsfragen. Beteiligungsanlässe sind Wachstums- und Expansionsfinanzierungen, Unternehmensnachfolgen oder Gesellschafterwechsel. VR Equitypartner bietet gleichermaßen Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzaninefinanzierungen an. Als Tochter der DZ BANK, dem Spitzeninstitut der Genossenschaftsbanken in Deutschland, stellt VR Equitypartner die Nachhaltigkeit der Unternehmensentwicklung konsequent vor kurzfristiges Exit-Denken. Als wesentliche Werte der Zusammenarbeit sieht VR Equitypartner Offenheit, Partnerschaft, Vertrauen, Kompetenz und Verantwortung. Derzeit umfasst das Portfolio rund 100 Engagements, davon sind rund ein Drittel Direktbeteiligungen.

<u>Gründung:</u>	1970
<u>verwaltetes Kapital:</u>	500 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Eigenkapitalinvestment in der Minderheit und Mezzanine bis 20 Mio. Euro (in der Mehrheit ggf. mit Co-Investor bis zu 40 Mio. Euro)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 10 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstums- und Expansionsfinanzierung, Unternehmensnachfolge, Gesellschafterwechsel, Restrukturierung der Passivseite
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine Branchenschwerpunkte, bevorzugt klassischer Mittelstand
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Eigene Mittel
<u>Portfolio:</u>	Deckers Unternehmensgruppe, Dilax Intelcom GmbH, DUO PLAST AG, GHM Gruppe, quick-mix Holding GmbH & Co. KG, vohtec Qualitätssicherung GmbH
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Norafin Gruppe, Dr. Förster AG, Ostertag Solutions AG Weitere Referenzen und aktuelle Beteiligungen unter: www.vrep.de/portfolio

VR Equitypartner GmbH

Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 710 476-0, Fax: +49 69 244 342-261
Sentmaringer Weg 1, 48151 Münster, Telefon: +49 251 706-4723, Fax: +49 251 706-4726
Internet: <http://www.vrep.de>, E-Mail: mail@vrep.de

Geschäftsführung:

Christian Futterlieb / Peter Sachse / Martin Völker



Unternehmensprofil:

Die 1992 gegründete VTC-Gruppe ist eine unabhängige, stark wachsende mittelständische Beteiligungsgesellschaft, die sich im Besitz ihres Managements befindet. Mit ihren aktuell fünf Gruppenunternehmen macht die VTC einen Umsatz von ca. EUR 700 Mio. und beschäftigt 4.000 Mitarbeiter.

Wir sind Unternehmer, die langfristige Firmenbeteiligungen eingehen. Wir wollen die Unternehmen der Gruppe zu nachhaltigem und profitablen Wachstum führen und dabei den Wert des Eigenkapitals steigern. Unser Schwerpunkt liegt auf international tätigen Firmen des industriellen Mittelstands mit Sitz im deutschsprachigen Raum. Wir bieten neben Kapital und Finanzierungsexpertise selektiv strategische und operative Unterstützung durch persönliches Engagement und Präsenz. Gleichzeitig nutzen wir unser Netzwerk und unsere Ressourcen, um die Firmen in strategischen Projekten und bei Akquisitionen zu unterstützen.

<u>Gründung:</u>	1992
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis EUR 100 Mio. Unternehmenswert
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	EUR 30 Mio. – EUR 250 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	MBO, MBI, Spin-off, Later Stage
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein Branchenfokus, in der Vergangenheit lag der Schwerpunkt auf produktionsorientierten Branchen, industrienahen Dienstleistungen und Handel
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	privat
<u>Portfolio:</u>	Europoles, FRIWO, Global Castings, Sesotec, ST ³ Offshore
<u>Letzte Transaktionen:</u>	in 2016 Erwerb der ST ³ Offshore Sp. z o.o. von der Bilfinger SE

VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG

Theatinerstr. 8, D - 80333 München, Tel: +49 (0)89 - 64949-0, Fax: +49 (0)89 - 64949-450
 Internet: <http://www.vtc.de>, E-Mail: info@vtc.de

Management:

Jürgen Leuze, Stefan Leuze, Richard G. Ramsauer, Dr. Thomas Robl, Philipp Freyschlag, Dr. Ulrich Wolfrum

Venture Capital-Investoren

A C T O N

GROWTH. DRIVEN BY REASON.

Unternehmensprofil:

Acton investiert seit 1999 erfolgreich in Internet-Unternehmen. Wir suchen unternehmergeführte Firmen mit erfolgreichem Geschäftsmodell und dem Ziel, nationaler oder internationaler Marktführer zu werden. Acton verwaltet derzeit vier Fonds: Den Burda Digital Ventures Fund I und II (mit ursprünglich über 40 Investments, siehe: Burda Digital Ventures), den Acton GmbH & Co. Heureka KG Fund, der für neue Investitionen geschlossen ist, sowie den aktuellen Acton GmbH & Co. Heureka II KG Fund.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	ca. € 350 Mio. (aktueller Fund € 170 Mio)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: € 3 Mio. bis Max: € 20 Mio. (inkl. Co-Investitionen)
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Spät-/Wachstumsphase, selektiv Frühphase
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Internet Plattformen, e-Commerce, Marketplaces, Digitale Medien, e-Services
<u>Geografischer Fokus:</u>	Europa (>70%), Rest der Welt (insb. Nordamerika) (<30%)
<u>Fonds:</u>	Acton GmbH & Co. Heureka II KG, Acton GmbH & Co. Heureka KG, BDV Beteiligungen GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	keine Angaben
<u>Portfolio:</u>	siehe: http://www.actoncapital.com
<u>Investments (u.a.):</u>	MyOptique Group/London, mytheresa.com/München, Momox/Berlin, Linas Matkasse/Stockholm, Menlook/Paris, Windeln.de/München, Clio/Vancouver, KupiVIP/Moskau, Sofatutor/Berlin, Etsy/NY, Audibene/Berlin, HomeToGo/Berlin, Tictail/NY, iwoca/London, Finanzcheck/Hamburg, AlphaSights/London
<u>Exits 2016:</u>	MyOptique Group/London, GameDuell/Berlin, Escapio/Berlin

Acton Capital Partners GmbH

Widenmayerstrasse 29, D - 80538 München

Tel: +49 (0)89-24 21 887-0, Fax: +49 (0)89-24 21 887-59

Internet: <http://www.actoncapital.com>, E-Mail: info@actoncapital.com

Management:

Geschäftsführer: Dr. Christoph Braun, Dr. Paul-Bernhard Kallen, Fritz Oidtmann, Dr. Jan-Gisbert Schultze, Frank Seehaus, Sebastian Wossagk



Unternehmensprofil:

Die eCAPITAL ist eine unternehmergeführte Venture Capital Gesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 innovative Unternehmer in zukunftssträchtigen Branchen aktiv begleitet. Der Fokus liegt auf technologieorientierten Unternehmen aus den Bereichen Cleantech, Software / IT, Industrie 4.0 und Neue Materialien, die disruptive Innovationen in Form von Produkten, Verfahren oder Technologien anbieten, welche gegenüber dem Stand der Technik einen klar erkennbaren Kundennutzen sowie überdurchschnittliches Wachstumspotential aufweisen.

eCAPITAL verwaltet derzeit sechs Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 160 Mio. Euro und investiert bundesweit in Unternehmen in der Later Stage und Early Stage Phase, ebenso wie in den „kleinen Mittelstand“.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 164 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Bis zu € 10 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Early Stage, Later Stage, Expansion, technologischer Mittelstand.
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	High-tech in den Bereichen Cleantech, Software / IT, Industrie 4.0 und Neue Materialien.
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH, Europa
<u>Fonds:</u>	eCAPITAL Fonds I, eCAPITAL Technologies Fonds II, eCAPITAL III Cleantech Fonds, eCAPITAL IV Technologies Fonds, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, Gründerfonds Münsterland
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	u.a. Heliatek GmbH, Jedox AG, Open-Xchange AG, sonnen GmbH, Prolupin GmbH, Theva Dünnschichttechnik GmbH, Rhebo GmbH, temicon GmbH, saperatec GmbH, Greenergetic GmbH, Milk the Sun GmbH, 4JET GmbH, Gollmann GmbH. Weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite.

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Hafenweg 24, 48155 Münster

Tel: +49 (0)251-7037670, Fax: +49 (0)251-70376722

Internet: <http://www.ecapital.de>, E-Mail: info@ecapital.de

Management:

Dr. Paul-Josef Patt, Michael Mayer, Willi Mannheims



Branche:	Technologietransfer und Finanzierungspartner
Gründungsjahr:	1999
Teamgröße:	22
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:

Um den Transfer ihrer wissenschaftlichen Erkenntnisse zu befördern und dem wachsenden Gründergeist in den Fraunhofer-Instituten gerecht zu werden, hat die Fraunhofer-Gesellschaft 1999 die Abteilung Fraunhofer Venture ins Leben gerufen. Zu den Zielen von Fraunhofer Venture gehören die aktive Zusammenführung von Technologietransferkonzepten, die Entwicklung von innovativen Geschäftsmodellen, der Aufbau von Gründerteams und die Ansprache von Investoren, um das Potential eines nachhaltigen Technologietransfers zu aktivieren. Mit den Ausgründungen sollen zudem Innovationen stärker nutzbar gemacht und einer wirtschaftlichen Wertschöpfung zugeführt werden. Das Leistungsspektrum von Fraunhofer Venture umfasst die komplette Betreuung und Beratung vor, während und nach der Gründungsphase.

Intra- und Entrepreneurship:

Mit dem Projekt FFI »Fraunhofer fördert Intrapreneure« unterstützt Fraunhofer Venture die Etablierung einer Intra- und Entrepreneurshipkultur an den Fraunhofer-Instituten. Neben der Einbindung von Mentoren und Multiplikatoren sollen vor allem räumliche und zeitliche Freiräume für Forschende geschaffen sowie marktrelevante Fähigkeiten in einem verwertungsoffenen Kontext vermittelt werden. Dadurch können vielversprechende Technologieansätze sehr früh unterstützt werden. Aus diesem Projekt hat sich der neue frühphasen Ansatz Venture Lab entwickelt, der auch einen neuen Business Accelerator beinhaltet.

Fraunhofer Venture ist auch für das Beteiligungsmanagement aller Fraunhofer-Beteiligungen verantwortlich und somit zentraler Ansprechpartner für das Beteiligungsportfolio der Fraunhofer-Gesellschaft. Dazu gehört nicht nur die Wahrnehmung der Gesellschafterrechte und -pflichten, sondern auch die Beratung und Unterstützung bzgl. der weiteren Zusammenarbeit zwischen der Fraunhofer-Gesellschaft und dem Beteiligungsunternehmen sowie potenziellen Investoren. Im Rahmen des Gründungsprozesses wird untersucht, ob die Fraunhofer-Gesellschaft an der positiven Geschäftsentwicklung nachhaltig interessiert ist und Teilhaber am neu ausgegründeten Unternehmen wird. In diesem Zusammenhang hat die Fraunhofer-Gesellschaft die Möglichkeit, analog zu Lead-Investoren Finanzierungsrunden mitzugestalten.

Fraunhofer Venture

Hansastraße 27 c, 80686 München

Telefon: +49 (0)89 1205 4502, Telefax: +49 (0)89 1205 7552

Internet: www.fraunhoferventure.de – E-Mail: fraunhoferventure@fraunhofer.de

Ansprechpartner: Thomas Doppelberger · Andreas Aepfelbacher · Matthias Keckl



GENIUS
Venture Capital

Unternehmensprofil:

GENIUS finanziert innovationsgetriebene Technologieunternehmen in der Gründungs- bzw. frühen Wachstumsphase. Als regionaler Venture Capital Fonds versteht sich GENIUS als Partner für Startups mit Sitz in Mecklenburg-Vorpommern, die mit einer zukunftsweisenden Technologie einen großen bzw. stark wachsenden Markt ansprechen. GENIUS wurde im Jahr 1998 als einhundertprozentige Tochter des TGZ Technologie- und Gewerbezentrum e.V. Schwerin/Wismar gegründet und managt im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Mecklenburg-Vorpommern Venture Capital Fonds.

Services

Leistungsangebot für die finanzierten Unternehmen: Neben der Finanzierung mit Risikokapital unterstützt GENIUS seine Portfoliounternehmen aktiv beim Unternehmensaufbau, berät bei stratischen Fragen der Unternehmensentwicklung und stellt ein breites Netzwerk zur Verfügung.

<u>Gründung:</u>	1998
<u>verwaltetes Kapital:</u>	rund 15 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 150.000 € - Max: 1,5 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Frühphasenfinanzierung (Seed, Start-up Phase, erste Expansionsphase)
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Informationstechnik, Life Science, Clean Technologies, Mikroelektronik, Mikrosystemtechnik, Neue Werkstoffe, Maschinenbau
<u>geographischer Fokus:</u>	Mecklenburg-Vorpommern
<u>Investoren:</u>	Land Mecklenburg-Vorpommern
<u>Portfolio:</u>	Auswahl: RoweMed AG, PRIMACYT Cell Culture Technology GmbH, AIRSENSE Analytics GmbH, EN3 GmbH, Empora Group GmbH, E-PATROL north GmbH, PipesBox GmbH, Diaspective Vision GmbH

GENIUS Venture Capital GmbH

Hagenower Straße 73, 19061 Schwerin
Telefon +49-3 85-3 99 35 00 , Fax.: +49-3 85-3 99 35 10
Internet: <http://www.genius-vc.de> und <http://www.technologiefonds-mv.de>
E-Mail: info@genius-vc.de

Management:

Uwe Bräuer

Gimv

Unternehmensprofil:

Gimv ist eine europäische Investmentgesellschaft mit mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung in Private Equity und Risikokapital. Das Unternehmen ist an der Euronext Brüssel notiert und verwaltet derzeit rund 1,8 Mrd Euro in ca. 50 Portfolio-Gesellschaften. Als führender Investor in nach Sektoren definierten Investmentplattformen identifiziert Gimv innovative Firmen mit starkem Unternehmergeist, die über hohes Wachstumspotenzial verfügen, und unterstützt diese auf ihrem Weg zur Marktführerschaft. Die vier Investmentplattformen sind: Connected Consumer, Health & Care, Smart Industries und Sustainable Cities. Jede Plattform wird von einem engagierten und kompetenten Team betreut, das in allen heimischen Märkten von Gimv – den Beneluxstaaten, Frankreich und Deutschland – vertreten ist und von einem umfassenden internationalen Experten-Netzwerk unterstützt wird.

Weitere Informationen unter www.gimv.com

<u>Gründung:</u>	1980
<u>Assets under management:</u>	1,8 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 Mio. – 50 Mio. € Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ca. 3-100 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Late Stage VC/Expansion, Wachstumsfinanzierung, Buy-out
<u>Industriesektoren:</u>	Health & Care, Smart Industries, Sustainable Cities, Connected Consumer
<u>geographischer Fokus:</u>	Benelux-Staaten, Deutschland, Frankreich
<u>Portfolio:</u>	u.a. Hansea, Itineris, JenaValve, Luciad, Mackevision, Made in design, Marco Vasco, Melijoe, thinkstep, Joolz, Topas Therapeutics, Spineart

Gimv

Promenadeplatz 12 , D – 80333 München

Tel: +49 (0)89 44 23 275 0, Fax: +49 (0)89 4423 275 55

Internet: www.gimv.com, E-Mail: info@gimv.de

Management:

Dr. Sven Oleownik



Unternehmensprofil:

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Mit Hilfe der Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 500.000 Euro; insgesamt stehen bis zu zwei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 18 Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, Bayer, B. Braun, Robert Bosch, CEWE, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Lanxess, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, METRO, Qiagen, RWE Innogy, SAP, Tengemann und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 576 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 304 Mio. EUR Fonds II).

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital:</u>	576 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 304 Mio. EUR Fonds II)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 0,5 Mio. € bis Max: 2 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Fonds:</u>	High-Tech Gründerfonds GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	Fonds I: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie sechs Industriekonzerne BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Robert Bosch, Daimler und Carl Zeiss Fonds II: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 18 Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, Bayer, B. Braun, Robert Bosch, CEWE, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Lanxess, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, METRO, Qiagen, RWE Innogy, SAP, Tengemann und Carl Zeiss
<u>Portfolio:</u>	siehe http://www.high-tech-gruenderfonds.de
<u>Transaktionen 2013:</u>	siehe http://www.high-tech-gruenderfonds.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Schlegelstr. 2, D - 53113 Bonn

Tel: +49 (0)228-82300100, Fax: +49 (0)228-82300050

Internet: <http://www.high-tech-gruenderfonds.de>, E-Mail: info@htgf.de

Management:

Geschäftsführer: Dr. Michael Brandkamp (Sprecher), Dr. Alex von Frankenberg

Unternehmensprofil:

Als Förderinstitut unterstützt die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) das Land Brandenburg und andere öffentliche Träger bei der Erfüllung ihrer Aufgaben. Mit ihren Kapitalbeteiligungsgesellschaften stärkt die ILB die Eigenkapitalbasis von wachstums- und innovationsorientierten Unternehmen in Brandenburg. Als aktiver Partner ihrer Beteiligungsgesellschaften begleiten die Beteiligungsmanager die Unternehmen bei strategischen und operativen Fragestellungen und Herausforderungen.

Anfang 2016 wurden neue Fonds für innovative Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen mit einem Fondsvolumen von mehr als 100 Mio. Euro aufgelegt. Die Fonds decken die Themenstellungen Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung wie auch Mezzanine ab. In der Frühphase werden bis zu 1,2 Mio. Euro pro Unternehmen investiert. Die Finanzierungen erfolgen in Form von offenen/stillen Beteiligungen sowie Nachrangdarlehen. Koinvestoren sind hierbei nicht zwingend erforderlich.

Die Fondsmittel werden aktuell vom Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung, vom Ministerium für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg sowie von der ILB bereitgestellt.

<u>Gründung:</u>	31.03.1992 Investitionsbank des Landes Brandenburg Anstalt des öffentlichen Rechts
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	ca. € 270 Mio. (zum 30. Juni 2016)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu € 3,875 Mio. Eigenkapital pro Transaktion
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed-/Start-up-Finanzierung, Expansions-/Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung, Stille Beteiligung, Gesellschafterdarlehen/nachrangig haftende Darlehen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	VC-Fonds: Medizintechnik, IKT, digitale Medien, Industrieautomation, Biotechnologie/Pharma, Nanotechnologie, Automotive, Prüf- und Messtechnik, Mezzanine: keine Branchenschwerpunkte
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Land Brandenburg
<u>Fonds:</u>	Frühphasen- und Wachstumsfonds der BFB Brandenburg Kapital GmbH; BC Venture; BFB Beteiligungsfonds Brandenburg; Seed Capital Brandenburg; KBB Kapitalbeteiligungsgesellschaft; Risikokapitalfonds der Sparkassen des Landes Brandenburg
<u>Investoren:</u>	ILB; Land Brandenburg/EFRE; KfW/tbg ; EIF/EIB; Sparkassen in Brandenburg
<u>Portfolio:</u>	u.a. asgoodasnew electronics GmbH; Fiagon AG Medical Technologies; Emperra GmbH E-Health Technologies; OD-OS GmbH; dropnostix GmbH; Betterguards Technology GmbH

Investitionsbank des Landes Brandenburg

Steinstraße 104-106, 14480 Potsdam

Tel: +49 (0)331-660 1698, Fax: +49 (0)331-660 1699

Internet: <http://www.ilb.de>, E-Mail: eigenkapital@ilb.de

Management:

Geschäftsleitung Eigenkapital: Olav Wilms, Friedrich-Wilhelm Ulmke, Michael Tönes, Thomas Krause



Unternehmensprofil:

LEA unterstützt als aktiver und unternehmerischer Eigenkapitalpartner innovative Unternehmen unterschiedlicher Entwicklungsphasen bei ihrem Wachstum und dem Erreichen einer führenden Marktposition. Die Unternehmen können dazu auf ein schlagkräftiges internationales Netzwerk von Industriepartnern und Branchenexperten zugreifen.

<u>Gründung:</u>	2002
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	> 240 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 20 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Venture Capital / Growth / Buy-Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	IT / Innovative Industries
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH Region
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren

LEA Partners GmbH

An der RaumFabrik 10, 76227 Karlsruhe
Tel.: +49 (0)721 – 13 208 700
E-Mail: info@leapartners.de
Internet: www.leapartners.de

Geschäftsführer:

Sebastian Müller, Christian Roth

**Unternehmensprofil:**

Die MIG Verwaltungs AG (MIG AG) wurde 2005 von erfahrenen Unternehmern gegründet und stellt über die verschiedenen MIG Fondsgesellschaften jungen innovativen Unternehmen aus zukunftsfähigen Branchen Eigenkapital für Forschung und Entwicklung, Markteinführung und Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung. Gleichzeitig erhalten private Anleger auch mit kleineren Beteiligungsbeträgen über die Fondsgesellschaften die Chance, am Wachstum und möglichen wirtschaftlichen Erfolg der Beteiligungsunternehmen zu partizipieren.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital („capital committed“):</u>	über 1. Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 0,1 Mio. € bis Max: 10 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Start-up, Early-Stage, Expansion
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Biotechnologie, neue Materialien, Clean Tech, Medizintechnik, Informationstechnologie
<u>geographischer Fokus:</u>	D, A, CH
<u>Fonds:</u>	MIG Fonds 1 (30 Mio. €), MIG Fonds 2 (50 Mio. €), MIG Fonds 3 (50 Mio. €), MIG Fonds 4 (100 Mio. €), MIG Fonds 5 (72 Mio. €), MIG Fonds 6 (85 Mio. €), MIG Fonds 7 (35 Mio. €), MIG Fonds 8 (66 Mio. €), MIG Fonds 9 (80 Mio. €), MIG Fonds 10 (107 Mio. €), MIG Fonds 11 (74 Mio. €), MIG Fonds 12 (120 Mio. €), MIG Fonds 13 (90 Mio. €), MIG Fonds 15 (in Platzierung, geplant 70 Mio. €)
<u>Investoren:</u>	Private Investoren
<u>Portfolio:</u>	advanceCOR GmbH, AFFiRis AG, AMSilk GmbH, APK AG, BIOCRATES AG, BioNTech AG, BRAIN AG, cerbomed GmbH, certgate GmbH, cynora GmbH, Efficient Energy GmbH, erfis GmbH, FutureCarbon GmbH, GANYMED AG, immatics GmbH, instrAction GmbH, Isarna Therapeutics GmbH, maxbiogas GmbH, NavVis GmbH, Nexigen GmbH, nfon AG, OD-OS GmbH, PDC Biotech AG, Protagen AG, SILTECTRA GmbH, ViroLogik GmbH

MIG Verwaltungs AG

Ismaninger Straße 102, D - 81675 München
 Tel: +49 (0)1805-644999, Fax: +49 (0)1803-644999
 Internet: <http://www.mig.ag>, E-Mail: fonds@mig.ag

Vorstand:

Michael Motschmann, Dr. Matthias Kromayer, Jürgen Kosch, Kristian Schmidt-Garve



MUNICH VENTURE PARTNERS

Unternehmensprofil:

Munich Venture Partners ist ein Risikokapitalgeber, der von führenden Managern der Hightech- und Energie-Industrie sowie von erfahrenen Venture-Capital-Professionals geleitet wird und in zwei Fonds insgesamt 190 Millionen Euro verwaltet. Als enger Partner der Fraunhofer-Gesellschaft, einer der weltweit führenden Einrichtungen für die Angewandte Forschung, investiert Munich Venture Partners in ausgewählte Unternehmen aus dem Cleantech- und Energiebereich.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital:</u>	190 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 1 Mio. € bis Max: 5 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Early-Stage, Expansion
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Clean Energy Technologies und Green Information and Communication Technologies
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Europa
<u>Fonds:</u>	MVP Fund I, MVP Fund II
<u>Investoren:</u>	keine Angaben
<u>Portfolio:</u>	Asgoodasnew, Electrochaea, Greencom, Kebony, Luxexcel, Novihum, Prolupin, Proximity, Relayr, Shopwell, Silicon Line, sonnen, Sortech

MVP Management GmbH

Hansastraße 40, D-80686 München

Tel: +49-89 20001230, Fax: +49-89 200012329

Internet: <http://www.munichvp.com>, E-Mail: info@munichvp.com

Management:

Managing Directors: Dr. Walter Grassl, Dr. Martin Kröner, Dr. Rolf Nagel, Michael Sailer

**Unternehmensprofil:**

Neuhaus Partners, gegründet 1998, gehört in Deutschland zu den führenden, unabhängigen Venture Capital-Gesellschaften. Investiert wird vorwiegend in Unternehmen der T.I.M.E.S-Branche (Telekommunikation, Informationstechnik, Neue Medien, Entertainment, Security). Neuhaus Partners investiert in Unternehmen der Frühphase, die mit zukunftsweisender Technologie eine führende Wettbewerbsposition in stark wachsenden Märkten erreichen können. Das durchschnittliche Investitionsvolumen liegt zwischen € 1 Mio. und € 3 Mio. Bei größerem Finanzierungsbedarf syndiziert Neuhaus Partners mit namhaften, anerkannten Co-Investoren. Seit der Gründung kann Neuhaus Partners mehrere Börsengänge und zahlreiche Trade Sales vorweisen.

<u>Gründung:</u>	1998
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 126 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Minimum Investment € 0,5 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed, Early Stage, Development Stage
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	T.I.M.E.S (Telekommunikation, Informationstechnik, Neue Medien, Entertainment, Security), Greentech
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Europa, deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	INCOM, INCOM II, Neuhaus III
<u>Investoren:</u>	Privatpersonen / Family Offices, Fund of funds, Kreditinstitute, Andere Investoren
<u>Portfolio:</u>	Charismathics, Hornetsecurity, MyHeritage, Next Kraftwerke, Propertybase, Searchmetrics, Smava, Softgarden e-recruiting, Tellja, Testroom, Tolingo

Neuhaus Partners GmbH

Gustav-Mahler-Platz 1, 20354 Hamburg
 Tel.: +49 (0) 40 – 3552820, Fax: +49 (0) 40 – 35528239
 Internet: www.neuhauspartners.com

Management: Dr. Gottfried Neuhaus · Matthias Grychta · Peter Gombert



Unternehmensprofil:

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer – das Land NRW – bei der Erfüllung seiner struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. Sie setzt das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte ein: von zinsgünstigen Förderkrediten und Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen oder das Eigenkapital stärken, über strukturierte Finanzierungen bis hin zu Eigenkapital- und Beratungsangeboten. Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK im Wesentlichen am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet. Mit dem neuen NRW.BANK-Beteiligungsprogramm „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft“ können kleinvolumige Frühphasen-Beteiligungen von Business Angels in Unternehmen der digitalen Wirtschaft durch die NRW.BANK gedoppelt werden. Die regionalen Seed-Fonds der NRW.BANK.Seed.Fonds.Initiative, der NRW.BANK.Venture Fonds und der NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds beleben die Frühphasenfinanzierung in Nordrhein-Westfalen. Junge Technologie-Unternehmen fördert die Bank mit Finanzierungen bis zu fünf Millionen Euro. Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds und der NRW.BANK.Spezialfonds vergeben Eigenkapital ab einer Million Euro an wachstumsstarke Mittelständler. Junge Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden Management-Team unterstützt die NRW.BANK mit Kapital und Know-how durch die win NRW.BANK Business Angels Initiative. Das NRW.BANK.Venture Center richtet sich als spezialisierte Beratungsstelle an technologieorientierte Gründungswillige aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie neu gegründete, innovative Start-ups.

<u>Gründung:</u>	2002
<u>verwaltetes Kapital:</u>	keine Angaben
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 7 Mio. €
<u>Umsatzgröße:</u>	keine Angaben
<u>Finanzierungsphasen:</u>	alle Finanzierungsphasen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	branchenübergreifend
<u>Produkte:</u>	NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft, NRW.BANK.Seed.Fonds, NRW.BANK.Venture Fonds, NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds, NRW.BANK.Mittelstandsfonds, NRW.BANK.Spezialfonds
<u>Investoren:</u>	NRW.BANK
<u>Portfolio:</u>	keine Angaben

NRW.BANK – Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung

Kavalleriestraße 22, D - 40213 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211-91741-1421, Fax: Tel: +49 (0)211-91741-1829

Internet: <http://www.nrwbank.de>, E-Mail: beteiligungen@nrwbank.de

Management:

Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung

**Unternehmensprofil:**

Die S-UBG Gruppe, Aachen, ist die führende Beteiligungsgesellschaft in den Wirtschaftsregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach. Die im Jahre 1988 gegründete S-UBG Gruppe ist derzeit an rund 40 Unternehmen aus der Region beteiligt. Die Fonds der S-UBG stellen Eigenkapital für Unternehmen in verschiedenen Lebensphasen bereit: Eigenkapital für etablierte mittelständische Unternehmen (S-UBG AG), Kapital für junge, technologieorientierte Start-ups (S-VC GmbH) und Finanzierung von Unternehmensgründungen (Seed Fonds I u. Seed Fonds II). Die S-UBG AG entwickelt Beteiligungsmodelle für mittelständische Unternehmen, sowohl in offener als auch in stiller Form. Sie blickt auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung von Expansionsfinanzierungsmodellen, Gesellschafterwechseln sowie Nachfolgeregelungen und geht ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. 1997 gründeten die Gesellschaftersparkassen unter der S-VC GmbH einen Early-Stage-Fonds, um Start-ups zu finanzieren. Die S-VC GmbH unterstützt junge Unternehmen beim Produktionsaufbau, bei der Markteinführung und in der Wachstumsphase. 2007 kam der Seed Fonds Aachen hinzu, der das Angebot um Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen erweitert. Nach dessen Ausfinanzierung wurde 2012 ein neuer Fonds (Seed Fonds II Aachen) aufgelegt.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Volumen der Fonds:</u>	rund 85 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	0,5 - 5 Mio. € (darüber hinaus mit Co-Investor)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 5 Mio. Euro Later Stage
<u>Finanzierungsphasen:</u>	<u>S-UBG/S-VC:</u> offen + still (Mezzanine), MBO, MBI, Wachstumskapital, Nachfolgesituationen, <u>Seed Fonds I + II:</u> Unternehmensgründungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Wirtschaftsregion Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
<u>Fonds:</u>	S-UBG AG, S-VC GmbH, Seed Fonds Aachen, Seed Fonds II Aachen
<u>Investoren:</u>	<u>S-UBG/S-VC:</u> Sparkasse Aachen, Sparkasse Düren, Kreissparkasse Euskirchen, Kreissparkasse Heinsberg, Sparkasse Krefeld, Stadtparkasse Mönchengladbach; <u>Seed Fonds:</u> Sparkasse Aachen, NRW.Bank, Privatinvestor, <u>Seed Fonds II:</u> Sparkasse Aachen, NRW.Bank, DSA Invest
<u>Portfolio:</u>	Lancom Systems GmbH, Würselen; Life Systems Medizintechnik Service GmbH, Mönchengladbach; Quip AG, Baesweiler; Jouhsen-bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Vimecon GmbH, Herzogenrath; antibodies-online GmbH, Aachen; usw.
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG, KSK Industrielackierungen GmbH, aixigo AG

S-UBG Gruppe

Markt 45-47, D - 52062 Aachen
 Tel: +49 (0)241-47056 0
 Fax: +49 (0)241-47056 20
 Internet: <http://www.s-ubg.de>
 E-Mail: info@s-ubg.de
Vorstand: Harald Heidemann /
 Bernhard Kugel

Seed Fonds f. die Region Aachen GmbH & Co. KG**Seed Fonds II f. die Region Aachen GmbH & Co. KG**

Markt 45-47, D - 52062 Aachen
 Tel: +49 (0)241-47056 0
 Fax: +49 (0)241-47056 20
 Internet: <http://www.seedfonds-aachen.de>
 E-Mail: info@seedfonds-aachen.de
Geschäftsführung: Harald Heidemann /
 Markus Krückemeier



Unternehmensprofil:

tecnet equity investiert als Seedfonds in frühe Phasen von innovativen Unternehmen, deren skalierbares Geschäftsmodell auf einer proprietären Technologie basiert. Der Hintergrund des erfahrenen Teams reicht von Informationstechnologie über industrielle bis zur Biotechnologie. Der aktive Ansatz von tecnet bringt den Unternehmen sowohl Zugang zu einem breiten Netzwerk als auch einen persönlichen Ansprechpartner für alle Fragen der Unternehmensentwicklung.

<u>Gründung:</u>	2003 – Neuausrichtung 2006
<u>verwaltetes Kapital:</u>	38 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis EUR 1 Mio., in Folgefinanzierungen bis EUR 3 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed, Early-Stage
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Informations- und Kommunikationstechnologien, Life Sciences, industrielle Technologien
<u>geographischer Fokus:</u>	Kerngebiet Niederösterreich und angrenzende Regionen
<u>Fonds:</u>	tecnet I und tecnet II
<u>Investoren:</u>	Land Niederösterreich
<u>Portfolio:</u>	siehe Homepage: www.tecnet.at

tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH

Niederösterreichring 2, 3100 St. Pölten, Österreich
Tel: +43 2742 9000 19300, Fax: +43 2742 9000 19319
Internet: <http://www.tecnet.at>, E-Mail: office@tecnet.at

Management:

Geschäftsführung: DI Dr. Doris Agnetner
Ansprechpartner: Dr. Christian Laurer



VNT MANAGEMENT

Unternehmensprofil:

VNT wurde im Jahr 2002 gegründet und war unter den ersten Wagniskapitalunternehmen in Europa mit Fokus auf erneuerbarer und dezentraler Energieerzeugung und Energieeinsparungstechnologie. Unsere Überzeugung gilt einer fokussierten Investitionsstrategie in Bereichen mit Langzeiterfahrung und der Auswahl erfahrener Partner mit nachgewiesener Erfolgsgeschichte.

Die Partner sind gleichzeitig Inhaber, die Teammitglieder halten alle Anteile am VNT Management. Unsere Führungskräfte besitzen Kernerfahrung in der Energieumwandlungs- und -steuerungsindustrie. Das gibt den Zielunternehmen unserer Fonds den maßgeblichen Mehrwert.

Saubere Technologie im Fokus

Der Schwerpunkt unserer Investments liegt auf erneuerbarer und dezentraler Energieerzeugung und Energieeinsparungstechnologien, besonders in elektrischen und leistungselektronischen Anwendungen. Besonders interessant sind für uns Innovationen, in denen verschiedene Formen von Energie (Wind, Solarenergie, Wellenkraft und Biomasse) in Elektrizität umgewandelt werden, Energiespeicher und Innovationen von energiesparenden Anwendungen, z. B. elektrische Antriebe für die Industrie und schwere, mobile Arbeitsmaschinen.

Gründung:	2002
Verwaltetes Kapital:	157 Mio. €
Transaktionsvolumen:	< 10 Mio. € darüber mit Co-Investoren
Umsatzgröße:	< 100 Mio.
Finanzierungsphasen:	Seed-Finanzierung Start up-Finanzierung, Expansions-/Wachstumsfinanzierung
Branchenschwerpunkte:	Cleantech, Elektroindustrie, Energieeffizienz
Geographischer Fokus:	D/A/CH/Skandinavien
Fonds:	Power Fond I, Power Fond II, Power Fond III
Investoren:	Europäischer Investment Fund (EIF), Pensionskassen, Versicherungen, Privatinvestoren
Portfolio:	Siqens, WeSustain, Visedo, Cajo Technologies, Merus Power, Convion, Elcogen, There Corp., DEPsys, Distence, etc.

VNT Management Oy

Leibnizstraße 1, 85521 Ottobrunn bei München

Tel: +49 89 51463696 - Mobil: +49 176 72176746

Internet: <http://www.vntm.com>, E-Mail: peter.auner@vntm.com

Ansprechpartner: Peter Auner, Partner

Management: Jarmo Saaranen, Vesa Sadeharju, Harri Ollila, Peter Auner



ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Unternehmensprofil:

Der zfh Zukunfts fonds Heilbronn ist zusammen mit seinem Seedfonds Born2Grow seit seiner Gründung im Jahr 2005 einer der größten privat finanzierten Risikokapitalgeber in Deutschland. Er unterstützt vor allem junge, innovative Technologieunternehmen, die ihren Firmensitz mittelfristig nach Heilbronn verlegen. Mit derzeit 16 Portfoliounternehmen und ca. 900 Mitarbeitern liegt die strategische Ausrichtung des zfh Zukunfts fonds Heilbronn auf der weiteren Expansion, wobei die Bereiche Medizintechnik, Biotechnologie, Umwelttechnologie sowie IT im Fokus stehen.

Der zfh will junge, technologieorientierte Unternehmen in die Lage versetzen, unter den bestmöglichen Voraussetzungen ihre innovativen Geschäftsideen zu verwirklichen und sich zu Marktführern zu entwickeln.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital:</u>	200 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Start-Up, Expansion
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Life Sciences, Automation und Elektronik, Energie und Umwelt, IT und Kommunikation, Material Sciences und Nanotechnologie
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Investoren:</u>	private Investoren aus dem Raum Heilbronn
<u>Portfolio:</u>	Compositence GmbH, dataglobal GmbH, Echobot Media Technologies GmbH, greenovation Biotech GmbH, IoLiTec GmbH, Medimetrics GmbH, Protagen Protein Services GmbH, ResuSciTec GmbH, Schwarzer Cardiotek GmbH, seleon GmbH, smartGAS Mikrosensorik GmbH, XENIOS AG

zfh Zukunfts fonds Heilbronn GmbH & Co. KG

Edisonstr. 19, D – 74076 Heilbronn
Tel. +49 7131 8731 83-0
Mail: info@zf-hn.de
Internet: www.zf-hn.de

Management:

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer
Günter Steffen, Fondsmanager

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater



Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	>30 / >300
Niederlassungen:	Amsterdam, Brüssel, Frankfurt, London, Madrid, Mailand, Montreal, München, Neu Dehli, Paris, Quebec, Singapore

Unternehmensprofil:

Accuracy ist eine international tätige, unabhängige Corporate Finance Beratungsgesellschaft mit mehr als 300 Mitarbeitern und 12 Büros in 10 Ländern weltweit. Wir bündeln unsere Expertise in den Bereichen Transaktionsberatung, Bewertung, Financial Modelling sowie Marktanalysen und schaffen für unsere Mandanten ein klares Verständnis der finanzwirtschaftlichen und bilanziellen Situation eines Unternehmens um die richtigen Entscheidungen in komplexen Situationen, wie Transaktionen, Krisen, Streitfälle und Rechtsstreitigkeiten, treffen zu können.

Unser Beratungsansatz beinhaltet eine überdurchschnittlich hohe Seniorität in der Teamstruktur, professionelle Integrität sowie garantierte Unabhängigkeit und Exklusivität für unsere Mandanten. Diese sind sowohl große als auch mittelständische Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie Family Offices.

Der Schwerpunkt unserer Dienstleistungen im Bereich Transaktionsberatung liegt in der Durchführung von Financial Due Diligence-Projekten für potenzielle Käufer, der Unterstützung bei Verkaufsprozessen (Vendor Assistance, Vendor Due Diligence) und Vertragsgestaltungen (SPA Assistance, Completion Accounts) sowie der Betreuung im Nachgang einer Transaktion (Post Acquisition-Support).

Im Bereich der Bewertung agieren wir als neutraler Gutachter, Berater oder Schiedsgutachter im Rahmen verschiedener Anlässe: Kauf, Verschmelzung, Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge, Squeeze-outs, Purchase Price Allocation, Impairment Test sowie Rechtsstreitigkeiten bei Schadensfällen.

Mit unserem internationalen Netzwerk von spezialisierten Transaktionsberatern und Bewertungsspezialisten begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Projekten in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien. Dabei stehen wir unseren Mandanten beratend und aktiv mit relevanten Empfehlungen zur Seite.

ACCURACY Deutschland GmbH

Neue Mainzer Strasse 46-50, 60311 Frankfurt am Main
Tel: +49 | 69 | 977887 310, Fax: +49 | 69 | 977887 399
Internet: <http://www.accuracy.com>
E-Mail: ekaterina.lohwasser@accuracy.com | kay.wueste@accuracy.com

Management:

Dr. Ekaterina Lohwasser, Kay Wüste



Unternehmen | Transaktionen | Zukunft

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Beratung
Gründungsjahr:	Ende 2012
Teamgröße:	10
Standort:	Düsseldorf

ACTIVE M&A Experts ist die Sozietät acht erfahrener Partner mit langjähriger gemeinsamer M&A Praxis. Erfolgreich decken wir für Sie ein breites Spektrum von Branchen und Dienstleistungen im Rahmen von nationalen und internationalen Transaktionsprozessen ab. In allen Transaktionen haben Sie bei uns immer einen Partner als verantwortlichen Ansprechpartner.

Aufgrund der langjährigen Führungserfahrung jedes einzelnen Partners in etablierten Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen können wir uns schnell in Ihre Bedürfnisse als Käufer oder Verkäufer hineinversetzen.

Wir vertreten bei M&A - Transaktionen ausschließlich die Interessen unseres Mandanten. Unser Ziel ist, ein optimales Ergebnis für unseren Mandanten und sein Unternehmen zu erreichen.

UNSERE LEISTUNGEN

- Unternehmenskauf
- Unternehmensnachfolge MBI/MBO
- Grenzüberschreitende Transaktionen
- Unternehmensverkauf
- Fusionen/Joint Venture
- Transaktionsdienstleistungen

5 GRÜNDE FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT MIT UNS

- Unternehmer arbeiten für Unternehmer
- Praxisnahe, vertrauensvolle und zielgerichtete Arbeitsweise
- Erfahrung in internationalen Märkten & Transaktionen - Kenntnis von Kultur und Sprache
- Schaffung eines erkennbaren Mehrwertes durch Kompetenz und Umsetzungsstärke
- Kreativität – Suche nach individuellen Lösungen

ACTIVE M&A berät ihre Mandanten umfassend im gesamten Prozess, von der analytischen Vorbereitung bis zum Vertragsabschluss und Closing. Suche und Auswahl geeigneter Interessenten, Kontaktherstellung, Verhandlung, Begleitung bei Due Diligence und Auswahl von Finanzierungspartnern gehören ebenso zu unserem Leistungsumfang.

UNSERE ERFAHRUNGEN

Auf Grund der langjährigen und sehr unterschiedlichen Branchen-, Berufs- und Managementenerfahrungen unserer einzelnen Partner verfügt ACTIVE M&A über ein sehr diversifiziertes und stets aktuelles Know-How in Industrie, Handel und Dienstleistung sowie IT.

INTERNATIONALES NETZWERK

ACTIVE M&A ist Mitglied von M&A WORLDWIDE – The Network for Mergers and Acquisitions, einem ausgezeichnet funktionierenden und erfolgreichen weltweiten Netzwerk mit 40 Sozietäten in 36 Ländern; www.m-a-worldwide.com. Björn Voigt ist Chairman von M&A Worldwide.

ACTIVE M&A Experts GmbH

Kreuzstraße 34, D – 40210 Düsseldorf

Tel. +49 (0)211 95786850 Fax. +49 (0)211 95786851

Internet: www.active-ma.com, E-Mail: info@active-ma.com

Geschäftsführung: Thomas Funcke, Björn Voigt

ADITUS

Branche:	Mergers & Acquisitions Beratung
Gründungsjahr:	2000
Partner:	1
Niederlassungen:	Neuwied

Unternehmensprofil:

Die Aditus AG betreut auf globaler Ebene Industrie- und bedeutende Familienunternehmen beim Erwerb und Verkauf von Firmen bzw. von Anteilen an Unternehmen und bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien. Im deutschsprachigen Bereich unterstützt Aditus darüber hinaus finanzorientierte Einrichtungen wie große Stiftungen und leistungsfähige Family Offices. Im Jahre 2000 als unabhängiges Unternehmen für die Beratung und Durchführung von Mergers & Acquisitions-Transaktionen gegründet, werden ihre Kunden objektiv und auf höchstem Niveau unterstützt. Die Gründungsphilosophie basiert auf Fokussierung, Kreativität, Vertraulichkeit und der verständlichen Strukturierung komplexer Transaktionen.

Als unabhängiges Unternehmen, das vollständig im Eigentum des Gründers steht, ist die Aditus AG auf den Aufbau langfristiger, wertschaffender Kundenbeziehungen – ohne Konflikt mit anderen Interessen – ausgerichtet. Das Kundeninteresse ist unsere Leitlinie. Im Interessengleichlauf mit unseren Kunden erarbeiten wir als spezialisiertes Unternehmen optimierte Problemlösungen – unbeeinflusst von anderen Interessen und Zielsetzungen.

Die Erfahrungen aus zahlreichen weltweit von Aditus initiierten und beratenen komplexen Transaktionen werden in die Strukturierung der jeweils zu lösenden Aufgabe eingebracht. Die entwickelten und realisierten Lösungen haben langfristig Bestand und schaffen Werte: Kompetenz schafft Erfolge.

Dr. Reimund Becker, 57, ist seit über 30 Jahren im Mergers & Acquisitions-Geschäft tätig. Im Jahr 2000 gründete er die Aditus AG und ist als Vorstand aktiv als Senior Berater tätig. Bis Juni 2000 war Dr. Becker Mitglied des Vorstands der Chase Manhattan Bank AG in Frankfurt und dort verantwortlich für das Mergers & Acquisitions-Geschäft sowie für Mergers & Acquisitions-verwandte Produkte. Davor leitete Dr. Becker als Global Head fünf Jahre das weltweite Mergers & Acquisitions-Geschäft der Citigroup für die Autoindustrie. Gleichzeitig war er Leiter des Mergers & Acquisitions-Geschäfts für die deutschsprachigen Länder und für die Länder Zentral- und Osteuropas.

Referenztransaktionen KAUF:

arivis AG – Kauf durch Gruppe von Investoren • BASF Drucksysteme GmbH – Kauf durch CVC Capital Partners • ELAXY GmbH – Kauf durch GAD eG • Erwin Huchtemeier Recycling GmbH – Kauf durch Karl Tönsmeier Entsorgungswirtschaft GmbH & Co. KG • GETI WILBA GmbH & Co. KG – Kauf durch Hannover Finanz GmbH und Management • POLI-TAPE Gruppe – Anteilskauf durch Bitburger Holding • Wilson Logistics Group (Schweden) – Kauf durch TPG N.V. (Niederlande)

Referenztransaktionen VERKAUF:

EHL-Gruppe – Verkauf an CRH plc (Irland) • Pfeifer GmbH – Verkauf an INVISION Private Equity AG (Schweiz) • POLI-TAPE Gruppe – Anteilsverkauf an capiton AG • Schütz Group – Verkauf an BLB Equity Management GmbH • Stumpp + Schüle GmbH – Verkauf an Lesjöfors AB (Schweden) • UMFOTEC-Gruppe – Verkauf an Granville Baird GmbH

Weitere Transaktionen auf Anfrage.

Aditus AG

Am Schlossgarten 8, 56566 Neuwied
Telefon +49 (0) 2622 902387, Telefax +49 (0) 2622 902388
Internet: <http://www.aditus-ag.com>, E-Mail: info@aditus-ag.com

Management/Partner:

Dr. Reimund Becker



ALFRED AUPPERLE
M&A CONSULTING

Branche: Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 1986

Unternehmensprofil:

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING initiiert und berät Unternehmens- und Beteiligungstransaktionen in Deutschland und dem europäischen Ausland.

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING berät in den Bereichen

- Unternehmens- und Beteiligungsverkäufe
- Unternehmens- und Beteiligungskäufe
- Management-Buy-In
- Management-Buy-Out
- Venture Capital
- Wachstumskapital

und strukturiert und begleitet den gesamten Transaktionsprozess bis zum Vertragsabschluss.

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING wird hierbei unterstützt durch führende nationale und internationale Kanzleien in der Rechts- und Steuerberatung.

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING

Hauptstraße 17, D – 72525 Münsingen

Tel. + 49-(0)7381-9329969 Fax + 49-(0)7381-9329968

E-Mail: info@alfredaupperle.de

Web: www.alfredaupperle.de

Management

Alfred Aupperle



Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2003
Anzahl Partner/Teamgröße:	12
Niederlassungen:	Mannheim

Unternehmensprofil:

Allert & Co. ist als M&A-Beratungsunternehmen auf wertorientierte Transaktionen für mittelständische Unternehmen fokussiert. Die Internationalisierung der Märkte, steigender Wachstumsdruck, veränderte Regeln und Gepflogenheiten in der Unternehmensfinanzierung und -besteuerung und nicht zuletzt auch die anstehenden Generationenwechsel in den Führungspositionen bieten für den Mittelstand große Chancen. Allerdings erfordern sie auch neue finanzwirtschaftlich orientierte Denkweisen und Methoden.

Allert & Co. versetzt Unternehmen in die Lage, diese Herausforderung sicher und effizient anzunehmen: Durch die Zusammenarbeit mit Allert & Co. wird der Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen in nationalen und internationalen Märkten für mittelständische Unternehmen auch in kritischen Phasen zum strategischen Instrument des aktiven und zukunftsorientierten Managements. Das für prozesssichere Transaktionen erforderliche Finanz-, Steuer- und Management-Know-how ist essentieller Bestandteil der Beratungsleistung.

Services:

- Begleitung in allen Phasen des Kaufs und Verkaufs von Unternehmen,
- Nachfolgeregelungen,
- Beteiligungskauf und -verkauf (MBO, MBI und LBO),
- Unternehmensbewertungen,
- Distressed Debt,
- Strukturierung von Finanzierungen / Corporate Finance,
- Verhandlungsanalyse und -unterstützung.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.allertco.com/>

Referenztransaktionen (Auswahl):

- sysob IT-Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG – Beratung beim Verkauf des Unternehmens
- Ungerer Unternehmensgruppe – Beratung beim Verkauf des Geschäftsbetriebs aus dem Insolvenzverfahren
- COMSOFT GmbH – Beratung beim Verkauf des Geschäftsbetriebs aus dem Insolvenzverfahren
- Baumarkt Praktiker Deutschland GmbH – Beratung beim Verkauf des Markenportfolios an verschiedene Investoren
- Rudolf Ohlinger GmbH & Co. KG – Beratung beim Verkauf des Unternehmens

Allert & Co. GmbH

Karl-Ludwig-Straße 29 • 68165 Mannheim

Telefon +49 (621) 328594 0 • Telefax +49 (621) 328594 10

Kontakt: Anita Allert • kontakt@allertco.com • www.allertco.com

Management/Senior Advisor: Arnd Allert, Matthias Popp, Rainer Becker, Lutz Glandt, Thomas Pflug



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Partner Teamgröße:	2 / 15
Niederlassungen:	München · Lindau (Bodensee) Assoziierte Büros in Chicago · Mumbai · Paris · Peking · Sao Paulo

Unternehmensprofil:

Unser Leistungsspektrum umfasst maßgeschneiderte Lösungen bei Unternehmensverkäufen und Übernahmen sowie bei allen Fragen der Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung. Wir sprechen dabei die Sprache des Unternehmers, da die in unserem Haus tätigen Personen in der Vergangenheit entweder selbst eigene Unternehmen erfolgreich geführt und verkauft haben oder als Spitzenführungskräfte in der Industrie eine breite Branchenexpertise aufbauen konnten.

Unsere Beratungsdienstleistungen beinhalten:

- (1) Mergers & Acquisitions: Unsere Stärke sind Transaktionen mit einem besonderen strategischen Hintergrund, bei denen es darum geht, weltweit den besten Eigentümer für ein Unternehmen zu finden.
- (2) Unternehmensfinanzierung: Als bankenunabhängiger Berater ist es uns möglich, Finanzierungslösungen zu entwickeln, die eine Umsetzung langfristiger Unternehmens- und Wachstumsstrategien sicherstellen.

Industrie-Fokus:

Aquin & Cie. verbindet M&A-Erfahrung mit echter Industrieexpertise. Hierfür stehen unsere Senior Advisor, die als anerkannte Größen ihrer Branche unser Corporate-Finance-Team bereichern und unseren Mandanten nicht nur als strategischer Sparringspartner, sondern auch als voll involviertes Projektmitglied „hands on“ zur Seite stehen. Wir arbeiten grundsätzlich branchenübergreifend, verfügen über unsere Senior Advisor und frühere Transaktionen jedoch über besondere Expertise u.a. in den folgenden Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Beleuchtung, Elektronik & Elektrotechnik, Sensorik & Automatisierung, Health Care, Automotive, Sicherheit, Software & IT, Konsumgüter, Handel, Medien.

Transaktionsgrösse:

€ 10 Mio. – € 250 Mio.

Reference Deals:

Absolute Vertraulichkeit ist Grundsatz unseres Geschäfts. Daher veröffentlichen wir auch nach erfolgreichem Projektabschluss prinzipiell keine Transaktionen. Gerne erläutern wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch jedoch freigegebene Projekte und stellen einen direkten Kontakt zu unseren ehemaligen Mandanten her.

AQUIN & CIE. AG

Schackstraße 1 | 80539 München | www.aquin-cie.com
Telefon +49-89-41 35 39-0 | Telefax +49-89-41 35 39-29
Kontakt: info@aquin-cie.com

Vorstand: Dr. Jürgen Kuttruff · Martin Kanatschnig



Branche:	M&A
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Mitarbeiter:	über 50 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Oldenburg • Düsseldorf • Frankfurt a.M.

Unternehmensprofil:

Die axanta ist in Deutschland einer der Marktführer der M&A-Branche im Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen. Seit ihrer Gründung im Jahr 2006 hat der M&A-Berater bereits über 350 Unternehmen erfolgreich vermittelt. Bei der Unternehmensvermittlung konzentriert sich die axanta auf Transaktionen in der Größenordnung von 300 TEuro bis 50 Mio. Euro. Sie ist inklusive der Konzernzentrale in Oldenburg mit 3 Niederlassungen bundesweit aktiv und betreut mit regionalen Marktkenntnissen alle wichtigen Branchen der Wirtschaft in den Bereichen:

- Unternehmensbewertung
- Unternehmenskäufe
- Unternehmensverkäufe
- Nachfolgeregelungen
- Existenzgründungen
- Business-Pläne
- Beteiligungen (passive und aktive Beteiligungen)

Zur Unternehmensphilosophie der axanta gehören ein Höchstmaß an Diskretion, fundierte unabhängige Unternehmensbewertungen und insbesondere eine hohe fachliche sowie soziale Qualifikation der Mitarbeiter. Umfangreiche Dokumentationen und eine persönliche Betreuung sind ebenfalls wichtige Elemente im ganzheitlichen Leistungspaket.

Die Beratung und Unterstützung der Mandanten erstreckt sich über alle Phasen bis zum Verkaufs- bzw. Kaufabschluss und darüber hinaus. Ein besonderes Augenmerk legt die axanta dabei auf ihre umfangreiche, ständig aktualisierte Datenbank mit fast 5.000 qualifizierten Kaufinteressenten. Eine eigene Research-Abteilung ermittelt darüber hinaus gezielt weitere Kontakte zur Vermittlung von Unternehmen.

Die Mandanten der axanta kommen aus unterschiedlichen Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, Pflege, Logistik, Energie, High Tech, Handel oder dem Dienstleistungssektor. Neben dem Hauptsitz in Oldenburg verfügt die axanta über Standorte in Düsseldorf und Frankfurt am Main.

axanta

Huntestraße 12, D - 26135 Oldenburg
Tel: +49 (0)441-9498833-0, Fax: +49 (0)441-9498833-28
Internet: www.axanta.com, E-Mail: info@axanta.com

**Unternehmensprofil:**

BELGRAVIA & CO. ist eine unabhängige, international tätige und auf Mittelstandsmandate fokussierte M&A- und Corporate Finance-Beratung mit hoher Strategiekompetenz. Differenzierungsfaktoren von BELGRAVIA & CO. sind (1) inhabergeführte, unabhängige M&A-Beratung, (2) langjährige (internationale) Transaktionserfahrung, (3) Seniorität durch persönliche Projektverantwortung bei Partner, (4) sicheres Urteilsvermögen, hohe fachliche Kompetenz und Verhandlungsstärke, (5) Beratung mit Leidenschaft und ausgeprägter sozialer Kompetenz, (6) hohe Abschlussquote.

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Industrie-Fokus:	Mittelstand in allen Sektoren und Branchen, mit besonderer Erfahrung in den Bereichen Verarbeitende Industrie, Maschinenbau, Automotive, IT/Software/Netzwerktechnologie, Sicherheitsindustrie, Energie
Transaktionsgröße:	€ 10 – 75 Mio.
Reference Deals:	(1) Verkäuferseitig: Veräußerung eines französischen Produktionsstandortes der HENKEL AG & Co. KGaA an Quantum Capital Partners, Verkauf der magellan netzwerke GmbH an AUCTION, Verkauf der IMTECH Contracting GmbH an die GETEC-Gruppe, Verkauf des internationalen Gartenpflege-Geschäfts der HENKEL AG & Co. KGaA an die italienische BLUMEN Group S.p.A., Veräußerung eines Geschäftsanteils der SCHMOLZ+BICKENBACH Guss GmbH an einen Privatinvestor. (2) Käuferseitig: Akquisition der italienischen ITIB srl für FORTAS AG, Kauf der britischen Sterling Locks Ltd. durch BURG-WÄCHTER KG. Weitere aktuelle als exklusiver M&A-Berater geleitete Transaktionen auf unserer Webseite.
Services:	(1) M&A-Beratung, Kauf- und Verkaufsseite, oftmals cross-border, (2) Finanzierungen, (3) Unternehmensbewertungen und Financial Modeling, (4) Insolvenzen (übertragende Sanierungen), (5) portfoliostrategische Beratung.
Gründungsjahr:	2012
Standorte:	Köln, New York

BELGRAVIA & CO. GmbH

Stadtpalais | Bayenthalgürtel 26

D-50968 Köln

Tel. +49 (221) 8011 9000

Fax +49 (221) 39 80 48 99

E-Mail: info@belgravia-co.com | Internet: www.belgravia-co.com

Management:

Dr. Björn Röper



Branche:	Corporate Finance, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	11 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • LEIPZIG • MÜNCHEN • STUTTGART • Breslau • Warschau • Riga

Unternehmensprofil:

BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 9 Standorten in Deutschland und Tochtergesellschaften im Ausland. Über 200 Mitarbeiter – Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Unternehmens- und IT-Berater – bieten Ihnen einen interdisziplinären Beratungsansatz auf höchstem Niveau. Unsere hochqualifizierten Spezialisten betreuen Unternehmen aller Branchen der deutschen Wirtschaft, Institutionen des öffentlichen Sektors sowie vermögende Privatpersonen individuell und mit maßgeschneiderten Lösungen.

Durch unsere Mitgliedschaft bei Leading Edge Alliance sind wir international in allen wichtigen Industrienationen vertreten. Mit unserer Erfahrung aus über 35 Jahren helfen wir Ihnen, Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bieten wir Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen haben wir unsere Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Unser Advisory Team besteht aus auf Transaktionsberatung spezialisierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und erfahrenen Professionals.

Referenz-Transaktionen:

- Diverse Financial und Tax Due Diligence (Full Scope Due Diligence, Vendor Due Diligence, Red Flag Due Diligence) für verschiedene Private-Equity, Venture Capital Gesellschaften sowie Family Offices
 - Beratung mittelständischer Unternehmen beim Verkauf von Unternehmensteilen (M&A, Transaktionsbegleitung)
 - Unternehmensbewertungen im Rahmen der Übertragung und Einbringung von Geschäftsanteilen (u.a. auch börsennotierter Unternehmen)
-

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Uerdinger Straße 532, D – 47800 Krefeld

Tel: +49 2151 508-461, Fax: +49 2151 508-4361

Internet: <http://www.bpg.de>, E-Mail: hoffmann@bpg.de, wenzel@bpg.de

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



MONEY & IDEAS FOR HIDDEN CHAMPIONS

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2003
Niederlassungen:	Starnberg

Unternehmensprofil „Advisory“:

Wir bieten „transaktionsorientierte“ Beratungsleistungen, werden also tätig, wenn gesellschaftsrechtliche Änderungen betriebswirtschaftlich gemeistert werden müssen, beispielsweise:

- Erarbeitung und Umsetzung von Maßnahmen zur nachhaltigen Steigerung der Ertragskraft („strategic consulting“)
- Überprüfung des bestehenden Beteiligungsportfolios und gezielte Vorschläge für (Des-) Investments („corporate development“)
- Verkauf eines Unternehmens zum bestmöglichen Preis unter Beachtung sämtlicher Interessen der Alteigentümer („sell-side M&A“)
- Unterstützung bei der betriebswirtschaftlichen Prüfung von Akquisitionskandidaten („commercial due diligence services“)
- Entwicklung einer aktiven Konsolidierungsstrategie in einem fragmentierten Markt, inkl. Durchführung von mehreren Akquisitionen („buy-and-build“)
- Operative Integration einer neuen Tochtergesellschaft in die Organisation des Käufers („post-merger integration“)
- Verselbständigung eines Geschäftsbereichs von einem Konzern, inkl. Gesellschafterwechsel falls erwünscht („corporate carve out“)

Wir haben dabei stets auch „die Brille der Investoren“ auf, sind international sehr gut mit strategischen und Finanzinvestoren, Family Offices und Management-Buy-In-Kandidaten vernetzt und sind partnerschaftlich nach dem „Chef kocht selbst“-Prinzip organisiert.

Bülow Industries GmbH

Bozener Str. 5, 82319 Starnberg

Tel: +49 (0) 8151.44 62 650, Fax: +49 (0) 8151.44 62 655

Internet: <http://www.buelow-industries.com>, E-Mail: [info\(at\)buelow-industries.com](mailto:info(at)buelow-industries.com)

Management/Partner:

Dr. Stephan Bülow



BRYAN, GARNIER & CO

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisition
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner/Teamgröße:	150
Niederlassungen:	Paris · London · München · New York · Genf · New Delhi

Unternehmensprofil:

Bryan, Garnier & Co ist eine unabhängige Investment Bank mit Spezialisierung auf europäische Wachstumsunternehmen aus den Bereichen TMT, Healthcare, Consumer, Dienstleistung und Smart Industries. Sie bietet Equity Research, Brokerage und Corporate Finance Services an und beschäftigt 150 Investmentbanker in Paris, London, München, New York, Genf und New Delhi. Im Januar 2016 gab Bryan, Garnier & Co. den Zusammenschluss mit der Münchner Technologie-M&A-Boutique Cartagena Capital GmbH bekannt.

Referenztransaktionen:

- Innerhalb der letzten 24 Monate hat Bryan Garnier & Co. über 60 Transaktionen durchgeführt, darunter 16 Wachstumsfinanzierungen und PIPEs mit einem Gesamtvolumen von über € 550 Mio. für Unternehmen wie Canatu (€ 20 Mio.), Soitec (€ 75 Mio.), MisterFly (€ 20 Mio.), MGI (€ 63 Mio.), Erytech (€25 Mio.), Nicox (€ 44 Mio.), tado° (€ 45 Mio.) und Merieux Nutriscences (€ 110 Mio.)
- Über 30 internationale M&A-Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von über US-\$ 4,4 Mrd. Jüngste Transaktionen beinhalten den Verkauf von Netino an Webhelp, den Verkauf von TVH Consulting an Pragma Capital, den Verkauf von FIA-NET an Oney, die Akquisition von LOOK durch Activa Capital.
- Über 20 IPOs und weitere Platzierungen an der Euronext, der London Stock Exchange und der Nasdaq mit einer Gesamtsumme von US-\$ 2 Mrd. Diese beinhalten 9 Nasdaq-Platzierungen.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.bryangarnier.com>

Bryan, Garnier & Co. GmbH

Widenmayerstr. 29, D-80538 München,

Tel.: +49 89 242 262 - 11, Fax: +49 89 242 262 - 51

Internet: <http://www.bryangarnier.com>, E-Mail: fmuellerveerse@bryangarnier.com

Management/Partner:

Olivier Garnier, Greg Revenu, Falk Müller-Veerse u.a.

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 Partner, insgesamt ca. 20 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main und Paris
Kooperationspartner:	ABN AMRO Bank

Unternehmensprofil:

CASE Corporate Finance ist eine partnergeführte Corporate Finance Beratungsgesellschaft mit Niederlassungen in Frankfurt am Main und Paris. Als exklusiver Kooperationspartner der führenden niederländischen Bank ABN AMRO bietet CASE Corporate Finance seinen Kunden einerseits maßgeschneiderte Leistungen einer unabhängigen Beratung und andererseits die umfassende Branchenexpertise und das internationale Netzwerk einer etablierten Großbank. CASE Corporate Finance fokussiert sich sowohl auf Transaktionen im deutschsprachigen und französischen Raum als auch auf grenzüberschreitende Transaktionen mit einem starken Bezug auf den BeNeLux Markt.

Im Rahmen der Partnerschaft mit ABN AMRO kooperiert CASE Corporate Finance auch mit deren Tochtergesellschaft Bethmann Bank, eine der Top 3 Privatbanken in Deutschland. Diese Zusammenarbeit ermöglicht CASE Corporate Finance Zugang zu einer Vielzahl an Unternehmensgründern und -eigentümern sowie Family Offices.

CASE Corporate Finance bietet eine einzigartige Positionierung im deutschen M&A Markt, gekennzeichnet durch:

- Umfangreiche Expertise in der Durchführung von inländischen und internationalen sowie öffentlichen und privaten Transaktionen
- Sehr gutes Verständnis für die Besonderheiten von eigentümergeführten Unternehmen
- Detailliertes Branchenwissen
- Breit gefächertes Kunden- und Beziehungsnetzwerk

Die Mandanten von CASE Corporate Finance sind insbesondere in den folgenden Sektoren tätig: Energie, Rohstoffe & Transport; Einzelhandel & Konsumgüter; Telekom, Medien & Technologie; Industrie & Dienstleistungen; Logistik.

Ausgewählte Referenz-Transaktionen (D-A-CH Region):

- Beratung der TKH Gruppe bei der Akquisition des Airport Lighting Geschäfts von Hella
- Beratung der ENGIE Gruppe beim Verkauf eines Portfolios deutscher E&P Öl & Gas Felder an Vermilion
- Beratung des Eigentümers beim Verkauf des Arbeitsbühnenvermieters Starlift an Kiloutou
- Beratung der voestalpine Gruppe beim Verkauf des HVAC Komponentenherstellers Flamco an Aalberts Industries
- Beratung von Egeria bei der Akquisition der Dachlicht- und Lüftungsspezialistengruppe JET

CASE Corporate Finance GmbH

Ulmenstr. 23-25, 60325 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 716 735 415

Internet: <http://www.case-cf.com>

Managing Partner/Geschäftsführer (Deutschland): Marcus Bär, Marc Philipp Becker



Branche: Corporate Finance-Beratung
Partner: 4
Mitarbeiter: 25
Gründungsjahr: 2000
Niederlassungen: Hamburg & München
Ausgewählte Partnerbüros: Helsinki, London, Mailand, Mumbai, New York, Paris, Peking, Warschau, etc.

Wir verbinden erfolgreiche Unternehmen mit Investoren und Beteiligungsmöglichkeiten aus aller Welt. Mit 600 Professionals in 41 Ländern begleiten wir bei Unternehmenskauf/-verkauf und -finanzierung.

Globales Netzwerk: Wir kombinieren die globalen Perspektiven von M&A mit einer starken lokalen Präsenz. CatCap hat persönlichen und vertraulichen Zugang zu den relevanten Investoren. Durch langjährige Erfahrung kennen wir die Kriterien, die Entscheidungswege und die Transaktionsstrukturen möglicher Interessenten.

Sektorexpertise: Wir verfügen über hohe fachliche Expertise und ein exzellentes Netzwerk in unseren Fokus-Sektoren. Als M&A-Verantwortliche in großen M&A-aktiven Konzernen und Unternehmer mit Exit-Erfahrung kennen wir die Bedürfnisse und Ziele unserer Mandanten aus eigener Erfahrung.

Unabhängigkeit: Wir sind inhabergeführt, bankenunabhängig und handeln mit hoher Kontinuität nachhaltig im Interesse unserer Mandanten. Das manifestiert sich in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit über viele Transaktionen, Unternehmungen und Positionen unserer Mandanten hinweg – wir beraten ohne jeglichen Interessenskonflikt.

Senior Attention: Wir begleiten jedes Projekt über die gesamte Laufzeit mit einem Geschäftsführer und einem erfahrenen Projektleiter. Ein qualifiziertes, sehr erfahrenes Team setzt sich unterstützend für den Erfolg ein. Unser Rat basiert auf der Erfahrung von mehr als 300 Transaktionen.

Für wen wir arbeiten: Unsere Mandanten sind erfolgreiche inhabergeführte Mittelständler und Marktführer, stark wachsende Startups mit disruptiven Technologien und Geschäftsmodellen, Venture Capital-/Private Equity-Investoren und Family Offices wie auch internationale Konzerne und ausländische Staatsfonds.

Referenztransaktionen:

- Begleitung der Deutschen Beteiligungs AG bei der Übernahme der Telio
 - Begleitung von BuW beim Verkauf an Convergys
 - Begleitung der Useeds beim Verkauf an Syzygy
 - Begleitung von Wassermann AG beim Verkauf an in die DABERO Service Group
 - Begleitung von MyHammer beim Verkauf an iAC
 - Begleitung der GAB an Eikko
-

CatCap GmbH

Valentinskamp 24, 20354 Hamburg; Tel: +49 (0) 40 300 836 0, Fax: +49 (0) 40 300 836 22
Von-der-Tann-Str. 7, 80539 München; Tel: +49 (0) 89 255 49 53 0, Fax: +49 (89) 255 49 53 20

Internet: <http://www.catcap.de>, E-Mail: [info\(at\)catcap.de](mailto:info(at)catcap.de)

Management/Partner: Mark Miller, Michael Moritz, Caspar Graf Stauffenberg, Dr. Manfred Drax

C•H•REYNOLDS • CORPORATE FINANCE

Branche:	Unternehmensberatung, M&A
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner:	2 / Teamgröße Deutschland: 10
Niederlassungen:	Frankfurt am Main für D-A-CH / Internationale Partnerschaft CFxB

Unternehmensprofil:

C•H•Reynolds leistet auf nationaler und internationaler Ebene M&A-Beratung bei mittelständisch geprägten Transaktionen. C•H•Reynolds unterstützt private Eigentümer, familiengeführte Unternehmen, Konzerne, Finanzinvestoren und Family Offices bei der Durchführung von Unternehmenstransaktionen in einer Größenordnung zwischen 10 bis 150 Millionen Euro.

Die einzigartige Konstellation von Erfolgsfaktoren macht die M&A-Beratungsleistungen dieses Hauses für seine Mandanten besonders:

- C•H•Reynolds ist bankenunabhängig und verfolgt einen unternehmerischen M&A-Ansatz
- die Partner mit über 20 Jahren Transaktionsexpertise in sind in allen Mandaten engagiert
- C•H•Reynolds arbeitet mit erfahrenen Industrieberatern, die aktiv in die Projekten eingebunden werden können. C•H•Reynolds verfügt über langjährige und vor allem belastbare internationale Kontakte zu Investoren und Unternehmen in allen wichtigen Geografien
- Zudem können weltweit die mehr als 200 Professionals der CFxB, dem internationalen Zusammenschluss von M&A Lead Advisory Häusern, deren exklusiver deutscher Repräsentant C•H•Reynolds ist, auch für die lokale Betreuung hinzugezogen werden

Auf dieser Basis betreut C•H•Reynolds Mandanten aus den Branchen Industrielle Produkte, Automobilzulieferung, Maschinenbau, Life science & Healthcare, Konsumgüter & Handel und IT & E-commerce.

Referenz-Transaktionen:

- Beratung der Familiengeschafter der PSG Plastic Service GmbH beim Verkauf ihrer Anteile an die Meusburger Georg GmbH & Co KG (AUT) [Industrielle Produkte]
- Verkauf der Tiernahrungsaktivitäten der Peter Kölln KGaA unter der Marke PEKA an die Arie Blok B.V. Animal Nutrition (NL) [Konsumgüter]
- Beratung der Gesellschafter der Sandor Nephro Care Pvt. Ltd. (IND) bei der mehrheitlichen Veräußerung Ihrer Anteile an Fresenius Medical Care FMC [Healthcare]
- Beratung der Gesellschafter bei der Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an der türkischen Farel Plastic S.A. an die Wirthwein AG [Industrielle Produkte]
- Beratung der arago AG bei der Aufnahme von KKR als Minderheitsgesellschafter [IT]
- Verkauf der Anteile der WMK-Gruppe an eine Orlando Beteiligungsgesellschaft [Automotive]
- Verkauf der Anteile der Fomel D-Gruppe an die Deutsche Beteiligungs AG [Automotive]
- Beratung bei der Übernahme von Standorten der Sport Fink durch Intersport [Handel]
- Verkauf der Netrada Payment an die WireCard AG [E-commerce]
- Verkauf der Cera Systems (Seves S.p.A./Vestar Portfolio) an die Samson AG [Ind. Produkte]
- Verkauf der Saxonia EuroCoin (DNick Holding plc.) an die Mint of Finland Ltd. [Ind. Produkte]
- Verkauf der IEP GmbH an das NYSE-notierte US-Unternehmen Cambrex Corporation [Chemicals]
- Verkauf Geschäftsbereich Babykost der De-Vau-Ge Gruppe an Sunval [Konsumgüter]

C•H•Reynolds•Corporate Finance AG

Bockenheimer Landstraße 101, 60325 Frankfurt am Main
 Telefon +49 (0) 69 - 97 40 30 0, Telefax +49 (0) 69 - 97 40 30 97
 Internet: <http://www.chrcf.com>, E-Mail: office@chrcf.com

Partner: Stefan Constantin, Felix Hoch – Mitglied der Geschäftsleitung: Markus Kluge



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Partner und 25 Mitarbeiter in Deutschland / über 200 weltweit
Niederlassungen:	Deutschland • Dänemark • Frankreich • Großbritannien • Irland • Portugal • Spanien • China und Partner Büros in Indien • USA

Unternehmensprofil:

Clearwater International zählt zu den führenden bankenunabhängigen und eigentümergeführten, internationalen Corporate Finance Beratungshäusern. Clearwater International fokussiert sich auf die Beratung von mittelständischen Familienunternehmen, Konzernen, Finanzinvestoren und den Öffentlichen Sektor bei Transaktionen in der Größenordnung von EUR 10 Mio. bis EUR 1 Mrd. in den Bereichen:

- Unternehmenskäufe und –verkäufe (M&A)
- Finanzierungsberatung (Debt Advisory)
- M&A bei Restrukturierungen
- Unternehmensbewertung (Fairness Opinions)

Clearwater International berät Kunden aus den Branchen Automotive, Business Services, Consumer Goods, Energy & Utilities, Financial Services, Food & Beverage, Healthcare, Industrials & Chemicals, Real Estate und TMT. Mit Niederlassungen in Deutschland, Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Irland, Portugal, Spanien und China sowie Partnerbüros in Indien und den USA verfügt Clearwater über einen weltweiten Zugang zu potenziellen Käufern, Zielunternehmen oder Finanzierungsquellen. Clearwater International hat grenzüberschreitende Corporate Finance Expertise aus über 1.260 abgeschlossenen Transaktionen im Gesamtvolumen von mehr als 47 Milliarden Euro. Im Bereich der Fremdkapitalberatung besitzt Clearwater International ein flächendeckendes Netzwerk zu Privatbanken, Sparkassen, Volksbanken, Debt Funds sowie institutionellen Kapitalgebern und bietet eine unabhängige Beratung bei der Umsetzung optimierter Finanzierungsstrukturen.

Referenztransaktionen:

Refinanzierung der Trumpf GmbH & Co. KG, Verkauf der mediafinanz AG an Avedon Capital, Verkauf von Merz Dental an Shofu (Japan), Refinanzierung von Tristone Flowtech, Verkauf von WEGU Leichtbausysteme von DMB an Anhui Zhongding (China), Erwerb von Rademacher durch Cross Equity und Pinova, Refinanzierung von Reverse Logistics, Verkauf von F.W.Brökelmann an KNAUF INTERFER, Refinanzierung von Carl Zeiss, Erwerb der European Recycling Platform durch Landbell, Verkauf von Paper+Design durch HANNOVER Finanz an Duni, Erwerb der Geveke B.V. durch Lewa-NIKKISO (Japan), Verkauf von GOEBEL durch NORD Holding an IMS Deltamatic, Verkauf von Pieps an Black Diamond (USA), Verkauf von Terstappen Car Rental an Buchbinder, Erwerb von Geka durch 3i, Verkauf von Kinetics an Quadriga, Verkauf Mikrobiologisches Monitoring der Biotest an Merck, Verkauf von KMPT an Andritz, Verkauf von Sur-Tec an Freudenberg, Erwerb der Thüga durch KOM9 Konsortium, Erwerb von VAG durch Halder, Erwerb von Breeze durch Norma, Erwerb von DEUTZ Power Systems durch 3i, Erwerb von Azelis durch 3i, Verkauf von Schleipen & Erkens an Mondi, Verkauf der NORMA Gruppe an 3i

Clearwater International GmbH

Frankfurter Str. 5, D – 65189 Wiesbaden

Tel: +49 (0) 611 360 39 0, Fax: +49 (0) 611 360 39 10

Internet: <http://www.clearwaterinternational.com>, E-Mail: germany@cwicf.com

Management/Partner:

Dierk E. Rottmann, Ralph Schmücking, Axel Oltmann, Markus Otto, Tobias Schätzmler

CMC Medical

Partner für Unternehmer

Branche:	Strategie, M&A, Private Equity
Gründungsjahr:	1999
Spezialisierung:	Medizintechnik

Unternehmensprofil:

CMC Medical ist Partner für Unternehmer in der Branche Medizintechnik. Der Branchenfokus beruht auf der Erfahrung des Managements und des Vorstands Dr. Claus Michelfelder

- 15 Jahre Führungserfahrung bei Bosch/ Mannesmann und Aesculap/B. Braun Melsungen
- 15 Jahre Inhaber/CEO der internationalen Mergers & Acquisitions Beratung CMC Consulting Group

Leistungen CMC Medical für Unternehmer der Branche Medizintechnik

- *Strategieberatung:* Wachstumsstrategie, Nachfolgeregelung
- *M&A Management:* Unternehmensverkauf, Unternehmenskauf
- *Beteiligung:* Nachfolge, Wachstum, Finanzierung, Koordination von Investoren

Profunde Erfahrung, außergewöhnliches Engagement sowie große Kreativität bei der Strukturierung und Abwicklung von strategischen Transaktionsprozessen werden durch persönliche Betreuung der Inhaber gewährleistet.

CMC Medical konzentriert sich auf Unternehmensgrößen bis 30 Mio. € Umsatz. Die Branche ist in diesem Segment über zunehmende Anforderungen in Zulassung, Registrierungen und Internationalisierung einem besonderen Konsolidierungs- und internationalen Wachstumsdruck ausgesetzt, der ganzheitliche Lösungen erfordert. CMC bietet durch die Konzentration auf diesen Markt eine besondere Kenntnis des Wettbewerbs und individuelle Lösungen.

Eigene Beteiligungen zielen auf profitable Unternehmen bis 10 Mio. € Umsatz, fallweise mit 20-100% im Alleingang oder mit individuell ausgewählten Investoren der Branche.

CMC Medical AG

Elsterweg 6, 78573 Wurmlingen
Telefon +49 (7461) 1806308, Telefax +49 (7461) 12176
Internet: www.cmc-medical.de

Kontakt: Dr. Claus Michelfelder / cm@cmc-medical.de



Branche:	Mergers & Acquisitions (Health Care)
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	5/22
Niederlassungen:	München, London, Kopenhagen, Seoul, Tokio, New York

Unternehmensprofil:

Conalliance gehört zu den führenden M&A-Beratungshäusern mit maximal konzentrierter Industrieexpertise ausschließlich in Health Care und Life Sciences.

Medizintechnik und Medizinprodukte, das Pflege- und Krankenhauswesen, Homecare, Pharmavertrieb und -logistik, pharmazeutische Verpackungen, Nahrungsergänzungsmittel, Cosmoceuticals, Labor und Diagnostik bilden Kernkompetenzen. Hierzu hat ConAlliance Spezialistenteams aufgebaut, die sich neben dem klassischen Investmentbanking auch durch detailliertes Expertenwissen in den jeweiligen Nischen auszeichnen. Darüber hinaus verfügt Conalliance über ein profundes, gewachsenes globales Netzwerk, auf das zur Erarbeitung maßgeschneiderter Mandantenlösungen zugegriffen wird.

SELL-SIDE ADVISORY

Conalliance begleitet und unterstützt ihre Mandanten in allen Aspekten eines Unternehmensverkaufsprozesses, d.h. bei Verkauf von ganzen Unternehmen oder Unternehmensteilen, aber auch bei Carve-outs oder Verkauf von Patenten, Lizenzen und IP. Die Conalliance-Advisoryteams beraten umfassend von der Vorbereitung und Anbahnung der Transaktion bis hin zu Führung und Abschluss der Vertragsverhandlungen. Die Healthcare-Spezialisierung und damit einhergehende tiefe Expertise zum jeweiligen kommerziellen, technologischen und regulatorischen Umfeld und direkter Zugang zu den Entscheidern sichert eine schnelle Umsetzung des Unternehmensverkaufs bei gleichzeitiger Maximierung des Verkaufserlöses.

BUY-SIDE ADVISORY

Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt ist die Beratung bei Unternehmenskauf. Conalliance berät Strategen und Finanzinvestoren gleichermaßen bei der Entwicklung von Akquisitionsstrategien und deren Umsetzung. Zielsetzungen können beispielsweise die Stärkung der Marktposition durch externes Wachstum im In- oder Ausland, Buy-and-Build, Auslastung bestehender Kapazitäten, Expansion in benachbarte Produkt-/Marktsegmente, Diversifikation zur besseren Risikoverteilung oder die Sicherung neuer Technologien sein. Conalliance führt das Target-Screening durch, stellt den Kontakt zu den Entscheidern her und begleitet die Transaktion bis zum Abschluss der Verhandlungen.

COMMERCIAL DUE DILIGENCE

Von der Red Flag bis hin zur Bankable Commercial Due Diligence prüft und unterstützt Conalliance mit konzentrierter Kompetenz im Gesundheitswesen und ermöglicht so eine profunde und gleichzeitig zügige Analyse des Targets und dessen Nachhaltigkeit.

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.conalliance.com.

Referenztransaktionen:

Mehr als 100 namhafte Transaktionen in der internationalen Gesundheitsindustrie sind der Garant für die professionellen M&A-Beratungsdienstleistungen von Conalliance, die mit absoluter Diskretion, höchstem Engagement und ohne Interessenskonflikte ausschließlich zum Vorteil des Mandanten umgesetzt werden. Conalliance zeichnet sich dadurch aus, mit ihren Mandanten und nicht über sie zu sprechen. Ausgewählte Referenzen und Transaktionen werden ausschließlich auf Anfrage vertraulich zur Verfügung gestellt.

CONALLIANCE | M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY

Postanschrift: Postfach 440245, D-80751 München - Mies-van-der-Rohe-Str. 4-6, D-80807 München

Tel: +49 (0)89 8095363-0, Fax: +49 (0)89 80957608

Internet: <http://www.conalliance.com>, E-Mail: kontakt@conalliance.com

Geschäftsleitung (Deutschland): Günter Carl Hober



Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 Partner, 30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	München, Nürnberg, Leipzig, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Concentro Management AG ist eine mittelstandsorientierte, international tätige Beratungsgesellschaft. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Corporate Finance, vorwiegend in Umbruchsituationen, Unternehmensentwicklung und Restrukturierung. Mit fünf Partnern und 30 Mitarbeitern an vier Standorten in Deutschland arbeitet Concentro umsetzungs- und erfolgsorientiert, erfahren und persönlich engagiert. Seit 2005 hat Concentro mehr als 178 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgeschlossen.

Unser Fokus liegt auf

- Corporate Finance
- Restrukturierungen
- Unternehmensentwicklung

Wir bieten unsere Leistungen Unternehmen, Banken, Insolvenzverwaltern und Private Equity Investoren an und agieren regelmäßig in unternehmerischen Sondersituationen wie Krisen, Konzernausgründungen oder Nachfolgekonstellationen sowie im Sinne einer Krisenprävention. Regelmäßig akzeptieren wir dabei eine hohe Erfolgsorientierung. Jedes unserer Projekte wird von einem Concentro Partner geführt. Dadurch wollen wir die so wichtige Kontinuität in der Kundenbeziehung, die rasche Erarbeitung von Lösungen und deren zeitnahe und nachhaltige Umsetzung sicherstellen.

Darüber hinaus gibt Concentro als Resultat jahrelanger Erfahrung bei der Unternehmensfinanzierung in Krisensituationen den „Concentro Turnaround Investment Guide“ heraus, das erste umfassende Informations- und Nachschlagewerk in diesem Bereich.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.concentro.de

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf von OEKA Oehlhorn GmbH & Co. KG an GEKA Group
- Verkauf von Autohäuser Eitel an verschiedene Autohäuser
- Verkauf von WOLF - Naturprodukte GmbH an Brückner-Werke KG
- Verkauf von Schiederwerk GmbH & Co. KG an Tochtergesellschaft der Groupe Legris Industries SE
- Verkauf von Sideo Vogt GmbH | Hermann Vogt GmbH & Co. KG an Kaizhong Precision Technology Co., Ltd.
- Verkauf von 123 Nahrungsmittel GmbH an KOSMOS Verlag

Concentro Management AG

Büro München: Franz-Joseph-Straße 9, 80801 München, T: +49 (0)89 388497 0, F: +49 (0)89 388497 50

Büro Nürnberg: Hugo-Junkers-Straße 9, 90411 Nürnberg, T: +49 (0)911 58058 0, F: +49 (0)911 58058 333

Büro Leipzig: Brühl 14/16, 04109 Leipzig, T: +49 (0)341 218259 30, F: +49 (0)341 218259 31

Büro Stuttgart: Königstraße 26, 70173 Stuttgart, T: +49 (0) 711 18567 457

Internet: www.concentro.de, E-Mail: info@concentro.de

Geschäftsführung:

Manuel Giese, Michael Raab, Dr. Alexander Sasse, Hans-Jürgen Stein, Lars Werner



con|cess®

M+A - Partner

Branche:	M & A Beratung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	13/35
Niederlassungen:	Hamburg, Hannover, Paderborn, Essen, Bonn, Marburg, Mainz, Kaiserslautern, Stuttgart, München, Neumarkt, Dessau, Berlin, Salzburg, Wien, Graz, Dornbirn

Unternehmensprofil:

Concess M+A Partner ist ein eigenständiges und unabhängiges Beratungs- und Vermittlungsnetzwerk mit dem expliziten Fokus auf Unternehmensnachfolgen sowie Unternehmens- und Beteiligungsverkäufen und -käufen. Unsere Zielgruppe ist der KMU-Bereich mit Unternehmen in einer Größenordnung von 1–50 Mio. Euro Umsatz. Wir begleiten die Kaufvertragsbeteiligten vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss und bei Wunsch auch darüber hinaus. Unsere Beratungsschwerpunkte sind daher:

- Strategieberatung
- Wertermittlung, Kaufpreisberatung
- Unternehmensvermittlung
- komplette Führung und Begleitung des Übergabeprozesses
- Existenzgründungsberatung

Zum Erreichen unserer Vermittlungserfolge unterhalten wir eine der größten privat finanzierten Datenbanken mit über 2.500 Kaufinteressenten und über 100 Verkäufern. Fachliche Kompetenz und eine objektive, neutrale Beratung sind die Grundlagen für die Qualität unserer Arbeitsinhalte. Mehrere unserer Partner sind zertifizierte Unternehmensbewerter des IACVA-Verbands (International Association of Consultants, Valuators and Analysts–Germany e.V.) und an deutschen Gerichten für Unternehmensbewertung zugelassen. Zwei unserer Partner wurden 2014 bzw. 2016 im Wirtschaftsmagazin brand1 unter den 20 besten M&A-Beratern Deutschlands aufgeführt.

Weitere Informationen finden Sie unter www.concess.de.

Referenztransaktionen:

- Die internationale Kufferath-Group, Moers, wird durch die M. A. Gröh GmbH, Willich, in zwei Stufen übernommen.
- Die Nüthen Restaurierungen GmbH & Co. KG, Erfurt, wird von der Possehl-Gruppe, Lübeck, übernommen.
- Für die Biomenta GmbH, Koblenz, wurde die Altersnachfolge vermittelt.

Über 500 weitere Referenzen finden Sie auf unserer Homepage.

Concess Marketing und Verwaltungs GmbH

The Square 12, Am Flughafen, 60549 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 - 959 32 5220, Fax: +49 (0) 69 - 959 32 5200
Internet: www.concess.de, E-Mail: info@concess.de

Geschäftsführer:

Gunter Klippel, Lutz Lehmann



CORPORATE FINANCE
MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

Branche: M&A | Corporate Finance
Gründungsjahr: 2012
Anzahl Partner/Teamgröße: 2 Partner, 5 Mitarbeiter
Niederlassungen: Düsseldorf

Unternehmensprofil:

Die Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH (CF-MB) wurde im August 2012 gegründet und ist eine unabhängige Corporate Finance Beratungsgesellschaft mit Sitz in Düsseldorf.

Im Fokus stehen Beratungen, wie sie im Rahmen besonderer Unternehmenstransaktionen auftreten – etwa auf den Gebieten der Beratung bei Fusion & Übernahme (M&A), Akquisitionsfinanzierung sowie Unternehmensausrichtung. Das Team der CF-MB bietet im ganzheitlichen Beratungsansatz Corporate Finance Produktdienstleistungen für mittelständische und öffentliche Kunden an:

- Unternehmensakquisitionen
- Management Buy-Outs/-Ins
- Leveraged Buy-Outs
- Nachfolgeregelungen
- Neuordnungen der Gesellschafterstruktur
- Bilanzstrukturoptimierungen
- Unternehmensbewertungen
- Unternehmensausrichtungen
- Spezialfinanzierungen
- Start Ups / Venture Capital

Die Beratungsleistungen erstrecken sich über alle Unternehmensphasen: Von der organischen Wachstumsphase über die Unternehmensexpansion bis hin zur Nachfolge des Unternehmens sowie Neuordnung der Gesellschafterstruktur.

Das Team der CF-MB besteht aus erfahrenen Corporate Finance Beratern. Ein Großteil des Teams bringt langjährige einschlägige Transaktionserfahrungen und Kontakte durch ihre Tätigkeit im Corporate Finance Bereich bei Banken und Beteiligungsgesellschaften mit.

Als Kooperationspartner im Sparkassen-Netzwerk stehen wir unseren Mandanten mit weitreichender Erfahrung und professionellem Produkt-Know-how im Bereich Corporate Finance zur Verfügung. Zudem sehen wir uns als professionelle Schnittstelle zwischen Sparkasse, mittelständischen Familienunternehmen und Finanzinvestoren.

Vertrauen ist die Basis für langfristige Geschäftsbeziehungen - daher stellen die individuelle Mandantenbetreuung und eine offene Kommunikation die wesentlichen Grundsätze unseres Beratungsverständnisses dar.

Aufgrund langjähriger Transaktionsexpertise, fundiertem Branchen-Know-how und tiefgreifender Kapitalmarktcompetenz sind wir verlässlicher Partner für tragfähige und zukunftsorientierte Corporate Finance Lösungen im Mittelstand.

Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH

Blumenstr. 2-4 | 40212 Düsseldorf

Tel.: +49 211 862939 0

Internet: www.cf-mb.de | E-Mail: info@cf-mb.de

Geschäftsführer:

Joachim von Brockhausen | Carsten Häming

Deloitte.

Branche:	Corporate Finance/M&A Advisory
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	6 Geschäftsführer, ca. 35 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, München

Unternehmensprofil:

Die Deloitte Corporate Finance GmbH ist die deutsche Beratungsgesellschaft von Deloitte für den Service Bereich Corporate Finance M&A Advisory (kurz „CFA“). CFA umfasst die Begleitung unserer Mandanten bei allen Fragen zu Unternehmenskäufen und –verkäufen (M&A), die Suche nach geeigneten Investoren (Strategen, Private Equity / MBO, Venture Capital, Family Offices, Special Situation Investoren etc.) sowie die Beratung bei Börsengängen und der Fremdkapitalbeschaffung. Dabei können unsere Berater auf vielfältige Erfahrungen, insbesondere im Investment Banking, aber auch über den Deloitte Verbund (242.000 Deloitte Mitarbeiter weltweit, davon ca. 1.900 Mitarbeiter im CFA Bereich) auf die weltweite Expertise in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und im Consulting sowie der steuerlichen und rechtlichen Strukturierung von Transaktionen zurückgreifen, um eine umfassende Betreuung von Corporate-Finance-Mandaten sicherzustellen.

Referenztransaktionen (Auswahl):

Sellside M&A Advisor für:

- die Gesellschafter von whatever mobile beim Verkauf ihrer Anteile an LINK Mobility
- ein deutsches börsennotiertes Chemieunternehmen beim Verkauf des Photoinitiatoren-Geschäfts an IGM
- TDK Epcos beim formen des JV RF360 Holdings mit Qualcomm
- Toyota Boshoku beim Verkauf von Boshoku Automotive Europe an Megatech
- PostNL / Postcon beim Verkauf des Last Mile Geschäfts in Frankfurt an Mediaservice
- Capiton beim Verkauf von fruitwork

Buyside M&A Advisor für:

- GENUI beim Kauf von Cherry von ZF Friedrichshafen
- Techcent Environment beim Kauf der Service Sparte und des China Geschäfts der ALBA Gruppe
- armonea beim Kauf der DPUW von Odewald KMU
- Sauter beim Kauf von Pandomus
- Hitachi Koki beim Kauf von Metabo
- Wipro beim Kauf von cellent von LBBW

Deloitte Corporate Finance GmbH

Franklinstraße 50, 60486 Frankfurt, Tel: +49 (0) 69-75695 6102
Rosenheimer Platz 4, 80639 München, Tel: +49 (0) 89-29036 8239
www.deloitte.com/de/cfa

Service Line Leader CFA: Jörg Ohlsen (johlsen@deloitte.de)

Geschäftsführer: Alexander C. Bielig (abelig@deloitte.de) – Robert Clausen (rlclausen@deloitte.de) – Philipp Leuschner (pleuschner@deloitte.de) – Moritz Freiherr Schenck (mschenck@deloitte.de) – Reiner Schwenk (rschwenk@deloitte.de) – Claudius Thiell (cthiell@deloitte.de)



Branche:	Mergers & Acquisitions / strategische Expansionsberatung
Gründungsjahr:	2007
Teamgröße:	5
Niederlassungen:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Delphi Advisors ist eine unabhängige Beratungsboutique, die sowohl mittelständischen und privatgeführten Unternehmen sowie Finanzinvestoren als auch international agierenden Konzernen im Rahmen von Unternehmensübernahmen mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz zur Seite steht. Die Transaktionen sind vorwiegend transatlantische und paneuropäische Kauf- und Verkaufssituationen von Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von € 10 Mio. bis € 250 Mio. Darüber hinaus bietet Delphi Advisors eine strategische Expansionsberatung an, um dem Klienten Entscheidungsgrundlagen für Wachstumsmöglichkeiten und Expansionsplanungen aufzuzeigen. Branchenschwerpunkte sind Industrieunternehmen, wie z.B. Automobilzulieferindustrie, Maschinenbau, Outsourcing Dienstleister und Erneuerbare Energien.

Mit seinem transaktions- und verhandlungserfahrenen Team von Experten, einem internationalen Netzwerk und Investorenkontakten, profunden Branchenkenntnissen, langjährigem Transaktions-, Bewertungs- und Prozess-Know-how bietet Delphi Advisors seinen Klienten ein Höchstmaß an Qualität, Professionalität, Unabhängigkeit und Integrität.

Leistungsspektrum:

- Nachfolgeregelung und Beratung bei dem Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen
- Beratung bei der Akquisition von Unternehmen
- Finanzierungsberatung bei Akquisition
- Strategische Expansionsberatung

Delphi Advisors zählt zahlreiche, namhafte, börsennotierte Unternehmen zu seinen Mandanten. Dies sind amerikanische und europäische Corporates, für die Delphi Advisors neue Märkte durch Zukäufe erschließt sowie komplexe Corporate Carve-out Situationen erfolgreich abwickelt. Darüber hinaus berät Delphi Advisors Finanzinvestoren bei der Veräußerung von Portfoliounternehmen, umgekehrt werden Zukäufe und Buy&Build Strategien erfolgreich verfolgt. Durch seine Unabhängigkeit und Integrität ist Delphi Advisors besonders bei der Begleitung von Nachfolgeregelung familiengeführter Unternehmen gefragt. Delphi Advisors hat darüber hinaus mehrfach erfolgreich seine Kompetenz als Distressed M&A-Berater und im Rahmen von Insolvenzen unter Beweis gestellt.

Kompetenzen:

- Ganzheitlicher Beratungsansatz – profunde Finanzanalyse und Bewertung, professionell strukturiertes Prozessmanagement, Unterstützung der Verhandlungsführung, Due-Diligence Prozessführung, erfolgreiche Durchführung und Abwicklung der Transaktion
- Professionelles Schnittstellenmanagement unter Einbindung aller Stakeholderinteressen
- Profunde Branchenkenntnis zur Identifikation geeigneter Aquisitionsziele / Investoren
- Abwicklung von komplexen, internationalen Transaktions- und Finanzierungsmandaten
- Fundierte Recherchen und Wettbewerbsanalysen für marktrelevante Wachstumsstrategien

Delphi Advisors GmbH

Torsten Freyemark (Managing Partner) - Kaiserstraße 22, 60311 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0) 69 8600 722-0 - Internet: www.delphi-advisors.com, E-Mail: info@delphi-advisors.com

Mitglied der Vereinigung Deutscher M&A-Berater www.vm-a.de



Branche: Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Anzahl Partner: 2
Niederlassungen: Frankfurt am Main

Die Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH ist als Teil der DMF Group als Beratungsunternehmen seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner in allen Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisition) und die Finanzierung von Unternehmen (Corporate Finance).

Ihre Schwestergesellschaft DMF Capital ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft. Sie beteiligt sich an Unternehmen in allen Beteiligungsphasen von der Unternehmensneugründung, über erfolgreich am Markt etablierte mittelständische Unternehmen, bis hin zu Unternehmen in der Krise. DMF Capital hat keine im Vorhinein festgelegte Veräußerungsstrategie, sondern begleitet die Beteiligungen langfristig mit dem Management.

Unsere Kunden

Als Spezialist für den Mittelstand – das Herz und Rückgrat der deutschen Wirtschaft – kennen wir deren Bedürfnisse und Wünsche in unseren Kompetenzfeldern aufs Genaueste. Umfangreiche Beratungs- und Transaktionserfahrung in diesem sensiblen und vertraulichen Geschäftsumfeld sind die Basis für unsere maßgeschneiderten Lösungsansätze. Zu unseren Mandanten gehören zunehmend auch Konzerne, Finanzinvestoren, Banken und Insolvenzverwalter.

Unsere Kernkompetenzen

- Beratung in allen Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Abwicklung / Durchführung von Transaktionen
- Corporate Finance
- Beratung der Unternehmen/r bei strategischen und operativen Fragestellungen
- Ein umfassendes Netzwerk zu ausgewiesenen Branchenexperten aus unterschiedlichen Industrien liefert erheblichen Mehrwert.

Warum Deutsche Mittelstandsfinanz / DMF Capital?

- Die DMF Group bietet mit ihren beiden operativen Gesellschaften einen ganzheitlichen Beratungsansatz – von der Transaktions- und Corporate Finance Beratung bis hin zur Unternehmensbeteiligung.
 - Der vielfach bewährte modulare Transaktionsprozess der Deutschen Mittelstandsfinanz hat sich auch bei komplexen Transaktionen bewährt.
 - Die DMF Group setzt auf ein bewährtes Team von kompetenten Beratern und erfahrenen Managern, die über langjährige Industrie- und Führungserfahrung verfügen und nachweislich in der Umsetzung von komplexen Themen erfolgreich Verantwortung übernommen haben.
-

DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Eyseneckstraße 4, D-60322 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0)69-9542 1264, Fax: +49 (0)69-9542 1222
Internet: <http://www.dmfin.com>, E-Mail: info@dmfin.com

Partner:

Dr. Patrick Schmidl, Michael Dirkes

DR. HEIMANN BETEILIGUNGS- UND BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

Branche:	Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberatung Interim-Management
Gründungsjahr:	2015
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 / 2

Unternehmensprofil:

- Unternehmensberatung
- Besonderer Fokus:
 - Strategieberatung von HighTech-Startups und expandierenden KMUs
 - Vermittlung von phasengerechten Finanzierungen (Eigenkapital/Fremdkapital/ Mezzanine) von Business Angels, Family Offices und institutionellen Investoren
 - Unterstützung bei Businessplan-Erstellung und Due-Diligence-Vorbereitung
- Übernahme von Aufsichts- bzw. Beiratsmandaten
- In Sondersituationen auf Wunsch Übernahme von Interim-Tätigkeiten bis hin zur organschaftlichen Vertretung mit Aufgabenstellungen im Bereich CFO/COO

Management / Partner:

Dr. Christian Heimann war mehr als 25 Jahre erfolgreich tätig in den Bereichen Corporate Finance, Beteiligungsmanagement und -controlling, M&A und Inhouse-Consulting, u.a. bei der Deutsche Bank AG, einer mittelständischen Holding, beim Reemtsma-Konzern, als kfm. Geschäftsführer bei einem Kfz-Zulieferer sowie 15 Jahre als Geschäftsführer zweier Beteiligungsgesellschaften. Dr. Heimann ist ausgebildeter Bankkaufmann und promovierter Diplom-Volkswirt.

Maßgebliche von Dr. Heimann verantwortete Portfolio-Erfolge

- 2006 IPO Dresdner Factoring AG General Standard; 2012 Verkauf restl. Anteile an abc finance
- 2011/12 Verkauf VoD-Unternehmen an US-amerikanischen Medienkonzern
- 2013 Verkauf Beteiligung icubic AG, Magdeburg
- 2014 IPO ProBioDrug AG, Halle/Saale; Euronext
- 2015 IPO ConforMIS Inc., Boston; Nasdaq

Referenzen:

- Gerne auf Anfrage
-

Dr. Heimann Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft mbH

Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 39179 Barleben b. Magdeburg

Tel.: +49 (0) 39203 - 75 99 15

Mob.: +49 (0) 179 – 673 92 13

Internet: www.chbbg.de

E-Mail: heimann@chbbg.de

Management / Ansprechpartner:

Dr. Christian Heimann, geschäftsführender Gesellschafter

EbelHoferConsultants

Branche:	Strategie- und Managementberatung, Commercial Due Diligence, Pre-Deal und Post-Deal Beratung, Ertragssteigerung (Portfolio-Optimierung, Strategieentwicklung, Markt- & Machbarkeitsstudien, Upside-Potenziale, Business Case Calculations), Exitstrategien und –begleitung, Profitable Growth
Gründungsjahr:	2010
Anzahl Partner:	5 Partner
Niederlassungen:	Köln und München

Unternehmensprofil:

EbelHofer Consultants ist eine weltweit tätige Managementberatung mit klarem Fokus auf Wachstums- und Ertragsthemen auf der Markt- und Kundenseite. Unser Ziel ist es, die Profitabilität und die Leistungskraft der betreuten Unternehmen zu steigern. Als erfahrenes Team mit umfangreichem Projekthintergrund und tiefgreifender Branchenexpertise kennen wir alle typischen marktseitigen Stellhebel auf dem Weg zum profitablen Wachstum Ihrer Portfoliounternehmen. EbelHofer Consultants unterstützt in allen Bereichen der Marktseite vor und nach dem Deal. Sowohl im Pre-Deal als auch im Post-Deal begleiten wir Unternehmen auf den Gebieten Vertrieb, Pricing, Strategie und Marketing. Auf diesem Fundament bauen wir unser Private-Equity-Geschäft auf:

1. Pre-Deal: Unterstützung beim Screening potenzieller Targets. Hier reicht unser Leistungsspektrum von der Identifikation attraktiver Zielunternehmen über kleine Red Flag-Analysen bis hin zu umfänglichen Commercial Due Diligence-Prüfungen. Insbesondere bei Letzterem kommt unsere Expertise aus mehr als 100 begleiteten Transaktionen sowie unsere langjährige Beratungserfahrung in verschiedensten Industrien zum Tragen. Wir kennen die Stellhebel der Industrien und können dadurch Upside Potenziale identifizieren und quantifizieren.

2. Post-Deal: Nach der Transaktion steht die marktseitige Weiterentwicklung von Portfoliounternehmen im Fokus. Konkret geht es um die Identifikation von Ansatzpunkten für eine „Profitable Growth Story“ und deren gemeinsame Umsetzung mit dem Management. Bewährt haben sich in diesem Zusammenhang unsere Wertsteigerungsprogramme für die Themen Wachstum, Vertrieb und Pricing – denn in diesen Bereichen liegen die größten Stellhebel. Selbstverständlich unterstützen wir Investoren auch beim Exit durch eine fundierte Vendor Due Diligence.

Ausgewählte Referenz-Transaktionen der letzten 12 Monate:

Commercial Due Diligence-Untersuchungen im Rahmen des Verkaufs folgender Unternehmen:

- Global tätiger Hersteller von hochwertigen Verpackungen & POS-Displays im Luxussegment
- Schwerpunktmäßig in DACH operierender Gastronomiebetreiber im Coffee-Shop-Segment
- Weltweit aktiver Hersteller von Glanz- und Trennmitteln für Süßwaren
- Global tätiger Sportartikelhersteller & Distributor von Surf-, SUP- und Kite-Boards, Segeln, Bekleidung (Wassersport und Bikewear)
- Global tätiger Hersteller hochwertiger Segeltücher
- Händler spezialisiert auf Produkte und Lösungen im Bereich Arbeitsschutz

EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH

An der Wachsfabrik 10, D-50996 Köln

Tel.: +49 (0) 2236 39393 0, Fax: +49 (0) 2236 38383 33

Internet: www.ebelhofer.com, E-Mail: dieter.lauszus@ebelhofer.com

Partner: Dr. Bernhard Ebel, Dr. Markus B. Hofer, Dieter Lauszus, Rainer Schlamp, Tobias Maiworm



Branche:	Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate Finance-Schwerpunkt
Teamgröße:	über 100 Partner, 1.200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	deutschlandweit 15 Standorte

Unternehmensprofil:

Ebner Stolz zählt zu den Top Ten der deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften. Wir sind seit Jahrzehnten im Mittelstand verwurzelt und verfügen über fundierte Fachkenntnisse und eine hervorragende Expertise in einer Vielzahl von Branchen.

Der Schwerpunkt unserer Dienstleistungen im Bereich Corporate Finance liegt in der Durchführung von Due Diligence-Projekten für potenzielle Käufer in finanzieller, steuerlicher und auch rechtlicher Hinsicht, der Unterstützung bei Verkaufsprozessen (Vendor Assistance, Financial Fact Book, M&A-Beratung) sowie bei Fragen der Unternehmensbewertung. Unternehmensverkäufe und -käufe sind uns ebenso vertraut wie strategische Fragestellungen bei Akquisitionen und im Rahmen der Post Merger-Integration. Zusammen mit unseren Restrukturierungsspezialisten bereiten wir auch Transaktionen in insolvenznahen Situationen vor.

Eine ausgeprägte fachliche Kompetenz und langjährige Erfahrung prägen dabei unseren etablierten Beratungsansatz. Über 90 Corporate Finance-Spezialisten in interdisziplinär besetzten Teams stehen Ihnen an den Standorten bundesweit zur Verfügung. Für qualitativ hochwertige und effiziente Beratungsergebnisse sorgt die kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter.

Zu unseren Mandanten zählen sowohl große als auch mittelständische international agierende Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften sowie Family Offices. Mit unserem weltweiten Netzwerk Nexia International begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen.

Referenztransaktionen:

- Financial, Tax und Legal Due Diligences für strategische Investoren, Private Equity-Gesellschaften und Family Offices
- Unternehmensbewertungen bei Verschmelzungen und Squeeze-outs sowie Fairness Opinions
- Purchase Price Allocation
- Verkauf aus der Insolvenz (Distressed M&A)
- Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen
- Verkauf aus der Insolvenz (Maschinenbau, Blechbearbeitung, Industrielackierer, Spinnerei, Beleuchtungsindustrie)
- Vendor Assistance zur Transaktionsvorbereitung (z.B. Financial Fact Book)
- Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen

Ebner Stolz

Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart
 Telefon: + 49 7 11 20 49-0, TelefaxFax + 49 7 11 20 49-1125

Ansprechpartner:

Michael Euchner, E-Mail: michael.euchner@ebnerstolz.de
 Armand von Alberti, E-Mail: armand.vonalberti@ebnerstolz.de

Expert:ise

Die M&A-Spezialisten

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2009
Standort:	Hamburg

Unternehmensprofil:

Die Expert:ise GmbH ist ein inhabergeführtes M&A-Beratungshaus, das auf Unternehmenskäufe und -verkäufe, Nachfolge-Prozesse im Mittelstand sowie MBO-Transaktionen (Spin-offs) internationaler Konzerne spezialisiert ist.

Die Käufer- bzw. Verkäufersuche bildet den Kern unserer Arbeit. Im Rahmen eines strukturierten Prozesses sucht und selektiert Expert:ise geeignete Transaktionspartner. Unser Netzwerk ermöglicht dabei einen schnellen Zugriff auf Entscheidungsträger und trägt zur Beschleunigung des M&A-Prozesses bei.

Unsere Services:

Begleitung in allen Phasen des **Kaufs** und **Verkaufs** von Unternehmen

- Strukturierung und Koordination von **Transaktionsprozessen**
- Durchführung praxisbezogener **Unternehmensbewertungen**
- **Identifikation**, Auswahl und Ansprache **geeigneter Transaktionspartner**
- Unterstützung von **Due-Diligence-Prozessen** mit Hilfe virtueller Datenräume
- **Verhandlungsführung** und Vorantreiben des Prozesses bis zum Abschluss der Transaktion

Unsere Schwerpunkte:

- Unternehmenskauf und -verkauf
- Unternehmensnachfolge
- Transaction Services, Due Diligence
- Investoren- und Kapitalsuche
- Konzern-Spin-offs (MBO/MBI)
- Transaktionsnahe Beratungsleistungen

Referenztransaktionen:

- T-Systems DDM GmbH | Informations- und Kommunikationstechnik, Baden-Württemberg
- HOCHTIEF Hamburg GmbH | Hochbau, Hamburg
- GROTH Management Beteiligungs GbR | Komplettanbieter für Bauen, Norddeutschland
- Enseco GmbH | Energiewirtschaft, Süddeutschland
- Druve Straßenbau GmbH | Straßenbau, Norddeutschland
- ELIOG Industrieofenbau GmbH | Anlagenbau, Thüringen
- Junior Medien GmbH & Co. KG | Medienhaus, Hamburg
- Jürgen Hupe Kältetechnik GmbH | Kälte- und Klimatechnik, Norddeutschland
- Otto Busch (GmbH & Co.) KG | Energieversorgung und Elektrotechnik, Hamburg
- RUNGIS express AG | Nahrungsmittel, Nordrhein-Westfalen
- Hanse chemie AG | Spezialchemie, Schleswig-Holstein

Expert:ise GmbH | Die M&A-Spezialisten

ABC-Straße 21, D - 20354 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 - 63 60 75 80

E-Mail: info@expertise.de, Internet: www.expertise.de

Geschäftsführung: Jochen Wittke



Branche:	Corporate Finance-Beratung / Investment Banking
Gründungsjahr:	1986 (Altium Capital) / 2007 (GCA Savvian) / Fusion 2016
Mitarbeiterzahl:	>300
Niederlassungen:	München • Frankfurt/Main • Zürich • London • Mailand • Manchester • Mumbai • New York • Osaka • San Francisco • Schanghai • Singapur • Tel Aviv • Tokio

Unternehmensprofil:

GCA Altium ist der europäische Geschäftsbereich der globalen Investmentbank GCA Corporation, die im Jahr 2016 durch die Fusion von Altium Capital und GCA Savvian entstanden und an der Tokioter Börse notiert ist (TSE: 2174). Weltweit beschäftigt GCA heute an vierzehn Standorten mehr als 370 Corporate Finance-Experten in den M&A-Kernmärkten Europa, USA und Asien. Im deutschsprachigen Raum arbeiten rund 45 Professionals bei GCA Altium. Zu den Kunden von GCA Altium zählen Wachstumsunternehmen, Marktführer, Private-Equity-Investoren und Family Offices. Diesem Kundenkreis bietet GCA Altium die gesamte Bandbreite an Corporate-Finance-Services bei M&A, der Platzierung von Eigen- und Fremdkapital, Leveraged/Management Buy-Outs, strukturierten Finanzierungen, Börseneinführungen, Kapitalplatzierungen (FSA regulated) in Großbritannien, Restrukturierung und Debt Advisory.

GCA verfügt über umfassende Expertise in den Branchen TMT (Technologie, Medien und Telekommunikation), Internet, Consumer und Handel, Gesundheit, Industrie und Business Services sowie Financial Institutions. GCA Altium versteht sich als vertrauensvoller, globaler Dienstleister auf dem Feld der Corporate Finance-Beratung, der unabhängig und objektiv agiert. Im Fokus stehen der Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen und bestmögliche Ergebnisse für die Kunden.

Referenz-Transaktionen DACH:

In den vergangenen drei Jahren hat GCA Altium weltweit mehr als 350 Transaktionen begleitet, davon 157 in Europa. 87 dieser europäischen Deals wurden in der DACH-Region abgeschlossen. Dazu zählten unter anderem:

- Verkauf der Personal & Informatik AG an Permira – 2016
- Verkauf eines Mehrheitsanteils der Onlineprinters GmbH an Bregal Unternehmerkapital – 2016
- Kauf von Anteilen an exocad durch The Carlyle Group – 2016
- Kauf der GBA Gesellschaft für Bioanalytik mbH durch Quadriga Capital – 2016
- Verkauf eines Mehrheitsanteils der AutoForm Engineering GmbH an Astorg - 2016
- Verkauf eines Minderheitsanteils der Schön Klinik SE an einen institutionellen Investor - 2016
- Verkauf der Thalia Bücher GmbH an ein vom Herder-Verlag geführtes Konsortium - 2016
- Verkauf der Smarthouse Media GmbH an die adesso AG - 2016
- Verkauf der Swiss Online Shopping AG an die Schustermann & Borenstein GmbH - 2016

GCA Altium AG

Possartstr. 13, D-81679 München, Tel: +49 (89) 41312-0, Fax: +49 (89) 41312-513

Internet: www.gcaaltium.com

Management München & Frankfurt: Gerd Bieding · Dr. Martin Kühner · Sascha Pfeiffer · Dr. Johannes Schmittat · Norbert Schmitz · Tobias Schultheiss



Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	15 (inkl. Netzwerkpartner)
Niederlassungen:	Eichenau bei München

Unternehmensprofil:

Die Corporate Finance Leistungen basieren auf einem internationalen Netzwerk zu namhaften VC / PE-Unternehmen, strategischen Investoren, Business-Angels, Industriellen-Familien, Fördermittel-Gebern und Banken. In den letzten Jahren hat das GVM-Management u. a. als Vorstand bzw. Geschäftsführer in der Industrie über 25 Transaktionen erfolgreich realisiert.

GVM bietet umfassenden Support bei:

- Seed-/Start-up-Finanzierung
- Wachstums-Finanzierung
- Mergers & Acquisitions (Firmen-Käufe/-Verkäufe)
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-out/Buy-in (MBO/MBI)

Das Beratungs-Portfolio umfasst:

- Unternehmensanalyse
- Business Planung
- Investoren-Ansprache (Zugang zu über 1.500 internationalen Investoren)
- Projekt-Management Due-Diligence
- Post-Merger-Integration

Referenz-Transaktionen:

- Für einen Mandanten konnte GVM eine attraktive Beteiligung einer Industriellen-Familie und die Übernahme eines der Top 3-Mitbewerber in die Wege leiten. In Folge hat ein DAX-Konzern das Unternehmen 10 Jahre nach dessen Gründung -Presseberichten zufolge- für einen dreistelligen Millionenbetrag komplett übernommen.
 - Bei einem marktführenden Unternehmen mit 21 Standorten im deutschsprachigen Raum gelang eine reibungslose Nachfolgeregelung durch einen neuen Mehrheitsgesellschafter.
 - GVM hat ein Frühphasen-Unternehmen begleitet, das durch eine Verschmelzung mit einem börsennotierten Unternehmen indirekt Zugang zum Kapitalmarkt erhielt.
-

Global Value Management GmbH

Elsterstr. 11, D - 82223 Eichenau

Telefon: +49 (0)81 41 / 88 90 – 39, Fax: +49 (0)81 41 / 88 90 – 42

Internet: www.global-value-management.de, E-Mail: Bernhard.Schmid@global-value-management.de

Management/Partner:

Dr. Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter



Branche:	Corporate Finance, Mergers & Akquisitions
Gründungsjahr:	2002
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/4
Niederlassungen:	Bayreuth

Unternehmensprofil:

Die Grundler & Reiter Consult GmbH ist eine auf „Corporate Finance“ und „Mergers & Acquisitions“ spezialisierte Beratungsgesellschaft. Mandanten sind mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter, private Kaufinteressenten (MBO/MBI), Insolvenzverwalter und Private Equity Gesellschaften. Grundler & Reiter Consult begleitet sowohl Käufer als auch Verkäufer aktiv beim Unternehmenskauf und -verkauf, bei der Durchführung der gesamten Transaktion und unterstützt die Unternehmen aktiv im Planungsprozess, bei der Due Diligence, in der Strukturierung der Unternehmensfinanzierung und in der Beschaffung von Finanzierungsmitteln (Fremdkapital, Eigenkapital, Fördermittel, Leasing, Factoring, Unternehmensanleihen, Genussrechte etc.).

Leistungsspektrum:

- Mergers & Acquisitions
- Transaction Support
- Unternehmensnachfolge
- Strukturierung der Unternehmensfinanzierung
- Beschaffung von Finanzierungsmitteln

Grundler & Reiter Consult hat in den letzten beiden Jahren 12 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgewickelt bzw. beratend begleitet. Mit unserem breiten und bewährten Netzwerk von Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Banken sind wir in der Lage alle relevanten Bereiche abzudecken und auch internationale Transaktionen abzuwickeln. Im Rahmen unserer Kooperation mit anderen M&A-Beratern verfügen wir über eine umfangreiche Datenbank potenzieller privater (MBI) als auch strategischer Kaufinteressenten.

Referenztransaktionen / Projekte (Auszug aus Projekten der letzten 24 Monate):

- Verkauf eines mittelständischen Produktionsunternehmens (Technische Textilien) an ein börsennotiertes französisches Unternehmen (Begleitung im gesamten Transaktionsprozess)
- Verkauf von sechs Standorten einer Autohandelsgruppe im Auftrag des Insolvenzverwalters
- Erfolgreiche Nachfolgelösung eines Maschinenbauunternehmens (Erstellung Investorenmemorandum, Kaufpreisermittlung, Investorenakquise, Begleitung im gesamten Transaktionsprozess)
- Akquisition eines metallverarbeitenden Betriebes im Auftrag eines Investors (Durchführung Due Diligence, Begleitung im gesamten Transaktionsprozess)
- Verkauf eines mittelständischen Unternehmens (Technische Keramiken) an einen US-Amerikanischen strategischen Investor (Investorenakquise, Rekrutierung des Transaktionsberater-Teams, Begleitung im gesamten Transaktionsprozess)

Grundler & Reiter Consult GmbH

Nürnberg Str. 38, D – 95448 Bayreuth

Tel: +49 (0) 921 507204-4830 0, Fax: +49 (0) 921 507204-4830 3

Internet: www.grundler-reiter-consult.de, E-Mail: info@grundler-reiter-consult.de

Geschäftsführung: Hans-Peter Grundler, Norbert Reiter



Branche:	Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater
Gründungsjahr:	1997
Anzahl Partner/Teamgröße:	16 / 120
Niederlassungen:	München · Düsseldorf · Wien · Zürich; über enge Partnerschaften ist h&Z in allen wichtigen Wirtschaftsregionen der Welt aktiv, von Japan und China bis nach Nordamerika

Unternehmensprofil:

Die inhabergeführte h&Z Unternehmensberatung kennzeichnet ein integrierter Beratungsansatz und die Philosophie „Beratung mit Hirn, Herz und Hand“ mit der sie Unternehmen von der strategischen Beratung bis hin zur operativen Umsetzungsbegleitung begleitet.

In den letzten 20 Jahren ist aus der h&Z Unternehmensberatung die h&Z Group entstanden, in der sich die Kompetenzen der h&Z Unternehmensberatung und ihrer Joint Ventures, ihrer Tochterfirmen und ihrem internationalen Netzwerk auf ideale Weise ergänzen.

Die h&Z Unternehmensberatung bringt in Projekten ihr Knowhow rund um Business Strategy und Performance Improvement ein. Bei Themen rund um Vertrieb und Customer Experience arbeitet h&Z eng mit rpc – The Retail Performance Company zusammen, einem Joint Venture mit der BMW Group. Bei Projekten im Bereich M&A und Private Equity ist Transaction Engineers als Teil der h&Z Group gefragt. Zusammen unterstützen die h&Z Unternehmensberatung und Transaction Engineers Fonds und deren Portfolio-Unternehmen entlang der kompletten M&A-Wertschöpfungskette. h&Z verfügt dabei über langjährige Erfahrung in operativen Wertsteigerungsprogrammen, die sowohl die Top-, als auch die Bottom-Lines verbessern. Ferner berät sie Unternehmen bei Due Diligence-Aktivitäten. Die industriellen Schwerpunktbranchen im B2B-Bereich liegen im Maschinen- und Anlagenbau, in der Automobilbranche, der Luftfahrt bzw. Aviation & Security sowie bei Hightech-Produkten.

Gemeinsam mit den Mitarbeitern und den Management-Teams der Kunden werden individuelle Konzepte erarbeitet und umgesetzt. Dabei profitieren die Kunden vom fundierten und langjährigen Branchen-Knowhow der h&Z-Berater gepaart mit ihrer operativen Beratungsstärke, für die h&Z als Hidden Champion „Business Excellence“ ausgezeichnet wurde. Die Erfahrung zeigt: Neben theoretischem Fachwissen bestimmen die operative Umsetzungsfähigkeit und die Integration der Stakeholder maßgeblich den Erfolg von Wertsteigerungsprojekten. Das Bewusstsein und die Kompetenz von h&Z für diesen Dreiklang sind die Basis, um in spezifischen Kundensituationen die richtigen Strategien und Maßnahmen zu ergreifen – mit Hirn, Herz und Hand.

Services:

M&A, Commercial Due Diligence, Operative Wertsteigerungsprogramme (Wachstum, Kostenoptimierung)

h&Z Unternehmensberatung AG

Neuturmstr. 5, 80331 München

Tel: +49 (0) 89 - 242969-0, Fax: +49 (0) 25 72 - 96031-29

Internet: www.huz.de, E-Mail: info@huz.de und privateequity@huz.de

Management/Vorstand: Rainer Hoffmann, Dr. Thomas Zachau, Stefan Aichbauer, Michael Santo
Ansprechpartner für Private Equity/Partner: Dr. Joachim Dettmar, Dr. Markus Contzen

HANSE Consulting M&A

Branche:	M&A-Beratung
Gründungsjahr:	1995
Anzahl Partner/Teamgröße:	7 Partner, insgesamt 44 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Hamburg • Düsseldorf • München

Unternehmensprofil:

HANSE Consulting M&A ist Teil der HANSE Consulting-Gruppe. HANSE Consulting berät primär mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter bei allen Fragen des Unternehmensverkaufs und der Nachfolgeregelung, des Unternehmenszukaufs und der Finanzierung in Wachstums- und Sondersituationen. Beraten wurden seit Gründung ca. 600 Unternehmen fast aller Branchen, u.a. im Maschinenbau, der Zulieferindustrie, im Automotive-Sektor, der Nahrungsmittelbranche aber auch im Handel- und Dienstleistungssektor.

HANSE Consulting setzt dabei auf die folgenden erfahrungsbasierten Erfolgsfaktoren:

- Qualifizierte, zielgerichtete und diskrete Partnersuche
- Realistische Unternehmensbewertungen
- Straffes Projektmanagement
- Praktikable und zeitnah umsetzbare Verhandlungsergebnisse

HANSE Consulting arbeitet im Wesentlichen in Zentraleuropa und ist in der Lage, bei Transaktionen Richtung USA und Asien auf Netzwerkpartner zuzugreifen.

Bei Unternehmen in Krisensituationen (Distressed M&A) können wir innerhalb weniger Wochen Lösungen für Eigentümer und Banken ermöglichen. Umfassende Erfahrungen und Referenzen bei der übertragenden Sanierung aus Insolvenzen sind ebenfalls vorhanden.

HANSE Consulting berät Käufer und Verkäufer. Unsere Mandanten haben typischerweise einen Umsatz zwischen 10 und 200 Mio. EUR. Durch die Erfahrungen in der Post-Merger-Integration wissen wir auch, welche Konsequenzen ein Verkauf für die einzelnen Parteien mit sich bringt. In Verbindung mit unserer Restrukturierungserfahrung können wir uns zeitnah auf alle Unternehmenssituationen einstellen.

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf der Theo Wormland GmbH & Co. KG (HAKA-Retailer) an die Ludwig Beck am Rathauseck Textilhaus Feldmeier AG
- Kauf der Rala GmbH & Co (technischer Handel) durch die französische DEXIS-Gruppe
- Verkauf vom Möbelpark Sachsenwald an die Tessner-Gruppe
- Verkauf der IOS Informations- und Organisations-Systeme GmbH (Archivierungs- und Dokumenten-Management) an die Rhenus Document Services GmbH
- Verkauf Rein-Plastik (Kunststoff-Spritzgießer) an die Serafin Unternehmensgruppe
- Verkauf der Nedexco Logistik GmbH (Tiefkühl-Logistik) aus der Insolvenz an die niederländische Dasko-Gruppe

HANSE Consulting Management GmbH

M&A

Fischertwiete 2, D – 20095 Hamburg

Tel: +49 (0) 40 3232 60 , Fax: +49 (0) 49 3232 6027

Internet: <http://www.hanseconsulting-ma.de>, E-Mail: anfrage@hanseconsulting-ma.de

Management/Partner:

Jens Rosemann, Stefan Kleiner, Andreas Lau



Branche: Unternehmensberater / M&A
Gründungsjahr: 2010
Niederlassungen: Wuppertal, nationales und internationales Netzwerk

Unternehmensprofil:

HESELER Mergers & Acquisitions fokussiert sich u.a. auf den frühen Abschnitt einer Unternehmenstransaktion.

Vorbereitende Maßnahmen und der Findungsprozess eines passenden Käufers bzw. eines geeigneten Übernahmeziels bilden den Kern der Arbeit. Oftmals löst die Initiative und Tätigkeit von HESELER Mergers & Acquisitions erst den Transaktionsprozess (Buy Side und Sell Side) aus.

Weitherhin begleitet HESELER M&A Unternehmen bei der Finanzierungssuche in allen Unternehmensphasen (Equity und Debt).

Darüber hinaus werden transaktionsnahe Beratungsleistungen sowie Business-Development-Projekte und Turnaround-Maßnahmen für Käufer und Verkäufer in jeder Unternehmensphase erbracht. Hierbei wird fallweise ein Team aus eigenen Kapazitäten und Netzwerkpartnern bedarfsgerecht gebildet.

Mandanten sind börsennotierte Gesellschaften, Konzerngesellschaften, mittelständische Unternehmen, Finanzinvestoren aller Größenordnungen und Ausprägungen, Family Offices, Erbgemeinschaften, Privatinvestoren, MBI/MBO-Aspiranten.

Hintergrund und Expertise bilden Projekte im industriellen Mittelstand Europas. Inzwischen initiiert und begleitet HESELER Mergers & Acquisitions weltweit grenzüberschreitende Transaktionen in allen Sektoren.

Durch jeweilige direkte Kooperationspartner (M&A, Legal, Tax) vor Ort ist man in der Lage, gezielt, schnell und zuverlässig zu agieren.

Leistungsmerkmale:

- Initiierung und Begleitung nationaler und internationaler Unternehmenstransaktionen (Buy Side und Sell Side) sowie Eigenkapitalausstattungen und Fremdkapital-Finanzierungen.
- Deal Sourcing
- Early Stage, Later Stage, Growth/Expansion, Turnaround, Distressed
- Buy & Build, Strategische Partnerschaften, Standort-/ Werksschließungen, Carve Out, komplexe Nachfolgelösungen, Spin Off, MBI/MBO, Lead-/Co-Investoren-Findung
- D/A/CH und Cross-Border-Deals weltweit (internationales Netzwerk)

HESELER Mergers & Acquisitions

Unternehmens- und Wirtschaftberatung
Moltkestrasse 65, D-42115 Wuppertal, www.heseler.co
Telefon: +49 (0) 202 94672858, E-Mail: info@heseler.co

Management/Inhaber: Frederik L. Heseler



Branche: Managementberatung
Gründungsjahr: 1997
Standorte: Mannheim • München • Düsseldorf • Boston • Zürich • Warschau • Istanbul

Unternehmensprofil

Homburg & Partner ist eine spezialisierte Managementberatung mit Fokus auf Wachstumsthemen. Seit unserer Gründung 1997 beraten wir namhafte Unternehmen bei marktnahen Themen in den Bereichen Marktstrategie, Vertrieb und Pricing. Die Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen spiegelt sich auch im Marktfeedback wider, so wurde Homburg & Partner 2015 zum dritten Mal in Folge (nach 2009 und 2012) von Spitzenkräften der deutschen Wirtschaft zur besten Marketing- und Vertriebsberatung gewählt.

Mit dem Kompetenzzentrum Private Equity berät Homburg & Partner insbesondere Small- und Mid-Cap Private Equity Gesellschaften entlang des gesamten Transaktionsprozesses. Durch unsere 7 Standorte in Deutschland, Europa und den USA und mit unserem internationalen Beraterstamm beraten wir sowohl deutsche als auch internationale Unternehmen.

Darüber hinaus verfügt Homburg & Partner über eine hohe Branchenexpertise in den forcierten Kernindustrien Automotive, Bau-/Baustoffe, Chemie, Konsumgüter, Pharma und Gesundheitswesen sowie Maschinen- und Anlagenbau. Allein in den letzten drei Jahren hat Homburg & Partner über 300 Transaktionen erfolgreich begleitet. Das Hauptprodukt ist dabei die Red Flag / Commercial Due Diligence, die basierend auf der entsprechend Branchen- und Transaktionserfahrung hypothesengestützt, maßgeschneidert und modular zusammengestellt wird. Während des 100-Tage-Plans und der Beteiligungsphase berät Homburg & Partner Portfoliounternehmen bei sämtlichen wachstumsbezogenen Fragestellungen. Die Vendor Due Diligence rundet das Leistungsportfolio im Bereich Private Equity schließlich ab.

Unser Leistungsportfolio im Überblick:

- Market Screening und Target Identification
- Market Red Flag Analysen
- Commercial Due Diligence
- Markt- und Wachstumsstrategien
- Operational Excellence in Marketing, Vertrieb und Pricing
- Vendor Due Diligence

Homburg & Partner

Harrlachweg 3, D – 68163 Mannheim

Tel: +49 (0) 621 1582 0, Fax: +49 (0) 621 1582 102

Internet: <http://www.homburg-partner.com>, E-Mail: alexander.luering@homburg-partner.com

Ansprechpartner:

Alexander Lüring (Partner Kompetenzzentrum Private Equity / M&A)



HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Branche:	M&A für den kleineren Mittelstand
Gründungsjahr:	1989
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 Geschäftsführer, 2 Partner, 7 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Bad Homburg (Hauptsitz), weltweites Netzwerk

Unternehmensprofil:

HT FINANZ hat seit der Gründung in 1989 ca. 250 Transaktionen national, international und weltweit abgeschlossen. Die Gesellschaft konzentriert sich auf den kleineren Mittelstand, ist aber aufgrund der Kompetenz auch in der Lage, grenzüberschreitende Transaktionen mit beliebigem Komplexitätsgrad global abzuschließen. Bewährte Kooperationsvereinbarungen in über 40 Ländern helfen dabei.

HT FINANZ bietet für kleinere Unternehmen M&A-Erfahrung aus 3 Jahrzehnten zu Konditionen an, die national und international nahezu konkurrenzlos sind. Dies ist mit einem spezifizierten Geschäftsmodell möglich, welches u. a. auf überflüssige und teure Außendarstellungen verzichtet.

Der Gründungspartner und geschäftsführende Gesellschafter, Dr. Wolfgang W. Thiede, ist seit 1987 im M&A-Geschäft tätig und war Gründungspräsident der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA). Im September 2015 ist die HT FINANZ 26 Jahre alt geworden und gehört damit zu den Pionieren im mittelstandsbezogenen M&A-Geschäft.

HT FINANZ ist Mitglied in der Expertengruppe Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main, des Arbeitskreises 13 im BM&A (Bundesverband Mergers & Akquisitions e.V.) sowie im Bundesverband mittelständische Wirtschaft BVMW.

Referenztransaktionen:

- Verkauf der Züst & Bachmeier Project GmbH, Nürnberg, an die Universal Transport-Gruppe, Paderborn
 - Verkauf der Himmelwerk Hoch- und Mittelfrequenzanlagen GmbH, Tübingen, an die HWHM GmbH, Hamburg (ACC Holding)
 - Kauf der KS Chemie GmbH für Büfa Group
 - Kauf der Oblamatik AG (Schweiz) für VIEGA in Attendorn
 - Verkauf von Sewerin Schiltz (Luxemburg) an Karp-Kneip (Luxemburg)
 - Verkauf der CCC-Brauerei (Teneriffa) aus dem Privatvermögen der Familie Schickedanz an South African Breweries, Johannesburg
 - Verkauf verschiedener Tochtergesellschaften aus dem Beteiligungsbestand der Deutschen Babcock AG
 - Verkauf und Kauf verschiedener Gesellschaften für die elaxis AG
 - Verkauf der Robotron Corporation (USA) an Skien, Norwegen
 - Kauf der Gabo System Engineering für VIEGA in Attendorn
 - Verkauf der Alpha meß-steuer-regeltechnik GmbH an Funkwerk AG, Kölleda
 - MBO der GLOBAL Vermögensberatung AG aus dem AWD-Konzern
 - Verkauf der J. Wolfferts GmbH an die Bilfinger Berger AG
 - Kauf der Metallwerke Otto Dingerkus für VIEGA in Attendorn
 - viele weitere...
-

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Dorfweiler Strasse 9, 61350 Bad Homburg

Tel: 06172-28722-0, Fax: 06172-28722-16

Internet: <http://www.htfinanz.de>, Email: s.hefelmann@htfinanz.de

Management/Partner:

Dr. Wolfgang W. Thiede, Dr. Karl-August Kaiser, (Senior Partner), Rudolf Grahlmann, Manfred Kuhr, Dr. Harald Fuchs, Walter Münnich



Branche:	Private Equity Management Gesellschaft - Private Equity Advisory
Gründungsjahr:	1994
Anzahl Partner/Teamgröße:	1/6
Niederlassungen:	Grünwald

Unternehmensprofil:

Hurth MT SE ist eine Private Equity Management Gesellschaft:

- Hurth MT initiiert, organisiert und führt Club Deals im Mittelstand mit ausgewählten und unternehmerisch erfahrenen privaten Investoren als Eigenkapital-Partnern. Auch das Management von Hurth MT beteiligt sich an diesen Club Deals.
- Die Unternehmen, bei denen sich der Investorenkreis der Hurth MT engagiert, sind nachhaltig profitabel und haben in der Regel Umsätze und/oder Kaufpreise (Basis: Enterprise Value) von EUR 3 Mio. bis EUR 30 Mio.
- Meist handelt es sich um Unternehmensnachfolge bei Marktführern in ihrer Branche. Aber auch Wachstumsstrategien und Spin offs können durch Club Deals unterstützt werden. Voraussetzung ist immer, dass der Investorenkreis der Hurth MT die Mehrheit erwerben kann.
- Die Unternehmen bleiben eigenständig und werden am bestehenden Standort mit einer langfristigen Perspektive weitergeführt. Hurth MT verfolgt kein Holding-Konzept, alle betrieblichen Funktionen bleiben im Unternehmen.
- Unternehmensnachfolger, die bereits in den Unternehmen tätig sind, können sich bei den Club Deals im Management Buy Out (MBO) beteiligen. Falls die zukünftige Führung noch nicht etabliert ist, identifiziert Hurth MT einen „handverlesenen“ Manager für ein Management Buy In (MBI). MBO- und MBI-Manager investieren zu Vorzugskonditionen.

Referenztransaktionen:

Hurth MT gibt keine Informationen zu den begleiteten Transaktionen.

Adresse:

Hurth MT SE

Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald

Tel: +49 (0)89 6490 1430, Fax: +49 (0)89 6490 1434

Internet: [http:// www.hurthmt.com](http://www.hurthmt.com), E-Mail: mailto@mbi-mbo.com

Management/Partner:

Hubertus Knaier



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Teamgröße:	30 (Berlin), 100 (weltweit)
Standorte:	Berlin, New York City, Shanghai, Mumbai, Neu-Delhi, Singapur, Istanbul, Tunis, Johannesburg, Stuttgart
Industrie-Fokus:	Internet (Internet & Digitalization, Media, Consumer Products, E-Commerce, Retail); Technology (Automotive, Electronics, Engineering, IT/Software); Services (Business Services, Health Care, Transportation & Logistics, Leisure & Entertainment)
Transaktionsgröße:	€ 10 Mio. - € 250 Mio.
Services:	(1) M&A, (2) Finanzierungen, (3) Corporate Advisory

Unternehmensprofil:

IEG – Investment Banking Group ist eine führende, globale Investment Banking Boutique mit dem Fokus auf die Industriegruppen Internet, Technology und Services. Mit 10 lokal verankerten, internationalen Standorten in allen wichtigen Wachstumsregionen ist die IEG – Investment Banking Group ein Transaktionspartner für Wachstumsunternehmen bis hin zu internationalen Konzernen für die Bereiche Mergers & Acquisitions, Finanzierung und Corporate Advisory. Die IEG – Investment Banking Group wurde 1999 gegründet und umfasst heute mehr als 100 Professionals weltweit.

Mehr über IEG – Investment Banking Group unter: www.ieg-banking.com.

Referenz-Transaktionen:

Kinostar Filmverleih [Verkauf einer Minderheitsbeteiligung] ▪ Thalia [Akquisitionsfinanzierung] ▪ Würth Elektronik eiSos Gruppe [Kauf von Amber Wireless] ▪ Thalia [Verkauf an Investorenkonsortium] ▪ smava [Eigenkapitalserhöhung durch mojo.capital] ▪ trommsdorff + drüner [Verkauf an Reply] ▪ Auctionata [Merger mit Paddle 8] ▪ payleven [Merger mit SumUp] ▪ payleven [Wachstumsfinanzierung] ▪ Würth Elektronik eiSos Gruppe [Kauf von Erwin Büchele] ▪ Motor-Talk [Verkauf an mobile.de] ▪ Barzahlen.de / Cash Payment Solutions [Wachstumsfinanzierung] ▪ Urbanara [Wachstumsfinanzierung] ▪ OZ Verlag [Series A Finanzierung von makerist] ▪ Hochtief [strategische Allianz in Indien] ▪ Schober [Verkauf von Nexiga an Elvaston] ▪ Smilar Invest [Verkauf von Lampenwelt an N&B Holding] ▪ KircherBurkhardt [Fusion mit Burda Creative und Wunder Media zu C3] ▪ GIGA Digital [Akquisition durch STRÖER] ▪ Läßle [Corporate Finance Strategy, Growth Strategies] ▪ Franz Cornelsen Bildungsholding [Verkauf AKAD, Oldenbourg Verlag, Akademie Verlag, Studienkreis, Duden] X-place/Simply Local [Placement, Series B Equity Finance] ▪ 2dehands.nl B.V. [Verkauf an ebay] ▪ TWI [Kauf von Safar Oilfield Services] ▪ Tasit [Placement, Series B Equity Financing] ▪

IEG – Investment Banking Group

Knesebeckstraße 59-61, 10719 Berlin

Telefon +49 (0) 30 - 303016-30, Telefax +49 (0) 30 - 303016-36

Internet: <http://www.ieg-banking.com>, E-Mail: office@ieg-banking.com

Geschäftsführer: Stefan C. Heilmann, Lars Härle, Alexandra von Kuenheim (stellv.)



Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1973
Geschäftsvolumen:	ca. 200 Transaktionen jährlich mit rd. 10 Mrd. USD Transaktionsvolumen, weltweit 400 Professionals in mehr als 35 Ländern

Unternehmensprofil:

IMAP berät weltweit mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter sowie Konzerne und Finanzinvestoren bei der umfassenden Vorbereitung und Durchführung strategischer Unternehmenstransaktionen. Das Beratungsspektrum ist auf die exklusive Begleitung von Unternehmensverkäufen und Veränderungen im Gesellschafterkreis im Zuge von Nachfolgeregelungen für typisch mittelständische Unternehmen oder von Exit-Strategien von Finanzinvestoren sowie die Umsetzung von strategischen Akquisitionsprojekten für Familienunternehmen oder Konzerne fokussiert. Daneben werden Kunden bankenunabhängig bei der Strukturierung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen im Zuge von Wachstumsprojekten oder Akquisitionen beraten. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt mit etwa 2/3 der Kundenaufträge auf Verkaufsmandaten mit Transaktionsgrößen zwischen 20 und 300 Mio. EUR.

Gegründet im Jahr 1973, gilt IMAP als eine der ältesten und weltweit größten Organisationen für Mergers & Acquisitions mit unternehmerischer Verankerung vor Ort in mehr als 35 Ländern. Über 400 international agierende Berater führen jährlich mehr als 200 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rund 10 Milliarden USD erfolgreich durch, davon in den letzten Jahren zwischen 10 – 20 Transaktionen p.a. in Deutschland mit einem Team von ca. 30 Mitarbeitern. Eine wichtige Basis für den Erfolg ist die Branchenexpertise durch Nutzung globaler Ressourcen in allen wesentlichen Wirtschaftssektoren.

Neben dem Transaktions-Know-how verfügt das IMAP-Team über fundierte eigene Erfahrungen als erfolgreiche Unternehmer, Vorstände oder Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen.

Referenztransaktionen:

Auf Anfrage

IMAP M&A Consultants AG

Harrlachweg 1, 68163 Mannheim

Tel.: +49 (0)621-32860, Fax: +49 (0)621-3286100

Internet: <http://www.imap.de>, E-Mail: info@imap.de

Management/Partner:

Vorstände: Karl Fesenmeyer, Peter A. Koch, Dr. Carsten Lehmann

Partner: Johannes Eckhard, Hans-Hasso Kersten, Christoph Kloberdanz,
Dr. Joachim Koch, Manfred Moll, Prof. Dr. rer. pol. Christian Timmreck,
Mathias Weidner



Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Branche:	Wirtschaftsberatung
Gründungsjahr:	1978
Anzahl Partner/Teamgröße:	30
Niederlassungen:	Meinerzhagen, Berlin, Bielefeld, Düsseldorf, München, CH-Zürich Representation Offices: IN-Pune, TH-Bangkok

Unternehmensprofil:

Seit 1978 konzentrieren wir uns auf die Beratung beim Erwerb oder bei der Veräußerung von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen. Ferner beraten wir bei der Beschaffung von Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln sowie Fremdkapital für Unternehmen und übernehmen deren finanzwirtschaftliche Betreuung. Mit aktuell 30 Partnern/Beratern sind wir bundesweit, in der Schweiz sowie mit zwei Representation Offices in Indien und Thailand vertreten. Im Rahmen unserer Beratungsschwerpunkte sind wir in diesen Bereichen tätig:

Mergers & Acquisitions (M&A)

- Unternehmensnachfolge • Management-Buy-In/Management-Buy-Out
- Fusionen, Branchenkonsolidierungen und Verschmelzungen • Strategische Partnerschaften

Financial Advisory

- Beschaffung von Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln und Fremdkapital
- Überprüfung und Strukturierung der gesamten Unternehmensfinanzierung

Vermögenscontrolling

- Vermögensstrukturberatung • Portfolio- und Performance-Controlling • Portfolio-Reporting

Referenztransaktionen:

- Verkauf Delta Control Gesellschaft für Automation mbH, Köln
- Verkauf Reventa-Gruppe, Horstmar
- Verkauf LIS-Linuxland GmbH, München
- Verkauf/MBI K. H. Lueg GmbH, Iserlohn
- Kauf INDUS Holding AG, Bergisch-Gladbach

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Lindenstraße 18, D-58540 Meinerzhagen

Tel: +49 2354 9237-0, Fax: +49 2354 9237-30

Internet: www.ifwniggemann.de, E-Mail: info@ifwniggemann.de

Management/Partner:

Karl A. Niggemann, Mark Niggemann

IPONTIX

EQUITY
CONSULTANTS

Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	12
Niederlassungen:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

IPONTIX ist eine unabhängige eigentümergeführte Beratungsgesellschaft für Unternehmensfinanzierung. Als Financial Advisor bieten wir unseren Mandanten seit über 15 Jahren langfristig orientierte und produktübergreifende, strategische Corporate Finance-Beratung auf höchstem Qualitätsniveau. Die ausschließliche Wahrung der Interessen unserer Kunden, absolute Diskretion und der langfristige Erfolg von Eigenkapitaltransaktionen und Finanzierungen stehen für uns immer im Vordergrund. Durch aktives Projektmanagement mit hohem persönlichem Einsatz ermöglichen wir unseren Klienten dabei auch während eines Transaktionsprozesses die Konzentration auf das Wesentliche: Das operative Geschäft.

Unsere Kunden sind primär mittelständische Unternehmen und Unternehmer, oft Familienunternehmen, wachstumsstarke Technologieunternehmen und Finanzinvestoren.

Unser Spezialisten-Team berät und begleitet Sie von der Formulierung und Bewertung einer Idee bis zum erfolgreichen Abschluss einer Transaktion. Im Rahmen von strukturierten Transaktionsprozessen erarbeiten wir optimale Lösungen, z.B. bei M&A-Transaktionen (Buy-Side und Sell-Side), Börsengängen, Wachstumsfinanzierungen, Nachfolge- und Akquisitionsfinanzierungen, Private Equity- und Venture Capital-Finanzierungen, Fremdkapitalstrukturierungen, Hausbankenstrategien sowie die Unterstützung in Sonder- und Spezialsituationen. Hierbei nutzen wir unser persönliches Netzwerk zu nationalen und internationalen Banken und Investoren. Eine Besonderheit von IPONTIX ist das regelmäßige Arbeiten mit und für Family Offices im In- und Ausland.

Über eine besondere Kompetenz verfügt IPONTIX auf dem Gebiet der Beratung und Neustrukturierung komplexer und oftmals nicht mehr passender Finanzierungsstrukturen. Basierend auf einer detaillierten Unternehmensanalyse entwickeln wir eine adäquate Zielfinanzierungsstruktur, die wir dann als Financial Advisor unserer Klienten in einem stringenten Prozess mit Banken und Financiers umsetzen.

Unsere Geschäftsfelder sind Mergers & Acquisitions, Kapitalmarktberatung (z.B. IPO-Beratung, Kapitalmaßnahmen, öffentliche Übernahmeangebote und Fusionen sowie Anleihen), Fremdkapitalberatung (z.B. Investitionsfinanzierung, Working Capital Finanzierung, Strukturierte Finanzierung, Bankenstrategie) und Private Equity-Beratung (z.B. Expansionsfinanzierung, MBO/MBI).

Referenz-Transaktionen:

Einen Auszug aktueller Referenzen finden Sie auf unserer Webpage. Klienten sind z.B. die Weber Automotive GmbH, die Bankhaus Bauer AG, die GOLDBECK Solar GmbH, die Schiesser AG, die Hilti AG, die ECE-Gruppe, die msg systems AG, die AMAND-Gruppe, sowie zahlreiche weitere Familienunternehmen und Family Offices.

IPONTIX Equity Consultants GmbH

Melemstraße 2, D - 60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 95454 0, Fax: +49 (0) 69 95454 200
www.ipontix.com

Management/Partner:

Ulrich Barnickel, Dr. Elmar Jakob, Manuel Knaus, Dr. Gerhard Schell

JORQUERA, KRAFT & COMPANY

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1996
Team:	6
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:

JORQUERA, KRAFT & COMPANY unterstützt mittelständische Unternehmen, Konzerne und Finanzinvestoren bei der Durchführung von Beteiligungstransaktionen

- von der Akquisition bis zur Veräußerung
- bei der Beschaffung von Wachstumskapital/Venture Capital
- von mehrheitlicher Beteiligung über Minderheitsbeteiligung bis hin zur Transaktion ohne Kapitalbindung
- über alle Gestaltungsvarianten hinweg, wie zum Beispiel Übertragung von Geschäftsanteilen/ Share Deal oder von Aktiva/Asset Deal, Fusion, Joint Venture, LBO/MBO, Allianz/Kooperation und Börsengang

JORQUERA, KRAFT & COMPANY bietet seinen Klienten umfassende Unterstützung in allen Phasen ihrer Transaktionen und übernimmt sowohl bei der Vorbereitung als auch der Absicherung des unternehmerischen Erfolges nach dem formalen Abschluß Verantwortung.

- Entwicklung der Strategie für die Transaktion
- Identifikation potentieller Transaktionspartner
- Durchführung und Steuerung der Due Diligence
- Verhandlung und Abschluß
- Ergebnisrealisierung nach der Transaktion

Referenztransaktionen:

JORQUERA, KRAFT & COMPANY gewährt absolute Diskretion während der Durchführung einer Transaktion, um Unruhe im Markt zu vermeiden. Nach Abschluß von Transaktionen wird über die Ergebnisse zuverlässig Stillschweigen gewahrt. Jedes Projekt wird exklusiv für einen Klienten durchgeführt. Der Ausschluß von Interessenkonflikten wird garantiert.

JORQUERA, KRAFT & COMPANY erteilt Informationen zu durchgeführten Transaktionen nur im Einzelfall und nach vorheriger Rücksprache und Abstimmung mit den betreuten Klienten. Grundsätzlich werden solche Informationen nicht zu Werbezwecken einer breiten Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

JORQUERA, KRAFT & COMPANY GMBH

Maximilianstr.2, D - 80539 München

Tel.: +49 (0)89-54504320, Fax: +49 (0)89-54504329

Internet: <http://www.jkco.de>

Management/Partner:

Markus Jorquera Imbernón



Branche:	Mergers & Acquisitions / Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	17 / 35
Standorte (rechtl.selbständig):	Berlin, Bremen (3 x), Essen, Frankfurt am Main, Hamburg (2x), Hannover, Krefeld, Luzern (CH), Memmingen, München, Nürnberg, Osnabrück, Regensburg, Salzburg (AT), Schwerin, Stuttgart und Weimar (weitere Standorte in Vorbereitung)

Unternehmensprofil:

Das Team von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – hat sich in der gesamten D-A-CH Region auf die Unternehmensnachfolge fokussiert. Als Prozessentwickler und -begleiter konzentrieren sich die Experten auf den Unternehmensverkauf, den Generationswechsel (innerfamiliär) und den Unternehmenskauf.

Die wichtigste Zielgruppe sind mittelständische Familienunternehmen in einer Größenordnung von ca. 15 bis 200 Mitarbeiter, mit einer gesunden Ertragsstruktur und interessanten Zukunftsperspektive. Ebenso nationale und internationale Unternehmen in Fragen von Wachstum und Wachstumssicherung durch Kauf oder Nachfolgeabsicherung. Im Nachfolgerpool verfügt K.E.R.N ständig über mehr als 1.300 geprüfte und qualifizierte Kaufinteressenten.

K.E.R.N begleitet im Schwerpunkt den verkaufs- oder kaufinteressierten Unternehmer von der ersten Stunde bis zur Übergabe/Übernahme seines Lebenswerkes/neuen Unternehmens.

- Unternehmensbewertung
- Verkaufsstrategie / -vorbereitung
- Exposé-Erstellung
- Käufer – oder Verkäufersuche
- Verhandlungsführung / Moderation
- Integration von Steuer- und Rechtsexperten
- Einbindung von Finanzierungspartnern
- Übergabebegleitung und Nachsorge für Käufer bzw. Verkäufer
- Wirtschaftsmediation in Konfliktsituationen
- Coaching und Training von Familien im Generationswechsel

Ergänzend bietet die K.E.R.N – AKADEMIE bundesweit Fachseminare, Vorträge und Weiterbildungen rund um das Thema der Unternehmensnachfolge an. Individuell abgestimmt auf die Bedürfnisse von Herstellern, Verbänden, Kammern und Organisationen.

Referenztransaktionen und Ansprechpartner können aktuell jederzeit abgefragt werden.

K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten –

Unternehmensverkauf, Generationswechsel, Unternehmenskauf

Berlin, Bremen (3x), Essen, Frankfurt am Main, Hamburg (2x), Hannover, Krefeld, Luzern (CH), Memmingen, München, Nürnberg, Osnabrück, Regensburg, Salzburg (AT), Schwerin, Stuttgart und Weimar (weitere Standorte in Vorbereitung)

Lesumer Heerstr. 78 c, 28717 Bremen - Tel: +49 (0)421 69 20 88 40

Internet: www.die-nachfolgespezialisten.eu, E-Mail: info@die-nachfolgespezialisten.eu

Geschäftsführung/ Partner (rechtlich selbständig):

André Achtermeier, Josef Andre, Axel Bergmann, Ingo Claus, Thomas Dörr, Dr. Tilman Eckert, Holger Habermann, Ralf Harrie, Norbert Lang, Klaus-Christian Knuffmann, Nils Koerber, Karl Rehuß, Holger Reichert, Steffen Reim, Dr. Hanjo Schriegel, Christoph Weigmann und Johannes Wolters

KLOEPFEL

CORPORATE FINANCE

Branche: Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr: 2016
Headquarters: München

Unternehmensprofil:

Als eine der wesentlichen Business Units der Kloepfel Group (www.kloepfel-group.com) hat sich Kloepfel Corporate Finance auf den Bereich Unternehmensfinanzierung spezialisiert. Unser Fokus liegt dabei auf Mergers & Acquisitions im Mid Cap Segment. Wir beraten und unterstützen nationale und internationale Unternehmen bei ihren Transaktionsbelangen, sowohl verkauf-(70%) als auch kaufseitig (30%). Damit im Zusammenhang stehende Finanzierungserfordernisse sind ebenfalls Schwerpunkt unserer Dienstleistung.

Kloepfel Corporate Finance ist im Zuge eines Zusammenschlusses von M&A Spezialisten einer der größten internationalen M&A Advisory Groups gegründet worden. Als partnerschaftlich geführtes Unternehmen sind wir unabhängig von Banken. Unsere M&A Berater weisen eine Vielzahl an nationalen und internationalen abgeschlossenen Transaktionen auf.

Durch den Zugriff auf über 100 in-house Industrieexperten in den unterschiedlichsten Branchen erzielen wir kontinuierlich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil. Kloepfel Corporate Finance überzeugt durch Branchenexpertise auf höchstem Niveau und schafft somit ein einzigartiges Verständnis für seinen Mandanten und daraus resultierende Mehrwerte für den Transaktionsprozess und seine etwaige Finanzierung.

Unsere Mandanten sind vornehmlich mittelständische Unternehmen und Konzerneinheiten mit einem Umsatz zwischen 10-500 Mio. €. In der Regel mandatieren uns inhaber- und familiengeführte Unternehmen sowie Private Equity Fonds, Family Offices und Industrieholdings.

Persönliche Referenzen des Transaktionsteams von Kloepfel Corporate Finance:

- Verkauf via optronics GmbH an den börsennotierten Investor Integrated Micro-Electronics Inc. (IMI), Teil des Ayala Konzerns
 - Verkauf AWG Fittings Gruppe an LUKAS Hydraulik, Tochterunternehmen des börsennotierten US Konzerns IDEX
 - Akquisition der Nordic Air Filtration für die Hengst SE & Co. KG
 - Verkauf MIAS Maschinenbau, Industrieanlagen & Service GmbH an Jungheinrich AG
 - Verkauf der Lahmeyer Gruppe an Tractebel Engineering
 - Verkauf der Melvo-Gruppe an S.C. Johnson & Son
 - Verkauf Thun Automotive GmbH an Obermark
 - Verkauf Microdyn-Nadir GmbH an Mann+Hummel Group
 - Veräußerung der I+T GmbH an die börsennotierte Xingyu Lighting in Hongkong
-

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Rundfunkplatz 2
80355 München
Deutschland
info@kloepfel-cf.com
www.kloepfel-cf.com

Member of Kloepfel Group

KLOEPFEL
GROUP 

www.kloepfel-group.com



Branche:	Strategieberatung
Gründungsjahr:	1983
Anzahl Partner/Teamgröße:	ca. 1.000 Mitarbeiter weltweit, in Deutschland ca. 35 Mitarbeiter
Niederlassungen:	20 Standorte weltweit, in Deutschland: München

Unternehmensprofil:

L.E.K. Consulting ist eine international führende Strategieberatung mit 20 Büros, ca. 1.000 Mitarbeitern und 100 Partnern weltweit. Seit der Gründung 1983 in London arbeiten wir für bedeutende Unternehmen in der ganzen Welt.

- Strategien für national und international tätige Unternehmen
- Beratung bei Mergers & Acquisitions sowie Management Buyouts
- Unterstützung bei der Wertoptimierung des jeweiligen Geschäfts

L.E.K. Consulting unterstützt Unternehmen aus einem breiten Feld an Branchen bei der Erreichung ihrer strategischen Unternehmensziele. Wir haben den Anspruch, komplexe Fragestellungen unserer Klienten durch umfassende und differenzierte Analysen zu lösen. Unsere Arbeit dient Führungskräften als Grundlage, um geschäftskritische Entscheidungen mit größerer Sicherheit treffen zu können.

Im Private Equity-Bereich unterstützt L.E.K. Transaktionen mit Fokus auf Wertsteigerung durch eine verbesserte strategische Positionierung. Wir bieten ein breites Produktportfolio an Dienstleistungen im Transaktionsumfeld, einschließlich Screening, Commercial und Operative Due Diligence, 100 Tage Plan/Post-Merger-Integration (PMI), Portfoliounterstützung und Vendor Due Diligence.

Unsere Fähigkeit, effektiv mit unseren Kunden bei den wichtigsten Geschäftsthemen zusammen zu arbeiten, hat sich gelohnt – mehr als 90% unserer Engagements kommen von Stammkunden oder über Empfehlungen.

Auszeichnungen:

L.E.K. Consulting ist ein marktführender Anbieter von Commercial und Vendor Due Diligence Leistungen mit einem durchschnittlichen Marktanteil von 40% an allen abgeschlossenen Deals in Europa (Zeitraum 2010 – 2015). Spezifische Referenzen sind auf Anfrage erhältlich.

L.E.K. Consulting GmbH

Brienner Straße 14, D – 80333 München
Tel: +49 (0) 89 92 2005-0, Fax: +49 (0) 89 92 2005-20
Internet: <http://www.lek.com>, E-Mail: sales@lek.com

Management/Partner:

Karin von Kienlin, Nicole Mooljee Damani, Tobias Kösters



Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	1999
Vorstände/Teamgröße:	2 / 60 in Deutschland und 400 weltweit
Niederlassungen:	Frankfurt am Main , Amsterdam, Chicago, Dallas, London, Los Angeles, Madrid, Mailand, Moskau, Mumbai, München, New York, Paris, Peking, Sao Paulo, Tokio, Wien, Zürich

Unternehmensprofil:

Als global aufgestelltes, integriertes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen bietet Lincoln International Corporate Finance-Beratungsdienstleistungen auf internationalem Qualitätsniveau. In Deutschland ist Lincoln International gemessen an der Zahl abgeschlossener M&A-Transaktionen eine der führenden Mid-Cap-Adressen.

Lincoln International bietet als unabhängiges Beratungshaus taktische und strategische Beratung bei Unternehmensveräußerungen (Kernkompetenz) sowie bei Fusionen, Übernahmen, Kapitalbeschaffung und Unternehmensbewertungen. Hinsichtlich unserer Beratungsleistungen unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern durch unseren integrierten, internationalen Ansatz und die Tatsache, dass wir als reines Beratungshaus keine Interessenkonflikte haben. Lincoln International verfügt insbesondere in den folgenden Schwerpunktindustrien über umfassende Branchenexpertise, langjährige Kundenkontakte sowie umfangreiche Referenztransaktionen: Automotive, Business Services, Chemie/Pharma, Erneuerbare Energien, Investitionsgüter/Maschinenbau, Handel/Konsumgüter, Transport/Logistik, Technologie.

Ausgewählte Referenztransaktionen in 2016

- Verkauf Hella LED Geschäft (D) an TKH (NL) – 2016
- Verkauf Ferrostaal Automotive (D) an Rhenus Logistics (D) – 2016
- Verkauf Emsa (D) an SEB (F) - 2016
- Verkauf AppelrathCüpper (D) an OpCapita (USA) – 2016
- Verkauf Metalsa Automotive Hinge Business (D) an Sumec (China) – 2016
- Verkauf Diatron Group (H) an Stratec (D) – 2016
- Verkauf Losberger (D) an Gilde (CH) – 2016
- Verkauf Inverto (D) an BCG (USA) – 2016
- Verkauf Fäth (D) an Bürkert (D)- 2016
- Verkauf Shoe 4 You (AU) an Kienast (D) – 2016
- Verkauf Bilfiner Offshore (D) an Van Oord Group (NL) – 2016
- Verkauf Anomatic (USA) an Thyssen'sche Handelsgesellschaft (D) – 2016
- Verkauf ITK Engineering (D) an Bosch (D) – 2016
- Verkauf Aposan (D) an IK Investment Partners (D) – 2016
- Verkauf SULO Emballagen (D) an Fields Group (NL) – 2016
- Verkauf Dimension-Polyant (D) an Sion Industries (B) – 2016
- Verkauf TimePartner (D) an House of HR (B) – 2016

Lincoln International AG

Ulmenstrasse 37 - 39, 60325 Frankfurt/Main

Tel: +49 (69) 97105 400, Fax: +49 (69) 97105 500

Internet: <http://www.lincolninternational.com>, E-Mail: contact@lincolninternational.de

Vorstand:

Dr. Michael R. Drill (CEO), Friedrich Bieselt



Branche:	M & A Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	14
Standorte:	Ulm, München, Neu-Ulm, Eschborn, Osnabrück (D), Stettin (PL)
Transaktionsvolumen:	3 Mio. - 120 Mio. EUR

Unternehmensprofil

Die M & A Strategie GmbH ist auf Beratung, Gestaltung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen, Kooperationen, internationalen Beteiligungsprojekten sowie familieninterne Nachfolge spezialisiert. Die Unternehmensnachfolge wird so umfassend und professionell begleitet.

Besonderes Augenmerk legen wir mit unserem eigens entwickelten „Unternehmens-Check“ auf die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs mit nachhaltiger Ertragssteigerung und Strukturanpassung sowie die Post-Merger Integrationsphase. Ausgewiesene Experten mit praxiserprobten Kernkompetenzen gehen mit dem Unternehmer in die Umsetzung der zuvor ermittelten Handlungsempfehlungen. Vor diesem Hintergrund wird das Unternehmen zunehmend attraktiver und übernahmegeeigneter für Käufer.

Unternehmensbörse: www.ma-strategie.de

Die Broker-Dienstleistungen werden weiter über unsere polnische Schwestergesellschaft M & A Strategie Polska Sp. z o.o. sowie im Rahmen eines europaweiten Netzwerks gemeinsam mit Kooperationspartnern erbracht (PL, D, A, CH, B, NL, F, S, DK, SF).

Den Bereich Transport/Logistik betreut die Schwestergesellschaft M & A Logistics GmbH www.ma-log.de. Die familieninterne Nachfolge deckt www.nachfolgeimunternehmen.de ab.

Seit 2013 ist Dr. Hartmut Schneider Board Member des in Belgien ansässigen europäischen Verbandes für KMU-Transfer TRANSEO: www.transeo-association.eu.

Referenzen:

Mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen überwiegend „old economy“ und internationale Beteiligungsprojekte (vgl. Website).

M & A Strategie GmbH

Frauenstr. 11, 89073 Ulm

Tel.: +49 731 15 97 93 38

Internet: www.ma-strategie.de

E-Mail: office@ma-strategie.de

Management:

RA Dr. Hartmut Schneider, Dr. Daniel Schallmo, Thomas Bauer, Reinhard Häusler, Klaus Wende, Gangolf Walter, Roman Hoffmann, Dong Seung Kim, Dr. Jimin He, Stephan Werhahn, Kathrin Zapasnik-Schneider, Michel Schütz, Dr. Franz Möller, Petra Bergmann.



MARKUS PARTNERS

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/7
Niederlassung:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

MARKUS Partners ist auf die Beratung bei der Unternehmensnachfolge, beim Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie der Anbahnung von Unternehmenskooperationen spezialisiert. Zu den Mandanten zählen in- und ausländische Unternehmer(innen), Unternehmen und Investoren in allen Branchen.

MARKUS Partners wurde zum 1. Januar 2005 von Rolf Köchling und Bernhard Rittel als partnergeführte Sozietät gegründet. Der Partnerkreis wurde im Oktober 2015 um Daniel Kral erweitert. Im September 2016 ist Rolf Köchling aus Altersgründen ausgeschieden, steht dem Unternehmen jedoch mit seiner Erfahrung weiterhin als Gesprächspartner zur Verfügung. Gesellschafter von MARKUS Partners sind ausschließlich die tätigen Partner. Gemeinsam blicken die Partner auf mehrere Jahrzehnte Erfahrung im M&A- und Beteiligungsgeschäft zurück. Seit Beginn der Beratungstätigkeiten konnte eine Vielzahl von nationalen und internationalen (cross-border) Transaktionen initiiert und zum Abschluss gebracht werden.

Die Partner werden von einem qualifizierten Team unterstützt, der Gesellschaft steht ein Netzwerk von Kooperationspartnern in den wichtigsten Industrieländern zur Verfügung.

Die Größenordnung der betreuten Transaktionen reicht von 5 bis über 150 Mio. € (Small & Midcap M&A).

Das Team hat über 100 Unternehmenskäufe und mehr als 60 -verkäufe beratend begleitet.

MARKUS Partners ist Mitglied in der Vereinigung Deutscher M&A-Berater.

Beispiele jüngerer Transaktionen:

- Die Gesellschafter der IN-SITU GmbH haben ihre Anteile an die Mikrop AG, ein Unternehmen der INDUS Holding AG, verkauft. MARKUS Partners hat den Käufer beraten.
 - Die German Pellets Holding Belgium NV hat ihre Anteile am Kraftwerk Langerlo NV in Flandern (Belgien) an die Graanul Invest Gruppe, Tallinn (Estland) verkauft. MARKUS Partners hat den Käufer beraten.
 - Die börsennotierte INDUS Holding AG (INDUS), Bergisch-Gladbach, erwirbt die Mehrheit der Anteile an der MBN Maschinenbau-Gruppe mit Sitz in Neugersdorf. MARKUS Partners hat den Käufer beraten.
 - Die börsennotierte Allegion plc, Indianapolis (USA), bis Ende 2013 Ingersoll Rand-Konzern, verkauft ihre dänische Tochtergesellschaft Randi A/S, Randers NØ, an die ECO Schulte Gruppe, Menden, einen im Familienbesitz befindlichen deutschen Hersteller von Schließ- und Beschlagtechnik für Türen. Im Gegenzug erhält Allegion eine Beteiligung an der ECO Schulte Gruppe. MARKUS Partners hat die Familie und die ECO Schulte Gruppe exklusiv beraten.
 - Die Gesellschafter der Aberle Automation GmbH & Co. KG, ein in den Bereichen Automatisierung und Modernisierung von Industrie- und Logistikanlagen tätiges Unternehmen, mit Sitz in Leingarten, verkaufen ihre Anteile an Körber Process Solutions, eine Sparte der Körber AG, Hamburg. MARKUS Partners hat die Verkäufer exklusiv beraten.
-

MARKUS GmbH Köchling & Cie.

Guillettstraße 54, D - 60325 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 17 28 99 - 0, +49 (0)69 17 28 99 - 22
Internet: www.markuspartners.com, E-Mail: contact@markuspartners.com

Partner: Bernhard Rittel, Daniel Kral

MAYLAND AG

- Mergers & Acquisitions -

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	10
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:

MAYLAND entwickelt mit Inhabern und Geschäftsleitungen mittelständischer Unternehmen individuelle Lösungen für den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen und setzt diese Transaktionen gemeinsam mit den Entscheidungsträgern um. MAYLAND übernimmt bei diesen nationalen und grenzüberschreitenden Projekten die strukturierte Prozessführung und koordiniert die gesamten Dienstleistungen für einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion. Internationale Projekte werden im Verbund von Worldwide M&A durchgeführt, deren Gründer und exklusives Deutschland-Mitglied MAYLAND ist.

MAYLAND arbeitet branchenübergreifend mit Fokus auf Automotive, Bau- und Baustoffe, Chemie, Dienstleistungen, **(Erneuerbare) Energie**, Food & Beverage, Healthcare, IT, Konsumgüter, Logistik, Maschinenbau, Medizintechnik, Sicherheitsdienste, Software, Sport, Telekommunikation und Textilien und bietet unter anderem die folgenden Dienstleistungen an:

M&A Beratung, Portfoliooptimierung, Unternehmenskauf und -verkauf, MBO, MBI, LBO, Owner-Buyout, Joint Venture, Spin-off, Carve-out, Unternehmensnachfolge, Finanzierungsoptimierung, Distressed Debt, Fundraising sowie Konzeptionierung und Umsetzung von Buy&Build-Strategien.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.mayland.de>

Referenzen:

M.A.X. Automation AG, Casic Group China, Schlüter-Systems KG, Nehlsen AG, EEW – Energy from Waste GmbH, InfraRed Capital London, Pro Solar, Sandton Capital New York, Kameha, BellandVision, Sita/Suez, Continental AG, CS Consulting AG, BayernLB, Süd Private Equity, Palamon Capital, Varcotex, SpA, Cadica Group SpA, Bahia Capital ApS

MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions

Rathausufer 22, 40213 Düsseldorf, www.mayland.de
Telefon +49-211-82 82 82 4-0, Telefax +49-211-82 82 82 4-44

Ansprechpartner:

Matthias C. Just, Vorstand · matthias.just@mayland.de

Oaklins GERMANY

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1953
Anzahl Vorstände/Teamgröße:	6/33
Niederlassungen:	Hamburg, Frankfurt, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Mit mehr als 3.000 betreuten Mandaten aus über 60 Jahren Geschäftstätigkeit ist die Oaklins Angermann AG das älteste und erfahrenste deutsche Beratungsunternehmen für Unternehmenskäufe und -verkäufe im gehobenen Mittelstand. Von den Standorten Hamburg, Frankfurt und Stuttgart aus beraten wir mit 33 Mitarbeitern Mandanten in ganz Deutschland und dem Ausland.

Oaklins Angermann AG ist das exklusive deutsche Team von **Oaklins International Inc.** Die neue M&A-Beratung ist aus der vormaligen M&A International Inc. entstanden und bündelt die Kompetenz von 700 Professionals an 60 Standorten in 40 Ländern zu einer globalen Einheit. Als Teil dieser weltweit größten M&A-Beratung bieten wir unseren Mandanten eine herausragende weltweite Reichweite.

Das Leistungsspektrum umfasst neben der Steuerung und Koordination von Unternehmenstransaktionsprozessen auf der Verkauf- und Kaufseite, auch die Vorbereitung für den Unternehmensverkauf, Eigenkapitalbeschaffung und Unternehmensbewertung. Es bestehen engste Verbindungen zu über 500 nationalen und internationalen Finanzinvestoren. Unsere Experten verfügen über besonderes Know-how u.a. in den Branchen Aerospace/Defense, Automotive, Dienstleistungen, Bau- und Ingenieurwesen, Groß- und Einzelhandel, Bekleidung/Textil, Energie, Finanzdienstleistungen, Lebensmittel/Getränke, Gesundheitswesen, Maschinenbau, Medien, Immobilien und (Informations-) Technologie

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Begleitung der Penta Investments bei der Veräußerung des Heimtierspezialisten H. von Gimborn GmbH und deren Tochtergesellschaften an den chinesischen Finanzinvestor Hillhouse Capital
- Exklusive Begleitung der auf die Vermittlung von digitalen Lizenzcodes sowie virtuelle Güter spezialisierten MMOGA Ltd. bei der Veräußerung von 100 % der Anteile an die chinesische Kee Ever Bright
- Initiierung und Begleitung der amerikanischen Moss Inc. als exklusiver Finanzberater bei der Akquisition der Marx & Moschner GmbH, einem führenden Anbieter für digitale Großbildlösungen
- Exklusive Beratung des in Europa führenden e-commerce Unternehmens im Bereich Rockmusik- und Entertainment-inspirierter Bekleidung und Accessoires, E.M.P. Merchandising Handelsgesellschaft mbH, bei der Veräußerung an den New Yorker Finanzinvestor Sycamore Partners
- Exklusive Begleitung der ebm-papst Gruppe, Weltmarktführer für Motoren und Ventilatoren, bei dem Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an dem spanischen Elektronikspezialisten IKOR.

Oaklins Angermann AG

Büro Hamburg: ABC-Straße 35 · 20354 Hamburg · Tel: +49 (0)40-349140 · Fax: +49 (0)40-34914149

Büro Stuttgart: Bolzstraße 3 · 70173 Stuttgart · Tel: +49 (0)711-22451512 · Fax: +49 (0)711-22451510

Büro Frankfurt: Guiollettstraße 48 · 60325 Frankfurt/M. · Tel: +49 (0)69-50502911 · Fax: +49 (0)69-505029198

Internet: www.oaklins.de · E-Mail: info@de.oaklins.com

Vorstand: Dr. Florian von Alten ▪ Dr. Lutz Becker ▪ Dr. Hans B. Bethge ▪ Dr. Axel Gollnick ▪ Jan P. Hatje ▪ Dr. Michael R. Thiele

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. jur. Torsten Angermann FRICS

PERLITZ STRATEGY GROUP

Branche:	Unternehmensberatung, Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Geschäftsführer/Teamgröße:	3 / 42
Niederlassungen:	Mannheim, weltweites Netzwerk

Unternehmensprofil:

Als international tätige Managementberatung mit Sitz in Mannheim berät die Perlit Strategy Group (PSG) ihre Mandanten seit 20 Jahren weltweit.

Unsere Beratungsteams verfügen über langjährige Erfahrung in den Branchen Automobilindustrie, Maschinenbau, Metall- und Elektroindustrie sowie in der Chemieindustrie.

Sowohl mittelständische Unternehmen als auch Großkonzerne betreuen wir als Spezialist für das strategische Management in den Themen strategische Restrukturierung, Vertrieb & Marketing, Service & After Sales sowie im Innovationsmanagement.

Als Branchenexperte unterstützt PSG Unternehmen der Automobilindustrie bei M&A-Transaktionen von Small- bis Large-Cap. Unser Leistungsportfolio beinhaltet hier unter anderem die Commercial Due Diligence auf Käufer- und Verkäuferseite (Buyside und Vendor Due Diligence), die Verhandlungsführung sowie die Post Merger Integration. Auf Wunsch ergänzen eingespielte langjährige Kooperationspartner unsere Leistungen mit der flankierenden Financial/ Tax und Legal Due Diligence.

PSG verfügt über ein exzellentes internationales Netzwerk, unter anderem in den USA, Brasilien und China, sowie über Projektreferenzen in über 30 Ländern.

Auswahl jüngster Referenztransaktionen:

- Beratung des chinesischen Zhongding Konzerns beim Kauf der deutschen AMK Gruppe (Antriebs- und Steuerungstechnik)
 - Beratung des chinesischen Zhongding Konzerns beim Erwerb einer Minderheitsbeteiligung an der Schweizer Green Motion SA (Elektromobilität)
 - Beratung des chinesischen Zhongding Konzerns beim Kauf der österreichischen Austria Druckguss GmbH & Co. KG und ihrer Komplementärin (Automobilzulieferer – Aluguss)
 - Beratung des chinesischen Zhongding Konzerns beim Kauf der französischen Federal Mogul Sealing Systems SAS (Automobilzulieferer – Dichtungstechnik)
 - Beratung der Schmitter Group AG beim Kauf der deutschen Vincenz Wiederholt GmbH (Präzisionsstahlrohre)
 - Beratung des chinesischen Zhongding Konzerns beim Kauf der deutschen WEGU Holding GmbH (Automobilzulieferer – Schwingungstechnik)
 - Beratung des chinesischen Zhongding Konzerns beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der deutschen KACO GmbH + Co. KG (Automobilzulieferer – Dynamische Dichtungen)
-

Perlit Strategy Group GmbH & Co. KG

Joseph-Meyer-Straße 13-15, 68167 Mannheim

Tel: +49 (0)621 - 150 42 20, Fax: +49 (0)621 - 150 42 22

Internet: <http://www.perlitz.com>, E-Mail: tanja.hennseler@perlitz.com

Geschäftsführer:

Andreas Offinger, Klaus Schug, Prof. Dr. Randolf Schrank

plumbohm & co.

Corporate Finance Consulting

Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/15
Niederlassungen:	München • Shanghai

Unternehmensprofil:

Plumbohm & Co. ist ein eigentümergeführtes, etabliertes Corporate-Finance-Beratungsunternehmen mit Standorten in München und Shanghai und spezialisiert auf den Bereich Mergers & Acquisitions im gehobenen Mittelstand. Mit unserem Standort in Shanghai sind wir der Pionier unter den mittelständischen deutschen Corporate Finance Beratungshäusern in China und einer der etabliertesten und erfahrensten Player im Markt.

Plumbohm & Co. berät Unternehmen und deren Eigentümer bei der Veränderung der Gesellschafterstruktur bzw. einer gewünschten oder erforderlichen Neuordnung der Eigenkapitalverhältnisse. Darüber hinaus sind wir mit unseren interkulturellen Teams insbesondere auf die Beratung bei Cross-Border-Transaktionen zwischen Europa und China spezialisiert. Wir verstehen uns als unternehmerisch denkender Partner unserer Mandanten. Langjährige Erfahrung in nationalen und internationalen M&A-Prozessen, Verhandlungsstärke, hohe soziale Kompetenz und großes persönliches Engagement sind unsere Erfolgsfaktoren.

Unser Standort München ist spezialisiert auf M&A-Transaktionen innerhalb Deutschlands sowie Cross-Border-Transaktionen zwischen Deutschland, Europa und den USA. Darüber hinaus bieten wir umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkttransaktionen, angefangen bei Börsengängen bis zu Kapitalerhöhungen. Unser Team in Shanghai berät insbesondere europäische Unternehmen bei M&A-Transaktionen in China sowie bei Cross-Border-Transaktionen zwischen Asien und Europa.

Beratungsfokus:

- Beratung von Familienunternehmen bei Veräußerung von Gesellschaftsanteilen
- Beratung europäischer Konzerne bei Kauf/Verkauf von Tochtergesellschaften und Joint Venture Beteiligungen, insbesondere auch in China
- Beratung von Beteiligungsgesellschaften bei Kauf/Verkauf von Beteiligungen, insbesondere auch in China
- Beratung von Führungskräften bei MBO und MBI
- Unabhängige Kapitalmarktberatung

Referenztransaktionen:

- auf Anfrage

Plumbohm & Co. Corporate Finance Consulting GmbH

Wagmüllerstraße 16, D - 80538 München

Tel: +49 (0)89-2111350, Fax: +49 (0)89-21113510

Internet: <http://www.plumbohm.de>, E-Mail: info@plumbohm.de

Plumbohm Corporate Finance Consulting (Shanghai) Co., Ltd.

20/F, Suite 2009-10, Central Plaza, 227 Huangpi Bei Lu, Shanghai 200003, PR China

Tel: +86 (0)21-51089297, Fax: +86 (0)21-63758797

Internet: <http://www.plumbohm.cn>, E-Mail: info@plumbohm.cn

Managing Partner: Ulrich Plumbohm, Carsten Klante

PMC

Prinz | Minderjahn | Corporate Finance

Branche:	Corporate Finance-Beratung
Gründungsjahr:	2013
Anzahl Partner:	2
Niederlassungen:	Holzkirchen, München

Unternehmensprofil:

PMC ist ein auf die Corporate Finance-Beratung von mittelständischen Unternehmen und Private Equity-Gesellschaften spezialisiertes, unabhängiges Beratungshaus.

Als Unternehmer verfügen wir über ein besonderes Verständnis für die individuellen Bedürfnisse und unternehmerischen Ziele unserer Mandanten. Wir begleiten diese bei der Umsetzung unternehmerischer Projekte als flexibler Partner effizient und ergebnisorientiert mit erstklassigen, professionellen Beratungsleistungen.

Aufgrund unserer langjährigen und umfangreichen Erfahrungen aus mehr als 200 Beratungsmandaten decken wir das gesamte Portfolio an Corporate Finance-Dienstleistungen ab.

- Strategische Transaktionsberatung
- Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen (M&A)
- Verkaufsvorbereitungen von Unternehmen
- Unternehmens- und Asset-Bewertungen für eine Vielzahl von Anlässen
- Unternehmensbewertungen für Unternehmen in Restrukturierungssituationen
- Unterstützung im Rahmen von Unternehmensnachfolgen
- Business Planning und Financial Modelling

Unsere langjährige Transaktions- und Bewertungserfahrung vereinen wir mit umfassendem Branchenwissen, wie beispielsweise in den Branchen Automobilwirtschaft, Anlagen- und Maschinenbau, Einzelhandel und Konsumgüter, Chemie und Pharma, Energie- und Versorgungswirtschaft, Infrastruktur und Finanzwirtschaft.

Zur Erzielung bestmöglicher Ergebnisse für unsere Mandanten beziehen wir stets unternehmens- und branchenindividuelle Bedürfnisse sowie ökonomische, finanzielle und rechtliche Rahmenbedingungen in unsere Leistungen mit ein.

Referenz-Transaktionen: Auf Anfrage

PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG

Lena-Christ-Straße 4 • 83607 Holzkirchen

Unsöldstraße 2 • 80538 München

Telefon +49 (89) 23 03 52 05 • Telefax +49 (89) 23 03 52 06

Internet: <http://www.pm-cf.com> • E-Mail: info@pm-cf.com

Geschäftsführung: Daniel Prinz, Maximilian Minderjahn



MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A
BETRIEBSWIRTSCHAFT | FINANZEN
PROJEKTMANAGEMENT

Branche:	Mergers & Acquisitions / Mittelstandsberatung
Gründungsjahr:	2016 (1996)
Teamgröße:	7
Standorte:	Bielefeld

Unternehmensprofil:

Die PFM Partner sind seit mehr als 20 Jahren als M&A – und Unternehmerberater für den Mittelstand tätig. Am Standort Bielefeld ist ein umfassendes Netzwerk, getragen durch Mandanten, Projektpartner, Investoren und Kollegen weiterer beratender Disziplinen etabliert.

Der Verkauf und Kauf von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen im deutschen Mittelstand steht im Fokus der Aufgabenstellungen.

Die *Unternehmerberatung* für strategische, betriebswirtschaftliche und finanzielle Aufgabenstellungen ergänzt den ganzheitlichen PFM – Beratungsansatz.

Die umfassende Expertise für Unternehmenstransaktionen und ergänzende Beratungsleistungen basiert auf der langjährigen operativen Erfahrung der Partner in Geschäftsführungspositionen und dem daraus resultierenden Verständnis für mittelständische Strukturen und Anforderungsprofile.

Die Prozesse werden von der frühen Planungsphase bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet.

Die langfristigen unternehmerischen Ziele sind für PFM Maßstab für die Realisierung eines Unternehmensverkaufs, eines Kaufmandates, einer Restrukturierungs- oder Finanzierungsmaßnahme.

Leistungsspektrum:

- Transaktionsberatung für M&A – Projekte
- Pre – M&A – Beratung
- Restrukturierung
- Projektmanagement
- Unternehmensfinanzierung

PFM | Partner für Mittelstandsberatung | Gottenströter, Radojewski und Partner begleitet neben der prozessbezogenen Transaktionsberatung viele Mittelständler in Form einer Pre – M&A – Beratung bei der Vorbereitung der internen oder externen unternehmerischen Nachfolge. Hierbei erfolgt ein individuell ausgerichteter Lösungsansatz zur erfolgreichen wirtschaftlichen und operativen Umsetzung der Zielvorgaben.

PFM | Partner für Mittelstandsberatung Gottenströter, Radojewski & Partner

Weststraße 74 • 33615 Bielefeld • Tel.: +49 (0)521 - 52019 - 0

Internet: www.pf-mittelstandsberatung.de, E-Mail: info@pf-mittelstandsberatung.de

ProventisPartners.

FOR WHAT TRULY COUNTS

Branche:	M&A
Background:	2001 – Gründung von Proventis GmbH 2011 – Proventis Partners wächst auf 3 Büros
Team:	30 Professionals, davon 7 Equity-Partner
Standorte:	München, Hamburg und Zürich

Proventis Partners – das Unternehmen

Proventis Partners berät Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen u.a. in den Branchen Chemie, Energie, Logistik, Luftfahrt, Handel, Medien und Verpackungswesen. Das Team von Proventis Partners hat Konzerne, mittelständische Unternehmen und Private Equity-Investoren bislang bei über 200 Transaktionen mit einem Volumen von insgesamt mehr als vier Milliarden Euro erfolgreich betreut.

Proventis Partners – Historie und Standorte

Proventis Partners entstand aus dem Zusammenschluss von drei unabhängigen Büros in München, Hamburg und Zürich. Nach einer zunächst punktuellen Zusammenarbeit treten die von Jan Pörschmann und Rainer Wieser im Jahr 2001 gegründete Proventis GmbH, die Hamburger M&A-Boutique Hartmann Zillmer Corporate Finance GmbH sowie die Zürcher M&A-Berater Dr. Christoph Studinka und Teun de Ven seit 2010 gemeinsam am Markt auf. Von den drei Büros aus betreuen 30 Professionals nationale und internationale M&A-Projekte. Die Mandanten profitieren gleichermaßen von dem profunden Know-how sowie dem internationalen Netzwerk des Beratungsunternehmens.

Ausgewählte Referenzen 2015-2016

- Übernahme der laufenden M&A Buy-Side Unterstützung eines führenden Medienunternehmens bei allen Minderheitsbeteiligungen
- M&A-Unterstützung für einen führenden Automobilzulieferer (Tier 1).
- M&A-Unterstützung für einen globalen Kunststoff- und Verbundwerkstoffproduzenten.
- Verkauf eines 23%-igen Aktienpaketes der Saphir Group (Telekom- und IT-Engineering Dienstleistungen) an die Geschäftsleitung der Saphir Group.
- Verkauf einer Minderheit eines Domain-Dienstleisters an einen Strategen
- Beratung der niederländischen Nimbus B.V. bei dem Verkauf der Sitag AG, ein Schweizer Traditionsunternehmen der Bürostuhl- und -möbelindustrie, an die polnische Nowy Styl Group.
- Beratung des Managements bei der Veräußerung seiner Anteile an der führenden Sportmarketing Agentur UFA Sports, gemeinsam mit dem Mehrheitsgesellschafter RTL Group, an Lagardère Unlimited.
- Beratung der Crönert GmbH & Co. KG, führender Produzent und Importeur des europäischen Strumpfmarktes, bei der Veräußerung an die Wünsche Gruppe im Rahmen einer Nachfolgelösung.

Büros:

München:

Proventis Partners GmbH
Prinz-Ludwig-Str. 7
D-80333 München
Tel.: +49 (0)89 388 881-0
www.proventis.com

Zürich:

Proventis Partners AG
Feldeggstrasse 58
CH-8008 Zürich
Tel.: +41 (0)44 536 363-0

Hamburg:

Proventis Partners GmbH
Große Johannisstr. 19
D-20457 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 360 9759-0

Partner:

Jost Hartmann, Jan Pörschmann, Ulrich Schneider, Dr. Christoph Studinka, Peter Trinkl, Teun de Ven, Rainer Wieser

RAYMOND JAMES®

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner:	7
Teamgröße:	>20
Niederlassungen:	München (Europa) - Headquarter: St Petersburg (USA)

Unternehmensprofil:

Das Raymond James European Advisory Team berät seit über 25 Jahren erfolgreich Unternehmer und Unternehmen bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Wir begleiten unsere Mandanten dabei in allen Phasen einer Transaktion von der Festlegung der strategischen und finanziellen Zielsetzung bis zum Abschluss. Wir vertreten ausschließlich die Interessen unserer Mandanten u.a. im Bereich M&A, Finanzierung, Restrukturierung und Secondaries. Wir optimieren die Rahmenbedingungen einer Transaktion und passen Finanzinstrumente an individuelle Anforderungen an – stets zum Vorteil unserer Mandanten.

Raymond James European Advisory entstand aus dem Zusammenschluss von Mummert & Company und der börsennotierten Fortune 500 Raymond James Financial Inc., USA. Mit über 330 M&A Beratern und mehr als 300 abgeschlossenen Beratungsmandaten zählt Raymond James im Bereich Investment Banking seit vielen Jahren zu den Marktführern.

Referenz-Transaktionen European Advisory 2016:

- Buy-Side: Beratung der EQT Mid Market beim Erwerb von Anteilen an TransIP
 - Buy-Side: Beratung der Datagroup beim Erwerb des SAP und AMS Service Business der Hewlett Packard Enterprise
 - Buy-Side: Beratung der Thyssen'sche Handelsgesellschaft m.b.H. an Anomatic
 - Sell-Side: Beratung der BAVARIA Industries Group AG bei der Veräußerung der Austria Druckguss an die Zhongding Gruppe
 - Sell-Side: Beratung der AURELIUS Gruppe beim Verkauf der fidelis HR an SD Worx
 - Sell-Side: Beratung der Gesellschafter der DIE JOBMACHER Holding GmbH bei der Veräußerung bei dem Verkauf von Geschäftsanteilen an SEAFORT Advisors
 - Sell-Side: Beratung der Baird Capital Partners Asia und des Managements bei der Veräußerung von Geschäftsanteilen der Boston Plastics an US Farathane Corporation
 - Sell-Side: Beratung der AUCTUS und ONICS bei der Veräußerung der AVEDO GmbH an SEAFORT Advisors
 - Sell-Side: Beratung der Gesellschafter der Codex Holding AG bei der Veräußerung an die proALPHA Business Solutions GmbH
 - Finanzierung: Beratung der ITM Isotopen Technologien München beim Abschluss einer Wachstumsfinanzierung
 - Finanzierung: Beratung der Marinomed Biotechnologie GmbH beim Abschluss einer Wachstumsfinanzierung mit Invest AG
-

Raymond James Corporate Finance GmbH

Theresienstraße 1, 80333 München

Tel: +49 (0)89 23 23 77 70

Internet: www.raymondjames.com/europeanadvisory

Management/Partner:

Melville D. Mummert, Harald Maehrlé, Dirk Liedtke, Monika Nickl, Pascal Schmidt, Philip Stein, Japhet Wuensch

Saxenhammer & Co.

Corporate Finance

Branche:	Corporate Finance
Partner:	3
Mitarbeiter:	15
Gründungsjahr:	2009
Standort:	Berlin
GSSMA Partnerbüros:	New York, Philadelphia, London, São Paulo, Singapur, Bangkok, Hong Kong, Peking, Macau, Shanghai, Shenzhen, Mumbai, Chennai, Dehli und Hyderabad

Wir sind eine der führenden M&A-Boutiquen in Deutschland und Kontinentaleuropa. Aktuell haben wir mehr als 130 M&A-Transaktionen mit einer Abschlussquote von >90% erfolgreich abgeschlossen.

Globale Präsenz: Als Gründungsmitglied der international aufgestellten GSSMA und über den langjährigen Kontakt zu überregionalen Finanzinvestoren gewährleisten wir nachhaltige, internationale Präsenz.

Leistungsspektrum: M&A, Capital Raising, Distressed M&A, Financial Restructuring und Debt Advisory.

Sektorexpertise: Eine unserer ausgewiesenen Kernkompetenzen sind sogenannte „Sondersituationen“: Transaktionen, die sich durch Komplexität, Schnelligkeit und Kreativität auszeichnen. Dabei kann es sich um Unternehmen handeln, die sich in Wachstums-, Krisen-, Nachfolge-, vernachlässigten Branchen oder Insolvenzsituationen befinden.

Senior Attention: Saxenhammer & Co. verfügt über ein hochqualifiziertes Team mit Laufbahnpositionen u.a. bei Lincoln International, Roland Berger, Morgan Stanley, CSFB, Deutsche Bank, Commerzbank, Banco Santander und White & Case.

Für wen wir arbeiten: Wir sind als inhabergeführte und unabhängige Corporate Finance-Beratung seit mehr als 15 Jahren branchenübergreifend auf die Betreuung mittelständischer Unternehmen fokussiert. In den vergangenen Jahren haben wir u.a. Unternehmen der Branchen Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Commerce/eCommerce, Immobilien, Verarbeitendes Gewerbe, Technologie, Konsumgüter, Medien, Services und Erneuerbare Energien erfolgreich begleitet.

Referenztransaktionen:

- Begleitung der Steffel Unternehmensgruppe bei der Veräußerung an Brüder Schlau GmbH & Co. KG
- Begleitung der GTA bei der Veräußerung an Hexagon AB
- Begleitung der Whitesell Germany GmbH & Co. KG bei dem Verkauf an Koninklijke Nedschroef Holding N.V. and LAMISTAHL Productions GmbH
- Begleitung von AE&E Lentjes GmbH bei dem Verkauf an Doosan Power Systems Ltd.
- Begleitung der Julius Mieden GmbH bei der Veräußerung an die Bilfinger Berger SE
- Begleitung der Peine GmbH beim Einstieg des Investors Shandong Rui Ltd.
- Begleitung der Franz Kleine GmbH bei der Veräußerung an Grimme GmbH
- Begleitung der Müller Gruppe bei der Veräußerung an SARIA A/S GmbH & Co. KG – Remondis Gruppe

Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH

Schumannstraße 18; 10117 Berlin Tel: +49 (0) 30 755 4087-0 | Fax: +49 (0) 30 755 4087-19
Internet: www.saxenhammer-co.com, E-Mail: info@saxenhammer-co.com

Management/Partner: Christian Saxenhammer, Matthias Grau, Michael von der Heydt



Bangkok | Beijing | Berlin | Hong Kong | London | Mumbai
New York | Philadelphia | São Paulo | Shanghai | Singapore



Branche:	Corporate Finance, Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	8
Niederlassungen:	München, Freiburg, Wien

Unternehmensprofil:

SAXO ist ein unabhängiges Corporate Finance/M&A-Beratungsunternehmen, das auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen, Wachstumsfinanzierungen sowie Dealsourcing für strategische Käufer und Finanzinvestoren spezialisiert ist.

Im Fokus unserer Tätigkeit liegen Technologieunternehmen und mittelständische Unternehmen mit Branchenfokus IT-Services, Software, Kommunikation/Elektronik/Hardware, Internet/Digital Media und Umwelttechnologien auf der Sell-side sowie gehobene Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne, Private Equity-Unternehmen und Privatinvestoren/Family Offices auf der Buy-side.

SAXOs Partner haben über 80 M&A-Transaktionen, Wachstumsfinanzierungen und Börsengänge erfolgreich begleitet sowie im Bereich Dealsourcing und Investmentmanagement über 25 Beteiligungen und Übernahmen initiiert und betreut.

Unser Verständnis für die Werttreiber und Marktmechanismen in den Schwerpunktbranchen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor unserer Tätigkeit.

SAXO verfügt über internationale Kooperationspartner in Österreich, Schweiz, Frankreich, Spanien, Italien, Polen, UK und USA und ist Mitglied in den internationalen Netzwerken ICFN International Corporate Finance Network, www.icfnetwork.com sowie Alliance of Merger & Acquisition Advisors® (AM&AA).

Referenz-Transaktionen:

siehe Website: www.saxoequity.de

SAXO Equity GmbH

Corporate Finance Advisors
Marienplatz 2, 80331 München
Tel: +49 (0)89 53 88 96-16, Fax: +49 (0)89 53 88 96-17
Internet: www.saxoequity.de, E-Mail: legtman@saxoequity.de

Geschäftsführer:

Dr. Sonja Legtmann, Peter Harter



Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1990
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner, insgesamt 7 Mitarbeiter
Standort:	Nürnberg

Unternehmensprofil:

seneca Corporate Finance entstand 1990 im Rahmen der Gründung des Corporate Finance Bereichs einer führenden internationalen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft. Im Jahr 2004 wurde ein Management Buy-Out durchgeführt. Als eigenständiges Unternehmen arbeitet seneca frei von Interessen Dritter und ausschließlich im Sinne der Mandanten. Aufgrund der standesrechtlich geprägten Herkunft sind Integrität und höchste Qualitätsstandards die Grundlagen des Handelns.

Mit einem weiten internationalen Netzwerk und Partnern ist seneca für die globalisierte Wirtschaftswelt gerüstet. Mit 25 Jahren Erfahrung und mehr als 200 erfolgreich abgewickelten Transaktionen gehört seneca zu den führenden M&A-Häusern für den Mittelstand in Deutschland.

Tätigkeitsfelder:

- Unternehmenskauf
- Unternehmensverkauf
- Nachfolgeregelungen
- Portfoliomanagement
- Unternehmensbewertungen
- Due Diligence Prüfungen
- Transaktionsfinanzierungen
- Support von Buy & Build Strategien

Je strukturierter ein Transaktionsprozess ist, desto erfolgreicher kann er realisiert werden. Wir gewährleisten, dass das wirtschaftlich bestmögliche Ergebnis erzielt, Haftungsrisiken minimiert und der richtige Transaktionspartner gefunden werden. seneca bietet Mandanten ein straffes Prozessmanagement auf höchstem professionellem Niveau.

Weitere Informationen unter www.seneca-cf.de

Referenz-Branchen:

- Nahrungs- und Genussmittel
- (Spezial-) Maschinenbau
- Pharmaindustrie und Medizintechnik
- Wassertechnologie (Wasser, Abwasser, Pumpen etc.)
- Automotive, Avionik
- Sanitätshäuser und Orthopädietechnik
- Kunststoff-, Metall- und verarbeitung
- Krankenhäuser, Fachkliniken, Medizinische Versorgungszentren (MVZ's)
- Senioren- und Pflegeheime
- Bauunternehmen
- Heizung, Klima, Sanitär

seneca Corporate Finance GmbH

Theodorstr. 9, 90489 Nürnberg, Tel: +49/911/810041-0, Fax: +49/911/810041-99

Internet: www.seneca-cf.de, E-Mail: info@seneca-cf.de

Management/Partner: Matthias Tröger / Anya Fritsch

SIMON ♦ KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1985
Anzahl Partner/Teamgröße:	>80 / >900
Niederlassungen:	Amsterdam, Atlanta, Barcelona, Bonn, Boston, Brüssel, Dubai, Frankfurt, Genf, Hamburg, Istanbul, Köln, Kopenhagen, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Mountain View, München, New York, Paris, Peking, San Francisco, Santiago de Chile, São Paulo, Singapur, Stockholm, Sydney, Tokio, Toronto, Warschau, Wien, Zürich

Unternehmensprofil:

Simon - Kucher & Partners ist eine international tätige Unternehmensberatung mit mehr als 900 Mitarbeitern und 33 Büros weltweit. Als Experte für die Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmung konzentrieren wir uns auf die Bereiche Strategie, Marketing und Vertrieb. Das „manager magazin“ bewertet Simon-Kucher & Partners als besten Berater für Marketing und Vertrieb. Eine besondere Kernkompetenz besitzt Simon-Kucher & Partners im Bereich Ertragssteigerung und profitables Wachstum. „BusinessWeek“ und „The Economist“ bezeichnen Simon - Kucher & Partners als führenden Pricing-Experten weltweit. Das Private Equity Team von Simon - Kucher & Partners nutzt die klare Positionierung an der Schnittstelle Markt/Unternehmung für Kunden aus dem Private-Equity- und Corporate-Finance-Umfeld.

Der Beratungsansatz konzentriert sich insbesondere auf **Programme zur unmittelbaren und nachhaltigen Wertsteigerung** von Portfoliounternehmen und die Themen Market/Commercial/Vendor Due Diligence. Nach erfolgreicher Transaktion bietet Simon-Kucher & Partners speziell auf die Bedürfnisse von Investoren zugeschnittene **Programme zur unmittelbaren und nachhaltigen Wertsteigerung** der Portfoliounternehmen. Es handelt sich hierbei um vier Programme, die auf **Umsatz- und Gewinnsteigerung** abzielen:

1. **Power Pricing:** Steigerung der Umsatzrendite um 2-4%-Punkte durch Professionalisierung des Preismanagements.
2. **Sales Excellence:** Profitables Wachstum durch Erhöhung der Schlagkraft des Vertriebs und Optimierung der Vertriebsprozesse.
3. **Low-end Growth Programm:** Erschließung neuer Kundensegmente in den Emerging Markets.
4. **Market Entry Strategy:** Zusätzliche Potenziale für das Portfolio mit neuen Zielgruppen und neuen Märkten.

Ziel der **Commercial Due Diligence** ist eine umfassende Analyse des Akquisitionstargets, um die entscheidenden Fragen für einen Investor zu beantworten, z.B.: Wie ist das Target marktseitig auf den Dimensionen Wettbewerbsfähigkeit und Marktrobustheit positioniert? Existieren substantielle Risiken? Sind die Umsatzplanung sowie die zugrundeliegenden Prämissen realistisch?

Neben der Beantwortung dieser Fragen integrieren wir bereits eine Plausibilisierung weiterer bestehender Potentiale auf der Markt-, Vertriebs- und Preisseite. So kann der PE-Investor bereits zu diesem frühen Zeitpunkt mögliche marktseitige Upsides erkennen, um diese schon im weiteren Kaufverhandlungsprozess, vor allem aber in der Phase nach dem Deal, zu berücksichtigen.

SIMON - KUCHER & PARTNERS Strategy & Marketing Consultants

Willy-Brandt-Allee 13, 53113 Bonn - Internet: <http://www.simon-kucher.com>

Management/Partner:

Dr. Daniel Bornemann, Partner (Leiter Private Equity Aktivitäten)

E-Mail: Daniel.Bornemann@simon-kucher.com

Tel: +49 228 9843 212 - Fax: +49 228 9843 220



Branche:	Mergers & Acquisitions-Beratung, Fund Raising/Placement, Re-Organisations-/Interimmanagement in Transaktionssituationen, Finanzierungsgutachten, Entwicklung von Treuhand-Lösungen
Gründungsjahr:	2002
Anzahl Partner/Teamgröße:	sechs Partner, insgesamt neun Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt, Madrid

Unternehmensprofil:

SMB Stolpmann Management- und Beteiligungs- GmbH (SMB Consultants) ist ein unabhängiges, eigentümergeführtes Dienstleistungsunternehmen für Mergers & Acquisitions, PE-Funds-Placement und Restrukturierungs- und Interimmanagement im Zusammenhang mit anstehenden/erfolgten Transaktionen. SMB Consultants fokussiert sich auf die Beratung von mittelständischen Industriekunden, Konzernausgründungen, Banken, Versicherungen, Finanzinvestoren und Insolvenzverwaltern bei Investorenprozessen in der Größenordnung von EUR 2 Mio. bis EUR 50 mio. in folgenden Themenfeldern:

- M&A: Unternehmens-/Anteilsverkäufe, Nachfolgeregelungen, Joint Ventures, Carve Outs, Private Equity- und Real Estate-Fondsverkäufe, Fundraising PE Funds, auch kurzfr. „Bilanzverkäufe“
- Finanzierung (Eigen- & Fremdkapitallösungen); PE-Fund Placement/LP-Introduction
- Aufbau Steuerungsinstrumente, Business Plan-Erarbeitung, Interimmanagement in Organfunktionen und Neubesetzung, Restrukturierung, S6-Gutachten, Insolvenzplan-Szenarien („pre-packaged plan“, aussergerichtl. Vergleich) nach ESUG, Vorbereitung Treuhandmodelle.

Die teilweise langjährigen Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen, wie Automobilzulieferer, Banken, Chemie, Dienstleistung, Family Office/Vermögensverwaltung, Handel, High Tech, Logistik, Maschinenbau, Textil, Versicherungen, Versorgungswerke.

Von ihrem Hauptsitz in Düsseldorf aus verfügt SMB Consultants mit ihren langjährigen Kooperationspartnern (Madrid, Singapore) über einen weltweiten Zugang zu Investoren und Entscheidungsträgern. SMB Consultants hat grenzüberschreitende M&A-Expertise aus zahlreichen Transaktionen im Gesamtvolumen von mehr als 100 Mio. Euro.

Referenz-Transaktionen:

Restrukturierung und Verkauf Automobilzulieferer; Verkauf Fahrzeughandelsgruppe; Restrukturierung und Verkaufsvorbereitung Immobilienservice-Holding; Verkauf Telecom-Provider Luxembourg; Verkaufsvorbereitung Textilhersteller D/China; Verkauf Metallverarbeiter Stanzen + Schmieden; Verkauf Medizintechnik-Zulieferer; Verkauf Private Equity-Fondsbeteiligungen (aus D, USA, UK, Südafrika) für Banken, Versicherungen und Versorgungswerke; Kapitalbeschaffung für Private Equity-Fonds; Vorbereitung Insolvenzpläne, Erarbeitung S6-Gutachten, Quick Checks für Finanzierungsentscheidungen f. Banken.

SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH (SMB Consultants)

Neuer Zollhof 3, D-40221 Düsseldorf (MedienHafen)

Tel. +49 211 22059-480, E-Mail: Stolpmann@smiconsultants.de

Geschäftsführer; Partner: F. N. Stolpmann (CBS); Prof. Dr. L. Becker (wiss. Beirat) * P. Hatzfeld (IMD)
* M. Meurer (INSEAD) * Dr. W. Priemer * M. Schmidt * C. Vento (CBS)



Branche:	Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 / 5
Niederlassungen:	Neumarkt

Unternehmensprofil:

Die Spitz Corporate Finance GmbH bietet in den folgenden Kernbereichen betriebswirtschaftliche Beratung und Unterstützung an:

- Unternehmens-Transaktionen (Mergers & Acquisitions)
- Unternehmens-Finanzierung
- Restrukturierung / Sanierung
- Business Development

Durch die enge Verbindung zur Spitz Wirtschafts- und Steuerberatung, Neumarkt, und zu deren Kooperationspartnern (Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer) können die Mandanten auf ein breites Experten-Wissen auch in steuerlichen und rechtlichen Fragen zurückgreifen.

Die Dienstleistungen richten sich an mittelständische Unternehmen sowohl aus der verarbeitenden Industrie als auch aus dem Handels- und Dienstleistungs-Sektor. Gesellschaftern und Geschäftsführern stehen verlässliche und kompetente Partner zur Verfügung, die das Unternehmen in allen Phasen begleiten: von der Gründungs- über die Wachstums- und Reife- bis zur Übergabe-Phase.

Für ihre Mandanten übernimmt die Spitz Corporate Finance GmbH das Management von Projekten, die der Weiterentwicklung des Unternehmens dienen wie z.B. Kauf / Verkauf von Unternehmen(-teilen), Änderungen der Kapitalbasis oder Eigentümer- bzw. Generations-Wechsel. Auch in Krisen-Situationen, die wirksame Sanierungs- und Restrukturierungs-Maßnahmen zur Abwehr einer akuten Existenzbedrohung erfordern, leistet die Spitz Corporate Finance GmbH tatkräftige Unterstützung.

Gemeinsam mit ihren Mandanten werden die relevanten Erfolgsfaktoren identifiziert, strategische und operative Ziele definiert, Maßnahmen zur Umsetzung erarbeitet, Stärken und Schwächen wie auch Chancen und Risiken aufgezeigt. Die Spitz Corporate Finance GmbH legt Wert auf eine transparente Datenbasis und auf nachvollziehbare betriebswirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen – damit aus Zielen Erfolge werden.

Referenztransaktionen

In den vergangenen Jahren Unterstützung von

- 20 Unternehmenskäufen
- 18 Unternehmensverkäufen
- 8 Nachfolge-Projekte innerhalb der Unternehmer-Familien

Spitz Corporate Finance GmbH

Dr. Wolfgang Niessen

Sachsenstraße 2, D-92318 Neumarkt / OPf.

Tel.: +49 (0)9181-232230 - Fax: +49 (0)3212-6181618

Internet: <http://www.spitz-cf.de>

E-Mail: niessen@spitz-cf.de



Branche: M&A Beratung
Gründungsjahr: 2004
Büros: Mannheim, Frankfurt und Hamburg

Unternehmensprofil:

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A) ist ein Unternehmen der **Steinbeis-Gruppe** (www.steinbeis.de), die weltweit eine der **führenden Dienstleistungsunternehmen** für **Beratung** und **Technologietransfer** ist. SCM&A wurde 2004 gegründet, ist heute eine sehr erfolgreiche M&A-Boutique und bietet Ihren Kunden ein umfangreiches und professionelles Beratungs- bzw. Dienstleistungsspektrum über alle Branchen hinweg.

- **Unternehmensverkäufe**
(Nachfolgeregelungen, Verkauf von Unternehmensbereichen, Unternehmensverkäufe in der Krise, Internationaler Unternehmensverkauf)
- **Unternehmenskäufe**
(Internationale Unternehmenszukäufe, Zukäufe für ausländische Unternehmen in Deutschland, Übernahmen aus der Krise und der Insolvenz, Management Buy-Out / Buy-In)
- **Kapitalbeschaffung**
(Eigenkapitaleinwerbung, Beschaffung von Venture Capital und Private Equity Capital)
- **Services**
(Joint-Venture-Beratung, Unternehmensbewertung, Markt- und Technologiestudien, Strategieberatung, Entwicklung von Businessplänen, Immobilienmaklerdienstleistungen, Finanzierungen, Patent- und Markenverwertung)

Die Mandanten von SCM&A sind insbesondere mittelständische Unternehmer, Unternehmen und Unternehmensgruppen im In- und Ausland, aber auch internationale Konzerne, die sich auf dem deutschen Mittelstandsmarkt etablieren wollen.

Aktuell sind **6 Partner** bei SCM&A, die über jahrzehntelange Erfahrung im Bereich M&A, Financial Services und Unternehmensberatung verfügen. Insgesamt wurden über **100 erfolgreiche Transaktionen** abgeschlossen.

Für die gesamte Steinbeis-Gruppe arbeiten in spezialisierten Transferunternehmen aktuell rd. **6.000 Mitarbeiter** die als **Technologie- und Branchenexperten** das SCM&A Team mit ihrem jeweiligen Know-how und ihrer Erfahrungen unterstützen.

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

Friedrichstr. 157, D-68157 Mannheim
Internet: www.steinbeis-finance.de
Geschäftsführer: Steffen Lohrer, Lothar Jakab

Ansprechpartner:

Michael Pels Leusden, Partner, pelsleusden@steinbeis-finance.de, +49 177 572 8860
Martin G. Schmitt, Partner, schmitt@steinbeis-finance.de, +49 172 713 2085



TRANSFORCE
MERGERS & ACQUISITIONS

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	8/12
Niederlassungen:	Düsseldorf und München mit Partnern in Dublin/London/Boston/Chicago

Unternehmensprofil:

Transforce GmbH, Düsseldorf, ist eine unabhängige Beratungsgesellschaft, die Unternehmenstransaktionen im deutschen Mittelstand mit Schwerpunkt ICT „Information and communication technology“ Umfeld begleitet. Als erfahrener Dienstleister sind wir für mittelständische Unternehmer und Unternehmen ein zuverlässiger und diskreter Partner, der Ihnen eine objektive und solide Beratung bei Nachfolgeregelungen, nationalen und internationalen M&A-Transaktionen sowie in allen Bereichen des Finanzierungsgeschäft bietet. Neben unserem erprobten Prozess-Know-how verfügen wir, basierend auf langjähriger Branchenerfahrung und Verantwortung in Managementfunktionen, über ein tiefgreifendes Verständnis von technologie- und serviceorientierten Geschäftsmodellen.

Die besonders im Mittelstand häufig auftretenden Fragen zur Nachfolgeregelung mit einhergehendem Konsolidierungsdruck erfordern eine genaue und zielgerichtete Analyse und langjährige Erfahrung. Unser Expertenwissen insbesondere im Bereich ICT befähigt uns, Business Opportunitäten und Geschäftsansätze frühzeitig zu erkennen, Synergiepotentiale zu identifizieren und inhaltlich gegenüber potentiellen Investoren oder Targets zu verargumentieren, um adäquate Transaktionsstrukturen zu entwickeln und angemessene Verkaufspreise zu erzielen. Neben unserer weitreichenden Fach- und Prozesskompetenz und hohem Engagement ist die Einbindung von Transforce in ein internationales Netzwerk ein wichtiger Erfolgsfaktor, um auch bei grenzüberschreitenden Unternehmenstransaktionen ein kompetenter und umsetzungsstarker Ansprechpartner zu sein.

Die Partner der Transforce haben langjährige, erfolgreiche Geschäftsführungserfahrung, sowohl in der Industrie als auch in eigenen Beteiligungen sowie langjährige Finanzierungs- und Unternehmenstransaktionserfahrung im deutschen Mittelstand. Diese fundierten Kenntnisse in der Unternehmensführung und -transformation sowie die Erfahrung bei der Umsetzung vieler M&A-Transaktionen bilden die Basis für die erfolgreiche Umsetzung der Projekte unserer Mandanten. In der Vergangenheit haben unsere Partner zahlreiche Transaktionen u.a. in den Bereichen ICT, produzierender Mittelstand, Handel sowie im Immobilienumfeld begleitet und Unternehmen im Bereich Innovationsberatung und Umsetzung im Thema „digitale Transformation“ inklusive Carve-out und M&A unterstützt.

Als Fondsmanager für die Columbus Investment AG prüft Transforce zudem Beteiligungsmöglichkeiten im deutschsprachigen Raum mit dem Fokus auf Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen.

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH

Rathausufer 23, D - 40213 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211-1597870, Fax: +49 (0)211-15978719

Internet: <http://www.trans-force.de>, E-Mail: josef.rentmeister@trans-force.de

Geschäftsführung: Josef Rentmeister (Düsseldorf), Christoph Bergdolt und Wolrad Claudy (NL München)

Partner: Andreas Buchner, Michael Drettmann, Markolf Heimann, Erhard Hoff, Wolfgang Rentmeister, Peter Röder, Dr. Markus A. Zoller



VR Corporate Finance

Branche:	M&A / Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2004
Teamgröße:	30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Düsseldorf • Frankfurt am Main • Hamburg

Unternehmensprofil

Die VR Corporate Finance mit Standorten in Düsseldorf, Frankfurt am Main und Hamburg ist Spezialist für Corporate Finance und Mergers & Acquisitions im eigentümergeprägten Mittelstand. Die Gesellschaft berät beim Unternehmensverkauf und -kauf, bei Nachfolgelösungen, Spin-off und Carve-out von Konzernbereichen, Management-Buy-Out/Buy-In/Owner-Buy-Out (MBO/MBI/OBO), Fusionen und Joint Ventures, Finanzierungen, Kapitalbeschaffung, Unternehmensbewertung, Fairness Opinions und allen weiteren eigenkapitalbezogenen Fragestellungen. Der Kundenfokus liegt auf Unternehmen mit Transaktionswerten zwischen 10 Mio. und 200 Mio. Euro.

Als Gemeinschaftsunternehmen der DZ BANK AG und WGZ BANK AG, den Zentralbanken von ca. 1.100 Volks- und Raiffeisenbanken, ist sie Teil der marktführenden genossenschaftlichen FinanzGruppe. Durch ihr starkes Netzwerk ermöglicht die VR Corporate Finance Kunden Zugang zu nationalen und internationalen Investoren und Zielunternehmen. Seit 2013 ist die M&A-Beratungsgesellschaft exklusives deutsches Mitglied der internationalen MidCap Alliance, einem Verbund von führenden europäischen Corporate Finance-Beratungshäusern für den Mittelstand. Der MidCap Alliance gehören insgesamt 13 Kooperationspartner an, zu ihren Gründungsmitgliedern gehört Wells Fargo Securities, USA.

Die VR Corporate Finance verfügt über besondere Expertise in folgenden Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Automobilindustrie, Transport und Logistik, Lebensmittelindustrie, Agrarwirtschaft, Pharmaindustrie, Gesundheitswesen, Konsumgüter- und Verpackungsindustrie, Handel, Dienstleistungen, Cleantech und Erneuerbare Energien sowie Informationstechnologie.

Referenz-Transaktionen:

Beratung der J.W. Ostendorf GmbH & Co. KG bei der Akquisition der französischen Renault Gruppe, Beratung der Andreae-Noris Zahn AG bei der Erhöhung ihrer Beteiligung an Farmexpert, Beratung der Tesch Gruppe beim Verkauf an Avedon Capital Partners und das Management, Unternehmensbewertung der Agravis Raiffeisen AG, Beratung der vohtec Rissprüfung GmbH beim Verkauf der Anteilsmehrheit im Rahmen einer Nachfolgelösung

VR Corporate Finance GmbH

Bleichstr. 14 | 40211 Düsseldorf

T +49-211-95 98-70 50 | F: +49 211-95 98-7070 www.vr-ub.de | info@vr-ub.de

Platz der Republik 6 | 60325 Frankfurt am Main

T: +49 69 7447-92471 | F: +49 69 7447-9296 www.vr-ub.de | info@vr-ub.de

Rosenstr. 2 | 20095 Hamburg

T: +49 40 40119-8300 | F: +49 40 40119-8399 www.vr-ub.de | info@vr-ub.de

Geschäftsführer:

Markus Loy | Oliver Rogge



WESTFALENFINANZ

Mergers & Acquisitions

Branche:	Mergers & Acquisitions für den Mittelstand
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner, 6 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Dortmund; aktiv in der gesamten DACH-Region

Unternehmensprofil:

Die WESTFALENFINANZ ist eine exklusive und unabhängige M&A-Boutique, die in der Metropolregion Rhein-Ruhr beheimatet ist. Zu den Mandanten der WESTFALENFINANZ zählen neben Einzelpersonen und internationalen Konzernen vor allem mittelständische Unternehmen. Durch ein tiefes Verständnis für den deutschen Mittelstand ist die WESTFALENFINANZ in der Lage, die Wettbewerbsvorteile eines Unternehmens im Veräußerungsprozess hervorzuheben und dem Käufer transparent darzustellen. Darüber hinaus umfasst das Beratungsspektrum auch die strategische Akquisition sowie Desinvestitionen, wobei auch hier ein klarer Fokus auf mittelständisch geprägten Unternehmen liegt.

Das Team der WESTFALENFINANZ versteht es steuer- und gesellschaftsrechtliche sowie prozessuale Herausforderungen zu meistern. Expertenwissen, Verhandlungsstärke und Flexibilität, wie sie nur durch ein motiviertes Team geboten werden kann, sichern stets optimale Ergebnisse für die Mandanten.

Referenz-Transaktionen:

Seit 2011 durfte die WESTFALENFINANZ in zahlreichen Mandaten Unternehmen und Unternehmer aus den verschiedensten Branchen unterstützen. Die nachfolgend genannten Referenz-Transaktionen stellen lediglich einen Auszug dieser Mandate dar. Kontaktieren Sie uns gern jederzeit für weitere Referenzen.

- Bereinigung der Gesellschafterstruktur durch Verkauf bei einem Unternehmen der Lebensmittelindustrie (2016)
 - Veräußerung eines Unternehmens im Bereich Mess-, Steuer- und Regelungstechnik (2016)
 - Veräußerung eines Zeitarbeitsunternehmens mit Fokus auf die Chemiebranche (2016)
 - Erfolgreiche Suche eines Investors im Zuge der Realisierung der Wachstumsstrategie (2015)
 - Veräußerung der M&B Gesellschaft für Elektrotechnik mbH & Co. KG (2015)
 - Veräußerung der 7days Marc Staperfeld GmbH an die deutsche, partnerngeführte Beteiligungsgruppe Odewald (2014)
 - Erwerb der Epsilon GmbH durch unseren MBI-Kandidaten Herrn von Ludwig (2014)
 - Veräußerung der pka Klöcker GmbH an die weltweit tätige Vertriebs- und Outsourcing-Gruppe Bunzl (2013)
-

WESTFALENFINANZ GmbH

Kronenburgallee 2, D – 44141 Dortmund

Tel: +49 (0) 231 1397026-0, Fax: +49 (0) 231 1397026-99

Internet: <http://www.westfalenfinanz.com>, E-Mail: info@westfalenfinanz.com

Management/Partner:

Steffen Bolz und Peter Schulten

WINTERGERST

SOZIAL FÜR UNTERNEHMER-BERATUNG

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	4/15
Niederlassung:	Stuttgart, Hamburg

Unternehmensprofil:

Die **Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH** ist ein auf mittelständische Familienunternehmen spezialisiertes Beratungsunternehmen. Der Fokus liegt auf der Begleitung von Unternehmenstransaktionen, der strategischen Neuausrichtung von Geschäftsmodellen, der Restrukturierung sowie der Gestaltung von Nachfolgelösungen. Dabei werden regelmäßig Branchenexperten miteinbezogen, die über langjährige Führungserfahrung in der jeweiligen Industrie verfügen. Mit den vier Partnern und fünfzehn Mitarbeitern setzen wir auf einen engen Dialog mit unseren Kunden, persönliche Betreuung und weitsichtige Entscheidungen.

Neben der Unterstützung von Unternehmern bei grundsätzlichen Fragestellungen haben wir uns insbesondere auf die Prävention und das Meistern von Krisen spezialisiert. Dabei stehen wir Unternehmen auch über längere Zeiträume hinweg zur Seite, wenn Situationen eintreten, die über die Zukunft des Betriebs entscheiden. Jedes einzelne unserer Projekte wird von mindestens einem unserer Partner begleitet. Dahinter steht immer ein mehrköpfiges Team, das zusätzliches Know-how einbringt und den reibungslosen Projektlauf garantiert. Diese eingespielten Projektgruppen zeichnen sich durch ihr Fachwissen und ihre hohe Umsetzungskompetenz aus. Auf diese Weise sichern wir eine schnelle Einarbeitung in ganz unterschiedliche Herausforderungen und bauen enge und meist langfristige Beziehungen zu unseren Kunden auf.

Bei allen Aufträgen achten wir auf die praktische Umsetzbarkeit und Nachhaltigkeit des Projekterfolgs. In diesem Sinne stimmen wir die realistisch erreichbaren Ziele im Vorfeld sorgfältig ab und lassen uns daran messen. Bei der Ableitung unserer Empfehlungen steht in der Regel das Geschäftsmodell im Mittelpunkt. Unser Anspruch verpflichtet: Die Qualität unserer Dienstleistung soll einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswerts leisten.

Die Partner der Wintergerst Societät haben langjährige, erfolgreiche Beratungs- und Management-erfahrung. Unsere Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Maschinenbau und Automotive, Konsumgüter/Nahrungsmittel, IT/Software sowie Dienstleistungen. Diese fundierten Kenntnisse und Erfahrungen bilden die Basis für erfolgreiche Projekte bei zentralen unternehmerischen Entscheidungen. Ferner unterstützen wir seit vielen Jahren Private-Equity-Unternehmen bei Investitionen und Desinvestitionen von mittelständischen Unternehmen.

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH

Standort Stuttgart:

Augustenstraße 1, 70178 Stuttgart

Telefon +49 (0) 711/69 98 55-0

Standort Hamburg:

Alter Wall 65, 20457 Hamburg

Telefon +49 (0) 40/3609 13-41

Internet: www.wintergerst.com, E-Mail: info@wintergerst.com

Partner:

Volker Wintergerst, Felix Leonberger, Bernd Grupp, Christian Kunz

wouters advisory

Branche Corporate Finance | M&A
Geschäftsführer Niklas Wouters
Standort Stuttgart

Profil	wouters advisory bietet Unternehmen und deren Gesellschaftern umfassende Beratung bei nationalen und internationalen Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie Corporate Finance-Projekten. Das Unternehmen verfügt über breite Erfahrung bei der Strukturierung und Umsetzung von M&A-Transaktionen, sei es in Form von bilateralen Verhandlungen, als Auktion oder breit angelegtes buy-side-Programm zur Realisierung strategischer Wachstumsabsichten. wouters advisory wird sowohl für mittelständische Unternehmen als auch für nationale und internationale Gesellschafter, Investoren und Konzerne tätig.
Services	Nationale und internationale Unternehmenskäufe (auch als buy-side-/buy-and-build-Programme) und -verkäufe (z.B. als PE-Exit, Nachfolgelösung, Carve-out, MBO/MBI; in bilateralen Verhandlungen oder als Auktion); Kapitalmaßnahmen/Investorensuche. Umfassende Beratung bei der Strukturierung, Verhandlung und Umsetzung von Transaktionsprojekten.
Industrie-Fokus	Alle Branchen, besondere Erfahrung in den Bereichen Handel, produzierendes Gewerbe, Technologie, IT (Software), Gesundheitswesen (Medizintechnik, Pharma), maritime Industrie, Automobilzulieferer, Dienstleistungen.
Transaktionsgröße	€ 5 Mio. – € 200 Mio.
Referenzen	<ul style="list-style-type: none">▪ 2016 – Beratung eines deutschen mittelständischen Konzerns bei der Vorbereitung eines internationalen Akquisitionsvorhabens.▪ 2015 – Beratung eines mittelständischen Automobilzulieferers bei einer Outsourcing-Transaktion mit einem OEM. <p>Transaktionserfahrung des Geschäftsführenden Gesellschafters vor Gründung der wouters advisory GmbH: mehrere Dutzend Transaktionen auf der buy-side und sell-side in verschiedenen Industrien und Sektoren (Handel, Dienstleistung, produzierendes Gewerbe) sowie im Bereich Corporate Finance mit einem Gesamttransaktionsvolumen von über 1 Mrd. €.</p>

wouters advisory GmbH

Niklas Wouters
Geschäftsführer
Sonnenbergstraße 17
D-70184 Stuttgart

Telefon: +49 (711) 21957400-0
E-Mail: nw@wouters-advisory.de

Internet: www.wouters-advisory.de

virtueller Datenraum-Anbieter



Branche/Keywords:	virtueller Datenraum-Anbieter
Gründungsjahr:	2001
Standort:	Frankfurt, Zug, London, Paris, Amsterdam, Wien, Madrid und Mailand

Unternehmensprofil:

Drooms ist der führende Anbieter von sicheren Datenräumen in Europa. Der Software-Spezialist ermöglicht Unternehmen den kontrollierten Zugriff auf sensible Unternehmensdaten über Unternehmensgrenzen hinweg. Vertrauliche Geschäftsprozesse werden mit Drooms sicher, transparent und effizient abgewickelt:

- Mergers & Acquisitions
- NPL-Transaktionen
- Kredit- und Darlehenseinrichtungen
- Börsengänge
- Asset Life Cycle
- Kapitalerhöhungen
- C-Level Communication
- Gewerbliche Immobilienverkäufe
- Life Sciences

Fakten über Drooms

- Gründung im Jahr 2001 von Legal- und M&A-Spezialisten
- Inhabergeführtes europäisches Unternehmen mit Hauptsitz in Frankfurt und Zug
- Weitere Standorte in den europäischen Städten London, Paris, Amsterdam, Wien, Madrid und Mailand sowie weltweite Partner
- 25 000 Kundenunternehmen weltweit
- Über €300 Mrd. Gesamtwert begleiteter Transaktionen

„Cover your Assets“ - Mit Drooms sind Firmenassets stets transaktionsbereit. Drooms ist der beste digitale Schutz für die wertvollsten Assets eines Unternehmens. Drooms entspricht der europäischen Datenschutzgesetzgebung und nutzt zertifizierte Serveranlagen in Deutschland und der Schweiz. Bei der Programmierung jeder einzelnen Zeile unserer Secure Cloud Lösung steht Sicherheit an oberster Stelle. In Kombination mit schlanken und nahtlosen Arbeitsprozessen ist es unsere Mission, den Umgang mit sensiblen Informationen in Unternehmen positiv zu verändern.

Unsere erfahrenen Projektmanager unterstützen Sie bei allen Fragen zum Datenraum-Management. Unsere telefonische Kundenbetreuung ist rund um die Uhr durch kompetente Fachkräfte besetzt. Erfahrene Drooms-Mitarbeiter unterstützen bei der Vorbereitung des Datenraums, sowie der Dokumentenstrukturierung und Digitalisierung.

Zum Kundenstamm gehören weltweit führende Berater, Kanzleien und Konzerne wie die Hapag Lloyd, Morgan Stanley, Pininfarina, JP Morgan, Santander, METRO GROUP, Evonik, PHILIPS, Rewe oder die UBS. Besuchen Sie unsere Website www.drooms.com, um mehr zu erfahren.

Drooms GmbH

Eschersheimer Landstraße 6, 60322 Frankfurt

T: +49 69 478640-0, F: +49 69 478640-1

Internet: www.drooms.com / E-Mail: office@drooms.com



Branche/Keywords: virtueller Datenraum-Anbieter, Pre-Due-Diligence, Q&A
Gründungsjahr: 2009
Standort: München

Unternehmensprofil:

Ein virtueller Datenraum (VDR) unterstützt Sie dabei, Mergers-and-Acquisitions-Transaktionen sicher, schnell und erfolgreich durchzuführen. Als Software-as-a-Service-Lösung ist eProjectCare Datenraum **innerhalb weniger Stunden eingerichtet** und Verkäufer und Bieter greifen dann jederzeit, weltweit auf Transaktionsunterlagen zu. Unser **effizientes Rechtsmanagement** stellt dabei sicher, dass jeder nur Zugriff auf Ordner und Dokumente hat, für die er berechtigt ist. Sie können beliebig viele Bieter einbinden.

eProjectCare Datenraum unterstützt Sie bei:

- Firmenübernahmen und -fusionen (Mergers & Acquisitions),
- Due-Diligence-Prozessen,
- gewerblichen Immobilienverkäufen,
- Joint Ventures, Lizenzierungen,
- Börsengängen,
- Rechtsstreitigkeiten, Schiedsverfahren,
- Gremienkommunikation,
- Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Die Benutzeroberfläche von eProjectCare Datenraum ähnelt dem Windows Explorer, so dass sich auch neue **Projektmitglieder sofort intuitiv zurechtfinden**. Sie benötigen keinerlei Plug-Ins oder Clients für die Nutzung von eProjectCare Datenraum. Sie haben flexibel die Wahl, mit welchen Geräten Sie auf die Daten zugreifen möchten. Ein Internetzugang und Browser genügen. Ein **Q&A-Modul** und individuelle Workflows unterstützen Sie bei effizienten Verhandlungen.

Deutscher Datenschutz für Ihre Due Diligence: Mehrstufige Sicherheitssysteme schützen Ihre Daten vor unbefugtem Zugriff. eProjectCare trägt zudem die Gütesiegel „Software Made in Germany“, „Software Hosted in Germany“ und „Trusted Cloud“. Hosting, Entwicklung und Support erfolgen ausschließlich in Deutschland. Unser Rechenzentrum ist ISO 27001-zertifiziert. Unsere Software läuft zuverlässig mit einer Verfügbarkeit von 99,9 Prozent. Alle Aktionen speichert eProjectCare **revisions sicher**.

Interessenten finden weitere Informationen auf unserer Website unter www.pmgnet.de. Oder sprechen Sie uns direkt an: Telefon + 49 (0) 89 330 37 82-0, E-Mail info@pmgnet.de.

PMG Projektraum Management GmbH

Tel.: +49 (0) 89 330 37 82-0

Internet: www.pmgnet.de

E-Mail: info@pmgnet.de

Geschäftsführer: Mike Riegler ▪ Stefan Finkenzeller ▪ Patrick Reinger

Personalberater/Interim-Manager

BOARD_XPERTS

Branche:	Personalberatung, insbesondere Vermittlung von Aufsichtsräten und Beiräten/ Industrieexperten/ MBI-Manager
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 / 4
Bürostandort:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Board Xperts GmbH unterstützt u.a. Beteiligungsgesellschaften und Private Equity-Häuser, aber auch Kapitalmarktunternehmen und familiengeführte Gesellschaften insbesondere bei der Besetzung von Beiräten und Aufsichtsräten sowie bei der Suche nach hochrangigen Industrieexperten z. B. für eine Commercial Due Diligence. Darüber hinaus sind wir bei der Identifizierung von qualifizierten MBI-Managern aus unserem umfangreichen Netzwerk behilflich. Unsere besondere Expertise auf diesem Gebiet leitet sich aus unserem umfangreichen proprietären Netzwerk und eigener langjähriger Tätigkeit in der Führung von Private Equity-Gesellschaften ab. Unser eigens entwickeltes Honorarmodell, das auf die besonderen Wünsche unserer Auftraggeber bei der Besetzung von Aufsichtsräten und Beiräten abgestimmt ist, erläutern wir gerne in einem persönlichen Gespräch.

Dr. Klaus Weigel ist auch Mitgründer und Vorstandsmitglied des Verbands Aufsichtsräte Mittelstand in Deutschland e.V. (ArMiD). Außerdem gehört er der Bundesfachkommission Familienunternehmen und Mittelstand des Wirtschaftsrats an.

Kandidatennetzwerk:

Durch die eigene langjährige Tätigkeit im Corporate Finance-, Kapitalmarkt- und Private Equity-Geschäft hat die Board Xperts ein proprietäres Kandidatennetzwerk aufgebaut, das sich über alle Branchen und Segmente sowie alle Funktionsbereiche in Unternehmen erstreckt. So können auch spezielle Anfragen zielgerichtet und schnell erfolgreich bearbeitet werden. Unsere Kandidaten verfügen über langjährige Führungserfahrung sowie in der Regel auch über Erfahrungen in der Arbeit in Aufsichts- und Kontrollgremien. Viele von ihnen haben auch schon mit Private Equity-Häusern und Beteiligungsgesellschaften zusammengearbeitet und kennen daher deren auf langfristige und nachhaltige Wertentwicklung ausgerichtete Geschäftsmodell.

Board Xperts GmbH

Bockenheimer Landstraße 106, 60323 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (69) 967539-30, Fax: +49 (69) 967539-32, Mobil: +49 (173) 65 63 878

Internet: www.board-experts.de

Ansprechpartner:

Dr. Klaus Weigel; klaus.weigel@board-experts.de



Brüning Personalberatung
für Volljuristen und Steuerexperten

Branche:	Personalberatung, spezialisiert auf die Vermittlung von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Partnerteams
Gründungsjahr:	2014
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 / 3
Bürostandort:	München

Unternehmensprofil:

Brüning Personalberatung ist eine spezialisierte Personalberatung für Rechtsanwälte, Steuerberater und Partnerteams. Als bundesweit tätige Personalberaterin berät Frau Brüning insbesondere Beteiligungsgesellschaften, Family Offices, Großkanzleien sowie Kanzleiboutiquen bei der Besetzung von hochkarätigen juristischen Positionen.

Ihre besondere Expertise auf diesem Gebiet leitet Frau Brüning aus ihrer eigenen anwaltlichen Tätigkeit ab. Dabei fungiert Frau Brüning nicht nur als „bloße“ Personalvermittlerin – für sie steht eine kenntnisreiche Beratungsleistung, die von Vertrauen und absoluter Diskretion geprägt ist, im Vordergrund.

Als markterfahrene Spezialistin greift Frau Brüning auf ein exzellentes Netzwerk angehender und etablierter Berufsträger zurück. Durch ihren individuellen Ansatz – der persönlichen Betreuung all ihrer Mandate - bietet Ihnen Frau Brüning auch bei anspruchsvollen Aufträgen eine zielgenaue Lösung an und steht Ihnen in sämtlichen Projektphasen als Ansprechpartnerin zur Verfügung.

Leistungen für Kunden

- Analyse der Anforderungen der Vakanz und Suche via vereinbarter Kanäle
- Übernahme des Bewerbermanagements
- Transparente Kommunikation und regelmäßiges Feedback
- Mediative Begleitung der Vorstellungsgespräche zur Nachbereitung der Anforderungen und Erwartungen

Leistungen für Kandidaten

- Fachlich fundierte Positionsbestimmung und Entwicklung nachhaltiger Entwicklungsschritte
 - Vorstellung geeigneter Vakanzen
 - Persönliche Betreuung von Kontaktaufnahme bis Vertragsabschluss
 - Fundiertes Briefing vor jedem Vorstellungsgespräch
-

Brüning Personalberatung

Ass. jur. Janine Brüning
Theresienhöhe 28, 80339 München
T +49 (0)89 79 03 11 80, M +49 (0)157 74 88 22 95
E-Mail: jb@bp-personalberatung.de
Internet: www.bp-personalberatung.de



Branche:	Personalberatung, Interim Management, Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/20

Unternehmensprofil:

Die Management Angels GmbH vermittelt seit dem Jahr 2000 selbständige Führungskräfte in Projekte auf Zeit. Mit 20 Mitarbeitern an vier Standorten (Hamburg, Frankfurt, Köln/Bonn, Zug), über 1.200 erfolgreich besetzten Mandaten und einem Kern-Pool von 1.500 handverlesenen Interim Managern auf Executive Level, gehören die Management Angels zu den marktführenden Interim Providern in Deutschland.

Als Gründungsmitglied der WIL Group (Worldwide Interim Leadership Group), gehören die Management Angels zur ersten Allianz internationaler Interim Provider, die auf wirklich globaler Ebene arbeitet. Mit ihren Aktivitäten in mehr als 30 Ländern, die den größten Teil Europas, Amerikas sowie Asien – inklusive der BRIC Staaten – abdecken, ist dieser Zusammenschluss einzigartig positioniert, um Kunden mit internationalen Personalbedarfen kurzfristig zu helfen.

Beratungsschwerpunkte:

- Technologieorientierte Unternehmen, insbesondere in den Branchen Telekommunikation, IT, Medien/Online, Energiewirtschaft, Automotive, Klassische Industrie, Life Science und Dienstleistungen
- Einsatzbereiche auf der 1. bis 3. Ebene sowie Projektmanagement-Positionen
- Tätigkeitsfelder über alle Funktionen (Vorstand, Geschäftsführung, Finance/Controlling, Personal, Marketing, Vertrieb, Einkauf, IT, Business Development, Sanierung)
- Ausgangssituationen: Vakanzüberbrückung, Projektmanagement, Transformation Management

Die Kundenstruktur der Management Angels umfasst Unternehmen aller Größen (Konzern, Mittelstand, Start-Up). 20% der Kunden haben ihren Hauptsitz im europäischen Ausland. Pro Jahr werden rund 100 Interim Mandate mit einer Laufzeit von 6-12 Monaten besetzt.

Ausgewählte Projekt-Referenzen:

1&1, 50hertz, Arvato Services, Axel Springer, BarclayCard, Beiersdorf, Bertelsmann, BSN, debitel, Detecon International, Deutsche Telekom/T-Com/T-Mobile/T-Online, Dräger, DURA Automotive, Easycash, Fresenius, GEA, Germanischer Lloyd, Gira Giersiepen, Heraeus, Hermes, Kreditech, Landgard, Lavera Naturkosmetik, Microsoft Deutschland, Mobisol, Mölnlycke, Montblanc, Mytoys, Nordex, Parship.de, Repower, Siemens, Staples, Ströer, Tchibo, Unilever, Vestas, Vodafone, WEB.DE, Zalando, Zapf u.v.m.

Zentrale Hamburg:

Management Angels GmbH

Bernhard-Nocht-Straße 113, 20359 Hamburg

Tel: +49 (0)40-4419 55 0, Fax: +49 (0)40-4419 55 55

Internet: <http://www.managementangels.com>, E-Mail: hamburg@managementangels.com

Management/Partner:

Geschäftsführer: Klaus-Olaf Zehle, Thorsten Becker

**Rechtsanwälte / Steuerberater /
Wirtschaftsprüfer**



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1822 in London, seit 1997 in Deutschland
Teamgröße in Deutschland:	Über 70 Anwälte, darunter 19 Partner
Büros:	Frankfurt/Main, München sowie 23 internationale Standorte

Kanzleiprofil:

Ashurst ist eine führende internationale Anwaltskanzlei mit einzigartigen Kompetenzen und einem Portfolio namhafter, globaler Mandanten. Das tiefgreifende Verständnis für die Bedürfnisse der Mandanten und der Anspruch stets ausgezeichneten Service zu erbringen, haben uns in sämtlichen Bereichen des Wirtschaftsrechts zum "Trusted Adviser" nationaler und globaler Unternehmen, Finanzinstitutionen und Regierungen gemacht. Ashurst verfügt über 25 Büros in 15 Ländern und bietet sowohl die Reichweite und das Know-how eines globalen Netzwerks als auch ein tiefes Verständnis der lokalen Märkte. Mit 420 Partnern und weiteren 1.450 Rechtsanwälten in 10 Zeitzonen sind wir jederzeit und überall in der Lage unsere Mandanten zu unterstützen.

In Deutschland ist Ashurst seit 1997 in Frankfurt am Main und seit Mai 2001 in München aktiv und berät mit derzeit über 70 Partnern, Rechtsanwälten, Steuerberatern und Solicitors deutsche und internationale Unternehmen, Banken und Finanzinvestoren bei M&A-, Private-Equity-, Immobilien- und Kapitalmarkttransaktionen sowie bei Akquisitions-, Immobilien-, Projekt- und strukturierten Finanzierungen.

Unsere Private-Equity-Praxis bietet erstklassige rechtliche Expertise bei Private-Equity-Transaktionen in ganz Europa. Seit über 20 Jahren begleiten wir bedeutende LBOs und haben uns durch unseren umfassenden Service bei M&A-Transaktionen, Finanzierungen, Management-Beteiligungen, steuerrechtlichen Fragen und Fondsstrukturierungen bei allen Arten von Private-Equity-Transaktionen einen herausragenden Ruf erworben.

Referenztransaktionen:

- Macquarie Capital beim Erwerb und der Finanzierung von 49,89 Prozent der Anteile an dem Offshore-Windpark EnBW Baltic 2
- Oakley Capital beim Erwerb aller Anteile an der Online-Partnervermittlung parship GmbH von der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck
- Oakley Capital beim Erwerb der EliteMedianet GmbH, der Betreiberin des Online-Partnervermittlungsportals ElitePartner von der Tomorrow Focus AG
- Capvis bei der Finanzierung der Übernahme der Ondal Gruppe
- Equistone beim Verkauf der Computerlinks Gruppe, bei der Finanzierung des Erwerbs der EuroAvionics-Gruppe, beim Erwerb der Karl Eugen Fischer Gruppe, bei der mehrheitlichen Beteiligung an der Vivonio Furniture Group und bei der Erwerbsfinanzierung von Sunrise Medical
- Ein internationales Bankenkonsortium bei der Finanzierung des Erwerbs der Christ Juweliergeschäfte durch 3i
- Commerzbank und IKB bei der Finanzierung des Erwerbs des Geschäftsbereichs COMPO EXPERT der COMPO GmbH durch das Investmentunternehmen XIO Group
- Ares Management bei der Unitranche-Finanzierung des Erwerbs der Polo Motorrad und Sportswear GmbH durch Equistone

Ashurst LLP

Operturm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 97 11 26
 Ludwigpalais, Ludwigstraße 8, 80539 München, Tel: +49 (0)89 244 421 100
 Internet: <http://www.ashurst.com>

Kontakt Private Equity: Dr. Benedikt von Schorlemer, Holger Ebersberger, Dr. Bernd Egbers

AUSTMANN & PARTNER

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2012
Anzahl Partner/ Teamgröße in Deutschland:	2 Partner, 3 Associates
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:

Austmann & Partner Rechtsanwälte ist eine 2012 gegründete Sozietät in Düsseldorf, die sich auf ausgewählte Bereiche des Wirtschaftsrechts spezialisiert hat. Sie berät auf höchstem fachlichen Niveau inhabergeführte mittelständische Unternehmen ebenso wie international tätige Konzerne umfassend bei allen gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen Fragen, bei Unternehmenskäufen und -verkäufen (M&A), der Nachfolgeplanung sowie Um- und Restrukturierungsmaßnahmen. Die Beratung der Mandanten erfolgt unternehmerisch. Maßstab ist der wirtschaftliche Erfolg der Mandanten; kennzeichnend ist der hohe Partneranteil bei der Beratung. Die Partner kommen zum Teil selbst aus der Wirtschaft und wissen, wie unternehmerische Entscheidungsprozesse verlaufen. Sie verstehen die Themen der Mandanten und raten nicht nur dauernd zu, sondern auch gezielt ab. Das Team aus den Partnern Thomas Austmann und Dr. Nina Böttger sowie den weiteren Anwälten verfügt über langjährige Erfahrungen in international führenden Wirtschaftskanzleien.

Referenz-Transaktionen:

Zu den von den Partnern beratenen Mandanten gehören zahlreiche (auch börsennotierte) deutsche und internationale Unternehmen und Private Equity-Gesellschaften mit Transaktionen insbesondere in den Branchen Stahl, Nahrungsmittel, Immobilien, Pharma, Maschinen- und Anlagenbau, Kredit- und Versicherungswirtschaft, Druck, Verpackung, Umwelt, Energie und Chemie.

AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Rheinisches Palais, Breite Str. 27, 40213 Düsseldorf
Tel: +49 (0) 211 - 300435 00, Fax: +49 (0) 211 - 300435 99
Internet: www.austmannpartner.com

Management/Partner:

Partner: Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger

BELMONT | LEGAL

Branche:	Legal - Attorneys at Law
Gründungsjahr:	2014
Mitarbeiter:	10
Niederlassungen:	Hessen (Frankfurt), Schweiz (Genf)

Unternehmensprofil:

BELMONT Legal ist eine junge deutsche Rechtsanwaltsboutique die sich auf die rechtlichen Beratung im internationalen Umfeld und die Begleitung junger Unternehmen (Start-Ups) spezialisiert hat. In den Fachbereichen Unternehmen und Start-Ups, Prozesse und Schiedsverfahren und Familien und Unternehmer bündeln wir unsere langjährige Erfahrung. Als Gründungsmitglied des internationalen Anwaltsnetzwerkes Marcalliance (www.marcalliance.com) stehen cross-border Aktivitäten nach Deutschland und aus Deutschland heraus im Vordergrund unserer Tätigkeit. Einen besonderen Ruf haben wir uns in den deutsch-französischen Wirtschaftsbeziehungen erworben.

Einige unserer Erfahrungsbereiche sind:

- Gesellschaftsrechtliche Beratung im GmbH- und Aktien-Recht, Mitarbeiterbeteiligung, KG-Strukturen
- Mergers & Acquisitions Transaktionen, Due Diligences
- Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung, VC- und PE-Beteiligungen
- IPO (einschließlich Prospekterstellung), Börsenlisting, Kapitalmarktrecht
- Kooperationsverträge und Joint Ventures

Ausgewählte Mandate aus 2014: HOTUSA bei 2 Hotel Sale-and-Lease-Back Transaktionen in München, die französische SII beim Kauf von Rücker Aerospace.

Weitere Schwerpunkte von BELMONT Legal sind das Handelsrecht, nationales und internationales Verfahrensrecht inkl. Schiedsverfahren, individuelles und kollektives Arbeitsrecht, Baurecht/Immobilienrecht, Stiftungsrecht, Nachfolgeplanung und Begleitung von Investitionen in Afrika.

BELMONT Legal

Neue Mainzer Str. 28, 60311 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 9710 97-100, Fax: +49 (0)69 9710 97-200
Internet: www.belmontlegal.de, E-Mail: info@belmontlegal.de
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/belmontlegal-de>
Twitter: @BelmontLegal

Ansprechpartner:

Lutz Hartmann, Dr. Stephan Schleitzer

Unternehmensprofil:

BLL Braun Leberfinger Ludwig ist spezialisiert auf die Betreuung nationaler und internationaler Private Equity – und Venture Capital-Fonds. Daneben beraten wir umfassend rechtlich und steuerlich vermögende (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund.

Services

- (1) Private Equity- und Venture Capital-Fonds: handelsrechtliche Jahresabschlüsse, steuerliche Analyse der Investments, jährliche Steuererklärungen, administrative Unterstützung der nationalen und internationalen Initiatoren; Verwahrstellenfunktion nach KAGB
- (2) Family Office: umfassende Steuer- und Vermögensberatung von (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund, Controlling und Reporting, Koordination von externen Beratern, Hausverwaltung
- (3) Steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene: persönliche Begleitung in allen steuerlichen Themenbereichen, Unternehmensgründung/-umstrukturierung, Nachfolgeplanung, Wohnsitzverlegung ins Ausland, Begleitung steuerlicher Außenprüfung, Due Diligence, Unternehmensbewertung
- (4) Rechtsberatung: umfassende Beratung in Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, darunter M&A, Erb- und Familienrecht, Immobilien/Grundvermögen sowie Stiftungen

Referenztransaktionen:

- Zahlreiche nationale u. internationale PE-Sponsoren
- Rechtliche Beratung bei Erwerb und Veräußerung verschiedener Gesellschaften, u.a.
 - Beratung Verkäuferseite: Veräußerung Elan GmbH, Veräußerung, Veräußerung EDWORK GmbH & Co KG (beide Branche Personaldienstleistung); Veräußerung Lumera Laser an börsennotiertes US-amerikanisches Unternehmen (Branche Technologie, Laser); Veräußerung WMU Weser-Metall-Umformtechnik GmbH & Co. KG an börsennotiertes koreanisches Unternehmen (Branche Automobilindustrie); Veräußerung Rucker Aerospace GmbH (Branche Luftfahrt)
 - Beratung Käuferseite: Erwerb der BFFT Gruppe, Ingolstadt (Branche Automobilindustrie), Erwerb iSILOG GmbH (Branche IT)
- Beratung in- und ausländischer Unternehmen zu gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen, bei M&A- und Private Equity-Transaktionen sowie bei nationalen und internationalen Re- und Umstrukturierungen sowie im Vorfeld von IPOs
- Rechtliche und steuerliche Optimierung diverser vorweggenommener Erbfolgen (schenkungsweise Übertragungen von Unternehmen bzw. Unternehmensbeteiligungen)
- Zahlreiche An- und Verkaufs-Due Diligence (hinsichtliche Unternehmen und Immobilien)
- Rechtliche und steuerliche Beratung diverser Immobilientransaktionen (inkl. Sharedeals), u.a.
 - Beratung Erwerber/Veräußerer: Diverse Geschäfts- und Wohnhausprojekte in München, Frankfurt, Hamburg und Berlin (Transaktionswert: ein- bis dreistelliger Millionenbereich)
 - Rechtliche Begleitung Bauträgermaßnahmen, einschließlich Verkauf WEG-Einheiten, bei mehreren Großprojekten in München

Mandate

Lfd. u.a. Fürstenhaus von Thurn u. Taxis, Dr. Hubert Burda, Fam. Dr. Jürgen Heraeus, Ernst Freiberger, ATON GmbH (Industrieholding Familie Dr. Helmig), u.a.

BLL Braun Leberfinger Ludwig Partnerschaftsgesellschaft

Richard-Strauss-Str. 24, 81677 München, Tel: +49 89 41 11 24-200, Fax: +49 89 41 11 24-222

E-Mail: info@bllmuc.de; Internet: <http://www.bllmuc.de>

Management/Partner:

Dr. Joseph Braun - Prof. Dr. Stefan Leberfinger - Dr. Christoph Ludwig – Thomas Unger



Branche:	Corporate Finance, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	11 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • LEIPZIG • MÜNCHEN • STUTTGART • Breslau • Warschau • RIGA

Unternehmensprofil:

BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 9 Standorten in Deutschland und Tochtergesellschaften im Ausland. Über 200 Mitarbeiter – Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte, Unternehmens- und IT-Berater – bieten Ihnen einen interdisziplinären Beratungsansatz auf höchstem Niveau. Unsere hochqualifizierten Spezialisten betreuen Unternehmen aller Branchen der deutschen Wirtschaft, Institutionen des öffentlichen Sektors sowie vermögende Privatpersonen individuell und mit maßgeschneiderten Lösungen.

Durch unsere Mitgliedschaft bei Leading Edge Alliance sind wir international in allen wichtigen Industrienationen vertreten. Mit unserer Erfahrung aus über 35 Jahren helfen wir Ihnen, Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bieten wir Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen haben wir unsere Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Unser Advisory Team besteht aus auf Transaktionsberatung spezialisierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und erfahrenen Professionals.

Referenz-Transaktionen:

- Diverse Financial und Tax Due Diligence (Full Scope Due Diligence, Vendor Due Diligence, Red Flag Due Diligence) für verschiedene Private-Equity, Venture Capital Gesellschaften sowie Family Offices
- Beratung mittelständischer Unternehmen beim Verkauf von Unternehmensteilen (M&A, Transaktionsbegleitung)
- Unternehmensbewertungen im Rahmen der Übertragung und Einbringung von Geschäftsanteilen (u.a. auch börsennotierter Unternehmen)

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Uerdinger Straße 532, D – 47800 Krefeld

Tel: +49 2151 508-461, Fax: +49 2151 508-4361

Internet: <http://www.bpg.de>, E-Mail: hoffmann@bpg.de, wenzel@bpg.de

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1873 (St. Louis , Missouri, USA)
Anzahl Rechtsanwälte:	1.000
Teamgröße in Deutschland:	4 Partner, 3 Counsel, 11 Associates
Büros:	Hamburg und Frankfurt (weltweit 27 Standorte)

Unternehmensprofil:

Bryan Cave LLP (www.bryancave.com) ist eine der führenden internationalen Rechtsanwaltskanzleien mit rund 1.000 Anwälten an 27 Standorten in den USA, Europa und Asien. Die Kanzlei berät eine große Bandbreite an Mandanten von Unternehmen über Finanzinstitute und Organisationen bis hin zu Privatpersonen. Dazu zählen internationale Kapitalgesellschaften, große und mittelständische Familienunternehmen, Partnerschaften, Non-Profit-Organisationen und Existenzgründer. Auf der Basis einer langjährigen, vertrauensvollen Zusammenarbeit, umfassender rechtlicher Erfahrung, Innovationskraft und einer gemeinschaftlichen Unternehmenskultur unterstützen wir unsere Mandanten in den wichtigsten Wirtschafts- und Finanzmärkten. Die Begleitung von M&A-Transaktionen sowie die Bereiche Private Equity und Venture Capital stehen dabei besonders im Fokus. Hier beraten wir umfassend rechtlich und steuerlich, sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite. Wir begleiten unsere Mandanten dabei nicht nur während der Transaktion, sondern auch im Nachgang bei ihren laufenden Angelegenheiten.

Die Anwälte von Bryan Cave legen stets großen Wert auf persönliche Beziehungen, um die wirtschaftlichen Interessen der Mandanten zu verstehen. Dabei ist es uns ein besonderes Anliegen, durch eine qualitativ hochwertige und kooperative Beratung, langfristige und vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Mandanten zu schaffen. Besonders wichtig ist für uns die Teamarbeit, sowohl innerhalb Deutschlands als auch mit unseren Kollegen in den USA. In Deutschland sind derzeit 4 Partner, 3 Counsel und 11 Associates für Bryan Cave tätig.

In den letzten drei Jahren haben wir knapp 25 Private Equity bzw. Venture Capital bezogene Transaktionen beraten (einschließlich Add-Ons und Finanzierungsrunden). Zu unseren regelmäßigen Mandanten gehören Ufenau Capital, LEA Partners sowie Quadriga Capital.

Bryan Cave LLP

Hanseatic Trade Center | Am Sandtorkai 77 | 20457 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 30 33 16 0, Fax: +49 (0) 40 30 33 16 190

mainBuilding | Taunusanlage 18 | 60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 509 514 1100, Fax: +49 (0) 69 509 514 1190

Internet: www.bryancave.com

Managing Partner Deutschland:

Eckart Budelmann (Hamburg) und Dr. Tobias Fenck (Frankfurt)



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2013 (Salans LLP seit 1978)
Niederlassungen:	In Deutschland: Berlin, Frankfurt am Main, München · weltweit mehr als 140 Standorte

Unternehmensprofil:

Dentons ist die weltweit größte Wirtschaftskanzlei. Mandanten schätzen die hohe Qualität und sehen in der globalen Aufstellung einen echten Mehrwert. Dentons gehört zu den Top Kanzleien des Acritas Global Elite Brand Index, ist Preisträger des BTI Client Service 30 Awards und wird in führenden Wirtschafts- und Rechtsmedien für Innovationen im Mandantenservice ausgezeichnet. Dies umfasst auch die Gründung von Nextlaw Labs und Nextlaw Global Referral Network. Mit polyzentrischem Ansatz und herausragenden Berufsträgern setzt Dentons neue Maßstäbe in der Rechtsberatung. In Deutschland, an unseren drei Standorten Berlin, Frankfurt am Main und München, beraten unsere mehr als 120 Anwälte und Steuerberater in allen wichtigen Bereichen des Wirtschafts- und Steuerrechts. Zu unseren Services im Bereich M&A-/PE- sowie Venture Capital-Transaktionen gehören insbesondere: (Leveraged) Management Buy-outs/Buy-ins, Take-overs, Due Diligence, Management Participation Schemes, Exits (Trade-Sales, IPOs, Secondary Buy-Outs), Privatisierungen, Acquisition Finance, Rekapitalisierungen, Steuerstrukturierungen/-optimierungen sowie die laufende rechtliche und steuerliche Beratung von Portfoliogesellschaften.

Referenz-Transaktionen:

- Finatem Beteiligungsgesellschaft: Beratung bei der Übernahme der lichtbasis meissner - spahn gmbh
- Quartum Kapital GmbH: Beratung bei der Akquisition der Vinylit Fassaden GmbH
- Cross Equity Partners AG: Beratung eines von der Cross Equity Partners AG gemanagten Fonds beim Erwerb der Rademacher Holding GmbH durch Cross und PINOVA Capital von der Nord Holding sowie weiteren Verkäufern
- BayernLB Capital Partner: Strukturierung, Finanzierung und Durchführung der Beteiligung an der IFA Rotorion Group und einer Mezzanine Finanzierung des Anteilsrückkaufes
- Axtone-Gruppe (Beteiligungsunternehmen von IK Investment Partners): Strukturierung und Durchführung einer Add-on-Akquisition in Deutschland
- AXA Private Equity Germany: Strukturierung und Finanzierung des Erwerbs der Phönix-Gruppe (MBO), anschließender Add-on-Transaktion sowie Verkauf an Curtis Wright (Exit)
- Committed Advisors: Erwerb von Investmentanteilen eines deutschen Private Equity-Dachfonds (Secondary)
- EQT Expansion Capital: Strukturierung und Finanzierung des Erwerbs der Roeser-Gruppe

Dentons

NEXTOWER, Thurn-und-Taxis-Platz 6, 60313 Frankfurt am Main

Tel: +49 (0)69 - 45 00 12 0, Fax: +49 (0)69 - 45 00 12 133

Internet: <http://www.dentons.com>

Management/Partner:

Andreas Ziegenhagen, Managing Partner Deutschland

M&A/Private Equity Partner:

Robert Bastian, Dr. Christof Kautzsch, Dr. Christoph Binge, Dr. Peter Mayer, Dr. Alexander von Bergwelt



Branche:	Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung
Gründungsjahr:	1966
Anzahl Partner/Teamgröße:	mehr als 150, davon rd. 100 Professionals, davon ca. 70 Berufsträger (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte)
Niederlassungen:	München, Hamburg

Unternehmensprofil:

Unser oberstes Ziel ist es, unsere Mandanten nicht nur durch fachliche Kompetenz betriebswirtschaftlich und steuerlich umfassend zu betreuen, sondern wir wollen ebenso mit hoher persönlicher Einsatzbereitschaft und vollem Engagement überzeugen. Unsere Unternehmensmaxime steht hierbei im Vordergrund: „Bei uns steht die persönliche Beratung im Mittelpunkt, denn Verantwortung lässt sich nicht beliebig delegieren.“ Seit unserer Gründung sind wir mit der Verantwortung gegenüber unseren Mandanten von der Einzelpraxis zu einem modernen, internationalen Dienstleistungsunternehmen für Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung gewachsen. Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter bieten das gesamte Beratungsspektrum der Branche – professionell und aus einer Hand. Bei internationalen Fragestellungen stehen uns über unseren Kooperationspartner Crowe Horwath International Experten in allen bedeutenden Ländern der Welt zur Verfügung.

Kleeberg bietet ein hochprofessionelles, modernes Beratungsspektrum in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und betriebswirtschaftliche Beratung. Darüber hinaus führen wir Unternehmensbewertungen für verschiedene Branchen und Unternehmensgrößen durch.

Kleeberg erbringt integrierte Dienstleistungen rund um das Thema Unternehmenstransaktionen. Wir unterstützen unsere Mandanten bei Due Diligences und M&A-Prozessen. Hierbei verfolgen wir einen interdisziplinären Ansatz und bündeln unsere langjährigen Erfahrungen aus der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Unsere Dienstleistungen umfassen das gesamte Spektrum aus steuerrechtlichen, gesellschaftsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen sowie bilanziellen Rechtsfolgen.

Als professionelle Berater verstehen wir uns als Partner unserer Mandanten. Wir suchen passgenaue Lösungen und arbeiten nicht mit der Schablone. Jede Fragestellung nehmen wir persönlich als Herausforderung und sehen jedes Mandat als Vertrauensbeweis. Gemeinsam mit unseren Mandanten legen wir die Projektschritte fest, definieren kurz-, mittel- und langfristige Ziele und verstehen uns auf dem gesamten Weg als begleitender Berater. Mit diesem Ansatz blicken wir mittlerweile auf 50 erfolgreiche Jahre zurück.

Referenztransaktionen:

Auf Anfrage

Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Augustenstr. 10, 80333 München

Tel: +49 (0) 89 55983 0, Fax +49 (0) 89 55983 280

Internet: <http://www.kleeberg.de>

Management/Partner:

Gerhard Bruckmeier, Christian Heine, Robert Hörtnagl, Kai Peter Künkele, Sabine Lentz, Dr. Lars Lüdemann, Karl Petersen, Stefan Prechtl, Stefan Reisert, Reinhard Schmid, Jürgen Schmidt, Markus Wittmann, Prof. Dr. Christian Zwirner



Branche:	Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate Finance-Schwerpunkt
Teamgröße:	über 100 Partner, 1.200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	deutschlandweit 15 Standorte

Unternehmensprofil:

Ebner Stolz zählt zu den Top Ten der deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften. Wir sind seit Jahrzehnten im Mittelstand verwurzelt und verfügen über fundierte Fachkenntnisse und eine hervorragende Expertise in einer Vielzahl von Branchen.

Der Schwerpunkt unserer Dienstleistungen im Bereich Corporate Finance liegt in der Durchführung von Due Diligence-Projekten für potenzielle Käufer in finanzieller, steuerlicher und auch rechtlicher Hinsicht, der Unterstützung bei Verkaufsprozessen (Vendor Assistance, Financial Fact Book, M&A-Beratung) sowie bei Fragen der Unternehmensbewertung. Unternehmensverkäufe und -käufe sind uns ebenso vertraut wie strategische Fragestellungen bei Akquisitionen und im Rahmen der Post Merger-Integration. Zusammen mit unseren Restrukturierungsspezialisten bereiten wir auch Transaktionen in insolvenznahen Situationen vor.

Eine ausgeprägte fachliche Kompetenz und langjährige Erfahrung prägen dabei unseren etablierten Beratungsansatz. Über 90 Corporate Finance-Spezialisten in interdisziplinär besetzten Teams stehen Ihnen an den Standorten bundesweit zur Verfügung. Für qualitativ hochwertige und effiziente Beratungsergebnisse sorgt die kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter.

Zu unseren Mandanten zählen sowohl große als auch mittelständische international agierende Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften sowie Family Offices. Mit unserem weltweiten Netzwerk Nexia International begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen.

Referenztransaktionen:

- Financial, Tax und Legal Due Diligences für strategische Investoren, Private Equity-Gesellschaften und Family Offices
- Unternehmensbewertungen bei Verschmelzungen und Squeeze-outs sowie Fairness Opinions
- Purchase Price Allocation
- Verkauf aus der Insolvenz (Distressed M&A)
- Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen
- Verkauf aus der Insolvenz (Maschinenbau, Blechbearbeitung, Industrielackierer, Spinnerei, Beleuchtungsindustrie)
- Vendor Assistance zur Transaktionsvorbereitung (z.B. Financial Fact Book)
- Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen

Ebner Stolz

Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart

Telefon: + 49 7 11 20 49-0, TelefaxFax + 49 7 11 20 49-1125

Ansprechpartner:

Michael Euchner, E-Mail: michael.euchner@ebnerstolz.de

Armand von Alberti, E-Mail: armand.vonalberti@ebnerstolz.de



Building a better
working world

Branche:	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1919
Mitarbeiter:	8.854 Mitarbeiter in Deutschland und 212.000 weltweit
Niederlassungen:	Hamburg, Bremen, Hannover, Berlin, Essen, Düsseldorf, Dortmund, Köln, Leipzig, Dresden, Eschborn/Frankfurt am Main, Saarbrücken, Mannheim, Nürnberg, Heilbronn, Stuttgart, Villingen-Schwenningen, Ravensburg, München und Vertretungen in weiteren 150 Ländern

Unternehmensprofil:

EY macht es sich zur Aufgabe, die Wirtschaftswelt von morgen nachhaltig mitzugestalten. Wir fördern die Talente unserer Mitarbeiter und engagieren uns für Initiativen, die Transparenz und Vertrauen in Wirtschaft und Politik stärken. Wir beraten und unterstützen unsere Mandanten, damit sie in ihren Märkten erfolgreich sind. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world“. Die globale EY-Organisation gehört demnach zu den Marktführern im Bereich der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung und bietet vielfältige Leistungen innerhalb dieser Bereiche an.

Im Bereich Transaction Advisory Services arbeiten mehr als 770 Mitarbeiter in Deutschland und mehr als 10.700 weltweit, die in den Sektoren Automotive, Life Science, Chemical, Power & Utilities, Retail & Consumer Products, Private Equity, Telecommunication, Media & Technology, Transportation & Logistics, Diversified Industrial Products, Government & Public und Real Estate arbeiten.

Der Bereich Transaction Advisory Services hilft unseren Mandanten, Kapital zu beschaffen, zu optimieren, zu sichern und erfolgreich zu investieren – und schafft damit ein Umfeld, das Werte steigert und Wachstum fördert. Zu diesen Leistungen zählen:

- Transaction Support: Financial Due Diligence, Pre-Deal Due Diligence
- Transaction Tax: Strukturierungsberatung, Tax Due Diligence, Tax Modelling
- Valuation & Business Modelling: Valuation, Business Modelling
- Commercial Advisory Services: Commercial Due Diligence
- Operational Transaction Services: Post-Merger-Integration, IT Due Diligence, Carve-outs
- Lead Advisory: Capital & Debt Advisory, M&A Advisory, Transaction Real Estate
- Restructuring: Restructuringsberatung

Mit diesen Leistungen sind wir im Private Equity-Bereich einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum, und beschäftigen ca. 240 Private Equity Experten im Transaktions-, Prüfungs-, Steuer- und Beratungsbereich.

Ernst & Young GmbH

Mergenthalerallee 3-5, 65760 Eschborn

Vanessa Rachow, Market Segment Manager PE, Tel: +49 (6196) 996 25385

E-Mail: vanessa.rachow@de.ey.com

Internet: <http://www.de.ey.com>

Ansprechpartner Private Equity:

Michael Kunz Market Segment Leader PE GSA - *Dr. Robert Wienken* PE TAS Leader GSA - *Alexander Reiter* PE TAX Leader GSA - *Matthias Münz* PE Advisory Leader GSA - *Michael Oppermann* PE Assurance Leader GSA

FRIEDRICH GRAF ^{VON} WESTPHALEN

& PARTNER mbB | RECHTSANWÄLTE

Branche: Rechtsanwälte
Gründungsjahr: 1924 (Freiburg), 1973 (Köln)
Anzahl Partner/Teamgröße: 85 Rechtsanwälte: 31 Partner, 4 Of Counsel, 5 Counsel, 45 Associates
Standorte: Deutschland: Köln, Freiburg, Frankfurt/Main, Alicante (Spanien), Brüssel (Belgien), Shanghai (VR China, in Kooperation mit EunaCon Law), São Paulo (Brasilien, in Kooperation mit Peixoto e Cury Advogados), Istanbul (Türkei, in Kooperation mit Moroglu Arseven)

Unternehmensprofil:

Friedrich Graf von Westphalen & Partner gehört zu den führenden unabhängigen Kanzleien in Deutschland. Rund 85 Rechtsanwälte beraten Unternehmen in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Mit Büros in Köln, Freiburg, Frankfurt/Main, Alicante und Brüssel, Kooperationsbüros in Shanghai, Sao Paulo und Istanbul sowie einem engen Netzwerk von Partnerkanzleien in aller Welt berät FGvW deutsche Unternehmen weltweit und begleitet Unternehmen aus dem Ausland bei Investitionen in Deutschland. Dabei hat FGvW einen klaren Schwerpunkt im MidCap-Bereich. Hier sind - neben der juristischen Qualität - in besonderer Weise Effizienz, Pragmatismus und ein vernünftiges Preis-Leistungs-Verhältnis gefragt. Das schätzen mittelständische Unternehmen genauso wie internationale Großkonzerne.

Nationale wie internationale Transaktionen spielen eine zentrale Rolle in der Gesellschaftsrechts- und M&A-Praxis von FGvW. Das Team um Gerhard Manz und Dr. Barbara Mayer begleitet Mandanten weltweit bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, komplexen Umstrukturierungen, Unternehmensgründungen, Hauptversammlungen, nationalen und internationalen Joint Ventures sowie im Bereich der Unternehmensfinanzierung. Hinzu kommt die Begleitung internationaler Immobilientransaktionen durch die Real Estate-Praxis.

FGvW zählt zu den führenden deutschen Kanzleien für Mid-Cap-Transaktionen für Unternehmen aus dem In- und Ausland. Dabei profitiert FGvW von der Aufstellung als Full-Service-Kanzlei mit spezialisierten Kollegen in allen wesentlichen Bereichen des Wirtschaftsrechts, insbesondere im Arbeitsrecht, Kartellrecht, IP-Recht und Wettbewerbsrecht. Für eine mittelgroße deutsche Kanzlei außergewöhnlich ist die langjährige Erfahrung der FGvW-Partner im internationalen Bereich sowie das enge Netzwerk von Partnerkanzleien in aller Welt. Die Mandanten erhalten so eine umfassende Beratung zu allen Aspekten eines Unternehmenskaufs oder -verkaufs grenzüberschreitend aus einer Hand.

Ausgewählte Referenzen:

- Beratung Verlag Herder bei Erwerb von Thalia
- Wuppermann-Gruppe bei Beteiligung an Wasserkraftwerk-Start-up Aquakin
- Start-up findbox beim Einstieg der französischen SES-imagotag
- Schweizer SSE bei Übernahme des europ. Sprengstoffgeschäfts des australischen Orica-Konzerns

Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB Rechtsanwälte

Agrippinawerft 24

Im Rheinauhafen, 50678 Köln

Tel: +49 22121807-0

E-Mail: koeln@fgvw.de

Kaiser-Joseph-Straße 284

79098 Freiburg

Tel: +49 761 21808-0

E-Mail: freiburg@fgvw.de

Kettenhofweg 1

60325 Frankfurt am Main

Tel: +49 697191890-0

E-Mail: frankfurt@fgvw.de

Internet: www.fgvw.de

Management/Partner:

Carsten Laschet, Köln, (carsten.laschet@fgvw.de) - Dr. Barbara Mayer, Freiburg (barbara.mayer@fgvw.de)



Branche:	Legal/Tax - Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Gründungsjahr:	2011 (Vorgängergesellschaften seit 2002)
Mitarbeiter:	42
Niederlassungen:	Leipzig, Berlin, Jena, London

Unternehmensprofil:

GRUENDELPARTNER zählt zu den führenden multidisziplinären Transaktionskanzleien Mitteldeutschlands mit besonderer Fokussierung und Spezialisierung im Bereich Venture Capital / Private Equity. Mit 11 im Gesellschafts- und Steuerrecht spezialisierten Berufsträgern stellt GRUENDELPARTNER in den Practise Groups Corporate, M&A / Tax sowie Venture Capital eine der teamstärksten Beratungseinheiten in den Neuen Bundesländern. Gemeinsam mit weiteren spezialisierten Rechtsanwälten (24 Berufsträger) berät GRUENDELPARTNER insbesondere in folgenden Bereichen:

- Interdisziplinäre Legal, Tax und/oder IP Due Diligences, sowie Vendor Due Diligences,
- Unternehmenskäufe und -verkäufe, Fusionen und Umwandlungen, einschließlich der transaktionspezifischen Vertragsgestaltung und steuerlichen Beratung,
- Management-Buy-outs und -Buy-ins, Leveraged Buy-out,
- Finanzierungsvereinbarungen sowie Exitstrategien,
- Strukturierung von Fonds, Beratung bei alternativen Finanzierungsmöglichkeiten,
- Crowd Investments, FinTech,
- Steuerrechtliche Transaktionsberatung,
- Unternehmensbewertung, Durchführung von Sonderprüfungen,
- Joint Ventures,
- Prospekterstellung (IPO, Wandelanleihen, Schuldverschreibungen, Bonds),
- Mitarbeiterbeteiligungen (Optionsprogramme, Phantom Stocks),
- Sanierungsbedingte Umstrukturierungen.

Weitere Schwerpunkte von GRUENDELPARTNER sind das Handelsrecht, nationales und internationales Vertriebsrecht, individuelles und kollektives Arbeitsrecht, Baurecht/Immobilienrecht, IT-Recht, Datenschutzrecht, gewerbliche Schutzrechte (Patent-, Marken-, Lizenzvertragsrecht), Wirtschaftsverwaltungsrecht, Energierecht, Ver- und Entsorgungsrecht, Vergaberecht, Immobilienrecht sowie Medien- und Presserecht.

GRUENDELPARTNER Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer PartGmbB

Mädler-Passage, Ausgang B, Grimmaische Str. 2-4, D - 04109 Leipzig

Tel: +49 (0)341 231062-0, Fax: +49 (0)341 231062-30

Internet: www.gruendelpartner.de, E-Mail: leipzig@gruendelpartner.de

Ansprechpartner:

Dr. Steffen Fritzsche (Corporate/VC), Dr. Mirko Gründel (Corporate/VC), Ramona Luckner (Tax)

GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

Branche:	Rechtsanwälte Steuerberater
Gründungsjahr:	1997
Anzahl Partner/Teamgröße:	52 Partner / 150 Anwälte gesamt
Niederlassungen:	BERLIN · BRÜSSEL · FRANKFURT/MAIN · HAMBURG · HEIDELBERG · LUXEMBURG · MÜNCHEN

Unternehmensprofil:

GSK ist eine der führenden, unabhängigen Wirtschaftskanzleien mit Schwerpunkten in den Bereichen Real Estate, Corporate, Banking/Finance und Projects & Public Sector. Dabei macht neben dem juristischen Spezialwissen auch unser Wirtschafts-Know-how aus immer mehr Branchen für die Mandanten den Unterschied aus. Heute stehen unseren Mandanten über 150 national und international renommierte Rechtsanwälte und Steuerberater an den Standorten Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Heidelberg, München sowie Luxemburg und Brüssel zur Verfügung.

GSK verfügt über langjährige Erfahrung bei der Beratung von Private Equity-/Venture Capital-Transaktionen. Unsere spezialisierten Teams betreuen national und international agierende Finanzinvestoren, private Investoren und Family Offices sowie die zu finanzierenden Unternehmen und deren Gesellschafter bei allen Aspekten einer Transaktion. Schwerpunkte unserer Tätigkeit sind Legal und Tax Due Diligence, Strukturierung der Transaktion, Beratung und Verhandlung notwendiger Verträge, u.a. des Finanzierungs- und Beteiligungsvertrags, der Gesellschaftervereinbarung sowie des Gesellschaftsvertrags, Strukturierung der Management- und Mitarbeiterbeteiligung, Beratung bei Akquisitionsfinanzierungen sowie bei Trade Sale und IPOs. Wir begleiten unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen in Europa und Übersee. Zusammen mit unseren Partnerkanzleien der Broadlaw Group verfügen wir über mehr als 600 Anwälte in 26 Städten der wichtigsten Finanz- und Wirtschaftszentren Europas, Asiens, des Nahen Ostens und Afrikas (www.broadlawgroup.com).

Referenztransaktionen:

- The Blackstone Group / Quantum Capital : Beratung beim Ankauf des Objekts „Loopsite“ in München im Wege eines Share Deals
- Ey Ventures GmbH: Beratung der Gesellschafter (Finanzinvestoren) beim Verkauf der mediafinanz AG
- EQT: Beratung beim Kauf der Kuoni Travel Holding Ltd.
- BayWa + Competo Gruppe: Beratung beim Verkauf des BayWa-Hauptquartiers in München
- IntReal International Real Estate: Beratung bei dem Erwerb eines Portfolios aus 12 Pflegeheimen für ein Sondervermögen der E&G Funds & Asset Management GmbH. Erworben wurde die Mehrheit der Anteile an vier Luxemburger S.à.r.l.

GSK STOCKMANN + KOLLEGEN

München, Karl-Scharnagl-Ring 8, 80539 München, Tel. +49 89 288174- 0, muenchen@gsk.de

Berlin, Mohrenstr. 42, 10117 Berlin, Tel. +49 30 203907- 0, berlin@gsk.de

Frankfurt/M., Taunusanlage 21, 60325 Frankfurt, Tel. +49 69 710003- 0, frankfurt@gsk.de

Heidelberg, Mittermaierstr. 31, 69115 Heidelberg, Tel. +49 6221 4566- 0, heidelberg@gsk.de

Hamburg, Neuer Wall 69, 20354 Hamburg, Tel. +49 40 369703- 0, hamburg@gsk.de

Luxemburg, 44, Av. John F. Kennedy, 1855 Luxemburg, Tel. +352 2718 0200, luxembourg@gsk-lux.com

Internet: <http://www.gsk.de>

Ansprechpartner:

Dr. Andreas Bauer, LL.M. und Max Wilmanns, LL.M.



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner:	2
Niederlassung:	Berlin

Unternehmensprofil:

Wir sind eine spezialisierte Wirtschaftskanzlei, die Kompetenzen und Erfahrungen in den Bereichen M&A, Venture Capital, Private Equity und gewerblichen Rechtsschutz bündelt. Seit 1998 betreuen wir Venture Capital Investments. Wir haben eine Vielzahl von Unternehmern bei der Veräußerung ihres Unternehmens beraten. Wir verstehen uns als One-Stop-Shop im Transaktionsbereich und begleiten Unternehmensverkäufe rechtlich, steuerlich und als Unternehmensbewerber.

Ausgewählte Beispiele unserer Beratung:

- 2015: Vertretung der Greenergetic bei dem Beitritt der RWE Vertrieb AG
- 2015: Vertretung der Myelo Therapeutics GmbH bei der 2. Finanzierungsrunde
- 2015: Vertretung der viasto GmbH bei der Finanzierungsrunde 2015
- 2014: Vertretung der Verkäuferseite bei der Veräußerung sämtlicher Geschäftsanteile an der Bäumeer Betriebs hygiene Vertriebsgesellschaft mbH und der Protemo GmbH an Bunzl plc
- 2014: Vertretung des Gründerfonds Münsterland und der Howaldt Energies bei dem Beitritt (A-Finanzierungsrunde) zu der Milk the Sun GmbH
- 2013: Vertretung des Management der Myelo Therapeutics GmbH bei der Serie A Finanzierungsrunde mit der IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Eckert Wagniskapital und Frühphasenfinanzierung GmbH sowie dem pharmazeutischen Unternehmen JSC Valenta Pharmaceuticals
- 2013: Vertretung der inländischen, italienischen und belgischen Gesellschafter der Prophyta Biologischer Pflanzenschutz GmbH bei der Veräußerung ihrer Geschäftsanteile an die Bayer CropScience AG.
- 2012: Begleitung der Genius Venture Capital GmbH im Zusammenhang mit der Veräußerung des Software-Technologie-Bereiches der GTA Geoinformatik GmbH an Hexagon.
- 2012: Gründerfonds Münsterland GmbH & Co. KG und HTGF bei dem Beitritt zu der Cysal GmbH.
- 2012: Vertretung der Meetrics GmbH bei dem Beitritt der NW-Digital und IBB-Beteiligungsgesellschaft
- 2012: Betreuung des eCapital Cleantech Fonds und des ERP-Startfonds der KfW-Bankengruppe bei deren Beitritt zu der Subitec GmbH im Rahmen der zweiten Finanzierungsrunde.
- 2012: Vertretung der Verkäuferseite bei der Veräußerung der Mehrheit der Geschäftsanteile an der elmi GmbH & Co. KG an eine Beteiligungsgesellschaft der Silver Investment Partners.

Weitere betreute Transaktionen sind unter www.hoffmann-law.de aufgeführt.

Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater

Leipziger Platz 11, 10117 Berlin, Tel.: +49 (0) 30 22505090, Fax: +49 (0) 30 2250509-99
Internet: www.hoffmann-law.de, E-Mail: r.hoffmann@hoffmann-law.de

Ihr Ansprechpartner:

RA + StB Ralf Hoffmann, Tel. +49 (0)30 22505090, E-Mail: r.hoffmann@hoffmann-law.de



Branche:	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Transaktionsberatung
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	15
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Die I-ADVISE AG ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die sich auf Transaktionsberatung und Unternehmensbewertungen spezialisiert hat. Wesentliche Merkmale unseres Beratungsansatzes sind eine überdurchschnittlich senioren Teamstruktur sowie eine garantierte Unabhängigkeit und Exklusivität. Zu unseren Mandanten gehören große und mittelständische international agierende Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie "Family Offices".

Der Schwerpunkt unserer Dienstleistungen im Bereich **Transaktionsberatung** liegt in der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence-Projekten für potenzielle Käufer, der Unterstützung bei Verkaufsprozessen (Vendor Assistance, Vendor Due Diligence) sowie der Betreuung von Portfoliogesellschaften im Nachgang einer Transaktion (Post-Acquisition-Support).

Im Bereich **Unternehmensbewertung** agieren wir als Berater, neutraler Gutachter oder Schiedsgutachter im Rahmen verschiedener Anlässe für Unternehmensbewertungen wie z.B. Kauf, Umwandlung, Verschmelzung oder Einbringung von Unternehmen, Eintritt und Austritt von Gesellschaftern, Purchase Price Allocation und Impairment Tests.

Mit unseren **internationalen Kooperationspartnern** von auf Transaktionen spezialisierten Wirtschaftsprüfern/Beratern begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien.

Weitere Informationen finden Sie unter www.i-advise.de

Referenzen:

Auf Anfrage

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Franz-Rennefeld-Weg 5, D-40472 Düsseldorf
Tel.: +49 (211) 5180 28 - 0, Fax: +49 (211) 5180 28 - 28
Internet: www.i-advise.de, E-Mail: info@i-advise.de

Management/Partner:

WP Frank Berg, WP Frank Sichau

LUTZ | ABEL

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1994 (München)
Anzahl Rechtsanwälte:	50
Teamgröße in Deutschland:	4 Partner, 2 Associates
Büros:	München, Hamburg, Stuttgart, Augsburg, Brüssel; Mitglied der Geneva Group International (GGI, kein Netzwerk nach § 319b HGB) mit weltweit über 500 Kooperationspartnern

Kanzleiprofil:

LUTZ | ABEL gehört im Bereich Venture Capital zu den führenden Kanzleien in Deutschland. Zu unseren Mandanten zählen Fonds, Family Offices, Banken, Inkubatoren und andere nationale und internationale Investoren sowie junge Wachstumsunternehmen. Ein individuell auf die Bedürfnisse des Mandanten zugeschnittenes Team aus Spezialisten berät umfassend zu Venture Capital Finanzierungen, von der Seed-Phase bis hin zum erfolgreichen Exit. Darüber hinaus unterstützen wir bei der Vorbereitung und Durchführung von M&A Transaktionen. Wir verfügen über spezifische Branchenerfahrung insbesondere in den Bereichen BioTech, MedTech, CleanTech, FinTech, ICT und E-Commerce. Allein im letzten Jahr haben wir über 60, in den letzten fünf Jahren mehr als 160 Transaktionen (Finanzierungsrunden, Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Exits) erfolgreich begleitet.

Wir sind nicht nur darauf vorbereitet, Sie mit erfahrenen, hoch spezialisierten Rechtsanwälten aus allen für Ihre Transaktion relevanten Rechtsgebieten zu unterstützen, sondern achten auch auf eine vernünftige Kostenstruktur. Wir wissen, wo es sich zu verhandeln lohnt.

Ausgewählte Referenzen:

- Veräußerer bei Exits (z.B. Movilizer Holding GmbH, prevero AG)
- Laufend MIG Fonds (rd. 25 Unternehmen im Portfolio); allein in 2016 Finanzierungsrunden u.a. bei KONUX Inc., cynora GmbH, Sillectra GmbH, LXP Group GmbH, Future Carbon GmbH und Cerbomed GmbH)
- Laufend Family Office und dessen Portfoliogesellschaften (derzeit 7 Unternehmen)
- Gründer beim Verkauf der prevero AG, München an Unit4
- ePetWorld GmbH bei Serie B Finanzierungsrunde
- BayBG bei Investments und Exits in den Bereichen Venture Capital (z.B. Resysta International GmbH, tado GmbH) und Unternehmensnachfolge (z.B. Bonex GmbH & Co. KG)
- VitaFy GmbH bei Serie B Finanzierungsrunde mit Einsteig der ProSiebenSat.1 Tochter 7NXT
- NRW.BANK bei Investment in Hemovent GmbH
- Locafox GmbH bei Finanzierungsrunde
- Bookingkit GmbH bei Serie A Finanzierungsrunde
- FL Fintech E GmbH bei einer der größten FinTech Serie A Finanzierungen Europas

LUTZ | ABEL Rechtsanwälte

München | Briener Straße 29, 80333 München, Tel.: +49 (0)89 544147-0
Dr. Bernhard Noreisch LL.M., noreisch@lutzabel.com

Hamburg | Caffamacherreihe 8, 20355 Hamburg, Tel.: +49 (0)40 300 6996-0
Dr. Lorenz Jellinghaus, jellinghaus@lutzabel.com

Stuttgart | Heilbronner Straße 72, 70191 Stuttgart, Tel.: +49 (0)711 252 890-0
Björn Weidehaas, weidehaas@lutzabel.com

www.lutzabel.com

Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1934 Gründung der Kanzlei durch Edward H. McDermott und William M. Emery in Chicago/USA, drei deutsche Büros in Düsseldorf, Frankfurt am Main und München
Anzahl Partner/Teamgröße: 42 Partner, 7 Counsel, 2 Of Counsel, 31 Associates

Unternehmensprofil:

McDermott Will & Emery ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.000 Rechtsanwälten an 19 Standorten (Boston, Brüssel, Chicago, Dallas, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Houston, London, Los Angeles, Mailand, Miami, München, New York, Orange County, Paris, Rom, Seoul, Silicon Valley und Washington, D.C.). Darüber hinaus besteht eine strategische Allianz mit MWE China Law Offices (Shanghai). In Deutschland sind wir mit unseren Büros in München, Düsseldorf und Frankfurt a. M. vertreten.

Unsere Anwälte stehen für rechtliche Beratung auf höchstem Niveau und mit wirtschaftlichem Verständnis. Für uns stehen nicht allein die rechtlichen Probleme, sondern vor allem deren wirtschaftlich pragmatische und kreative Lösung im Vordergrund. Wir bieten anerkannte und erfahrene Spezialisten für alle wesentlichen Fragen des Wirtschaftsrechts. Wir identifizieren uns mit den Zielen unserer Mandanten, denen wir als Partner und stets auch als kritischer Ratgeber zur Seite stehen.

McDermott Will & Emery bietet ein großes internationales Netzwerk, das weltweit eine effiziente Beratung nach den vorgenannten Maßstäben aus einer Hand sicherstellt. Dabei arbeiten wir sowohl mit unseren eigenen Büros als auch seit vielen Jahren Hand in Hand mit Kollegen renommierter befreundeter Kanzleien im Ausland zusammen. Zu unseren Mandanten zählen insbesondere mittelständische Unternehmen (Private Clients und Family Offices), institutionelle Investoren und Private Equity-Fonds, Banken, Sparkassen ebenso wie DAX 30-, Fortune 500- und FTSE250-Unternehmen.

Beratungsspektrum:

Unsere in Deutschland zugelassenen Rechtsanwälte beraten Mandanten in Deutschland, Europa und weltweit. Alle Anwälte sind anerkannte Experten in ihrem Fachgebiet. Wir arbeiten mit unseren Partnern in den amerikanischen Büros, mit MWE China und insbesondere mit unseren Kollegen in London, Paris, Brüssel, Rom und Mailand länderübergreifend eng zusammen. Die Teams sind mit verschiedenen Kulturen und mit vielen unterschiedlichen rechtlichen Ansätzen im globalen Marktumfeld vertraut. Wir beraten nicht nur deutsche, sondern auch viele internationale Unternehmen und Personen, multinationale Konzerne mit Geschäftsbeziehungen nach Europa sowie Emittenten und Kreditinstitute.

Mit vielen unserer Mandanten arbeiten wir seit Jahren erfolgreich zusammen. Das Ergebnis dieser engen Beziehungen ist ein tiefes Verständnis für zahlreiche Branchen und die spezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen. In den folgenden Rechtsgebieten und Praxisgruppen werden wir von unabhängigen juristischen Fachverlagen mehrfach empfohlen und als führende Kanzlei eingestuft.

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP

DÜSSELDORF, Stadttor 1, 40219 Düsseldorf, T: +49 211 30211 0, F: +49 211 30211 555
 FRANKFURT A. M., Feldbergstraße 35, 60323 Frankfurt, T: +49 69 951145 0, F: +49 69 271 599 633
 MÜNCHEN, Nymphenburger Str. 3, 80335 München, T: +49 89 12712 0, F: +49 89 12712 111
 Internet: <http://www.mwe.com>

Leiter der Büros:

Dr. Norbert Schulte (Düsseldorf), Philipp von Ilberg (Frankfurt), Dr. Dirk Pohl (München)



Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Teamgröße in Deutschland: über 800 Anwälte weltweit, davon über 130 in Deutschland
Büros: Berlin, Hamburg, Köln und München sowie 16 internationale Standorte

Wir sind eine der dynamischsten Wirtschaftskanzleien in Deutschland. Mehr als 130 Rechtsanwälte und Steuerberater in unseren Büros in Berlin, Hamburg, Köln und München sowie mehr als 800 Berater weltweit unterstützen ein breites Spektrum von Unternehmen in allen relevanten Bereichen des Wirtschaftsrechts.

Unsere Anwälte verbinden große Erfahrung in wichtigen Industriesektoren mit einer erstklassigen Rechtsexpertise – und schaffen damit für unsere Mandanten wirtschaftlichen Mehrwert. Wir streben stets nach der besten Lösung, mit einem optimalen Service und möglichst effizientem Aufwand.

Als einer der Pioniere bei der Beratung von führenden Unternehmen im Digital Business haben wir besonderes Know-how in allen Mandaten rund um technologiegetriebene Geschäftsmodelle. Unsere Teams haben zahlreiche Preise gewonnen, und wir sind kontinuierlich unter den Top 20 M&A-Beratern für Midsize-Transaktionen.

Unser M&A-Team profitiert von einer europaweit führenden Venture Capital-Praxis. Wir beraten Start-ups wie Investoren in allen Phasen von der Unternehmensgründung bis zum Ausstieg. Start-ups begleiten wir bei der Gestaltung und Aufbau von Unternehmensstrukturen, Entwicklung der Kapitalstruktur, Umsetzung von Beteiligungsprogrammen, Verhandlung von Managementvereinbarungen und Exit-Transaktionen.

Investoren beraten wir zu Themen wie Legal Due Diligence, Verhandlung und Ausarbeitung der Beteiligungs- und Finanzierungsverträge oder Exit-Strategien.

Referenztransaktionen:

- Beratung von Wirecard bei der Übernahme der Citi Prepaid Card Services und weiteren Transaktionen
- Beratung von ProSiebenSat.1 Media SE bei der Fusion ihrer Tochtergesellschaft Aeria Games mit Gamig
- Beratung von Global Student Accommodation beim Erwerb des Headquarter-Portfolios mit rund 1.000 Studentenappartements von Devario Invest
- Beratung von smartclip beim Verkauf an RTL
- Beratung von Highland Europe bei der Investition in Mobile App Analytics Start-up adjust
- Beratung bei Venture Projekten für die Telekom
- Beratung bei der Finanzierung von HolidayInsider und Home24 GmbH bei der Rewe Group
- Beratung einer Finanzierungsrunde geführt von 7Ventures (ProSiebenSat.1 Gruppe) bei Amorelie
- Mentoring bei Microsoft Ventures
- Beratung von High-Tech Gründerfonds bei zahlreichen Investments
- Beratung von MCI Management bei dem Investment in Windeln.de und Investment in yd.yourdelivery GmbH (Lieferando)

Osborne Clarke

Innere Kanalstr. 15, 50823 Köln, Tel. +49 221 5108 4000 | Tanzende Türme, Reeperbahn 1, 20359 Hamburg, Tel. +49 40 55436 4000 | Münzstr. 21, 10178 Berlin, Tel. +49 30 20847 5960 | Nymphenburger Str. 1, 80335 Munich, Tel. +49 89 5434 8000 | Internet: <http://www.osborneclarke.com>

Kontakt: Nicolas Gabrysch, Partner, Tel. +49 221 5108 4030



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2009
Anzahl Partner/Teamgröße:	7 Partner, 4 Associates M&A/Private Equity: 3 Partner, 2 Associates

Unternehmensprofil:

Otto Mittag Fontane (OMF) ist eine ausschließlich in den Bereichen M&A/Private Equity sowie Bank- und Kapitalmarktrecht tätige Kanzlei. Die Gründungspartner arbeiten seit 1994 zusammen. Zwei der M&A-/Private Equity-Partner sind zudem Steuerberater.

Im Bereich M&A/Private Equity berät OMF alle rechtlichen und steuerrechtlichen Transaktionsaspekte sowie die Akquisitionsfinanzierung und ggf. die Beteiligung des Managements.

Bei Private Equity-Transaktionen deckt OMF zudem die rechtliche Begleitung des Investments über den gesamten "Lebenszyklus" ab, von u.a. post-akquisitorischen Umstrukturierungsmaßnahmen, Begleitung von Betriebsprüfungen hinsichtlich transaktionsrelevanter Feststellungen bis zum Exit in Form des Trade Sale, Secondary Buy-Out oder IPO. OMF berät zudem die Restrukturierung von Gesellschaften bei Beteiligung von Finanzinvestoren.

Zu den Mandanten gehören vornehmlich Private Equity-Fonds und andere Finanzinvestoren, strategische Käufer, Managementteams oder einzelne Manager in Buy-Out-Situationen und Unternehmerfamilien bei Veräußerungsüberlegungen und Strukturierungsmaßnahmen.

Referenz-Transaktionen:

- Shop Apotheke Europe N.V.: Erwerb Farmaline (2016)
- Lindsay Goldberg & Vogel: Managementbeteiligung VDM-Gruppe (2015)
- Finatem-Fonds: Veräußerung WST Präzisionstechnik GmbH (2016); Erwerb dataWerks-Gruppe (2016); Refinanzierung hGears-Gruppe (2016)
- HALDER: Veräußerung Gealan-Gruppe an VEKA AG (2014) sowie Erwerb der Gealan-Gruppe (2011); Veräußerung der Alukon-Gruppe (2013)

Otto Mittag Fontane

Partnerschaftsgesellschaft mbB – Rechtsanwälte / Steuerberater
 MesseTurm | Friedrich-Ebert-Anlage 49, 60308 Frankfurt am Main
 Tel: +49 (0)69 - 4500 13 500, Fax: +49 (0)69 - 4500 13 555
 Internet: www.ottomittagfontane.com

Management/Partner:

M&A/Private Equity Partner: Dr. Hans-Jochen Otto, Dr. Gabriele Fontane, Dr. Thomas M. Hofacker



Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1997
Anzahl Partner/Teamgröße: 33 Partner, 7 Of Counsel, mehr als 115 Rechtsanwälte/Steuerberater
Managing Partners: Dr. Benedikt Hohaus, Dr. Andreas Richter, Dr. Stefan Lebek

P+P Pöllath + Partners ist eine international tätige deutsche Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 115 Anwälten und Steuerberatern an den Standorten Berlin, Frankfurt und München.

Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung. P+P-Partner begleiten regelmäßige M&A-, Private-Equity- und Immobilientransaktionen aller Größen. P+P hat sich darüber hinaus eine führende Marktposition bei der Strukturierung von Private-Equity- und Real-Estate-Fonds sowie in der steuerlichen Beratung erarbeitet und genießt einen hervorragenden Ruf im Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht sowie in der Vermögens- und Nachfolgeplanung für Familienunternehmen und vermögende Privatpersonen.

P+P bietet fundierte Expertise, kreative und innovative Lösungen sowie unabhängige rechtliche und steuerliche Beratung in folgenden Arbeitsbereichen:

Mergers & Acquisitions

Unternehmenskauf, Strukturierung, Private Equity, Venture Capital, Finanzierungen, Kartellrecht, Distressed M&A, Schiedsverfahren

Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht

Gesellschafts-, Gesellschafter- und Organhandeln, Corporate Litigation und Compliance

Nachfolge und Vermögen

Erb- und steuerrechtliche Beratung von Familienunternehmen und vermögenden Privatpersonen, Stiftungen und Trusts sowie Family Offices

Private Funds

Errichtung, Strukturierung, Manager- und Investorenberatung, Aufsichtsrecht, AIFM-Richtlinie/KAGB-Beratung, Sekundärtransaktionen

Immobilien

Transaktionen, Projektentwicklung, Finanzierung, Joint Venture, Restrukturierung

Steuerstrukturierung und -gestaltung

M&A- und PE-Tax, Internationales Steuerrecht, Strukturierung und Besteuerung von Investmentfonds, Unternehmens- und Immobiliensteuerrecht, Steuerstreitverfahren

P+P-Partner sind als Mitglieder in Aufsichts- und Beiräten bekannter Unternehmen tätig und sind regelmäßig in nationalen und internationalen Rankings als führende Experten in ihren jeweiligen Fachgebieten gelistet.

P+P ist völlig unabhängig und arbeitet mit fachlich führenden Kollegen befreundeter Sozietäten in Deutschland und anderen Jurisdiktionen, sowie mit Beratern, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern zusammen.

Weitere Informationen auch zu unserer Pro-Bono-Arbeit und den P+P-Stiftungen auf unserer Website: www.pplaw.com

P+P Pöllath + Partners

P+P BERLIN

Potsdamer Platz 5
10785 Berlin
Tel: +49 (30) 25353-0
Fax: +49 (30) 25353-999
ber@pplaw.com

P+P FRANKFURT / MAIN

An der Welle 3
60322 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 247047-0
Fax: +49 (69) 247047-30
fra@pplaw.com

P+P MÜNCHEN

Hofstatt 1
80331 München
Tel: +49 (89) 24240-0
Fax: +49 (89) 24240-999
muc@pplaw.com



Einfach. gut. beraten.

Branche:	Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gründungsjahr:	1975
Anzahl Partner/Teamgröße:	9/70
Niederlassungen:	München, Traunstein

Unternehmensprofil:

Einfach. Gut. Beraten. Sind Sie bei der Pape & Co. GmbH Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Denn wir verstehen uns als Gesamtproblembetrachter. Unternehmerische Beratungskompetenz trifft auf klassisches Steuerhandwerk. Professionalität auf gelebten Teamspirit. Wir sind das nationale und internationale Beratungsunternehmen für den Mittelstand. Etabliert, engagiert und auf visionäre Lösungen spezialisiert.

Ob kleines oder mittleres Unternehmen, Startup, Investor, Family Office oder Germany Inbound – mit der Pape & Co. holen Sie sich einen Experten ins Boot, der über jahrzehntelanges Branchenwissen verfügt und eine individuelle Rundumbetreuung bietet. Mit bewährtem Spezialisten-Netzwerk, in alles-aus-einer-Hand-Manier und genau dort, wo es wirklich sinnvoll und wirtschaftlich ist. Neben den klassischen Compliance-Bereichen aus Steuerrecht, Rechnungswesen und Jahresabschlussprüfung, liegt unsere Stärke vor allem in der beratenden Kür.

Auch Startups sind bei der Pape & Co. in kompetenten Händen. Denn als verantwortungsvoller Sparringspartner liegt hierbei unser Hauptaugenmerk darauf, typische Startup-Fehler zu vermeiden und wichtige Themen zu gegebener Zeit aktiv in Angriff zu nehmen. Wir begleiten von der Gründung, über den Wachstums- und Internationalisierungsprozess bis hin zum Exit. Dabei ist ein solides kaufmännisches und steuerliches Fundament die Basis und der Blick über den Tellerrand essentieller Begleiter.

Und weil Letzterer zu unserem Selbstverständnis gehört, engagiert sich die Pape & Co. im internationalen Netzwerk CPAAI, in der lokalen Wirtschaftsförderung und als Sponsor, Coach sowie Workshop-Ausrichter bei verschiedenen Existenzgründer-Projekten.

Referenztransaktionen:

- auf Anfrage

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Oberföhringer Straße 8, D - 81679 München

Tel: +49 (0)89-48955-0, Fax: +49 (0)89-48955-123

Internet: <http://www.pape-co.de>, E-Mail: office@pape-co.de

Management/Partner:

Arthur Pape, Michaela Pape, Andreas Klier, Petra Zimmermann-Schwier, Maria Ascherl, Silvia Witt, Markus Uzicanin, Matthias Sappl, Daniela Kemmer



Pinsent Masons

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1769, in Deutschland seit 2012
Anzahl Partner/Teamgröße:	Deutschland: 22 Partner/innen und über 70 Anwälte/innen Weltweit: über 400 Partner/innen und über 1.700 Anwälte/innen
Standorte:	Deutschland: München, Düsseldorf; Frankreich; Großbritannien; Mittlerer Osten; Asien; Australien; Südafrika

Unternehmensprofil:

Zukunftsweisende Rechtsberatung für die Bereiche Technologie, Life Sciences und Energie. Persönlich, klar, vernetzt.

Pinsent Masons ist eine der führenden internationalen Wirtschaftskanzleien. Unsere Wurzeln reichen bis ins Jahr 1769 zurück. Heute zählt die Kanzlei mehr als 1.700 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte an 22 Standorten in Europa, im Mittleren Osten, in Asien, Australien und Südafrika.

Langjährige Branchenfokussierung hat uns tiefgreifendes Know-how eingetragen, das uns heute zu Vorreitern bei innovativen Beratungskonzepten und digitalen Services macht. Eine gute Basis, um unseren Mandanten einen Vorsprung zu sichern. Das ist es, was Sie von uns erwarten dürfen. Unsere Stärken liegen dabei in folgenden Praxisbereichen:

- Corporate and M&A
- Intellectual Property
- Litigation & International Arbitration
- Real Estate & Property
- Public & Regulatory
- Venture Capital & Private Equity
- HR & Employment
- Stock Corporation & Capital Markets
- Banking & Finance
- Tax
- TMT & Sourcing
- Energy
- Competition & Compliance
- Construction & Engineering



Pinsent Masons Germany LLP

München • Düsseldorf

Internet: www.pinsentmasons.de

E-Mail: kontakt@pinsentmasons.com

Management/Partner:

Rainer Kreifels (Head of Germany), Dr. Florian von Baum (Head of Munich), Thorsten Volz (Head of Düsseldorf)



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2009
Teamgröße in Deutschland:	4 Rechtsanwälte, davon 3 Partner
Büros:	Mainz

Kanzleiprofil:

RoosLegal ist eine Anwaltskanzlei mit einem klaren Fokus: wir beraten schwerpunktmäßig

- Kauf- und Verkaufstransaktionen von Unternehmen im Mid-Cap-Bereich,
- Vorstände, Geschäftsführer und Aufsichtsräte, sowie
- Rechtsstreitigkeiten mit M&A-Hintergrund.

Unsere Beratungsfelder umfassen dabei insbesondere deutsches und internationales Gesellschaftsrecht, Individual- und Kollektivarbeitsrecht, Kapitalmarktrecht, M&A, Private Equity, Unternehmensnachfolge, Venture Capital, Management-Buy-Out (MBO), Leverage-Buy-Out (LBO), Umstrukturierungen, Distressed M&A sowie Sanierung und Insolvenz. Durch ein enges Netzwerk mit ausländischen Kanzleien betreuen und steuern wir auch grenzüberschreitende Transaktionen für unsere Mandanten.

Zu unseren Mandanten zählen eine Vielzahl nationaler und internationaler Unternehmen aus dem Mittelstand, Private Equity-Gesellschaften, Family Offices, Manager sowie Firmeninhaber.

Alle Berater bei RoosLegal sind hochqualifizierte Spezialisten in den angebotenen Beratungsfeldern und verfügen über umfangreiche und langjährige Erfahrungen aus einer Vielzahl von nationalen und internationalen Unternehmenstransaktionen. Qualität und Effizienz der Mandantenbetreuung stehen bei RoosLegal an erster Stelle; dies können wir insbesondere dadurch gewährleisten, dass alle unsere Berater ausschließlich aus internationalen Großkanzleien oder Konzernen stammen. Der hieraus resultierende Erfolg unserer Beratung spiegelt sich vor allem durch einen hervorragenden Ruf bei Mandanten und Branchenkennern sowie durch eine hohe Mandantenzufriedenheit wider. So wurde z.B. Dr. Michael Roos 2016 zum wiederholten Male vom Branchenverlag Best Lawyers und dem Handelsblatt als einer der bundesweit führenden Experten für Private Equity benannt.

Referenztransaktionen:

- Beratung der 21sportsgroup GmbH bei mehreren Finanzierungsrunden
- Beratung eines Firmeninhabers bei der Veräußerung von zwei Härtereien an Bodycote
- Beratung der VR Equitypartners GmbH und der Wagner Holding beim Erwerb der Dr. Förster AG
- Beratung der Gesellschafter der My Fitness GmbH bei einer Verschmelzung und Finanzierungsrunde
- Beratung der SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH beim Erwerb mehrerer Gesellschaften (u.a. puracon GmbH und Medigroba)

RoosLegal – Dr. Michael Roos Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Bretzenheimer Straße 17, 55128 Mainz, Tel: +49 (0)6131 720 676 0

Internet: www.rooslegal.de

Kontakt Private Equity: Dr. Michael Roos (michael.roos@rooslegal.de)



Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuer-, Transaktions- und Rechtsberatung Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964
Mitarbeiter:	350 Berufsträger, davon über 80 Partner
Niederlassungen:	23 Standorte bundesweit

Unternehmensprofil:

Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung, Transaktionsberatung, Risikomanagement sowie Restrukturierungsberatung – wir finden maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Fragestellungen. Die fast 1.000 Mitarbeiter betreuen von 23 Standorten aus vor allem mittelständische und wachstumsorientierte Firmen. Mit diesen multidisziplinären Dienstleistungen wurde 2015 ein Umsatz von 103,3 Millionen Euro erzielt. Damit zählt RSM zu den zehn größten Prüfungs- und Beratungseinheiten in Deutschland.

Aufgrund der Mitgliedschaft im weltweiten Netzwerk haben die Mandanten der RSM Zugriff auf die Expertise von 38.300 Kollegen in über 120 Ländern weltweit, die durch die gemeinsame Vision, das Unternehmertum in der heutigen Weltwirtschaft zu fördern, verbunden sind.

Services

Transaktionen als unverzichtbarer Bestandteil einer jeden Unternehmensstrategie stellen aufgrund ihrer hohen Komplexität die Unternehmensführung häufig vor eine große Herausforderung. RSM unterstützt Unternehmen während des gesamten Transaktionsprozesses bis zum erfolgreichen Abschluss. Die Dienstleistungen von RSM sind ausgerichtet auf mittelständische Unternehmen und umfassen insbesondere die drei Bereiche:

1. M&A: Beratung bei Unternehmenskäufen, Unternehmensverkäufen und Börsengängen
 2. Transaction Advisory Services: Financial, Tax und Legal Due Diligences
 3. Sonstige Corporate Finance Leistungen: Unternehmensbewertung, Restrukturierung und Post-Merger Integration
-

RSM Deutschland GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Friedrichstraße 189, 10117 Berlin

Executive Office

Georg-Glock-Straße 4, 40474 Düsseldorf

T: +49 211 600 55 441 | E: info@rsmgermany.de | W: www.rsmgermany.de

Leiter Transaction Services:

Christian Roller, E: christian.roller@rsmgermany.de

Volkmar Berner, E: volkmar.berner@rsmgermany.de



Branche: Rechtsanwälte/Steuerberater
Gründungsjahr: 2016
Anzahl Partner/Teamgröße: 6 Partner / 5 Rechtsanwälte, 1 Steuerberater
Standorte: Nürnberg, Deutschland

Unternehmensprofil:

THEOPARK ist eine auf Gesellschaftsrecht, M&A, Insolvenzrecht, Handels- und Vertriebsrecht sowie Steuerrecht spezialisierte Wirtschaftskanzlei mit Sitz in Nürnberg. Die 6 Gründungspartner Mathias Becker, Gernot Giesecke, Michael Krumwiede, Alexander Saueracker, Rainer Schaaf und Jürgen Siegl sind ausgewiesene Experten für die Beratung internationaler M&A-Transaktionen, Distressed M&A, Insolvenzrecht, Gesellschaftsrecht, Steuerrecht sowie Handels- und Vertriebsrecht. Darüber hinaus haben sie sich auf die Strukturierung von Finanzierungen, Unternehmensnachfolge, erbrechtliche Beratung und wirtschaftsrechtliche Prozessführung spezialisiert.

THEOPARK konzentriert sich auf folgende Rechtsbereiche:

- Corporate / M&A
- Litigation
- Bankrecht
- Sanierung
- Insolvenzrecht
- Handels- und Vertriebsrecht
- Finanzierungsrecht
- Restrukturierung
- Steuerrecht
- Erbrecht, Unternehmensnachfolge
- Schiedsverfahren

Die Partner von THEOPARK verfügen über fundierte Branchenkenntnisse und ein tiefgreifendes Verständnis für die Herausforderungen von Unternehmen insbesondere aus den Branchen:

- Automobil
- Immobilien
- Pharma, Laborwesen, Life Science
- Handel

Ausgewählte Referenzen (seit Gründung):

- Beratung des börsennotierten amerikanischen Medizintechnikunternehmens Harvard Bioscience, Inc., mit Sitz in Holliston, Massachusetts, beim Verkauf der AHN Biotechnologie GmbH an den dänischen Investor Capp ApS

THEOPARK Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB

Theodorstraße 1
 90489 Nürnberg
 Tel: +49 911 509617-0
 Fax: +49 911 509617-99
 Internet: www.theopark.com, E-Mail: info@theopark.com

Management/Partner:

Mathias Becker, Gernot Giesecke, Michael Krumwiede, Alexander Saueracker, Rainer Schaaf, Jürgen Siegl

TIGGES

RECHTSANWÄLTE

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner	10
Teamgröße in Deutschland:	26 Berufsträger
Niederlassungen:	Düsseldorf, Berlin, München, Warschau

Unternehmensprofil:

Als mittelgroße, international orientierte Sozietät beraten und vertreten TIGGES Rechtsanwälte Unternehmer und Unternehmen aus Deutschland und dem Ausland in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Schwerpunkte und Kernkompetenzen liegen dabei in den Bereichen Steuern und Vermögensnachfolge, Unternehmens- und Beteiligungserwerb, Vertriebssysteme, IP, Einkauf und Logistik, Immobilienrecht und Deutsch-Polnische Geschäftsbeziehungen.

Im Bereich Private Equity und Venture Capital beraten wir Investoren und Unternehmer in allen rechtlichen und steuerlichen Aspekten des Erwerbs von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen. Auf internationaler Ebene begleiten wir Unternehmensgründungen sowie Joint Venture- und Kooperationsverträge in Europa und Übersee.

Referenz-Mandate:

- VGP-Gruppe bei dem Erwerb mehrerer Gewerbegroßimmobilien
 - VGP-Gruppe beim Abschluss mehrerer Gewerbemietverträge in Logistikparks
 - Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an einem mittelständischen Handelsunternehmen an einen deutschen Konzern
 - Begleitung von Start-up-Unternehmen im Rahmen einer VC-Finanzierung
 - Steuerliche und gesellschaftsrechtliche Gestaltung mehrerer Unternehmensnachfolgen
 - Errichtung und Betreuung von Familienstiftungen
 - Begleitung von Verkäufen von Beteiligungen an mittelständischen Handels- und Produktionsunternehmen
 - Begleitung eines Mittelständlers bei der Gründung verschiedener Niederlassungen weltweit
-

TIGGES Rechtsanwälte

Zollhof 8, 40221 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211 8687-0, Fax: +49 (0)211 8687-230

Internet: www.tigges.legal

Management/Partner:

Dr. Michael Tigges, LL.M., Dr. Guido Holler, Klaus-Peter Langenkamp

TRACC LEGAL

TRANSACTION > CORPORATE > COMMERCIAL

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2011
Anzahl der Rechtsanwälte:	4, davon 4 Partner
Büros:	München

Als spezialisierte Wirtschaftskanzlei bieten wir einen branchenunabhängigen, auf die individuellen Bedürfnisse unserer Mandanten zugeschnittenen Service. Wir verstehen uns nicht nur als rechtliche Berater, sondern aufgrund unseres unternehmerischen Verständnisses auch als wirtschaftlicher und strategischer Partner unserer Mandanten. Zu unseren Mandanten zählen mittelständische Unternehmen, Konzerne, Finanzinvestoren, Private Equity-Fonds sowie Family Offices. Darüber hinaus beraten wir Gesellschafter, Vorstände und Geschäftsführer sowie Privatleute mit anspruchsvollem Beratungsbedarf.

Der Name TRACC LEGAL steht für unser Programm: "Transaction, Corporate, Commercial".

Unser Fokus liegt auf der Betreuung in zentralen Bereichen des Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts. Im Bereich Mergers & Acquisitions beraten wir umfassend beim An- und Verkauf von deutschen und internationalen Unternehmen, auch beim Kauf aus Insolvenzen oder Krisensituationen. Wir übernehmen die Organisation und Durchführung des gesamten Transaktionsmanagements, von der Vorbereitung und Durchführung der Due Diligence über Vertragsverhandlungen und -gestaltungen, rechtliche und strategische Deal Strukturierungen bis hin zu Post Merger Reorganisationen. Wir sind sowohl für Käufer als auch für Verkäufer von Unternehmen tätig.

Darüber hinaus finden die Portfoliounternehmen unserer Mandanten in uns einen verlässlichen Partner im Bereich Corporate Housekeeping. Zudem beraten wir im Zusammenhang mit Unternehmenskooperationen und Joint Ventures. Für unsere Mandanten entwickeln wir Management- und Mitarbeiterbeteiligungsmodelle und setzen diese erfolgreich in die Praxis um.

Ferner sehen wir die Beratung in den Bereichen Restrukturierung und Sanierung, einschließlich der Entwicklung von Insolvenzvermeidungsstrategien, der Konzeption, Verhandlung und Umsetzung von Umschuldungs-/Refinanzierungs- und Auffangkonzepten, der Durchführung geordneter Liquidationen und notfalls der Vorbereitung eines Insolvenzverfahrens, als Teil unserer Praxis an.

Ausgesuchte Referenztransaktionen:

- Beratung der ADCURAM Industrieholding beim Verkauf der Hennecke-Gruppe an Capvis (2016)
- Beratung der STRATEC Biomedical AG beim Erwerb der Sony DADC BioSciences GmbH von der Sony DADC Austria AG (2016)
- Beratung der Nuvisan Gruppe beim Erwerb des Forschungs- und Entwicklungsstandorts für Pharmakokinetik und Metabolismus von der Merck KGaA (2016)
- Beratung der EOS Capital Partners GmbH beim Erwerb der Variotech Gruppe (2016)
- Beratung der Quantum Capital Partners AG bei der Übernahme des Geschäftsbereichs TeleAlarm von Bosch (2015)
- Beratung der ADCURAM Industrieholding beim Erwerb der Bauelementesparte der Haas Gruppe (2015)

TRACC LEGAL Rechtsanwälte GbR

Theresienhöhe 30, 80339 München, Tel: +49 (0) 89 9544302-11

Internet: www.tracc-legal.de

Kontakt M&A, Private Equity: Dr. Thomas Lotz (lotz@tracc-legal.de)



Branche:	Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	250
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Die UHY Deutschland AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen langjährig tätiger Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit insgesamt rd. 250 Mitarbeitern und Partnern, davon rd. 90 Berufsträger (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte). Ziel der Zusammenarbeit in der UHY Deutschland AG ist es, unseren Mandanten durch das zusammengefasste Know-how aller Mitarbeiter und Partner auf höchstem Niveau Prüfungs- und Beratungsleistungen bundesweit anbieten zu können. Wir sind Partner von bioPLUS, einem Netzwerk von Dienstleistern, die über besondere Erfahrung in der Betreuung von Life Science-Unternehmen verfügen. Wir sind Mitglied von UHY, einem weltweiten Verbund von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften mit über 7.600 Mitarbeitern in mehr als 90 Ländern.

Das Dienstleistungsangebot umfasst alle berufsüblichen Tätigkeiten von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern. Darüber hinaus verfügen wir über umfangreiches praxiserprobtes Know-how auf folgenden Gebieten: Begleitung von Börsengängen, Due Diligence, internationale Rechnungslegung (IFRS), Prüfung und Beratung von Finanzdienstleistern, Dokumentation und Gestaltung von internen Kontrollsystemen (IKS), Sanierungsberatung, Unternehmensbewertung, Finanzierung Mittelstand.

Branchenschwerpunkte sind unter anderem: Life Sciences, Finanzdienstleister, Immobilienwirtschaft, Neue Medien, Tourismus und Bildung. Wir sind als eine von wenigen deutschen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften beim US-amerikanischen PCAOB registriert.

Referenztransaktionen:

- auf Anfrage

UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Zimmerstraße 23, D - 10969 Berlin

Tel: +49 (0)30-226593-0, Fax: +49 (0)30-22679050

Internet: <http://www.uhy-deutschland.de>, E-Mail: berlin@uhy-berlin.de

Management/Partner:

Torsten Jasper, Dr. Horst Michael Leyh, Dietrich Müller, Sebastian Otten, Dr. Ulla Peters, Thilo Rath, Gunter Stoeber, Igor Stranz, Tobias Stuber, Thomas Wahlen, Dr. Edmund Weigert



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1931: New York 2000: Eröffnung Büro Frankfurt 2004: Eröffnung Büro München
Anzahl Partner/Teamgröße:	11 Partner, insgesamt ca. 58 Anwälte in den deutschen Büros
Niederlassungen:	Boston, Budapest, Dallas, Dubai, Frankfurt/Main, Hongkong, Houston, London, Miami, München, New York, Paris, Peking, Prag, Princeton, Shanghai, Silicon Valley, Warschau, Washington DC

Unternehmensprofil:

Weil, Gotshal & Manges ist eine der international führenden Anwaltskanzleien. 1931 in New York gegründet, bietet sie heute durch ein Netzwerk von über 1100 Anwälten an 19 Standorten weltweit Beratungsleistungen aus einer Hand für Mandanten aus nahezu allen Branchen.

Dem Beratungsbedarf global agierender Unternehmen in Deutschland entsprechend, gründete Weil im Jahr 2000 ihr erstes Büro in Frankfurt. Mit der Eröffnung eines zweiten Standorts in München im Februar 2004 setzte die Kanzlei den Expansionskurs fort. Die beiden deutschen Standorte haben in kurzer Zeit eine führende Marktposition insbesondere in den Bereichen Private Equity, M&A und Restructuring/Distressed M&A aufgebaut.

Das breite Tätigkeitsspektrum im Bereich Private Equity umfasst u.a. traditionelle und Distressed Private Equity-Transaktionen, Secondary Buy-Outs sowie den Verkauf von Portfoliogesellschaften. Die Kanzlei berät auch Finanzinvestoren im Rahmen der Restrukturierung von Portfoliogesellschaften. Die M&A-Praxis der deutschen Büros begleitet sowohl traditionelle als auch Distressed M&A-Transaktionen mit einer grenzüberschreitenden Komponente. Ergänzend werden Beratungsleistungen in den Bereichen Akquisitionsfinanzierung, steuerliche Strukturierung, Fusionskontrolle und Refinanzierung angeboten.

Referenztransaktionen:

- Beratung der Gesellschafter des Wettanbieters Tipico bei der Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an CVC Capital Partners
- Beratung Centerbridge Partners beim Erwerb der Senvion SE einschließlich High-Yield Bond Emission und Bankenfinanzierung sowie beim IPO der Gesellschaft an der Frankfurter Börse
- Beratung von The Gores Group bei der Veräußerung ihres Anteils von 51 % an Unify (vormals Siemens Enterprise Communications) an den an der Pariser Börse gelisteten französischen IT-Dienstleister Atos SE
- Beratung von General Atlantic bei der Veräußerung ihres 30%igen Anteils an Axel Springer Digital Classifieds GmbH an Axel Springer SE
- Beratung von TPG Capital bei der Veräußerung sämtlicher Geschäftsanteile an der MEDIA BROADCAST Gruppe an den Mobilfunkanbieter Freenet AG
- Beratung von Bregal Unternehmerkapital beim Erwerb sämtlicher Anteile an der Binder-Gruppe, einem führenden Hersteller von Aluminium-Anbauteilen für die Automobilindustrie

Weil, Gotshal & Manges LLP

Taunusanlage 1 (Skyper), 60329 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69-21659600, Fax: +49 (0)69-21659699
Maximilianhöfe, Maximilianstraße 13, 80539 München, Tel: +49 (0)89-242430, Fax: +49 (0)89-24243399

Internet: <http://www.weil.com>

Managing Partner: Prof. Dr. Gerhard Schmidt



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1995
Anzahl Teamgröße:	30
Niederlassungen:	München · Berlin · Hamburg · Heidelberg · Düsseldorf

Unternehmensprofil:

Weitnauer steht für die Themen **Finance | Technology | Transactions**.

Wir betreuen Unternehmen, Unternehmer und Investoren im In- und Ausland schwerpunktmäßig im Rahmen von **Equity und Debt Finanzierungen** vor allem innovativer Unternehmen durch **Venture Capital**, im **Bank- und Investmentrecht**, im **IT-Recht** und in Fragen des **Datenschutzes** sowie bei **M&A** und **Life Sciences Transaktionen**.

Die **persönliche Beratung** unserer Mandanten steht für uns im Vordergrund. **Kompetenz und Erfahrung**, Dynamik, Unternehmer- und Teamgeist, kurze direkte Wege zum Mandanten, **höchste Qualität** und **rasche Bearbeitungszeiten** sowie eine Honorarpolitik mit Augenmaß sind für uns wesentlich und zeichnen unsere Arbeit aus.

Mit unserem Team aus international ausgebildeten **Wirtschaftsanwälten** sind wir imstande, komplexe Fragestellungen aus einer Hand zu lösen und ohne Reibungsverluste im direkten Mandantenkontakt auch größere Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Neben Deutsch sind **Englisch und Französisch** unsere täglichen Arbeitssprachen.

Die Kanzlei ist Mitglied in industriespezifischen Fachnetzwerken und im internationalen **PARLEX**-Netzwerk.

Referenztransaktionen: *Auf Anfrage*

Weitnauer Rechtsanwälte

Weitnauer München: Ohmstraße 22, 80802 München,
Tel.: +49.89.38 39 95-0, Fax: +49.89.38 39 95-99, E muenchen@weitnauer.net

Weitnauer Berlin: Französische Straße 13, 10117 Berlin,
Tel.: +49.30.230 96 77-0, Fax: +49.30.230 96 77-99, E berlin@weitnauer.net

Weitnauer Hamburg: Neuer Wall 84, 20354 Hamburg,
Tel.: +49.40.229 40 43-0, Fax: +49.40.229 40 43-1, E hamburg@weitnauer.net

Weitnauer Heidelberg: Im Neuenheimer Feld 515, 69120 Heidelberg
Tel.: +49.6221.729 13-00, Fax: +49.6221.729 13-09, E heidelberg@weitnauer.net

Weitnauer Düsseldorf: Grafenberger Allee 115-117, 40237 Düsseldorf
Tel.: +49.211.24 86 76-50, Fax: +49.211.24 86 76-51, E duesseldorf@weitnauer.net

Internet: <http://www.weitnauer.net>



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2004
Teamgröße in Deutschland:	7
Niederlassungen:	Köln

Unternehmensprofil:

WSS Redpoint Rechtsanwälte ist eine auf die wirtschaftsrechtliche Beratung von Startups, Wachstumsunternehmen, Venture Capital Investoren und Business Angels spezialisierte Kanzlei. Sie berät Startups und Wachstumsunternehmen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Investoren berät die Kanzlei bei Finanzierungsrunden und im Rahmen von Exit-Transaktionen. Die praktische Erfahrung des Teams basiert auf einem Portfolio von Wachstumsunternehmen, die von WSS Redpoint überwiegend schon seit der Gründung über mehrere Finanzierungsrunden begleitet werden. Für die meisten dieser Unternehmen agiert die Kanzlei als ausgelagerte Rechtsabteilung und koordiniert alle rechtlichen Angelegenheiten. Der Kernfokus von WSS Redpoint Rechtsanwälte liegt auf dem Gesellschafts-, Kapitalmarkt- und Wirtschaftsrecht sowie IT- und Medienrecht. Um den Mandanten ein umfassendes Angebot in allen rechtlichen und auch steuerlichen Bereichen zu ermöglichen, arbeitet WSS Redpoint mit einem Netzwerk renommierter Spezialisten aus Deutschland und dem Ausland zusammen.

Die Kernkompetenzen des WSS Redpoint-Teams:

- Gesellschaftsrecht aller Rechtsformen (z. B. Gründung, laufende Beratung, Umstrukturierung)
- Begleitung des Aufbaus und Wachstums von Unternehmen
- Strukturierung und Gestaltung von Vertriebswegen (z. B. AGB, eCommerce, Joint Venture)
- Kauf und Verkauf von Unternehmen (M&A)
- Unternehmensfinanzierung und Investitionen (z. B. Venture Capital, Private Equity)
- Kapitalmarktrecht (z. B. Wertpapier- und Vermögensanlagenprospekte, Crowdfunding)
- IT- und Medienrecht (inkl. eCommerce, Marken- und Wettbewerbsrecht, Datenschutzrecht)

Neben jungen und wachstumsorientierten Unternehmen zählen auch institutionelle und private Investoren zu den Mandanten der Kanzlei.

Beispielreferenzen aus der Startup-, Venture Capital- und Finanzierungs-Praxis:

- Beratung der navabi GmbH in vier Finanzierungsrunden unter anderem durch DuMont Venture, Seventure, Index Ventures und Bauer Ventures
- Beratung der NEMOS GmbH bei zwei Finanzierungsrunden durch ELS und Privatinvestoren
- Beratung der Reputami GmbH bei zwei Finanzierungsrunden durch hub:raum (Deutsche Telekom) und Business Angel
- Beratung der KLANG:technologies GmbH bei zwei Finanzierungsrunden durch S-UBG und Business Angel
- Beratung des Mehrheitsgesellschafters der Media Group One GmbH beim Verkauf an Yahoo!
- Beratung der Gesellschafter der Peters Software GmbH beim Verkauf an Boeing

WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Spichernstraße 73, 50672 Köln

Tel.: +49 (221) 27 25 188 0, Fax: +49 (221) 27 25 188 27

Internet: www.wss-redpoint.com

Managing Partner: Peter Siedlatzek (siedlatzek@wss-redpoint.com)

Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche

Gerhard Abel

Partner und Gesellschafter
ACTIVE M&A Experts GmbH
Telefon: +49 (0)211 - 95786855
E-Mail: abel@active-ma.com

Erfahrungen

- Diplom-Ökonom, Universität Gießen
- Über 25 Jahre Führungstätigkeit im Corporate Finance Bereich der Dresdner Bank
- Managing Director Corporate Finance für deutsche Großkonzerne Leiter internationales Emissionsgeschäft – weltweit Aufbau und Leitung eines Teams für das Corporate Finance Geschäft mit mittelständischen Unternehmen in Deutschland
- Seit 2008 selbständiger Berater für mittelständische M&A Transaktionen im nationalen und internationalen Rahmen
- Mitglied im Beirat einer jungen Industrieholding für kleine mittelständische Unternehmen

Experte für

- Kauf- und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen unter Einbeziehung von Finanzierungsfragen
- Nachfolgesituationen mit einem besonderen Schwerpunkt für MBI/MBO Ansätze
- Käuferberatung in komplexen, auch grenzüberschreitenden Wettbewerbssituationen
- Unternehmenskäufe durch Finanzinvestoren, einschließlich Family Holdings, Mittelstands-Beteiligungsgesellschaften und Privatpersonen (zielgerichtetes Research und Potenzialerschließung)

DI Dr. Doris Agneter

Geschäftsführerin
tecnet equity
NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH
Tel: +43 (0) 2742 9000 19300
E-Mail: agneter@tecnet.at



Doris Agneter ist seit 2005 Geschäftsführerin der tecnet equity. Davor war sie Vorstand der RZB Private Equity Holding AG und der Centro Property Holding AG. Während dieser Zeit war sie Mitglied in diversen Beiräten und Aufsichtsräten von Private Equity Fonds.

Zuvor hat sie in der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (vormals FGG) die Abteilung Eigenkapital / Venture Capital aufgebaut und geleitet, nachdem sie an der Technischen Universität Wien am Institut für Ökonometrie, Operations Research und Systemtheorie als Vertragsassistentin gearbeitet hatte.

Doris Agneter ist als Lektorin an mehreren österreichischen Universitäten tätig. Im Laufe ihrer Tätigkeiten war sie Mitglied zahlreicher Expertengruppen – unter anderem für die European Commission sowie im Vorstand der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO).

Dr. Agneter studierte Technische Mathematik an der Technischen Universität Wien (Planungs- und Wirtschaftsmathematik) und absolvierte eine Post graduate Ausbildung in Betriebswirtschaft am Institut für Höhere Studien.

Donatus Albrecht

Vorstand AURELIUS Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA

Tel: +49 (0) 89 -544 799-0

E-Mail: donatus.albrecht@aureliusinvest.de



Donatus Albrecht ist seit 2006 bei AURELIUS tätig und für den Bereich Akquisition und Exit verantwortlich. Er leitete insgesamt über 70 Kauf- und Verkaufstransaktionen sowie Börsengänge und gehört seit 2008 dem Vorstand an. Nach seinem volkswirtschaftlichen Studium an der Ludwig-Maximilians-Universität München war Donatus Albrecht im Bereich Unternehmensentwicklung der Deutschen Bahn AG tätig und konzentrierte sich dort auf Prozessverbesserungen und strategische Neuausrichtungen.

Danach wechselte er in das Finanzgeschäft zur Pricap Venture Partners AG (Thomas Matzen-Gruppe), wo er sechs Jahre als Investmentmanager und Prokurist bei der Durchführung von mehr als 20 Transaktionen vom Erstinvestment bis zum Börsengang mitwirkte.

Arnd Allert

Geschäftsführender Gesellschafter

Allert & Co. GmbH

Tel: +49 (0) 621 3285940

E-Mail: allert@allertco.com



Nach zehn Jahren im Corporate Banking der Deutschen Bank und in leitender Funktion im Stahlhandel ab dem Jahr 2000 Geschäftsführer einer M&A-Beratungsfirma. Seit 2003 Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von Allert & Co., M&A-Advisory.

Langjährige Tätigkeit als Referent an Hochschulen zu den Themen „Corporate Finance“, „Mergers and Acquisitions“ und „Verhandlungsstrategien“.

Mehrere Beirats- und Verwaltungsratsmandate

CVA, Certified Valuation Analyst

Absolvent des PON Program on Negotiation der Harvard Law School

Co-Autor des Buches „Unternehmensverkauf in der Krise“

Mitautor des Buches „Modernes Sanierungsmanagement“

Autor des Buches „Erfolgreich verhandeln bei M&A-Transaktionen im Mittelstand“

Andreas Augustin

Geschäftsführer

Family Trust Investor FTI GmbH

Tel: +49 (0)89 2154 730 – 10

E-Mail: augustin@familytrust.de



Andreas Augustin ist Geschäftsführer von Family Trust und seit dem Jahr 2005 im Beteiligungsgeschäft aktiv. Family Trust investiert eigenes Vermögen und erwirbt gemeinsam mit Co-Investoren Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen und Konzernausgründungen im deutschsprachigen Raum. Vor Gründung der Gesellschaft war Andreas Augustin als Geschäftsführer und Sanierungsexperte für verschiedene Portfoliofirmen (Chemie, Handel, Dienstleistungen) der Orlando Management AG tätig. Davor arbeitete er als Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group auf zahlreichen Strategie-, Wachstums-, Restrukturierungs- und M&A-Projekten in den Branchen Industriegüter, High Tech, Energie und Finanzen.

Andreas ist Diplom-Physiker der Technischen Universität München, war Research Fellow an der Harvard Medical School und hat einen MBA der Stanford Graduate School of Business.

Peter Auner

Partner

VNT Management

Tel: +49 (0) 89 51463696

E-Mail: peter.auner@vntm.com



Peter Auner ist Partner von VNT Management seit 2013. VNT ist eine der ersten europäischen Risikokapitalgesellschaften, deren Fokus auf sauberen Technologien, insbesondere erneuerbarer Energie, Leistungselektronik und Energieeinsparung liegt. Dabei ist VNT in Skandinavien sowie im deutschsprachigen Raum tätig. Zurzeit führt VNT 3 Fonds mit einem Investitionskapital von 157 Mio. Euro. Vor seiner Tätigkeit bei VNT war er 23 Jahre in der elektrotechnischen Industrie tätig und verfügt über internationale Berufserfahrung durch Arbeitsaufenthalte in Ländern wie der USA, China, Japan und der Schweiz. Er war viele Jahre als VP einer globalen Business Unit für die Schaltbau Gruppe sowie als Leiter R&D bei Yamaichi Electronics beschäftigt. Seine berufliche Laufbahn als Maschinenbauingenieur startete er als Partner eines Ingenieurbüros für elektromechanische Komponenten. Zu seinen Hauptkunden in dieser Zeit zählten die Bosch und Lappkabel Gruppe.

Alfred Aupperle

Inhaber

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING

Tel. + 49 (0)7381 - 9329969

Mobil +49 (0)171 - 7803675

E-Mail: aa@alfredaupperle.de

Alfred Aupperle gründete 1986 die ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING.

Nach seinem Studium der Produktionstechnik und des Wirtschaftsingenieurwesens war er Mitglied der Geschäftsleitung im familieneigenen Unternehmen im Anlagenbau und gründete dann 1986 die ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING.

Er ist seither ausschließlich in der Beratung und Betreuung von Unternehmens- und Beteiligungstransaktionen in Deutschland und dem europäischen Ausland tätig und verfügt über ausgewiesene Branchenexpertise und beste Referenzen in Industrie, Handel und Dienstleistung.

Prof. Dr. Heiko Aurenz

Managing Partner

Ebner Stolz Management Consultants GmbH

Tel: +49 (0) 711 - 2049-1184

E-Mail: heiko.aurenz@ebnerstolz.de



Prof. Dr. Heiko Aurenz gründete 1996 die Ebner Stolz Management Consultants GmbH – einem Anbieter interdisziplinärer Beratungsleistungen in Deutschland – und ist geschäftsführender Gesellschafter.

Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften ist er für die Bereiche Corporate Finance und Unternehmenssteuerung bei Ebner Stolz tätig.

Sein Beratungsschwerpunkt liegt außerdem im Bereich der Begleitung von börsenorientierten und Familienunternehmen als Aufsichts- und Beirat.

RA Thomas Austmann

Partner

AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Tel: +49 (0) 211 - 300435 00

E-Mail: thomas.austmann@austmannpartner.com



Thomas Austmann ist Gründungspartner der Sozietät Austmann & Partner. Thomas Austmann hat umfassende Erfahrung mit nationalen und internationalen M&A- und Kapitalmarkttransaktionen sowie der Gestaltung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge. Er berät maßgeblich im Aktien- und Konzernrecht, Umwandlungsrecht, Übernahmerecht und im Kapitalmarktrecht sowie in wirtschaftlichen Krisensituationen. Vor seiner anwaltlichen Tätigkeit war Thomas Austmann Chef-syndikus eines der führenden börsennotierten Finanzdienstleistungskonzerne in Europa. Neben der juristischen Ausbildung hat er eine Ausbildung zum Bankkaufmann, ein wirtschaftswissenschaftliches Studium (Diplom-Ökonom) und ein Studium zum MBA absolviert. Das Handelsblatt (Legal Success) führt ihn seit jeher als einen der Top-Wirtschaftsanwälte Deutschlands. Thomas Austmann ist u.a. Mitglied der Bundesfachkommission "Familienunternehmen und Mittelstand" des Wirtschaftsrats Deutschland und des Diplomatic Council.

Ulrich Barnickel

Geschäftsführer

IPONTIX Equity Consultants GmbH

Tel: +49 (0) 69 – 95454 – 111

E-Mail: ubarnickel@ipontix.com

Ulrich Barnickel, Jahrgang 1960, Diplom-Kaufmann, ist bei IPONTIX insbesondere für die Kapitalmarktberatung (Eigen- und Fremdkapital) verantwortlich und berät zahlreiche Familienunternehmen. In der Kapitalmarktberatung gehört insbesondere auch die taktische Beratung von Unternehmen und ihren Gesellschaftern, z.B. bei Übernahmen börsennotierter Unternehmen zu seinem Beratungsspektrum. Weitere Themenschwerpunkte sind Mittelstandsanleihen, Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sowie Privatplatzierungen. Ulrich Barnickel hat eine Vielzahl von Börsengängen, Dual Listings, Kapitalmaßnahmen, öffentliche Angebote, Verschmelzungen sowie Going Privates strukturiert und geleitet. Vor der Gründung von IPONTIX war Ulrich Barnickel 12 Jahre in leitender Funktion im Investment Banking bei verschiedenen renommierten Banken tätig, die meiste Zeit davon für die Deutsche Bank AG.

Ronald Bartel

Partner Smart Industries

Gimv

Tel.: +49 (0) 89 4423 275 13

E-Mail: ronald.bartel@gimv.com

Vor seinem Einstieg bei Gimv im Jahr 2015 war Ronald Bartel in verschiedenen Unternehmen der Branchen Antriebs-, Hebe- und Fördertechnik tätig. Zuletzt leitete und entwickelte er als Global Director bei der Columbus McKinnon Corporation die neu gegründete Geschäftseinheit Motion Technology, zu der die Marken Pfaff-silberblau und Duff-Norton zählen. Davor arbeitete Ronald Bartel als Vertriebsleiter für Industriegetriebe bei Flender, das heute eine Sparte von Siemens ist, und bei Demag Cranes, wo er u.a. als Deputy General Manager der chinesischen Niederlassung in Shanghai die strategische Ausrichtung des Unternehmens in einem dynamisch wachsenden Markt über mehrere Jahre entscheidend prägte.

Ronald Bartel hat einen Masterabschluss in Maschinenbau von der Universität Hannover und hält einen Executive MBA von Rutgers in New Jersey.

Dr. Kai-Henrik Barth

Partner

ACTIVE M&A Experts GmbH

Telefon: +49 (0) 211 95786850

E-Mail: barth@active-ma.com

Seit über 20 Jahren Konzentration auf die Entdeckung und Umsetzung neuer Strategien sowie digitaler und disruptiver Geschäftsmodelle in Konzernen (Sony, Fujifilm) als auch eigenen Unternehmen. Der gezielte Zukauf von Kompetenzen und Technologien ist oft die beste Antwort auf die sich beschleunigenden Anforderungen einer immer digitaleren Welt.

Erfahrungen

- Dr. rer. oec., Münster, Passau, Budapest, Berlin
- Über 20 Jahre Management Gestaltung disruptive Technologien und Digitalisierung
- Vorstand und Geschäftsführer in Köln, New York, Düsseldorf, volle P&L Verantwortung > 130 Mio
- Gründer, Angel-Investor, Corporate Ventures und Private Equity

Experte für

- Strategie, Geschäfts- und Organisationsentwicklung, Chancen neuer Technologien
- Internet, Mobile, E-Commerce, Unterhaltungselektronik, Druck & Graphische Industrie, Verlage, Medizin, Life Science, SEO, Online Werbung, IoT, M2M, 3D Druck, Predictive Analytics

Kern-Branchen

- branchenagnostisch
-

Robert Bastian

Partner

Dentons Frankfurt

Tel: +49 (0) 69 – 4500 12 210

E-Mail: robert.bastian@dentons.com

Robert Bastian ist Partner im Frankfurter Büro von Dentons und Mitglied der Private Equity und Corporate Group. Er ist auf die Bereiche Private Equity, Mergers and Acquisitions und Venture Capital sowie Kapitalmarktrecht spezialisiert. Robert Bastian hat diverse hochangesehene Private Equity Unternehmen bei Leveraged Buy-Outs sowie Venture Capital Fonds bei unterschiedlichen Transaktionen beraten. Zudem zählt die Beratung bei öffentlichen Ausschreibungen und in kapitalmarktbezogenen Angelegenheiten, vor allem bei öffentlichen Übernahmen, IPOs, Dual Listings und der Aufhebung der Börsennotierung zu seinen Tätigkeiten. Robert Bastian berät daneben Firmenvorstände und Aufsichtsräte börsennotierter und nicht notierter Unternehmen.

Karsten Batran

Managing Partner

BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH

Tel: +49 (0) 89 2155 208-62

E-Mail: kb@brightcapital.de

Karsten Batran ist Managing Partner bei BRIGHT CAPITAL. Herr Batran ist seit vielen Jahren im Investment Banking und Corporate Finance tätig. Vor der Gründung von BRIGHT CAPITAL war er unter anderem bei der Berenberg Bank in Frankfurt im M&A tätig. Vorherige Stationen umfassen Sal. Oppenheim und Horváth & Partners Private Equity & Investors sowie Siemens und Porsche. Bei der zum Finanzinvestor Eurazeo gehörenden Apcoa Gruppe begleitete Karsten Batran den Refinanzierungsprozess. Er hält einen CVA (Certified Valuation Analyst) von der European Association of Consultants, Valuators and Analysts und ein Diplom in Betriebswirtschaftslehre (Diplom-Kaufmann) von der Universität Erlangen-Nürnberg.

Frank Becker

Managing Partner und Verwaltungsratspräsident

Invision Private Equity AG

Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01

E-Mail: becker@invision.ch

Frank Becker ist seit 2000 bei Invision tätig. Sein Investitionsfokus liegt in den Bereichen Education, Informationstechnologie und innovative Dienstleistungsangebote. Er ist verantwortlich für die Investitionen in Swiss Education Group, Vantage Education, Kraft & Bauer Holding GmbH sowie RSD SA und sitzt im Verwaltungsrat dieser Unternehmen. Zuvor war Frank Becker als CFO von Compaq Computer Schweiz tätig, wo er entscheidend zur Integration von Digital Equipment Corporation beitrug. Während seiner Zeit bei Compaq nahm Frank Becker zudem die Rolle als Präsident des Compaq Pensionskassenvorstands ein. Vor seiner Zeit bei Compaq war Frank Becker Berater bei der Boston Consulting Group, wo er Kunden in strategischen, organisatorischen und operativen Themen beriet. Frank Becker verfügt über ein MBA der Stanford Business School und diplomierte an der ETH Zürich in Elektrotechnik.



Dr. Reimund Becker

Vorstand

Aditus AG

Tel: +49 (0) 2622 – 902387

E-Mail: info@aditus-ag.com

Dr. Reimund Becker (*1959) ist seit über 25 Jahren im Mergers & Acquisitions-Geschäft tätig. Im Jahr 2000 gründete er die Aditus AG und ist als Vorstand aktiv als Senior Berater tätig.

Bis Juni 2000 war Dr. Becker Mitglied des Vorstands der Chase Manhattan Bank AG, verantwortlich für das M&A-Geschäft und verwandte Produkte. Davor leitete Dr. Becker als Global Head fünf Jahre das weltweite Mergers & Acquisitions-Geschäft der Citigroup für die Automobilindustrie. Gleichzeitig war er Leiter des Mergers & Acquisitions-Geschäfts für die deutschsprachigen Länder und für die Länder Zentral- und Osteuropas. Von 1989 bis 1993 arbeitete Dr. Becker im Investmentbanking der Commerzbank und der DG-Bank. Bis 1989 war er vier Jahre der Vorstandsassistent der Stinnes AG. Dr. Becker startete seine berufliche Laufbahn als Universitätsassistent am Treuhandseminar der Universität zu Köln. Dr. Becker hat sein Studium an der Universität zu Köln mit dem Titel Dipl.-Kaufmann und der Promotion abgeschlossen.

Thorsten Becker

Geschäftsführer

Management Angels GmbH

Tel: +49 (0) 40 – 441950-0

E-Mail: thorsten.becker@managementangels.com

Thorsten Becker gründete 2000 die Management Angels GmbH, einen der marktführenden Provider für Interim Management, und ist deren geschäftsführender Gesellschafter. Zudem ist er Mitbegründer und Executive Committee-Mitglied der WIL Group, einem weltweiten Zusammenschluss renommierter Interim und Transition Management Provider.

Nach seinem BWL-Studium arbeitete er im Corporate Development & Controlling bei Bertelsmann in München sowie in der Produktentwicklung beim Internet-Händler mondus in Oxford.

Sein Beratungsschwerpunkt liegt in den Branchen Telekommunikation, Medien/Online und IT. Seit über 15 Jahren arbeiten Thorsten Becker und sein Team immer wieder mit Venture Capital- und Private Equity-Unternehmen zusammen. Zumeist geht es hierbei um Management Bedarfe in deren Portfolio-Unternehmen.



RA Matthias Beer

Partner

TRACC LEGAL Rechtsanwälte GbR

Tel: +49 (0) 89 - 9544302-87

E-Mail: beer@tracc-legal.de

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Rechtsanwalt Beer liegen in der gesellschaftsrechtlichen Beratung von strategischen Investoren, Finanzinvestoren und mittelständischen Unternehmen sowie in der rechtlichen Begleitung von M&A-Transaktionen. Daneben berät Herr Beer bei Gesellschafterstreitigkeiten sowie in arbeitsrechtlichen Fragestellungen. Zudem verfügt Herr Beer über langjährige Erfahrung in der Betreuung von geordneten Unternehmens-Liquidationen sowie in der Entwicklung, Umsetzung und Betreuung von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen und Treuhandschaften.

Rechtsanwalt Beer spricht Deutsch und Englisch. Er ist Mitglied in der Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management e.V. Darüber hinaus nimmt Rechtsanwalt Beer leitende Organfunktionen in mehreren Unternehmen wahr. Herr Beer ist seit 2006 als Rechtsanwalt zugelassen.

Friedrich Belle

Director

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Tel.: +49 (0) 160 - 8464069

E-Mail: friedrich.belle@dmfin.com

Friedrich Belle hat in seinem Geschäftsleben strategische, operative, akquisitorische und beratende Erfahrungen in unterschiedlichen Branchen erworben, die er heute bei mittelständischen Unternehmen einbringt.

Nach Promotion und Fortbildung zum Controller (CA) war er bei einer süddeutschen Privatbank als Direktor und Leiter des Geschäftsbereiches Württemberg u.a. für Mittelstandskunden verantwortlich. Es folgten mehrere Jahre als Vorstand bei einer Spezialbank für die gewerbliche Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Danach ist Friedrich Belle als Market Development Executive eines internationalen, umsetzungsorientierten Beratungsunternehmens Vorständen und Geschäftsführern bei der Strategieentwicklung und -umsetzung, Organisations- und Personalentwicklung sowie Prozessoptimierung mit Rat und Tat beigestanden. Anschließend war er Vorsitzender der Geschäftsführung eines großen christlich geprägten Krankenhausträgers sowie als Interim-Manager bei einer Genfer Privatbank. Seit 2003 ist er Executive Coach für Führungskräfte in der Unternehmensspitze.

Marco Bernecker

Managing Partner

Steadfast Capital

Tel.: +49 (0)69 50685 250

E-Mail: bernecker@steadfastcapital.de

Marco Bernecker ist Geschäftsführer der Steadfast Capital GmbH und verfügt über mehr als 14 Jahre Erfahrung im Bereich Private Equity. Sein Verantwortungsbereich bei Steadfast Capital beinhaltet hauptsächlich die Identifikation und Durchführung von neuen Beteiligungen sowie die Betreuung von Portfoliounternehmen.

Bevor Marco Bernecker im Jahr 2001 zu Steadfast Capital kam war er bei Arthur Andersen im Bereich Corporate Finance tätig.

Marco Bernecker erwarb seinen Abschluss als Diplom-Kaufman an der Universität Gießen.

Volkmar Berner

Deputy Head Transaction Services

RSM Deutschland GmbH

Tel.: +49 (0)89 29064 - 261

E-Mail: volkmar.berner@rsmgermany.de

Volkmar Berner ist Wirtschaftsprüfer und Deputy Head Transaction Services der RSM in Deutschland. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt in den Bereichen Transaktionsberatung, Unternehmensbewertungen, Erstellen von Businessplänen sowie Due Diligence.

Vor seiner Zeit bei RSM hat Volkmar Berner viele Jahre Erfahrung in der Wirtschaftsprüfung und Transaktionsberatung der KPMG, PwC und Mazars gesammelt. Volkmar Berner besitzt eine umfangreiche M&A Transaction Services Erfahrung, sowohl bei mittelständischen Unternehmen wie auch bei Konzernen und DAX-Unternehmen. In seiner langjährigen Tätigkeit hat er große und zum Teil sehr komplexe grenzüberschreitende Transaktionen begleitet. Zu seinen Mandanten zählen unter anderem institutionelle Investoren (Private Equity).

Volkmar Berner erwarb sein Diplom an der Eberhard-Karls-Universität Tübingen.

Friedrich Bieselt

Managing Director / Mitglied des Vorstands
Lincoln International AG
Tel: +49 (0) 69 - 97105-400
E-Mail: f.bieselt@lincolninternational.de

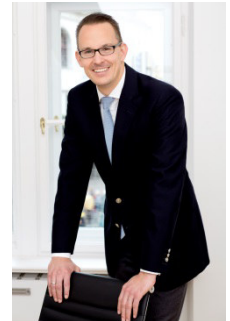


Friedrich Bieselt führt das Business Services Team von Lincoln International in Deutschland und trägt sowohl Coverage- als auch Executionverantwortung. Darüber hinaus ist er mitverantwortlich für die Rekrutierung von qualifiziertem Personal und koordiniert die Aktivitäten der Gesellschaft im Bereich Private Equity in Deutschland. Friedrich Bieselt verfügt über insgesamt 10 Jahre Berufserfahrung im M&A Geschäft. Im Bereich Corporate Finance M&A war er an über 60 Projekten sowohl in der Execution- als auch der Coverage-Seite aktiv beteiligt. Dabei hat er eine besondere Expertise im Bereich Business Services entwickelt, insbesondere in den Bereichen Transport und Logistik, Zeitarbeit und Finanzdienstleistungen.

Friedrich Bieselt ist seit Anfang 2001 bei Lincoln International (vor 2006: Peters Associates AG) tätig. Zuvor arbeitete er im Investment Banking Bereich von ING Barings in Frankfurt und zeitweise in London. Darüber hinaus verfügt Friedrich Bieselt über insgesamt 5 Jahre operativer Erfahrung in der Tourismusbranche.

Christian Binder

Geschäftsführer
AEM Unternehmerkapital GmbH
Tel: +49 (89) 24 29 200
E-Mail: c.binder@aem.email



Christian Binder ist Geschäftsführer der AEM Unternehmerkapital. Die AEM investiert als "Family Office" das private Kapital einiger deutscher Familien, zu denen auch die Partner der AEM selbst gehören. In diesem Zuge hat Herr Binder als aktiver Unternehmer auch ein Maschinenbauunternehmen als geschäftsführender Gesellschafter geleitet. Darüber hinaus ist er Beirat in mehreren mittelständischen Unternehmen.

Vor seiner Zeit bei AEM war Herr Binder bei einem weltweiten Anbieter von Systemlösungen für Lebensmittelverpackungen für die Leitung des weltweiten Vertriebs verantwortlich. Davor war er als Unternehmensberater bei The Boston Consulting Group in Frankfurt tätig, wo er Projekte mit dem Fokus auf Reorganisation, Vertriebssteuerung und Vertriebsstrategie betreute. Stationen in seiner Ausbildung als Diplom-Kaufmann waren die Friedrich-Schiller-Universität in Jena, die Emory University in Atlanta (USA), die Handelshochschule in Leipzig sowie die Harvard Business School in Boston (USA).

Marc Bollinger

Partner

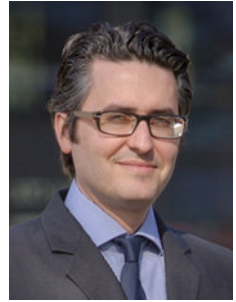
Zerbach & Company Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0)221 98515 2412

E-Mail: marc.bollinger@zerbach-company.de

Marc Bollinger (Jahrgang 1975), Partner und Gesellschafter von Zerbach & Company, verfügt über mehr als 14 Jahre Corporate Finance / M&A Erfahrung. Vor der Gründung von Zerbach & Company war Marc Bollinger von 2007 bis Anfang 2014 als Direktor für die VR Corporate Finance GmbH in Düsseldorf tätig. Zuvor war Marc Bollinger Projektleiter im Bereich Corporate Finance / M&A bei Ernst & Young in Frankfurt am Main und Eschborn.

Marc Bollinger hat Internationale Betriebswirtschaft an der University of Westminster, London, und der Universidad Miguel Hernandez, Alicante, studiert. Von 2005 bis 2007 hat Marc Bollinger zudem ein berufsbegleitendes MBA-Studium in Berlin, Mailand und New York absolviert.



Steffen Bolz

Managing Partner

WESTFALENFINANZ GmbH

Tel: +49 (0) 231 1397026-0

E-Mail: steffen.bolz@westfalenfinanz.com

Seine langjährige Industrieerfahrung einerseits und die Beratungstätigkeit im Transaction Service andererseits ermöglichen Steffen Bolz nicht nur eine prozessuale sondern auch eine strategische Sichtweise auf die Transaktion. Vorher war Steffen Bolz in leitender Position in verschiedenen produzierenden Unternehmen im Bereich Finanzen, M&A und Strategie tätig. Darüber hinaus war er Projektleiter bei einer Big4-WP-Gesellschaft im Bereich Transaction Services. Während dieser Zeit führte er zahlreiche Transaktionen sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite in den verschiedensten Branchen durch. Nach seinem Studium an der International School of Management mit dem Schwerpunkt Controlling und Finanzen vertiefte Steffen Bolz seine Expertise durch einen MBA an der University of Stellenbosch, Südafrika. Herr Bolz ist Vorstandsvorsitzender des Deutschen Instituts für Unternehmensnachfolge e. V. und engagiert sich im Lenkungsausschuss der Fachgruppe Unternehmensnachfolge der Offensive Mittelstand.

Michael H. Bork

Geschäftsführer / Senior Partner

Equistone Partners Europe

Tel.: +49 (0) 89 242 064-0

E-Mail: michael.bork@equistone.de

Michael H. Bork kam 1999 zu Equistone Partners Europe. Er ist Gründungspartner und Senior Management Board Member.

In dieser Position ist Michael H. Bork verantwortlich für die Ausführung des europäischen Private-Equity-Geschäfts. Zudem ist er Mitglied des europäischen Entscheidungsgremiums EPE European Executive Committee.

Vor seinem Beitritt zu Equistone Partners Europe sammelte Michael H. Bork über viele Jahre Erfahrung im Bankwesen, besonders in den Bereichen Corporate und Acquisition Finance der Deutschen Bank AG Frankfurt und Dresdner Bank sowie als Co-Head der Corporate Finance und des Firmenkundengeschäfts des Bankhauses Reuschel & Co. (einer Tochtergesellschaft der Dresdner-Bank-Gruppe).

Michael H. Bork erwarb sein Diplom als Bankfachwirt an der Bankakademie Frankfurt am Main.



RA Dr. Nina Böttger

Partnerin,

AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Tel: +49 (0) 211 - 300435 00

E-Mail: nina.boettger@austmannpartner.com

Dr. Nina Böttger ist Gründungspartnerin der Sozietät Austmann & Partner. Dr. Nina Böttger verfügt über umfassende Erfahrung bei der Beratung nationaler und internationaler M&A- und Kapitalmarkttransaktionen, bei der Bildung von Joint Ventures und bei der Lösung von Fragen der Unternehmensnachfolge. Sie berät vorwiegend im Gesellschaftsrecht, insbesondere in den Bereichen des GmbH- und Personengesellschaftsrechts, des Aktien- und Konzernrechts, sowie im Stiftungsrecht.



Clemens Busch

Managing Partner, Steadfast Capital

Tel.: +49 (0)69 50685 230

E-Mail: busch@steadfastcapital.de

Clemens Busch ist einer der Gründungspartner und geschäftsführender Gesellschafter der Steadfast Capital GmbH. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Private Equity. Sein Verantwortungsbereich beinhaltet hauptsächlich die Durchführung von neuen Beteiligungen sowie die Betreuung von Portfoliounternehmen. Clemens Busch begann seine Karriere bei der BHF-Bank, für deren Corporate Finance Abteilung er zunächst in Frankfurt und von 1991 bis 1995 in New York arbeitete. Sein Einstieg in das Beteiligungsgeschäft erfolgte 1995 als Direktor des Tower Fund in Buenos Aires, einer argentinischen Private-Equity-Gesellschaft. 1999 kehrte er zur BHF-Bank nach Frankfurt zurück, wo er bis zur Gründung von Steadfast Capital im Jahre 2001 als Direktor im Beteiligungsgeschäft tätig war. Clemens Busch erwarb sein Diplom als Betriebswirt an der European Business School in Oestrich-Winkel.

Wolter Classen

Partner und Gesellschafter, ACTIVE M&A Experts GmbH

Telefon: +49 (0)201 7476649

E-Mail: classen@active-ma.com

Erfahrungen

- Bankkaufmann bei Deutsche Bank AG, Essen
- Diplom-Betriebswirt, European Business School, Oestrich Winkel, London, Paris
- Zertifizierte Ausbildung (IHK) als Wirtschaftsmediator
- Linienaufgaben im europäischen Marketing bei Dr. August Oetker KG, Bielefeld und London (Lebensmittel)
- Beiersdorf AG, Hamburg (Kosmetik/ NIVEA) und Passavant-Werke GmbH, Aarbergen (Entwässerungstechnik)
- 13 Jahre Geschäftsführer & Gesellschafter bei Classen-Papier KG, Essen (Großhandel mit grafischen Papieren für die Druckindustrie)
- Seit 2002 selbständig als Experte für Unternehmens-Übergaben

Experte für

- Unternehmens-Übergaben von inhabergeführten Unternehmen aller Branchen
- Suche nach Mehrheitsbeteiligungen im Auftrag von Führungskräften (Management Buy In)
- Suche nach externen, beteiligungswilligen Führungskräften im Auftrag von Senior-Gesellschaftern („MBI invers“).

Stefan Constantin

Partner

C•H•Reynolds•Corporate Finance AG

Tel.: +49 (0) 69 - 97 40 30 40

E-Mail: s.constantin@chrhf.com



Stefan Constantin ist Gründungspartner der C•H•Reynolds•Corporate Finance AG mit Fokus auf den Sektoren Konsumgüter & Handel, E-Commerce, Industrielle Produkte sowie Gesundheitswesen/Pharma & Chemie. Der 1992 in Frankfurt graduierte Diplom-Kaufmann betreute zunächst bei dem Corporate-Finance-Haus Doertenbach & Co. grenzüberschreitende Mittelmarkt-Transaktionen, Kaufmandate ausländischer Unternehmen und Auktionen mit Beteiligung von Finanzinvestoren. 1998 gründete er gemeinsam mit Felix Hoch C•H•Reynolds.

In den letzten 20 Jahren konnte er eine Vielzahl mittelgroßer Unternehmen und renommierter Finanzinvestoren bei Veräußerungen unterstützen und hat zahlreiche internationale Akquisitionsvorhaben börsennotierter Unternehmen begleitet. Stefan Constantin ist Mitglied in der Vereinigung für Chemie und Wirtschaft VCW e. V. und in der Gesellschaft Deutscher Chemiker GDCh. Zudem ist er Mitglied des Business Advisory Boards des FIZ - Frankfurter Innovationszentrum Biotechnologie und der Frankfurter Gesellschaft für Handel, Industrie und Wissenschaft. Er ist Vorsitzender der Vereinigung deutscher M&A-Berater VMA.

Dr. Eberhard Crain

Gründungs-Partner

CBR Management GmbH, München

Tel.: +49 (0)89 211377-0

E-Mail: e.crain@cbr-gmbh.de



Eberhard Crain ist Hauptgesellschafter und Gründer der **CBR Management GmbH** in München, Komplementär von **EquiVest** Fonds, Berater für **aktive Unternehmens-Beteiligungen** von privaten und institutionellen **Investoren**. Eberhard Crain gehört seit Ende 1970 zu den ersten Aktiven des Private Equity Geschäftes in Deutschland.

Eberhard Crain ist Hauptgesellschafter und Gründer der **Crain GmbH & Co.KG** (Crain& Co.), ehemals „Experten-Pool“ der CBR. Crain&Co unterstützt aktive Eigentümer und deren Kunden-, Produkte-, Regionen- Verantwortliche („virtuelle Unternehmer“) bei deren „systematischer, digitalisierter Entscheidung“ u.a. zur Erreichung von Vermögens- / Finanzierungs- Rentabilität und Liquidität. Zielgruppe sind „anspruchsvolle“ Private, Familien-Gesellschafter, Private-Equity-Fonds oder Aktionäre, von Unternehmen mit Sitz im deutschsprachigen Raum, unterschiedlicher Größen, Entwicklungs-Stufen (Seed, Startup, Reife) und Rechtsformen, bei Kauf/Verkauf oder Entwicklung. Crain& Co. arbeitet als Netzwerk mit IT-, Unternehmenskultur- und Schulungs-Experten.

Eberhard Crain, Jahrgang 1948, entstammt einer Unternehmer-Familie. Er unterstützte, als McKinsey Berater, Vorstände der größten Deutschen Industrie- und Bank-Konzerne bei der Entscheidungsfindung, entschied und führte tausende von Mitarbeitern gemeinsam als angestellter Bereichs-Vorstand der Hoechst AG und Zentral-Vorstand des Familien-Unternehmens Thurn&Taxis (53 Gesellschaften) und setzte eigenes Kapital als aktiver Mit-Gesellschafter, meist Letzt-Entscheider, in mehr als 20 mittelständischen Gesellschaften ein (Lauda Air, 4 Private Equity Fonds, Direkt-Beteiligungen). Er erwarb ein MBA von INSEAD, ist Dr.jur. der Universität Salzburg und war Assistent des Nobelpreisträgers Prof. F. A. von Hayek.

Nicole Mooljee Damani

Managing Director, L.E.K. Consulting GmbH

Tel.: +49 (0) 89 92 2005-0

E-Mail: n.damani@lek.com

Nicole Damani ist Partnerin im Münchener Büro von L.E.K Consulting. Sie ist ein langjähriges Mitglied des Global Life Science und MedTech Teams und verfügt über umfangreiche Erfahrung in dieser Branche. In über 18 Jahren bei L.E.K. in München, London, Boston, und San Francisco leitete sie zahlreiche Projekte in den Bereichen Wachstumsstrategie und Transaktionsunterstützung; zu Fragestellungen wie Akquisitionsscreening, Buy-and-Build Strategie, Commercial Due Diligence, Business Plan Unterstützung oder Portfolio Optimierung. Seit ihrem Eintritt bei L.E.K. im Jahr 1997 hat Frau Damani verschiedene Life Science Bereiche betreut (Therapeutika, Recherche-Tools und Technologien, MedTech und Diagnose) aber auch Erfahrung in zahlreichen anderen Industriesektoren gesammelt. Insgesamt hat sie mehr als 250 Due Diligence Projekte für Firmenkunden und Finanzinvestoren durchgeführt (Sell Side und Buy Side Mandate). Frau Damani hat einen M.A. der Oxford Universität und einen M.B.A. der Kellogg Northwestern Universität und Wirtschaftshochschule Koblenz.



Katja Diepelt

Vice President

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 132

E-Mail: k.diepelt@kloepfel-cf.com

Katja Diepelt ist Vice President bei Kloepfel Corporate Finance. Sie verfügt über mehrjährige Transaktionserfahrung von nationalen und internationalen Verkaufs- und Akquisitionsmandaten. Vor ihrer Tätigkeit bei Kloepfel Corporate Finance war Katja Diepelt bei einer renommierten M&A-Boutique in München tätig und beriet primär Mandanten aus dem Automotive und Industrial Segment, u. a. auch bei Finanzierungsthematiken.

Katja Diepelt studierte internationale Betriebswirtschaftslehre an der International School of Management und London Metropolitan University. Zudem absolvierte sie ihren Master of Mergers & Acquisitions (LL.M.) an der Frankfurt School of Finance.



Michael Dirkes

Managing Partner, Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Tel: +49 (0) 172 - 7304564

E-Mail: michael.dirkes@dmfin.com

Michael Dirkes verfügt über umfangreiche, mehr als 25-jährige Beratungs- und Linienerfahrung. Nach dem Studium in Politikwissenschaft, Volkswirtschaftslehre und Recht an den Universitäten Bonn und Darmstadt startete Michael Dirkes seine internationale Berufslaufbahn in der Strategieberatung. Als Mitglied der Geschäftsleitung (GF/Vorstand) verantwortete er global in zwei führenden Beratungsgesellschaften das Segment Manufacturing Industries/Automotive. Die Bandbreite an Projekten, Erfahrungen und Kompetenzen erstreckt sich von Transformations- und Turnaround-Projekten, über Strategieentwicklung und -implementierung bis hin zu Pre- und Post Merger-Projekten. Zudem war er erfolgreich in Turnaround-Phasen als Interim-Manager tätig und fungierte als CEO/CRO der betreuten Gesellschaften. Sein besonderes Steckenpferd gilt allen Fragen rund um Führung und Leadership in kritischen, herausfordernden Situationen; hier verknüpft er sein ziviles Know-how mit seinen militärischen Erfahrungen als Oberst d.R.

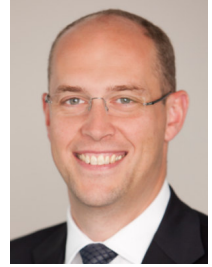
Dr. Bernd Egbers

Rechtsanwalt und Partner

Ashurst LLP

Tel.: +49 (0) 89 – 24 44 21 145

E-Mail: bernd.egbers@ashurst.com



Dr. Bernd Egbers ist Rechtsanwalt und Partner im Bereich Finance in München und Mitglied der Banking-Gruppe von Ashurst. Er ist sowohl auf inländische als auch auf grenzüberschreitende Finanztransaktionen spezialisiert. Dr. Egbers verfügt über besondere Expertise in den Bereichen Akquisitionsfinanzierung (Leveraged Buy-outs) und Corporate Lending und berät deutsche und internationale Private-Equity-Investoren genauso wie Finanzinstitutionen. Bevor Dr. Egbers zu Ashurst wechselte, war er Rechtsanwalt bei einer anderen namenhaften internationalen Kanzlei in Frankfurt in der Debt Finance Abteilung. Im Bereich Leveraged Buyouts und Finanzrecht gehört er zu den Rechtsanwälten, die am häufigsten von Wettbewerbern empfohlen wurden (Best Lawyers in Germany 2012, 2013, 2014 und 2015). Das JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien führt ihn in als häufig empfohlenen Anwalt für Kredite und Akquisitionsfinanzierung.

Karsten B. Eibes

Managing Partner

Beyond Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0)173 7322404

E-Mail: k.eibes@beyondcapital-partners.com

Karsten B. Eibes ist Gründer und Managing Partner von Beyond Capital Partners. Er begann seine Karriere bei Morgan Stanley und wechselte danach zum McKinsey Spin-off Mitchell Madison Group. Nach über 10 Jahren Strategieberatung zog es ihn in den deutschen Mittelstand zur Berner Gruppe, wo er die Bereiche Strategie/ M&A und Global Business Development verantwortete. Zuletzt war er als Investment Partner der Adcuram Gruppe - neben dem Aufbau der Aktivitäten in UK und Frankreich - für Investments in Deutschland zuständig. Karsten hält einen Diplom-Kaufmann der Universität Trier, einen MBA der Chicago Booth Business School und hat zusätzlich an der Harvard Business School studiert.

Axel Eichmeyer

Managing Partner

ECM Equity Capital Management GmbH

Tel.: +49 (0) 69 971 02 0

E-Mail: info@ecm-pe.de

Axel Eichmeyer ist seit 1998 bei ECM tätig. Zuvor arbeitete er für Price Waterhouse in London und Berlin in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Restrukturierung, Financial Due Diligence und M&A. Axel Eichmeyer absolvierte ein Studium der Wirtschafts- und Politikwissenschaften an der Universität von Edinburgh und erwarb die Qualifikation als Chartered Accountant (Institute of Chartered Accountants in England and Wales).

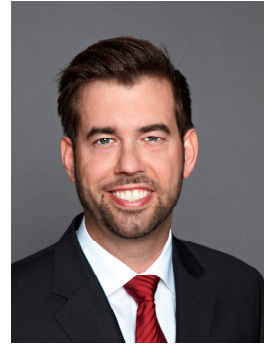
Nils Eikermann

Associated Partner
Management Angels GmbH
Geschäftsführer Eques Consulting GmbH
Tel: +49 (0) 40 441950-19
E-Mail: nils.eikermann@managementangels.com

Nils Eikermann ist Associated Partner bei der Management Angels GmbH, einem der marktführenden Provider für Interim Management. Seit 2004 betreut er branchenübergreifend Banken, Venture Capital, Private Equity Firmen und deren Portfoliogesellschaften. Seit 2009 ist er ebenfalls Geschäftsführer der Eques Consulting GmbH, einem hanseatischen Beratungshaus für M&A und Technologievermarktung.

Der doppeldiplomierte Norddeutsche sammelte seine Expertise in seiner Tätigkeit für marktführende Unternehmen in Deutschland, Spanien und den USA, davon mehrere Jahre im nationalen und internationalen Business Development Management.

Zu seinen Geschäftspartnern gehören renommierte Privatinvestoren, Family Offices, Mezzanine- und institutionelle Kapitalgeber mit Transaktionsvolumen bis € 250 Mio.



Dr. Germar Enders

Counsel
McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Tel: + 49 (0) 89 12712 232
genders@mwe.com

Dr. Germar Enders ist Rechtsanwalt und Counsel im Münchner Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist auf die Bereiche M&A, Private Equity und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Herr Dr. Enders verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen und Finanzinvestoren bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen und bei sämtlichen gesellschaftsrechtlichen Fragen, einschließlich gesellschaftsrechtlicher Strukturierungen.

Herr Dr. Enders studierte an den Universitäten Würzburg und Köln und wurde 2004 an der Universität zu Köln zum Dr. jur. promoviert. Er ist seit 2005 als Rechtsanwalt zugelassen und seit 2014 bei McDermott Will & Emery tätig. Zuvor arbeitete er in anderen führenden internationalen Wirtschaftskanzleien im Bereich Corporate/M&A sowie in Forschung und Lehre am Max-Planck-Institut und an der Universität München. Herr Dr. Enders veröffentlicht regelmäßig zu gesellschaftsrechtlichen und zivilrechtlichen Themen, einschließlich in Fachbüchern und Kommentierungen.

Herr Dr. Enders spricht Deutsch, Englisch und Französisch.



Michael Euchner

Managing Partner

Ebner Stolz Management Consultants GmbH

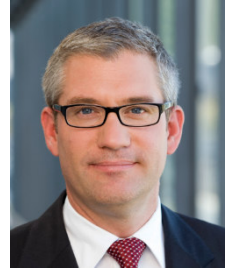
Tel: +49 (0) 711 - 2049-1268

E-Mail: michael.euchner@ebnerstolz.de

Michael Euchner ist Managing Partner der Ebner Stolz Management Consultants GmbH – einem Anbieter interdisziplinärer Beratungsleistungen in Deutschland – und ist geschäftsführender Gesellschafter.

Nach seinem Studium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften arbeitete er bei einem namhaften Absatzfinanzierer in der Automobilwirtschaft im Bereich Controlling. Seit 2000 ist er bei Ebner Stolz Management Consultants GmbH.

Sein Beratungsschwerpunkt liegt im Bereich: M&A-Beratung, Corporate Finance, Businessplanung und Restrukturierung (Distressed M&A).



Konstantin Ewald

Rechtsanwalt / Partner

Osborne Clarke

Tel.: +49 221 5108 4160

E-Mail: konstantin.ewald@osborneclarke.com

Konstantin Ewald berät nationale wie internationale Unternehmen in allen Fragen des IT-Rechts, Internet- und Medienrechts sowie im Rahmen von technologiebezogenen Transaktionen. Er ist spezialisiert auf die rechtliche Begleitung von Mandanten bei IT-Systemimplementationen (insbesondere SAP). Schließlich berät er in den Bereichen E- und Mobile Commerce, Social Media sowie zum Datenschutzrecht. Ein besonderer Schwerpunkt ist die umfassende Beratung von Unternehmen aus dem Bereich Digital Media/Interactive Entertainment dar.

JUVE bezeichnet Konstantin Ewald als "führenden Namen im Games-Sektor". Er berät regelmäßig zu IT- und IP-rechtlichen Fragestellungen bei Unternehmenstransaktionen, VC-Beteiligungen und Joint Ventures. Konstantin Ewald veröffentlicht regelmäßig zu Themen aus dem Bereich des IT-Rechts sowie zu Rechtsfragen der Computer- und Videospieleindustrie. Er ist Autor des ersten Fachbuches zu Rechtsfragen im Zusammenhang mit Mobile Apps.

Dr. Henrik Fastrich

Managing Partner

Orlando Management AG

Tel: +49 (0) 89 29 00 48-15

E-Mail: fastrich@orlandofund.com

Seit 2001 berät die Orlando Management AG mit Sitz in München und Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf Unternehmen in Sonder- und Umbruchsituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Managementteam von Orlando versteht sich als Unternehmerteam und Coach und verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Begleitung des Managements bei der Konsolidierung, Entwicklung und Internationalisierung von mittelständischen Unternehmen in vielen Branchen und Industrien.



- Vorstand Orlando
- Mitgründer GMM Active Equity AG (Private Equity Boutique) in 1995
- Senior Projektleiter bei McKinsey & Co., München, Madrid
- Studium und Promotion der Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen

Karl Fesenmeyer

Vorstand

IMAP M&A Consultants AG

Tel: +49 (0) 621 – 328620

E-Mail: karl.fesenmeyer@imap.de



Karl Fesenmeyer ist Vorstand und Gründungsgesellschafter bei IMAP M&A Consultants AG seit 1997. Er berät Familienunternehmen und Gesellschaften aus verschiedenen Sektoren, auch international, die an einem Verkauf ihrer Unternehmen interessiert sind. Darüber hinaus berät Karl Fesenmeyer Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien mittels Akquise mit Schwerpunkt in der Fertigungsindustrie.

Bevor er seine beratende Tätigkeit aufnahm, war Karl Fesenmeyer über 15 Jahre im Vorstand bei verschiedenen Unternehmen, u.a. als stellvertretender CFO bei Fürstenberg Brauerei, Vorstand und CFO bei Fuchs Systems sowie geschäftsführender Gesellschafter bei Biffar. Er absolvierte sein Studium zum Dipl.-Kaufmann in Freiburg.

Eike Fietz

Partner, Rechtsanwalt

Pinsent Masons Germany LLP

Tel: +49 (0) 89 - 203043530

E-Mail: eike.fietz@pinsentmasons.com



Die beruflichen Schwerpunkte von Eike Fietz liegen bei M&A-Transaktionen, Unternehmensfinanzierungen, einschließlich der Durchführung von Börsengängen und Venture Capital, sowie bei nationalen und grenzüberschreitenden Restrukturierungen. Wenngleich Eike Fietz in seiner beruflichen Praxis erhebliche Erfahrungen in einer Vielzahl von Branchen sammeln konnte, konzentriert sich seine Tätigkeit seit einigen Jahren auf technologieaffine Unternehmen, insbesondere aus den Branchen IT, Spezialmaschinenbau und Automotive sowie aus dem Dienstleistungssektor.

In seiner umfangreichen internationalen Praxis hat er ferner für eine Reihe von Unternehmen, vornehmlich aus den USA, Japan und den Niederlanden, die Funktion eines deutschen Leiters der Rechtsabteilung übernommen.

Jörn Fingerhuth

Partner, Rechtsanwalt

Pinsent Masons Germany LLP

Tel: +49 (0) 89 - 203043531

E-Mail: jörn.fingerhuth@pinsentmasons.com



Jörn Fingerhuth berät nationale und internationale Unternehmen und Konzerne bei inländischen und grenzüberschreitenden M&A, Venture Capital und Real Estate Transaktionen. Er berät insbesondere Energie- und Technologieunternehmen und deren Investoren bezüglich des Kaufs und Verkaufs von einzelnen Assets, Unternehmensteilen oder des ganzen Unternehmens, spezifischer Fragestellungen von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen sowie bei Distressed-Transaktionen. Darüber hinaus berät Jörn Fingerhuth Mandanten regelmäßig im Handelsrecht, zu energierechtlichen Fragen und im Bereich Real Estate.

Stefan Finkenzeller

Geschäftsführer

PMG Projektraum Management GmbH

Tel.: +49 (0) 89 330 37 82-0

E-Mail: sf@pmgnet.de

Gemeinsam mit Mike Riegler gründete Stefan Finkenzeller die PMG Projekt-raum Management GmbH. Stefan Finkenzeller leitet das Entwicklungsteam für eProjectCare Datenraum, einem virtuellen Datenraum für revisions-sicheren Datenaustausch auf Software-as-a-Service-Basis.

Stefan Finkenzeller kennt die Anforderungen an Datenräume aus seiner langjährigen Tätigkeit als Chief Information Security Officer bei der BayernLB. Stefan Finkenzeller ist regelmäßig als Autor für renommierte IT-Fachzeitschriften tätig. Er startete seine Karriere mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der BayernLB.



Dr. Gabriele Fontane

Partner

Otto Mittag Fontane

Tel: +49 (0) 69 - 450013-500

Email: gabriele.fontane@ottomittagfontane.com

Dr. Gabriele Fontane ist Gründungspartnerin von Otto Mittag Fontane, einer 2009 gegründeten, auf die Beratung von M&A- und Private Equity-Transaktionen spezialisierten Anwaltskanzlei. Zuvor war sie 10 Jahre Partnerin einer deutschen überörtlichen Full Service-Kanzlei. Gabriele Fontane berät seit 1994 M&A-/Private Equity-Transaktionen, einschließlich der Managementbeteiligung und Akquisitionsfinanzierung. Zu ihren Mandanten zählen insbesondere Finanzinvestoren und Manager in Beteiligungssituationen.

Gabriele Fontane ist Lehrbeauftragte an der Frankfurt School of Finance & Management (vormals Hochschule für Bankwirtschaft; HfB) und unterrichtet in deren M&A-Studiengang.

Dr. Heiko Frank

Geschäftsführer

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 130

E-Mail: h.frank@kloepfel-cf.com

Dr. Heiko Frank, promovierter Betriebswirt der Universität Augsburg, ist seit über 25 Jahren im Bereich Corporate Finance tätig. Er begleitet seit vielen Jahren eine Vielzahl an Familienunternehmen, Konzerneinheiten und Family Offices bei dem Kauf & Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen.

Durch seine nahezu 30-jährige Tätigkeit im Bereich Professional Services verfügt Dr. Heiko Frank über signifikante Unternehmer- und Beratererfahrung, u. a. als Vorstand einer global agierenden M&A-Unternehmensgruppe sowie als Board Committee Member bei einem internationalen börsennotierten Beratungsunternehmen.

Dr. Heiko Frank ist Aufsichtsratsrat/Beirat bei vier mittelständischen Unternehmen und Handelsrichter am Landgericht Augsburg.



Martin Franke

Partner

Steadfast Capital

Tel.: +49 (0)69 50685 260

E-Mail: franke@steadfastcapital.de

Martin Franke ist Partner der Steadfast Capital GmbH und verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich Private Equity. Sein Verantwortungsbereich beinhaltet hauptsächlich die Identifikation und Durchführung von neuen Beteiligungen sowie die Betreuung von Portfoliounternehmen.

Martin Franke begann seine berufliche Laufbahn als Unternehmensberater bei einer Steuerberatungsgesellschaft. Anschließend wechselte er zu einer führenden deutschen Private-Equity-Gesellschaft wo er die letzten sechs Jahre bis zu seinem Start bei Steadfast Capital im Jahr 2015 als Mitglied der Geschäftsleitung das Investmentteam für die Region Süd leitete.

Martin Franke erwarb seinem Abschluss als Diplom-Kaufmann an der Universität Stuttgart.

Martin E. Franz

Associate Partner CON|ALLIANCE

Tel.: +49 (0) 89 8095 3630

E-Mail: martin.franz@conalliance.com

Martin Franz ist Associate Partner bei Conalliance – der führenden M&A-Beratung im Gesundheitswesen.

Nach Abschluss als Diplomkaufmann an der Universität München begleitete er bei einer führenden internationalen Strategieberatung Projekte im Process Reengineering und Strategieberatung. Daran anschließend wechselte er in das Management des Medizinprodukteherstellers Paul Hartmann AG. Ferner war Martin als Geschäftsführer eines Unternehmens im Segment Stammzellen tätig. Für mehrere Jahre arbeitete er in Tokio, Japan als Manager im Investment Banking und realisierte zahlreiche M&A-Transaktionen von Pharma-, Medizintechnikunternehmen, Krankenhäusern und Pflegeheimen. Seit mehr als 15 Jahren begleitet Martin Finanzinvestoren und Strategen bei Unternehmenskäufen /-verkäufen und in der Strategieentwicklung, wobei zusätzlich zur ganzheitlichen Transaktionsbegleitung auch Commercial und Financial Due Diligences von Gesundheitsunternehmen einen Schwerpunkt bilden.

Dr. Steffen Fritzsche, LL.M. oec.int.

Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

GRUENDELPARTNER Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer

Tel.: +49 (0) 30 288767486

E-Mail: berlin@gruendelpartner.de

Nach seinem Studium in Halle/S. und London sowie einer juristischen Auslandstätigkeit in Malaysia und Australien begann Steffen Fritzsche seine Anwaltskarriere in einer Hamburger Sozietät und wechselte im Jahr 2009 in eine mittelständische Kanzlei in Leipzig, wo er maßgeblich in der Practice Group Venture Capital / Private Equity, M&A tätig war.

Als Partner betreut Steffen Fritzsche seit vielen Jahren maßgeblich Finanzierungs- und M&A-Transaktionen im Technologie- und Industriebereich. Zudem verfügt er über eine umfangreiche Expertise bei internationalen Handelsverträgen.



Thomas Funcke

Partner und geschäftsführender Gesellschafter
ACTIVE M&A Experts GmbH
Telefon: +49 (0)211 - 95786860
E-Mail: funcke@active-ma.com

Erfahrungen

- Maschinenbauingenieur (Dipl.-Ing.) RWTH Aachen
- 15 Jahre Geschäftsführungstätigkeit in Mittelstand und Konzernen, u.a. Krupp Hoesch AG
- 10 Jahre Gesellschafter und Beiratsvorsitz in mittelständischen Unternehmen der Stahlverarbeitung und des Maschinenbaus
- Seit 2003 selbständiger Experte für mittelständische Transaktionen, national u. international

Experte für

- Unternehmens- bzw. Beteiligungsverkauf und Joint-Ventures im Mittelstand (insbesondere auch bei Familienunternehmen)
- Verkauf von Teilaktivitäten (Spin-off) von Konzernen und großen Unternehmensgruppen
- Beteiligungskauf durch Kapitalinvestoren (Private Equity, Family offices, Mittelstandsholdings, private Investoren, MBO und MBI)

Christian Futterlieb

Geschäftsführer
VR Equitypartner GmbH
Tel: +49 (0) 69-710 476 113
E-Mail: christian.futterlieb@vrep.de



Christian Futterlieb ist Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH. Er ist zuständig für die Akquisition und Weiterentwicklung von Direktbeteiligungen und Mezzaninefinanzierungen. Nach seinem Einstieg als Investmentmanager 2006 wurde er 2008 Mitglied der Geschäftsleitung und 2013 Generalbevollmächtigter der VR Equitypartner. Zuvor war der Diplomkaufmann nach seinem Studium an der Universität Mannheim als Prokurist und Wirtschaftsprüfer in der Transaktionsberatung für PricewaterhouseCoopers tätig.

Nicolas Gabrysch

Rechtsanwalt / Partner
Osborne Clarke
Tel.: +49 221 5108 4030
E-Mail: nicolas.gabrysch@osborneclarke.com

Nicolas Gabrysch berät nationale und internationale Mandanten bei M&A-Transaktionen und Beteiligungsgeschäften aller Art. Sein besonderer Fokus sind Venture Capital und Private Equity Transaktionen. Nicolas Gabrysch berät Existenzgründer, junge Unternehmer und internationale Unternehmen im Zusammenhang mit Gesellschaftsgründungen und dem Aufbau ihrer geschäftlichen Aktivitäten in Deutschland. Er hat zahlreiche Venture Capital und Business Angel Finanzierungen sowohl für Venture Capital Fonds als auch für kapitalsuchende Unternehmen begleitet.

Nicolas Gabrysch publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften, hält Vorträge auf Venture Capital Veranstaltungen und ist Mitautor des Steuerberater Rechtshandbuchs sowie des Kompendiums Gesellschaftsrecht im Beck-Verlag. Er ist Lehrbeauftragter der Rheinischen Fachhochschule Köln zur Unternehmensgründung und Mitglied des Aufsichtsrats bei der RefLine AG.

Peter J. Gombert

Chief Financial Officer
Neuhaus Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 40 355 282 – 0
gombert@neuhauspartners.com

Peter J. Gombert ist gelernter Groß- und Außenhandelskaufmann und machte erst später seinen Diplom-Betriebswirt. Anschließend arbeitete er bei Arthur Andersen, zuletzt als Senior-Prüfungsleiter, und erlangte dort Branchenkenntnisse nahezu aller Industrien, ehe er 1995 zu der Dr. Neuhaus-Gruppe wechselte. Dort war Peter J. Gombert zunächst als Prokurist/Leiter der Administration für das Finanz- und Rechnungswesen, das Controlling, das Personalwesen sowie die EDV zuständig; später übernahm er als kaufmännischer Leiter noch weitergehende Funktionen. Seit Juni 2000 ist er als Chief Financial Officer von Neuhaus Partners verantwortlich für das Reporting der Fonds sowie die Unterstützung der Portfoliogesellschaften bei betriebswirtschaftlichen Fragen.

Alexander Groß

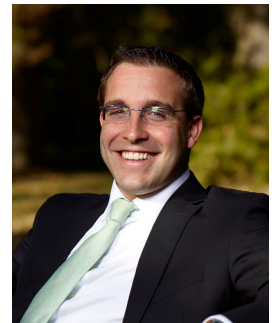
Direktor
Merrill DataSite
Tel: +49 (0)69 - 244321450

Alexander Groß ist seit 2007 bei Merrill DataSite als Direktor tätig und betreut u.a. DataSite Kunden in Deutschland, Zentral- und Ost-Europa, der Türkei und dem Mittleren Osten. Bevor er zur Merrill Corporation gekommen ist hat er sieben Jahre in diversen Account Management- und Vertriebspositionen bei Thomson Financial gearbeitet, zuletzt als Senior Director und Team Leader im Bereich Corporate Services. Alexander Groß hat Internationale Betriebswirtschaft an der International School of Management (ISM) in Dortmund, der European Business School (EBS) in London und der Hawaii Pacific University (HPU) in Honolulu studiert. Er ist Mitglied der American Chamber of Commerce (AmCham) und der Steuben-Schurz-Gesellschaft.

Bernd Grupp

Partner
Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH
Tel: +49 (0) 7 11 - 69 98 55-24
E-Mail: bernd.grupp@wintergerst.com

Bernd Grupp ist seit 2002 im Beratungs- und Beteiligungsgeschäft tätig. Davon verbrachte er vier Jahre studienbegleitend bei einem Business-Angel-Netzwerk in der Schweiz und bei einer deutschen Beteiligungsgesellschaft. In den vergangenen zehn Berufsjahren war Bernd Grupp für Beteiligungsfonds und mittelständische Familienunternehmen der Ansprechpartner für anspruchsvolle Beratungsprojekte in Sondersituationen. Nach Stationen bei einer renommierten Prüfungs- und Beratungsgesellschaft sowie einem auf Familienunternehmen spezialisierten Management-Beratungsunternehmen ist er seit 2011 Gründungsgesellschafter der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH. Bei der Wintergerst Societät ist er auf die umsetzungsorientierte Rekonfiguration von Geschäftsmodellen und die Entwicklung von In- und Divestmentstrategien spezialisiert. Dabei kommt ihm seine langjährige Projekterfahrung aus Restrukturierungsfällen, bei Unternehmenstransaktionen sowie operative Erfahrung beim Management von Sondersituationen zugute. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen branchenseitig insbesondere in den Bereichen metallverarbeitende Industrie und IT/Software.



Dr. Mirko Gründel

Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
GRUENDELPARTNER Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Tel.: +49 (0) 341 231062 0
E-Mail: leipzig@gruendelpartner.de



Mirko Gründel ist Gründungspartner der Kanzlei. Er begann im Jahr 2000 seine Anwaltstätigkeit in einer internationalen Kanzlei (Leipzig, New York) und war von 2002 bis 2011 als Partner einer mittelständischen Sozietät in Sachsen tätig.

Sein Schwerpunkt liegt seit vielen Jahren im Bereich des Handels- und Gesellschaftsrechts, Venture Capital / Private Equity/M&A sowie des Kapitalmarkt- und Lizenzvertragsrechts. Er hat mehr als 85 Finanzierungs-, Kapitalmarkt- und M&A-Transaktionen maßgeblich begleitet. Darüber hinaus verfügt er über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Biotechnologie, Gesundheitswirtschaft und Life Sciences.

Matthias Grychta

Managing Partner, Neuhaus Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 40 355 282 – 0
grychta@neuhauspartners.com

Matthias Grychta, Diplom-Ingenieur, studierte Elektrotechnik in Hamburg und ist seit 1984 im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie tätig. Er startete 1984 in der Dr. Neuhaus-Gruppe, für die er auch ein Jahr in Fernost arbeitete und war zuletzt mehrere Jahre Geschäftsführer des Software- und Systemhauses. Matthias Grychta leitete von 1996 bis 1998 den Bereich Telekommunikation in einem größeren deutschen Beratungsunternehmen. Seit Anfang 1999 ist er bei Neuhaus Partners tätig. Als geschäftsführender Gesellschafter ist er für die Auswahl und Betreuung von Beteiligungsunternehmen in den Bereichen eCommerce, Internet, Datenkommunikation und Software zuständig. Matthias Grychta ist in den Aufsichtsgremien von mehreren Beteiligungsunternehmen vertreten und führte bereits mehrere erfolgreiche Exits durch.

Dr. Peter Hammermann

Geschäftsführer / Senior Partner
Equistone Partners Europe
Tel.: +49 (0)89 242 064-0
E-Mail: peter.hammermann@equistone.de



Dr. Peter Hammermann gründete 1998 Barclays Private Equity in München und leitete seitdem die Aktivitäten der Beteiligungsgesellschaft im deutschsprachigen und europäischen Raum.

Seit dem Spin-Out aus der Barclays-Gruppe 2011 führt er weiter die deutschsprachigen Aktivitäten und ist zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrates von Equistone Europa.

Vor seinem Engagement für Equistone Partners Europe war Dr. Hammermann zunächst Gründungspartner eines anderen deutschen Private-Equity-Fonds. Von 1991 bis 1995 agierte er als Mitglied des Management Boards / Vorstands einer mittleren, deutschen Bank und war zwischen 1986 und 1991 im Corporate Finance Sector der BHF-Bank tätig. Bei der Robert Bosch GmbH sammelte er zuvor Erfahrungen in der Industrie.

Peter Hammermann promovierte an der Universität Hamburg zum Dr. rer. pol.

Dr. Tom Harder

Managing Director

Nordwind Capital GmbH

Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0

E-Mail: harder@nordwindcapital.com

Herr Dr. Harder ist Managing Director der Nordwind Capital GmbH und zuständig sowohl für das Deal Sourcing und Transaktionsmanagement (Akquisition und Exit) als auch für die operative Wertsteigerung, Expansion und Wachstum sowie die strategische Ausrichtung der Portfoliounternehmen.

Dr. Tom Harder ist als Gründungspartner seit 2002 bei Nordwind Capital. Er war für die Akquisition des Nordwind Capital Portfolio Unternehmens SHW AG sowie für dessen erfolgreichen Börsengang im Juli 2011 mitverantwortlich. Er hat den Deal ISE Automotive gesourced, die Akquisition aus der Insolvenz strukturiert und maßgeblich die Vertragsverhandlungen für den Erwerb geführt und erfolgreich das Unternehmen in 2013 veräußert.

Davor arbeitete Dr. Harder als CFO für Kleindienst Datentechnik AG. Für diese Portfolio-Gesellschaft von Schroder German Venture Advisors (heute "Permira") realisierte Dr. Harder das IPO und war maßgeblich an der Restrukturierung des Unternehmens beteiligt. Vor seiner Tätigkeit bei der Kleindienst Datentechnik AG arbeitete er für Schroder German Venture Advisors, wo er sich primär der Veräußerung von Portfolio-Unternehmen widmete. Dr. Harder begann seine Karriere im Private Equity Bereich als Manager bei der IMM Industrie Management München, einer seinerzeit führenden deutschen, auf den Bereich Management Buy Outs spezialisierten Private Equity Gesellschaft. Dort verantwortete Dr. Harder zwei Branchen-Konsolidierungskonzepte im Gesundheitswesen.

Dr. Harder studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg und der ESSEC (Paris), erwarb einen M.B.A. an der Georgetown University (Washington DC) und promovierte in Gesundheitsökonomie an der Technischen Universität Dresden. Dr. Harder ist Stipendiat der Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung und der Steffens-Stiftung der Universität Hamburg.

Peter Harter

Geschäftsführer

SAXO Equity GmbH

Tel.: +49 (0) 89 – 53 88 96 16

E-Mail: harter@saxoequity.de

Peter Harter ist seit mehr als 15 Jahren im Bereich Corporate Finance Beratung tätig. Schwerpunkte sind neben der Beratung von M&A-Transaktionen die Begleitung von Wachstumsfinanzierungen sowie von Neustrukturierungen im Gesellschafterkreis.

Vor Gründung der SAXO Equity GmbH war Peter Harter - zuletzt als Partner - bei einer internationalen Venture Capital Gesellschaft mit einem Team von Investment Managern für Investments in Start Up- und Wachstumsunternehmen aus den Branchen Information Technology, Electronics und Communications verantwortlich. Er initiierte und begleitete zahlreiche M&A-Transaktionen, Börsengänge und Wachstumsfinanzierungen mit einem Transaktionsvolumen von über EUR 150 Mio.

Zuvor war Peter Harter nach einer Bankausbildung bei der Dresdner Bank AG und einem betriebsverbundenem Studium der Betriebswirtschaftslehre bei der Siemens AG, in der Konzernrevision der Mannesmann AG sowie mehrere Jahre im Bereich der Prüfung bei Price Waterhouse tätig.

Jost Hartmann

Managing Partner

Proventis Partners GmbH, Hamburg

Tel: +49 (0)40 36097 59-0

E-Mail: j.hartmann@proventis.com

Jost Hartmann (*1964) ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Proventis Partners GmbH in Hamburg. In den vergangenen zehn Jahren hat Jost Hartmann den Hamburger Standort aufgebaut und eine Vielzahl von mittelständischen M&A-Transaktionen mit einem Volumen von über 2 Mrd. Euro erfolgreich betreut und umgesetzt. Seine Branchenexpertise liegt in den Bereichen Distribution, Handel und Logistik, Maschinenbau, Chemie sowie Medienrechte.

Vor dem Start seiner Selbstständigkeit war Jost Hartmann mehrere Jahre als Senior Investment Manager bei der HANNOVER Finanz Gruppe sowie als Leiter Europa bei C. Melchers Consulting tätig, wo er die Bereiche internationale M&A sowie strategische Markteintritte verantwortete. Zuvor bekleidete er Management- und Führungspositionen bei der Ferrostaal AG und der weltweit tätigen Salim Gruppe.

Jost Hartmann ist Betriebswirt und hält einen International Master of Business Administration mit Schwerpunkt Corporate Finance der American Graduate School of International Management („Thunderbird“), USA.

Tsutomu (Tom) Hayashida

Partner CON|ALLIANCE

Tel: + 81 50 553931-00

E-Mail: tom.hayashida@conalliance.com

Tom Hayashida ist Partner der Conalliance Group und leitet aktuell das Office in Tokio.

Tom erwarb seinen Universitätsabschluss als Bachelor of Commerce von der Seinan Gakuin University, Fukuoka und war an der Baylor University in Texas und an der Ashridge Business School, London. Seine tiefe Health-Care-Expertise erwarb er während seiner Tätigkeiten im Management von Smith & Nephew, Johnson & Johnson, Asahi Optical und Pentax. Im Endoskopie-Segment hält Tom eigene Patente. Während seiner M&A-Beratungs- und Investmentbanking-Tätigkeit begleitete er Unternehmensverkäufe und -käufe ganzheitlich. Tom verfügt über eine stetige und umfangreiche Expertise in Life Sciences und Health Care. Seine M&A-Beratungsschwerpunkte liegen bei Medizintechnik und Medizinprodukten. Zudem ist Tom seit 1998 lizenzierter „Health Service Management Consultant“ mit Zulassung in den USA.

Dipl.-Betriebswirt (VWA) Harald Heidemann

Vorstand

S-UBG-Gruppe

Beruflicher Hintergrund:

17 Jahre Industrieerfahrung

bis 1990: Kaufmännischer Leiter der Fuchs-Mineralölwerke, Werk Eschweiler (Konzerngesellschaft von Fuchs Petrolub, Mannheim)

seit 1991: Investment-Manager der S-UBG-Gruppe (seit 1992 Prokurist)

seit 1998: Vorstand S-UBG-Gruppe



Über 20 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft.

Dr. Christian Heimann

Geschäftsführer/Gesellschafter

Dr. Heimann Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft mbH

Tel.: +49 (0) 39203 75 99 15

E-Mail: heimann-ub@web.de; heimann@chbbg.de



- 10 Jahre tätig im Bereich Corporate Finance, Beteiligungsmanagement, M&A und Inhouse-Consulting, u.a. bei Deutsche Bank AG, mittelständ. Holding, Reemtsma, sowie als kfm. GF bei einem Kfz-Zulieferer
- 15 Jahre Geschäftsführer zweier Beteiligungsgesellschaften in Sachsen und Sachsen-Anhalt; Portfolio-Erfolge u.a. Börsengänge der Dresdner Factoring AG (Frankfurt, 2006), ProBioDrug AG (Euronext, Amsterdam, 2014), ConforMIS Inc. (Nasdaq, 2015) sowie mehrere erfolgreiche Beteiligungsverkäufe (u.a. icubic AG, 2013).
- Bankkaufmann / Diplom-Volkswirt / Dr. rer. pol.
- div. Beirats- und AR-Mandate (auch börsennotiert)

Die von Dr. Heimann gegründete Beteiligungs- und Beratungsgesellschaft berät innovative Startups und expandierende mittelständische Unternehmen in strategischen Fragen der Unternehmensexpansion und vermittelt phasengerechte Finanzierungen. Auf Wunsch werden Aufsichts- und Beiratsmandate, in Sondersituationen auch Interim-Mandate bis hin zur organschaftlichen Vertretung mit Aufgabenstellungen im Bereich CFO/COO übernommen.

Goetz Hertz-Eichenrode

Vorstand

HANNOVER Finanz GmbH

Tel.: +49 (0) 511 280 07 11

ghertz@hannoverfinanz.de

Goetz Hertz-Eichenrode, geb. 1976, ist seit 2009 bei der HANNOVER Finanz als Vorstand beschäftigt. Von 2007 bis 2009 arbeitete er für die Alpha Gruppe, eine europäische Private-Equity-Gesellschaft. Zuvor war er von 2001 bis 2007 bei Deloitte & Touche in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Transaction Services tätig. Goetz Hertz-Eichenrode absolvierte sowohl das Steuerberater- als auch das Wirtschaftsprüferexamen. Das Studium der internationalen Betriebswirtschaft (Dipl.-Kfm.) schloss er an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Oestrich-Winkel, mit Auslandssemestern in Frankreich und den USA ab.

Markus Herz, LL.M.

Rechtsanwalt

RoosLegal

Tel: +49 (0) 6131 720 676 0

E-Mail: markus.herz@rooslegal.de



Markus Herz verfügt über vieljährige Erfahrungen im M&A-Bereich, dem Kapitalmarktrecht und im Bereich Sanierung und Insolvenz. Vor seiner Tätigkeit bei RoosLegal war er u.a. bei der internationalen Wirtschaftskanzlei Allen & Overy in Frankfurt am Main sowie in der Inhouse-Abteilung der Evonik Industries AG in Essen tätig. An den Universitäten Mainz und Münster hat er studiert und beide Staatsexamina jeweils mit Prädikat bestanden.

Herr Herz berät schwerpunktmäßig Private Equity- und M&A-Transaktionen, im Bereich des Gesellschaftsrechts sowie bei Restrukturierungsmaßnahmen.

Volker Hichert

Partner und Gründer

DPE Deutsche Private Equity GmbH

Tel.: +49 (0)89 200038-0

E-Mail: volker@dpe.de

Volker Hichert – geschäftsführender Gesellschafter der DPE – war langjähriger Partner bei Granville-Baird, einem der führenden Small-Cap Investoren auf dem deutschen Markt, bevor er Mitbegründer von DPE wurde. Bei Granville hatte er sechs Jahre lang die Verantwortung für Beteiligungen im Maschinenbau, in der Metallindustrie, Konsumgüterindustrie sowie Produktion und industrieller Dienstleistungen. Davor hatte Volker Hichert fast 9 Jahre leitende Managementpositionen in deutschen mittelständischen Unternehmen inne: als geschäftsführender Gesellschafter der Yxlon International, in der Geschäftsführung der Hako-Gruppe sowie als Mitglied der Geschäftsführung der Waggonfabrik Talbot. Zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn war er bei The Boston Consulting Group in Düsseldorf und der Deutschen Bank AG in Hamburg tätig. Volker Hichert hat seinen Abschluss als Diplom-Kaufmann an der Universität Münster erworben.

Günter Carl Hober

Managing Partner CON|ALLIANCE

Tel: +49 (0) 89 - 80953630

E-Mail: g.hober@conalliance.com

Günter Carl Hober ist Gründer und Managing Partner von CON|ALLIANCE. Seine Beratungs- und Industrieexpertise ist maximal konzentriert: Auf M&A im Gesundheitswesen. Als Mandanten betreut er vornehmlich mittelständische Medizinprodukte- und Medizintechnikunternehmen in Europa und den USA sowie Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen. Günter Carl Hober war zunächst als Strategieberater bei einer der Big-5-Beratungen und als Geschäftsführer einer M&A Boutique tätig. Er studierte sowohl Betriebswirtschaftslehre an der Universität Regensburg sowie an der UCLA Anderson School of Management, als auch "Health Sciences and Technology" an der Universität MIT. Seit 2006 ist er Dozent mit Lehrauftrag am Institut für Gesundheitsökonomie an der Deutschen Eliteakademie.

Felix Hoch

Partner

C•H•Reynolds•Corporate Finance AG

Tel.: +49 (0) 69 97 40 30 0

E-Mail: f.hoch@chrcef.com

Felix Hoch, Gründungspartner der C•H•Reynolds•Corporate Finance AG, betreut Mandanten aus den Industriesektoren Automotive, Cleantech, Industrielle Produkte, IT und Maschinen- und Anlagenbau. Nach einer Banklehre bei der Deutschen Bank studierte er Betriebswirtschaft in St. Gallen (Schweiz) mit Auslandssemestern an den Universitäten Helsinki und Moskau. 1992 startete er bei Doertenbach & Co. seine Laufbahn als M&A-Berater, wo er für die Bildung von Gemeinschaftsunternehmen, MBIs sowie Akquisitionen und Verkäufen auf internationaler Ebene verantwortlich war. 1998 gründete er mit Stefan Constantin C•H•Reynolds•Corporate Finance AG. Felix Hoch vertrat von 2006 bis 2011 als Co-Chairman die Gesellschafterinteressen von C•H•Reynolds in der Mergers Alliance, die von C•H•Reynolds im Jahr 2000 zusammen mit drei weiteren europäischen Partnerunternehmen gegründet worden war. Felix Hoch ist Mitglied des Schweizerisch-Deutschen Wirtschaftsclub e.V.

Dr. Thomas M. Hofacker

Partner

Otto Mittag Fontane

Tel: +49 (0) 69 - 450013-500

E-Mail: thomas.hofacker@ottomittagfontane.com

Dr. Thomas Hofacker ist Rechtsanwalt/Steuerberater und seit 2009 Partner bei Otto Mittag Fontane. Seit 2003 ist er schwerpunktmäßig in den Bereichen M&A und Private Equity tätig, und zwar vornehmlich in der Akquisitionsstrukturierung. Im Fokus seiner Beratungstätigkeit stehen das Transaktionssteuerrecht sowie das transaktionsrelevante Gesellschaftsrecht. Thomas Hofacker berät vornehmlich Private Equity Fonds sowie deren Portfoliogesellschaften.

Bis 2002 hat Thomas Hofacker hauptsächlich geschlossene Immobilienfonds beraten. Von 2002 bis 2004 war er neben seiner anwaltlichen Tätigkeit als Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Wiesbaden tätig.

Dipl.-Betriebswirt Andreas Hoffmann

Geschäftsführer und Partner

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 2151 – 508464

E-Mail: hoffmann@bpg.de

Andreas Hoffmann ist Partner und Geschäftsführer der BPG und leitet den Bereich Corporate Finance. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Transaktionsberatung, Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisitions sowie über Erfahrungen im Bereich Investment Banking (Private Equity/ Leveraged Buy-outs).

Vor Eintritt in die BPG war Herr Hoffmann bei PwC im Bereich Valuation & Strategy tätig und hat dort eine Vielzahl von Unternehmensbewertungen begleitet.

Herr Hoffmann ist spezialisiert auf Financial und Tax Due Diligence Prüfungen, die er zusammen mit seinem Team insbesondere für Finanzinvestoren (PE und VC), aber auch für strategische Investoren durchführt. Im Rahmen von Transaktionen berät Herr Hoffmann seine Mandanten von der Erstellung des LOI bis zur Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrages.



Ralf Hoffmann

Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater

Tel.: +49 (0) 30 - 22505090

E-Mail: r.hoffmann@hoffmann-law.de

Ralf Hoffmann ist als Rechtsanwalt, Steuerberater und Certified Valuation Analyst (CVA) fast ausschließlich in den Bereichen M&A, Venture Capital und Private Equity tätig. Er begleitet seit 1997 Venture Capital Finanzierungen und ist seit mehr als 20 Jahren im Bereich M&A tätig. Vor der Gründung der Kanzlei war er bei einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Hamburg und Paris tätig. Ralf Hoffmann verfügt über eine große Beratungserfahrung auch im internationalen Umfeld.



Dr. Helge Hofmeister

Managing Partner
BID Equity Advisory GmbH
Tel: +49 (0) 170 383 666 3
E-Mail: hh@bidequity.de

Dr. Helge Hofmeister ist ein angesehener Software- und Technologie-Experte, der den BID Equity-Fokus auf diese Sektoren maßgeblich prägt und darüber hinaus Portfolio-Unternehmen insbesondere bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle begleitet. Als Co-Leiter des Software-Sektors der Boston Consulting Group (BCG) in der DACH-Region hat er sowohl führende Software-Anbieter in strategischen und operativen Fragestellungen beraten als auch viele große Technologie-Transaktionen begleitet. Dr. Hofmeister ist einer der Vordenker der Digitalen Transformations-Agenda bei BCG und Co-Author mehrere Publikationen in diesem Bereich.

Dr. Hofmeister hat Wirtschaftsinformatik studiert und in Informatik promoviert. Zudem hat er als Solution Architect für die BASF Gruppe gearbeitet, IT Unternehmen gegründet und als aktiver Angel Investor in IT-Startups investiert.

Dr. Benedikt Hohaus

Partner, P+P Pöllath + Partners
Tel.: +49 (0) 89 24240-372
benedikt.hohaus@pplaw.com

Dr. Benedikt Hohaus ist Partner und im Managementboard bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung. Dr. Hohaus ist einer der bekanntesten Anwälte im deutschen Markt für seine Spezialisierung auf Managementbeteiligungen, Management Buy-Out / Management Buy-In und berät darüber hinaus im Gesellschafts- und Steuerrecht. Dr. Hohaus ist in unabhängigen Rankings als führender Experte für seine Fachgebiete gelistet.

Zuletzt beriet Dr. Hohaus den Vorstand der Metabo AG beim Verkauf an Hitachi, das Management der Scout24 AG im Rahmen des IPOs sowie Equistone als auch EQT bei diversen Transaktionen hinsichtlich Managementbeteiligung.



RA Robert Hörtnagl

Geschäftsführer, Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG
Tel: +49 (0) 89 - 55983 138
E-Mail: robert.hoertnagl@kleeberg.de

Robert Hörtnagl konzentriert sich auf die steuerorientierte Gestaltungsberatung. Er unterstützt Mandanten bei der Umstrukturierung und Reorganisation des Unternehmens und bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Zusammen mit dem Auftraggeber entwickelt er steueroptimierte Finanzierungen, begleitet Mergers & Acquisitions und klärt steuerrechtliche Aspekte der grenzüberschreitenden Tätigkeit seiner Mandanten. Robert Hörtnagl ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen sowie Herausgeber des Beck'schen Kommentars zum Umwandlungsgesetz und Umwandlungssteuergesetz. Als Mitglied des Steuerausschusses des Deutschen Anwaltsvereins beteiligt er sich an der Prüfung aktueller Gesetzesvorhaben und an der Erarbeitung von Stellungnahmen.

Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg/Brsg. war er ab 1992 in Rechtsanwaltsgesellschaften tätig, bevor er 2006 zu Kleeberg kam.



Dr. Jan Hückel

Partner

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP

Tel.: +49 (0) 211 30211 110

jhueckel@mwe.com



Dr. Jan Hückel ist als Partner im Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP tätig. Er ist auf die gesellschaftsrechtliche Beratung spezialisiert und betreut Mandanten insbesondere im Bereich M&A (nationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen) und Private Equity.

Herr Dr. Hückel studierte an den Universitäten Würzburg, Frankfurt/Main und Salamanca/Spainien und promovierte an der Universität Würzburg zum Dr. iur.

Dr. Hückel ist seit 2005 als Rechtsanwalt zugelassen und war vor seinem Eintritt bei McDermott über sechs Jahre als Rechtsanwalt im Bereich Corporate/M&A bei einer anderen großen internationalen Anwaltskanzlei in Düsseldorf tätig. Herr Dr. Hückel spricht Deutsch, Englisch und Spanisch.

Joachim Hug

Geschäftsführer

Süd Beteiligungen GmbH

Tel: +49 (0) 711 892007-200

E-Mail: info@suedbg.de



Joachim Hug ist seit August 2000 Geschäftsführer der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) - bzw. den Vorgängergesellschaften im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg.

Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Hug als Mitglied der Geschäftsleitung bei der 3i Deutschland und der Deutschen Beteiligungsgesellschaft tätig.

In seiner über 30-jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrung im Bereich Investment Banking und Private Equity gesammelt. Die Beschäftigung mit den Eigenkapitalfragen und Eigenkapitallösungen des deutschen Mittelstandes bildet den Schwerpunkt der Tätigkeiten; dies beinhaltet auch die Übernahme von Mandaten in Aufsichtsgremien. Herr Hug hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Freiburg studiert und ist Diplom-Volkswirt.

Dr. Elmar Jakob

Geschäftsführer

IPONTIX Equity Consultants GmbH

Tel: +49 (0) 69 – 95454 - 100

E-Mail: ejakob@ipontix.com

Dr. Elmar Jakob, Jahrgang 1968, Diplom-Kaufmann, verantwortet die Finanzierungsberatung auf der Eigenkapitalseite, die Beratung von Beteiligungsgesellschaften sowie strategische Corporate Finance-Mandate. Darüber hinaus berät Dr. Elmar Jakob insbesondere Familienunternehmen. Vor seiner Zeit bei IPONTIX arbeitete Dr. Elmar Jakob als Consultant in der Financial Institutions Group von McKinsey & Company, Inc., primär in London und Frankfurt. Nach dem Studium arbeitete er im Corporate Finance der BHF-BANK AG in Frankfurt. In dieser Zeit war er in eine Vielzahl von nationalen und internationalen Börsengängen und Corporate Finance-Transaktionen involviert.

Dr. Holger Jakob

Partner

FPS

Tel: +49 (0) 69 - 95 95 78 77

E-Mail: jakob@fps-law.de



Dr. Holger Jakob ist Fachanwalt für Steuerrecht und Fachanwalt für Insolvenzrecht, Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und berät sowohl im Gesellschafts- und Steuerrecht als auch im Insolvenzrecht. Im Gesellschaftsrecht arbeitet Herr Dr. Jakob vorwiegend im Bereich von Gesellschaftsgründungen, Umwandlungen und Strukturierungen sowie der Begleitung von Transaktionen und der Sanierung. Im Steuerrecht verfügt er über langjährige praktische Erfahrung in der Beratung von überwiegend mittelständischen Unternehmen im Bereich der steuerlichen Gestaltung, in der Vertretung bei Betriebsprüfungen und bei dem Führen von Einspruchsverfahren. Darüber hinaus hat Herr Dr. Jakob langjährige Erfahrungen als Insolvenzverwalter.

Dr. Axel Jansen

Managing Partner

BID Equity Advisory GmbH

Tel: +49 (0) 170 383 666 1

E-Mail: aj@bidequity.de

Dr. Axel Jansen ist ein erfahrener Investor, welcher erfolgreich viele Small- und Mid-Cap-Transaktionen sowohl bei BID Equity als auch anderen Private Equity-Fonds betreut hat. Zudem wurde Dr. Jansen als Co-Leiter des Private Equity-Geschäfts der Boston Consulting Group (BCG) in der DACH-Region zu einem der angesehensten Berater für führende internationale Private Equity-Fonds. Während dieser Zeit hat er sich insbesondere auch mit zukünftigen Wertsteigerungsstrategien von Private Equity-Fonds beschäftigt und diesbezüglich mehrere Publikationen als Co-Author veröffentlicht.

Dr. Jansen hat BWL studiert, in VWL promoviert und zudem für die Deutsche Bank Midcap M&A Advisory sowie Du Pont de Nemours gearbeitet.

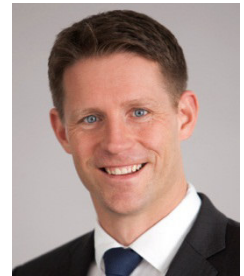
Lars Jessen

Rechtsanwalt und Partner

Ashurst LLP

Tel: +49 (0)69 - 97 11 27 01

E-Mail: lars.jessen@ashurst.com



Lars Jessen ist Rechtsanwalt im Bereich Corporate in Frankfurt und München und Mitglied der Private Equity-Praxis. Er berät vor allem in den Bereichen Private Equity und Mergers & Acquisitions. Darüber hinaus verfügt Lars Jessen über langjährige Erfahrung bei der Begleitung von Finanzinvestoren, Gläubigern und Unternehmen bei Restrukturierungen und insolvenznahen Situationen, vor allem im Zusammenhang mit der Veräußerung und dem Erwerb notleidender Kreditforderungen (Non-Performing Loans). Bevor Lars Jessen zu Ashurst wechselte war er bei anderen namhaften internationalen Rechtsanwaltskanzleien tätig, seit 2009 als Partner. Im Bereich Gesellschaftsrecht gehört Lars Jessen zu den Rechtsanwälten, die am häufigsten von Wettbewerbern empfohlen wurden (Best Lawyers in Germany 2014 und 2015). Das JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien führt ihn als häufig empfohlenen Anwalt im Bereich Private Equity.

Bent Johnsen

Partner CON|ALLIANCE

Tel: +44 (20) 81 44 36 00

E-Mail: bent.johnsen@conalliance.com

Bent Johnsen ist Partner der Conalliance. Er arbeitet parallel im Conalliance-Office in London und Kopenhagen. Bent erwarb seinen Master in Economics (MSc.) an der Universität in Kopenhagen. Er arbeitete in der Vergangenheit u.a. als European Managing Director bei Urovalve, Inc., als CEO der Pnn Medical A/S und als Vice President bei Novo Nordisk und Unomedical. In diesen Funktionen begleitete er zahlreichen Unternehmensverkäufe und -käufe ganzheitlich, um danach als selbständiger Strategie- und M&A- Berater im Gesundheitswesen erfolgreich tätig zu werden. Bent verfügt über eine langjährige, profunde Erfahrung in der Life Sciences und Health Care Industrie. Als Experte im Gesundheitswesen zeichnet er sich durch seine einzigartige Kombination aus fundierter Branchenkenntnis und Prozess-Management-Expertise aus vorangegangenen M&A- und Kapitalbeschaffungsprojekten aus. In seiner Funktion leitet Bent grenzüberschreitende M&A-Projekte hauptsächlich für Skandinavien, wie z.B. Unternehmenskauf & -verkauf, strategische Partnerschaften, Kapitalbeschaffung, Buy & Build und Due Diligence.

Dr. Lars Junc

Partner

Zerbach & Company Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0)221 98515 2413

E-Mail: lars.junc@zerbach-company.de

Dr. Lars Junc (Jahrgang 1980), Partner und Gesellschafter von Zerbach & Company, verfügt über mehr als 9 Jahre Corporate Finance / M&A Erfahrung. Vor der Gründung von Zerbach & Company war Dr. Lars Junc seit 2010, zuletzt als Vice President, für die VR Corporate Finance GmbH in Düsseldorf tätig. Zuvor lehrte Dr. Lars Junc die Bereiche Unternehmensbewertung und Jahresabschlussanalyse am Lehrstuhl für Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung und Controlling an der Universität Duisburg-Essen, Mercator School of Management. Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften mit erfolgreichem Abschluss (Diplom) promovierte Dr. Lars Junc an der Universität Duisburg-Essen, Mercator School of Management, und erlangte 2010 seine Doktorwürde.



Dr. Volker M. Junghanns

Sozius

Dentons Frankfurt

Tel: +49 (0) 69 – 4500 12 350

E-Mail: volker.junghanns@dentons.com

Dr. Volker M. Junghanns, LL.M (Brügge) ist Sozius im Frankfurter Büro von Dentons und überwiegend in den Bereichen Corporate Finance und M&A mit Schwerpunkt im Bereich Private Equity und Venture Capital tätig. Er verfügt darüber hinaus über langjährige Branchenkenntnisse in den Bereichen Telekommunikation und Multimedia sowie Erneuerbare Energien und CleanTech. In diesen Tätigkeitsfeldern berät er zahlreiche deutsche und internationale Mandanten vorwiegend bei Unternehmenstransaktionen, gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen (einschließlich Restrukturierungen) sowie im operativen Geschäft.

Florian Kähler

Partner

ECM Equity Capital Management GmbH

Tel.: +49 (0) 69 971 02 0

E-Mail: info@ecm-pe.de

Florian Kähler ist seit 2009 bei ECM tätig und war zuvor bei der Deutschen Bank in Frankfurt im Bereich Acquisition & Leveraged Finance tätig. Davor war er bei der Deutschen Bank in Hannover und Hamburg in der Unternehmensfinanzierung aktiv.

Florian Kähler studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hannover sowie an der California State Polytechnic University Pomona, Los Angeles und hat einen Abschluss als Diplom-Ökonom.

Dr. Karl-August Kaiser

Senior Partner

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Tel.: +49 (0)6172 28 722 – 0

E-Mail: k.kaiser@htfinanz.de

Dr. Karl-August Kaiser hat das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der HSG Hochschule St. Gallen, Schweiz, abgeschlossen; dort als Wissenschaftlicher Assistent gearbeitet und anschließend auch zum „Dr. oec.“ promoviert. Dr. Kaiser hat danach international in diversen hochrangigen Führungspositionen gearbeitet (z. B. in Spanien, Argentinien, Brasilien, Frankreich) und schließlich die Gesamtverantwortung für einen internationalen Konzern mit € 250 Mio. Umsatz und 1.400 Mitarbeitern übernommen. Dr. Kaiser hat zahlreiche komplexe Krisen- und Restrukturierungssituationen erfolgreich gelöst und zudem diverse M&A-Projekte zielführend abgeschlossen.

Er spricht Englisch, Französisch, Spanisch und Chinesisch fließend (verhandlungssicher) und ist deshalb für „Cross-Border-Transaktionen“ besonders prädestiniert.

Martin Kanatschnig

Vorstand

Aquin & Cie. AG

Tel.: +49 (0) 89 413539 0

E-Mail: kanatschnig@aquin-cie.com

Martin Kanatschnig ist spezialisiert auf den Kauf und Verkauf technologieorientierter Unternehmen, Corporate Spin-Offs, Management-Buy-Outs sowie Wachstumsfinanzierungen. Als international erfahrener M&A-Experte hat er eine Vielzahl von Transaktionen erfolgreich abgeschlossen. Vor seinem Eintritt in das M&A-Geschäft in 2005 war Martin Kanatschnig bei Siemens Corporate Technology tätig. An den Universitäten Graz und Manchester hat er BWL sowie Technische Physik studiert. Im Vorstand der Aquin & Cie. AG ist er für Research & Personal verantwortlich und führt das Büro München.

Christoph D. Kauter

Managing Partner

Beyond Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0) 172 8652169

E-Mail: c.kauter@beyondcapital-partners.com

Christoph D. Kauter ist Gründer und Managing Partner von Beyond Capital Partners. In über anderthalb Jahrzehnten hat Christoph vielfältige Erfahrungen in den Bereichen Private Equity, M&A, Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarktgeschäft gesammelt und seit 2008 Beteiligungsgesellschaften in Vorstands- und Geschäftsführer-Funktionen geleitet. Seine Karriere begann er mit einer Bankausbildung, gefolgt von sieben Jahre Investment Banking u.a. bei der Deutschen Bank und Dresdner Kleinwort Wasserstein. 2006 begann Christoph seine Private Equity Karriere im Senior Management bei Colonia Real Estate mit nachfolgenden Stationen als Vorstand bei Themis Industries Group und Heliad Equity Partners. Durch seine hohe Transaktionsexpertise, Erfahrung im Business Development und einem weit reichenden Netzwerk konnte Christoph bei einer Vielzahl von Transaktionen sowohl für das eigene Portfolio als auch für dritte Akzente setzen. Christoph hält einen Diplombetriebswirt in Banking & Finance von der Frankfurt School of Finance and Management und ist ein Certified Real Estate M&A Advisor der European Business School.

Dr. Christof Kautzsch

Partner

Dentons Berlin

Tel: +49 (0) 30 – 26 473 311

E-Mail: christof.kautzsch@dentons.com

Dr. Christof Kautzsch ist Partner im Berliner Büro und Co-Head der europäischen und globalen Praxisgruppe Gesellschaftsrecht von Dentons. Er berät eine Vielzahl deutscher und internationaler Mandanten vorwiegend in den Bereichen Gesellschafts- und Handelsrecht, Mergers and Acquisitions, Private Equity sowie bei Reorganisationsen, Privatisierungen und Compliance. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung von Unternehmen im Bereich regulierter Industrien (Gesundheit, Energie) sowie bei grenzüberschreitenden Transaktionen und Transaktionen im In- und Ausland.

Lars Kloppsteck

Managing Partner

BID Equity Advisory GmbH

Tel: +49 (0) 170 383 666 2

E-Mail: lk@bidequity.de

Lars Kloppsteck ist ein erfahrener Unternehmer und internationaler Manager, dessen Hauptaugenmerk die aktive strategische und operative Begleitung der Beteiligungsunternehmen von BID Equity ist. Herr Kloppsteck hat mehr als 15 Jahre internationale Management-Erfahrung gesammelt, mit Schwerpunkten in Asien, Nordamerika sowie im Nahen Osten. Als weltweiter Co-Leiter des Schifffahrtssektors bei der Boston Consulting Group (BCG) hat er erfolgreich ein neues, globales Beratungsgeschäft auf- und ausgebaut. Zudem hat Herr Kloppsteck einen ausgeprägten Bezug zum familiengeführten Mittelstand, insbesondere auch durch seine Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter der internationalen Berndes-Gruppe.

Herr Kloppsteck hat Wirtschaftsinformatik in Großbritannien und den USA studiert, sowie einen MBA der IESE Business School in Spanien erworben.

Hubertus Knaier

Vors. des Verwaltungsrats / Gf. Direktor Hurth MT SE
Tel: +49 (0) 89 6419 1430
E-Mail: mailto@mbi-mbo.com



Hubertus Knaier organisiert und führt in der Hurth MT SE Unternehmensbeteiligungen im Mittelstand. Bei diesen Club Deals beteiligen sich private Investoren zusammen mit dem Management-Team der Hurth MT mehrheitlich an nachhaltig profitablen Unternehmen mit Umsätzen bis EUR 30 Mio. Die Club Deals sind konservativ finanziert und haben eine langfristige Perspektive. Hubertus Knaier war Geschäftsführender Gesellschafter der Carl Hurth Maschinen- und Zahnradfabrik & Co. KG, bevor er als Partner das deutsche Geschäft einer internationalen Sozietät für Change Management leitete. Danach war er Senior Director der SG European Private Equity (Société Générale) in London mit Verantwortung für die DACH-Länder. Hubertus Knaier hat in München studiert und ist Diplom-Kaufmann.

Anne Knecht

Consultant
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH
Tel: +49 (0) 2236 38383-0
E-Mail: anne.knecht@ebelhofer.com



Anne Knecht ist Consultant bei EbelHofer Strategy & Management Consultants in Köln. Davor arbeitete sie einige Jahre im Sales & Key Account Management für internationale Unternehmen in der Dienstleistungsbranche. Sie studierte Betriebswirtschaftslehre an der IUBH Bad Honnef•Bonn und der Northern Arizona University, Flagstaff AZ.

Bei EbelHofer Consultants ist Anne Knecht im Competence Center Private Equity/M&A tätig. Ihre inhaltlichen Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Commercial/Market Due Diligence, strategische Markt- und Unternehmensanalyse (pre-deal), Dienstleistungs-/Produktentwicklung, marktseitige Wertsteigerungs-programme sowie Vertriebs- und Pricing-Audits (post-deal).

Sie hat an vielen Publikationen zu den Themen Vertrieb, Marketing und Pricing mitgewirkt.

Peter A. Koch

Vorstand, IMAP M&A Consultants AG
Tel: +49 (0) 621 – 328622
E-Mail: peter.koch@imap.de



Peter A. Koch, seit 2008 Vorstandsmitglied der IMAP M&A Consultants AG, ist zuständig für Transaktionen im Bereich mittelständischer Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus ist er Experte für Nachfolgeregelungen, insbesondere bei eigentümergeführten Unternehmen, sowie für den Gesamtkomplex Unternehmensfinanzierung.

Hierzu zählen Fragen einer unternehmensspezifischen Kapitalstruktur, auch unter Berücksichtigung der aktuellen Orientierungspunkte des Bankensystems für das Kreditrating. Weitere Schwerpunkte sind bankenunabhängige Finanzierungen, insbesondere im Zusammenhang mit Akquisitionen, Fusionen und Restrukturierungen.

Peter A. Koch verfügt über langjährige Erfahrung als Vorstand einer der größten deutschen Genossenschaftsbanken, wo er unter anderem das Firmen-kundengeschäft verantwortete.

Er ist Mitglied der Vollversammlung der IHK Rhein-Neckar.

Dr. Barbara Koch-Schulte

Partnerin, P+P Pöllath + Partners
Tel.: +49 (0) 89 24240-372
bks@pplaw.com

Dr. Barbara Koch-Schulte ist Partnerin bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Sie ist auf die rechtliche und steuerliche Beratung von M&A- und Private-Equity-Transaktionen spezialisiert und hat sich im Markt insbesondere einen Namen bei der Beratung von Managementbeteiligungen und Management Buy-outs gemacht. Dr. Koch-Schulte ist darüber hinaus in unabhängigen Rankings als Topexpertin in ihren Fachbereichen gelistet.

In der Vergangenheit hat sie beispielsweise das Management der Polytech-Domilens GmbH im Rahmen des Verkaufs an Stirling Square Capital Partners beraten oder den schwedischen Private Equity Investor EQT hinsichtlich Managementberatungen bei diversen Transaktionen begleitet.



Uwe Kolb

Chairman, Bridgepoint GmbH
Tel.: +49 (0) 69 21 08 770
E-Mail: uwe.kolb@bridgepoint.eu

Seit 2013 ist Uwe Kolb Chairman von Bridgepoint in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zuvor war er von 2006 bis Ende 2012 als Partner für Bridgepoints Investitionsaktivitäten im deutschsprachigen Raum verantwortlich und Mitglied des Bridgepoint Operating Committees und Investment Committees. Er war zudem Mitglied der Teams für Gesundheitswesen, Manufacturing & Industrials sowie Finanzdienstleistungen.

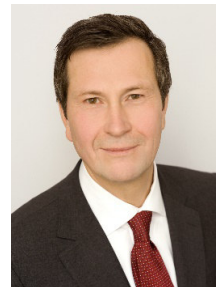
Zuvor war Uwe Kolb als Partner bei Permira Beteiligungsberatung mit Sitz in Frankfurt tätig. Bevor er in das Private Equity-Geschäft einstieg, war er Managing Partner des PricewaterhouseCoopers (PwC) Transaction Services Teams in Deutschland sowie Managing Partner der PwC Mittelstandsberatung für EMEA. Uwe Kolb ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und verfügt über einen Abschluss als Diplom-Kaufmann der Universität Saarbrücken.

Kai Köppen

Partner, EMERAM Capital Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 89 41999 67 0
E-Mail: kai.koeppe@emeram.com

Mit der Erfahrung von 19 Jahren Beteiligungsgeschäft im deutschen Mittelstand ist Kai Köppen einer der erfahrensten und erfolgreichsten Investoren in diesem Bereich.

Zunächst war er zehn Jahre für Industrie Management München (IMM, später aktiv unter dem Namen Triumph-Adler) tätig, eine der ersten Private Equity Firmen für mittelständische Unternehmen in Deutschland. Bei IMM war Kai Köppen sowohl als Investor als auch im operativen Management von Portfolio-unternehmen in Deutschland und Frankreich tätig und verließ Triumph Adler als Partner. Anschließend leitete er den Aufbau des deutschen Büros der Riverside Company, dem weltweit größten Private Equity Investor für kleinere und mittelständische Unternehmen. Unter seiner Führung entwickelte sich das Münchener Büro zum erfolgreichsten europäischen Büro von Riverside. Als Managing Partner war Kai Köppen für den gesamten deutschsprachigen und osteuropäischen Raum zuständig. Kai Köppen besitzt ein Diplom in Volkswirtschaft von der Ludwig-Maximilians-Universität in München.



Tobias Kösters

Managing Director, L.E.K. Consulting GmbH

Tel.: +49 (0) 89 92 2005-0

E-Mail: t.koesters@lek.com

Tobias Kösters kam 2007 zu L.E.K. Consulting und ist Partner im Münchener Büro. Herr Kösters ist Mitglied des Europäischen Healthcare Teams und verfügt über umfangreiche Erfahrung im Private Equity Bereich.

Seit seinem Eintritt arbeitete Herr Kösters für L.E.K. Büros in London, Boston, Los Angeles und Shanghai. Seine Berufserfahrung umfasst Wachstumsstrategien, Business Design und Transaktionsunterstützung für zahlreiche Unternehmen in verschiedenen Industriesektoren mit einem Fokus auf den Healthcare Services, MedTech und Life Sciences Bereich. Er ist Experte für den ambulanten Markt und hat viele marktführende Firmenkunden sowie Finanzinvestoren im Rahmen von mehr als 100 Transaktions- und Strategieprojekten beraten.

Tobias Kösters hat einen Abschluss als Diplom Kaufmann an der Universität Bayreuth.



Dr. Georg-Peter Kränzlin

Partner

FPS

Tel.: +49 (0) 211 - 30 20 15 12

E-Mail: kraenzlin@fps-law.de

Dr. Kränzlin verfügt über eine mehr als 30-jährige internationale Berufserfahrung aus Anwaltschaft und Industrie (Recht, M&A, Finanzen, Personal als Bereichsleiter, Geschäftsführer, Vorstand, Aufsichtsrat – in z.T. börsennotierter Unternehmen).

Seine Beratungsschwerpunkte sind das nationale und internationale Handels- u. Gesellschaftsrechts (insb. des Aktienrechts), Mergers & Acquisitions, Private Equity & Venture Capital, Organhaftung, Compliance, Aufsichtsratswesen sowie die Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen. Der Beratungsansatz von Herrn Dr. Kränzlin, auch in der Wahrnehmung von Beirats- u. Aufsichtsratsmandaten, ist pragmatisch und lösungsorientiert.



Thomas Krause

Investitionsbank des Landes Brandenburg

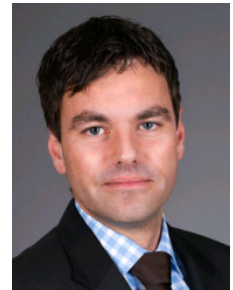
Tel.: +49 (0) 331 660 1711

E-Mail: thomas.krause@ilb.de

Thomas Krause ist seit 2001 im Venture Capital-Geschäft tätig. Er ist verantwortlich für die Transaktionen sowie die Portfoliobetreuung in den Branchensektoren ICT und Life Sciences und leitet die zugeordneten Branchenteams. Er ist langjähriger Prokurist der verbundenen Managementgesellschaft BC Brandenburg Capital GmbH.

Vor seinem Einstieg in das VC-Geschäft sammelte er mehrere Jahre Erfahrungen im Bankwesen, insbesondere in der Unternehmensfinanzierung, z. B. beim Aufbau des Bereiches für die Betreuung innovativer bzw. technologieorientierter Unternehmen sowie der Betreuung sanierungsbedürftiger Kreditengagements.

Er absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann sowie den Studiengang zum diplomierten Bankbetriebswirt. Er hat einen MBA in BioMedTech der Universität Potsdam.



Dr. Michael Krecek

Geschäftsführer

AEM Unternehmerkapital GmbH

Tel: +49 (89) 24 29 200

E-Mail: m.krecek@aem.email

Dr. Michael Krecek ist Geschäftsführer der AEM Unternehmerkapital. Die AEM investiert als "Family Office" das private Kapital einiger deutscher Familien, zu denen auch die Partner der AEM selbst gehören. In diesem Zuge ist Herr Dr. Krecek auch als geschäftsführender Gesellschafter für ein Unternehmen in der Automobilelektronik aktiv.

Vor seinem Start bei der AEM war Dr. Krecek Beteiligungsmanager in einem mittelständischen Beteiligungshaus in Hamburg. Zuvor war er Projektleiter bei McKinsey & Company in Köln wo er Projekte in den Bereichen Maschinenbau, IT, Vertrieb und Prozessoptimierung leitete. Sein unternehmerisches Engagement bewies er bereits als Gründer zweier Softwareunternehmen im Bereich CRM und Workflow Management sowie im Bereich soziale Netzwerke.

Als Diplom-Kaufmann promovierte er an der Handelshochschule in Leipzig mit Studienaufenthalten an der ESC Paris, London School of Economics und an der Ruhr-Universität in Bochum.



Rainer Kreifels

Partner, Rechtsanwalt, COO

Pinsent Masons Germany LLP

Tel: +49 (0) 89 - 203043532

E-Mail: rainer.kreifels@pinsentmasons.com

Rainer Kreifels ist spezialisiert in den Bereichen Gesellschafts- und Aktienrecht mit einem besonderen Fokus auf M&A-Transaktionen.

In seiner 20-jährigen Praxis hat Herr Kreifels eine Vielzahl bedeutender Unternehmenskäufe begleitet. Er hat zudem weitreichende Erfahrungen in der umfassenden Beratung von internationalen Unternehmen in Deutschland.

Seine Mandanten sind private und börsennotierte Technologieunternehmen.

Das JUVÉ-Handbuch 2013/2014 nennt Herrn Kreifels als häufig empfohlenen M&A- und Venture Capital-Anwalt.



Dipl.-Kfm. Bernhard Kugel

Vorstand

S-UBG-Gruppe

Beruflicher Hintergrund:

1987-1992: zahlreiche studienbegleitende Praktika bei Industrieunternehmen, Bank und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

1992-1994: Prüfungsassistent (zuletzt Prüfungsleiter) bei Deloitte & Touche GmbH, Düsseldorf. Schwerpunkt der Tätigkeit war die Prüfung internationaler Konzerngesellschaften nach US-GAAP sowie größerer mittelständischer Unternehmen. Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Durchführung von Unternehmensbewertungen und die Beratung einer Private-Equity-Gesellschaft

1994-1998: Investment-Manager bei der MUK Kapitalbeteiligungsgesellschaft GmbH, Köln

1998-2011: Investment-Manager bei der S-UBG-Gruppe (seit 1999 Prokurist)

Seit 07/2011: Vorstand der S-UBG-Gruppe

2004/05: Qualifikation zum Rating-Analysten (univ.) an der Universität Augsburg

Fast 20 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft.



Manfred Kuhr

Chief Advisor Logistics

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Tel: +49 (0) 6172 28 722 – 0

E-Mail: m.kuhr@htfinanz.de

Manfred Kuhr, Dipl.-Betriebswirt, war mehr als 30 Jahre in der Logistik tätig, davon 20 Jahre im Vorstand führender Logistikunternehmen. Schwerpunkte seines Tätigkeitsfeldes waren die Automobil- und Kontrakt-Logistik sowie die Hafen- und Container-Logistik weltweit.

Von 1997 bis 2013 war Herr Kuhr stellvertretender Vorstandsvorsitzender eines bedeutenden deutschen Logistik-Unternehmens mit weltweiten Aktivitäten und derzeit ca. 14.000 Mitarbeitern. In den Geschäftsbereichen AUTOMOBILE und CONTAINER ist das Unternehmen Marktführer in Europa. Im Geschäftsfeld CONTRACT gehört es zu den führenden deutschen Anbietern.

WP StB Michael Kunz

Partner, Market Segment Leader Private Equity GSA

Ernst & Young GmbH

Tel: +49 (0) 6196 - 996 26253

E-Mail: michael.kunz@de.ey.com

Michael Kunz ist seit mehr als 25 Jahren in der Transaktionsberatung tätig. Im Jahre 2002 hat er die Leitung des Bereichs Transaction Tax für EY Deutschland übernommen. Nach dieser Tätigkeit wurde er zum Transaction Tax Leader für EMEIA berufen, diese Tätigkeit übte er von 2012 bis 2015 aus. Seit 2015 ist Michael Kunz Market Segment Leader für Private Equity und verantwortet die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. Seine Expertise umfasst die Bereiche Tax Structuring, Tax Due Diligence, Koordination internationaler Projekte, LBO Structuring, IPOs und internationale Steuerberatung. Neben seiner umfangreichen Industrieexpertise im Bereich Private Equity verfügt er auch über Kenntnisse im Bereich Medien & Telekommunikation, Automotive und Retail & Consumer Products.



Dr. Jürgen Kuttruff

Vorstand

Aquin & Cie. AG

Tel: +49 (0) 8382 976 876-7

E-Mail: kuttruff@aquin-cie.com

Dr. Jürgen Kuttruff besitzt umfangreiche M&A-Erfahrung, sowohl bei mittelständischen wie auch bei konzerngeprägten Transaktionen. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt auf strategisch motivierten Unternehmensverkäufen und -zukäufen. In seiner langjährigen Tätigkeit für die Infineon AG hat Dr. Kuttruff den weltweit führenden Geschäftsbereich Sicherheit mit einem Umsatzvolumen von über 500 Mio. Euro mit aufgebaut und geleitet. Seine Expertise im Bereich Corporate Finance gibt er unter anderem in Form eines Lehrauftrages an der Hochschule St. Gallen und der ETH Zürich weiter. Im Vorstand der Aquin & Cie. AG übt er die Funktion des Sprechers aus und führt das Büro Lindau.

Dr. Christian Laurer

Senior Investment Manager

tecnet equity

NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH

Tel: +43 (0) 2742 9000 19300

E-Mail: laurer@tecnet.at



Christian Laurer ist seit 2006 bei tecnet equity und seit 1999 in der Unternehmensfinanzierung tätig. Der Schwerpunkt dieser Tätigkeit lag auf der Finanzierung technologiebasierter Unternehmen in früher Phase.

Zuvor war er 7 Jahre lang im Vertrieb und Marketing in der Diagnostika- und Pharmabranche zuletzt in leitenden Funktionen tätig, weshalb er sich auf die Finanzierung von Life Science-Unternehmen spezialisiert hat.

Christian Laurer ist an der Universität Wien als Lektor tätig und begleitet als Mentor angehende Absolventen. Dr. Laurer studierte Biologie an der Universität Wien und war während dieser Zeit drei Jahre am Austrian Institute of Technology sowie zwei weitere Jahre bei Unilever Research UK tätig.

Dieter Lauszus

Partner, EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH

Tel: +49 (0) 2236 38383-0

E-Mail: dieter.lauszus@ebelhofer.com



Dieter Lauszus ist Partner bei EbelHofer Strategy & Management Consultants in Köln. Davor war er mehr als 20 Jahre bei einer internationalen Unternehmensberatung tätig und hat deren Aufbau in dieser Zeit maßgeblich mitgestaltet, hiervon in den letzten Jahren als Senior Partner.

Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Bielefeld (Abschluss: Dipl.-Kfm.) und absolvierte ein Studium der Volkswirtschaftslehre an der University of Georgia, USA (Abschluss: Master of Arts in Economics). Vor seiner Beratertätigkeit hat er mehrere Jahre bei einem großen Unternehmen in der Industrie gearbeitet.

Dieter Lauszus hat sich auf die Beratung von Unternehmen zu Wachstum und Ergebnisverbesserung auf der Marktseite spezialisiert. Dies beinhaltet insbesondere Vertriebs-, Wettbewerbs-, Preis- und Marketingstrategien. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Bereich der Beratung von Finanz-/Private Equity-Investoren auf den Gebieten Market-/Commercial Due Diligence-Untersuchungen (Pre-Deal) und marktseitige Weiterentwicklung ihrer Portfoliounternehmen (Post-Deal).

Dieter Lauszus tritt häufig als Referent bei Tagungen und Kongressen zu seinen Spezialgebieten auf und ist Autor vieler Publikationen zu seinen Schwerpunktthemen.

Dr. Sonja Legtmann

Geschäftsführerin, SAXO Equity GmbH

Tel: +49 (0) 89 53 88 96 16

E-Mail: legtmann@saxoequity.de

Dr. Sonja Legtmann verfügt über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung im Bereich Corporate Finance-Beratung sowie Private Equity/Venture Capital. Aktueller Tätigkeitsschwerpunkt ist die Beratung bei Mergers & Acquisitions-Transaktionen insbesondere in der IT-Branche sowie in dienstleistungs- und technologienahen Branchen.

Vor Gründung der SAXO Equity GmbH war Frau Dr. Legtmann - zuletzt als Partnerin - bei einer internationalen Venture Capital und Corporate Finance-Gesellschaft tätig. Mit einem Team von Investment Managern verantwortete sie Beteiligungen im ITK- und Health Care-Umfeld und leitete zahlreiche Mergers & Acquisitions- sowie Börseneinführungsprojekte. Dr. Sonja Legtmann initiierte Fondskonzepte und agierte als Vorstand einer börsennotierten Tochtergesellschaft mit eigenem Beteiligungsportfolio. Sie war Mitglied in diversen Aufsichtsräten von Portfolio- und Konzernunternehmen. Zuvor war sie im Bereich Corporate Finance diverser Investment- und Privatbanken in London, München und Wien mit Schwerpunkt auf internationale Transaktionen tätig. Dr. Sonja Legtmann studierte Betriebs- und Volkswirtschaftslehre und beherrscht vier Fremdsprachen.

Dr. Carsten Lehmann

Vorstand

IMAP M&A Consultants AG

Tel: +49 (0) 621 – 3286 23

E-Mail: carsten.lehmann@imap.de



Dr. Carsten Lehmann ist seit 2016 Vorstand bei IMAP Deutschland. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Beratungs- und Transaktionsgeschäft und hat für zahlreiche Unternehmen und deren Gesellschafter Unternehmensverkäufe, Zukäufe, die Aufnahme von Minderheitsgesellschaftern sowie Börsengänge erfolgreich strukturiert und umgesetzt hauptsächlich in den Branchen Konsumgüter, Handel, Logistik, Software und Fertigungstechnik.

Neben Stationen bei deutschen Großbanken war er über 13 Jahre im Bankhaus Lampe tätig, davon die letzten 3,5 Jahre als Mitglied der Geschäftsleitung, wo er für die ganzheitliche Betreuung mittelständischer Firmenkunden und vermögender Privatkunden verantwortlich war. Daneben hat er den Aufbau eines Private Equity Fonds mit unternehmerisch orientierten Privatinvestoren mit initiiert und aktiv begleitet.

Dirk Liedtke

Managing Director

Raymond James Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0)89 23 23 77 40

E-Mail: Dirk.Liedtke@raymondjames.com

Sektor: Industrials

Dirk Liedtke ist seit 2016 bei Raymond James und verfügt über mehr als 21 Jahre M&A Erfahrung. Vor seinem Eintritt bei Raymond James war Herr Liedtke als Geschäftsführender Partner bei Mummert & Company für die Sektoren Industrielle Technologien und Automotive verantwortlich. Zuvor war Herr Liedtke Sprecher des Corporate Finance Boards bei der Unicredit Deutschland. Davor war Herr Liedtke Geschäftsführer M&A und Corporate Finance bei der HypoVereinsbank. Im Laufe seiner Karriere war Herr Liedtke als Leiter General Industrials M&A der Commerzbank und Mitglied des Mid-Cap M&A Teams der Deutschen Bank tätig. Herr Liedtke ist Diplom-Kaufmann der Universität Erlangen-Nürnberg.

RA Dr. Thomas Lotz

Partner

TRACC LEGAL Rechtsanwälte GbR

Tel: +49 (0) 89 - 9544302-89

E-Mail: lotz@tracc-legal.de

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Rechtsanwalt Dr. Lotz liegen seit mehr als 25 Jahre in der Begleitung von M&A Transaktionen, sowohl auf Erwerber- als auch Veräußererseite (inkl. Erwerb aus der Insolvenz), im Gesellschafts- und Konzernrecht, sowie die Begleitung von Mandanten in komplexen, schwierigen Verhandlungssituationen.

Seine Erfahrung aus früherer, mehr als 10 jähriger Tätigkeit als Konkursverwalter nutzt Dr. Lotz auch heute noch zur insolvenznahen Beratung im Zusammenhang mit distressed M&A Transaktionen sowie der Restrukturierung, Reorganisation und Sanierung von Unternehmen jeglicher Branchen.

Beraten werden Mandanten aller Größenordnungen, insbesondere strategische Investoren, Finanzinvestoren, PE Fonds und Family Offices.

Rechtsanwalt Dr. Lotz spricht Deutsch und Englisch und ist im offenen Verhandeln nach der Harvard Methode geschult. Rechtsanwalt Dr. Lotz ist Mitglied im BRSI Bundesvereinigung Restrukturierung Sanierung und Interim Management e.V.

Ramona Luckner

Partnerin, Steuerberaterin/Wirtschaftsprüferin

GRUENDELPARTNER Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer

Tel.: +49 (0) 341 231062 0

E-Mail: leipzig@gruendelpartner.de

Ramona Luckner begann ihre Karriere nach dem Studium in Bochum im Jahr 2000 zunächst als Prüfungsassistentin in einer überregionalen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft, bevor Sie ab 2004 als Steuerberaterin und ab 2007 als Wirtschaftsprüferin für zwei überregionale, multi-disziplinäre Beratungsgesellschaften tätig war. Seit 2015 leitet sie die steuerrechtliche Praxisgruppe bei GRUENDELPARTNER. Sie berät Mandanten zu allen Fragen des Unternehmenssteuerrechts und ist insbesondere im Bereich Venture Capital/Private Equity, M&A für die steuerlichen Bereiche von Unternehmenstransaktionen verantwortlich.



Dr. Christoph Ludwig

Steuerberater / Partner

BLL Braun Leberfinger Ludwig PartGmbH

Tel. +49 (0) 89 – 411124-220

E-Mail: christoph.ludwig@blmuc.de

Christoph Ludwig ist Steuerberater und Partner der Steuer- und Anwaltskanzlei BLL Braun Leberfinger Ludwig. Direkt nach seinem BWL-Studium und seiner Assistenzzeit nebst Promotion an der Ludwig-Maximilian-Universität München kam er zur Kanzlei BLL, wo er seit 1998 Partner ist.

Christoph Ludwig ist spezialisiert auf die laufende Betreuung nationaler und internationaler Private Equity- und Venture Capital-Fonds, die umfassende Beratung vermögender (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund sowie die steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene.



Alexander Lüring

**Partner Competence Center Private Equity / M&A
Homburg & Partner**
Tel: +49 (0) 89 - 20359-109
E-Mail: alexander.luring@homburg-partner.com

Alexander Lüring ist Partner im Kompetenzzentrum Private Equity / M&A bei der Managementberatung Homburg & Partner. Nach seinem VWL-Studium war er zunächst im Chemie- Baustoff- und Industriebereich von Homburg & Partner tätig bevor er das Kompetenzzentrum Private Equity /M&A aufbaute und die Methodiken- und Branchenexpertise von Homburg & Partner optimal miteinander verknüpfte. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in den Themen Marktanalysen, Markt- und Wachstumsstrategien, Vertriebsmanagement, Pricing und Marktforschung. Alexander Lüring und sein Team arbeiten seit Jahren erfolgreich mit Private Equity-Unternehmen zusammen und begleiten Finanzinvestoren entlang des gesamten Transaktionsprozesses. Schwerpunkte sind dabei neben Red Flag Analysen und Commercial Due Diligence Projekten die Begleitung von Portfoliounternehmen bei der optimalen Ausrichtung hinsichtlich Markt und Wachstum.

Georg Madersbacher

Managing Partner
Orlando Management AG
Tel: +49 (0) 89 29 00 48-34
E-Mail: madersbacher@orlandofund.com



Seit 2001 berät die Orlando Management AG mit Sitz in München und Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf Unternehmen in Sonder- und Umbruchsituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Managementteam von Orlando versteht sich als Unternehmerteam und Coach und verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Begleitung des Managements bei der Konsolidierung, Entwicklung und Internationalisierung von mittelständischen Unternehmen in vielen Branchen und Industrien.

- Vorstand Orlando
- Partner GMM Active Equity AG (Private Equity Boutique) 1999 – 2001
- Senior Projektleiter bei McKinsey & Co., München, Oslo, Chicago
- Diplom-Ingenieur Maschinenbau ETH Zürich und MBA bei INSEAD in Fontainebleau

Harald Maehrle

Managing Director
Raymond James Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0)89 23 23 77 20
E-Mail: Harald.Maehrle@raymondjames.com

Sektor: Technology & Services

Harald Mährle ist seit 2016 bei Raymond James und verfügt über mehr als 21 Jahre M&A Erfahrung. Vor seinem Eintritt bei Raymond James war Herr Mährle 2001 Mitgründer von Mummert & Company. Als Geschäftsführender Partner berät er Transaktionen im Technology Sektor. Vor Gründung von Mummert & Company war Herr Mährle Mitglied des internationalen M&A Teams bei SAP. Herr Mährle erhielt seinen MBA von der Harvard University und wurde 2014 zum M&A Dealmaker of the Year gewählt (The M&A Advisor).

Dr. Dirk Markus

**Vorstandsvorsitzender AURELIUS Management SE, der persönlich haftenden
Gesellschafterin der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA**
Tel: +49 (0) 89 -544 799-0
E-Mail: dirk.markus@aureliusinvest.de

Dr. Dirk Markus hat Betriebswirtschaft in St. Gallen/Schweiz und Kopenhagen/
Dänemark studiert und promovierte in St. Gallen sowie an der Harvard University,
Boston/USA.

Seit über 15 Jahren beschäftigt er sich mit der Restrukturierung und Weiter-
entwicklung von Unternehmen, zunächst als Berater bei McKinsey & Company und
im Anschluss bei einer börsennotierten Industrieholding.

In dieser Zeit zeichnete er für über 60 Unternehmenstransaktionen verantwortlich. Dr. Markus ist
Vorsitzender des Vorstands von AURELIUS. Innerhalb des Vorstands ist er zuständig für die
Gesamtleitung der AURELIUS Gruppe.



Marco Martelli

Partner und Verwaltungsrat, Invision Private Equity AG
Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01
E-Mail: martelli@invision.ch

Marco Martelli ist seit 2004 bei Invision tätig. Sein Investitions-
schwerpunkt umfasst die Bereiche Bildung, innovative Dienst-
leistungsangebote und Informationstechnologie. Er betreut die
Investitionen in die Swiss Education Group und in Vantage
Education und sitzt in den Verwaltungsräten dieser beiden
Unternehmen. Bei Invision investierte er in Netviewer AG (verkauft an Citrix) und Cyberguard (verkauft
an Secure Computing, welche später an McAfee verkauft wurde). Er war zudem verantwortlich für den
kотиerten Fund Mach Hitech. Vor seinem Eintritt bei Invision war Herr Martelli als CFO von Venture
Partners AG, einem Schweizer Venture Capital Unternehmen, tätig. Von 2000 bis 2001 übernahm Marco
Martelli die Rolle des Director of Finance eines kотиerten Schweizer Software- und
Beratungsunternehmens. Er startete seine Karriere 1994 bei Deloitte im Bereich Wirtschaftsprüfung, wo
er 1998 zum Manager befördert wurde. Marco Martelli ist eidgenössisch diplomierter Wirtschaftsprüfer
und diplomierter Betriebswirtschafter der Fachhochschule (FHS) St. Gallen.



Matthias M. Mathieu

Managing Partner
BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH
Tel: +49 (0) 69 348 7759-81
E-Mail: mm@brightcapital.de

Matthias Mathieu ist Managing Partner bei BRIGHT CAPITAL. Herr Mathieu hat einen stark
unternehmerisch geprägten Hintergrund und langjährige Erfahrung als Gründer, Unternehmer und
Investor. Vor der Gründung von BRIGHT CAPITAL leitete er das Geschäft des Early-Stage-Investors
MOUNTAIN LAKE Investment. In den Jahren 2006-2012 verantwortete Matthias Mathieu als CEO das
Geschäft der börsennotierten PEACHES GROUP. Davor leitete er das internationale Geschäft der
funworld Group. Er restructurierte das internationale Geschäft und leitete die Veräußerung von Joint
Ventures an nationale Partner.

Gunter Max

Generalbevollmächtigter
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 711 892007-200
E-Mail: info@suedbg.de

Gunter Max ist seit 2001 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig, seit April 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) und seit November 2014 als Generalbevollmächtigter.

Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Max Leiter des Bereichs Firmenkunden bei einer Privatbank und ist seit Ende der 90er Jahre im Beteiligungsgeschäft tätig.

In seiner über 20-jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrung im Bereich Private Equity und Mittelstandsfinanzierung gesammelt und Transaktionen in den Branchen Automobilzulieferer, Maschinenbau und Dienstleistungen sowie metallverarbeitende Industrie begleitet. Herr Max hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Stuttgart-Hohenheim Wirtschaftswissenschaften studiert und ist Dipl.-Ökonom.



Mark Miller

Geschäftsführer
CatCap GmbH
Tel: +49 (0) 40 – 300836-11
E-Mail: mark.miller@catcap.de

Mark Miller studierte Wirtschaftswissenschaft und Business an der Universität Witten/Herdecke und an der University of Texas at Austin (als Stipendiat des Verbandes der Deutsch-Amerikanischen Clubs und mit einem Fulbright-Scholarship). Er wurde ausgezeichnet mit dem Bertram-Preis für Wirtschaftswissenschaft und gewann den Entrepreneurship-Essay-Wettbewerb der Universität Kassel. Als Diplom-Betriebswirt (BA) war er bei der Deutschen Bank im Firmenkunden- und Vermögensverwaltungsgeschäft tätig. Bei der Bertelsmann AG prüfte er als Analyst strategische Beteiligungsmöglichkeiten. Zudem ist er Mitglied des Investitionskomitees des Innovationsstarter Fonds Hamburg und Aufsichtsrat der legodo AG. Insgesamt war er an über 100 erfolgreichen Transaktionen beteiligt.

Maximilian Minderjahn

Geschäftsführer

PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG

Tel: +49 (0) 89 23 03 52 05

E-Mail: mminderjahn@pm-cf.com



Seit der Gründung von PMC im Jahr 2013 ist Maximilian Minderjahn Geschäftsführer von PMC. Er betreut mittelständische Unternehmen und Private Equity-Gesellschaften mit dem Fokus auf die strategische Transaktionsberatung, die Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie Unternehmensbewertungen. Daneben begleitet Maximilian Minderjahn Unternehmensnachfolgen und berät Mandanten bei der Erstellung von Planungs- und Finanzierungsmodellen zur Vorbereitung von strategischen Entscheidungen.

Maximilian Minderjahn hat seit 2013 einen Sitz im Beirat eines führenden deutschen Verpackungsherstellers übernommen.

Vor der Gründung von PMC war Maximilian Minderjahn über zwölf Jahre für die KPMG AG in den Bereichen Transaction Services und Corporate Finance in München, Frankfurt a.M. und Moskau tätig. In dieser Zeit hat Maximilian Minderjahn eine Vielzahl an Unternehmen und internationalen Konzernen – insbesondere im Bereich Finanzwirtschaft – im Rahmen von Unternehmenstransaktionen, Restrukturierungen und bei Unternehmensbewertungen beraten und begleitet.

Maximilian Minderjahn hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Freien Universität Berlin studiert und ist Diplom-Kaufmann.

Michael Moritz

Geschäftsführer

CatCap GmbH

Tel: +49 (0) 40 – 300836-13

E-Mail: michael.moritz@catcap.de

Michael Moritz studierte Volkswirtschaftslehre und Jura an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg und der Universität zu Köln. Bei der Treuhandanstalt in Berlin arbeitete er an der Restrukturierung und Privatisierung von mittelgroßen Beteiligungen. Bei der Doertenbach & Co. GmbH, Frankfurt, betreute er als Corporate Finance Consultant vor allem mittelständische Unternehmen und ihre Eigentümer bei strategischen Akquisitionen oder Veräußerungen. Michael Moritz ist Mitglied des Mittelstandsbeirats des Bundeswirtschaftsministeriums sowie Vorsitzender des Regionalkreises Hamburg der Familienunternehmer und Mitglied des Bundessenates der Familienunternehmer. Insgesamt war er an über 150 erfolgreichen Transaktionen beteiligt.

Melville D. Mummert

Head of European Investment Banking
Raymond James Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0)89 23 23 77 10
E-Mail: Melville.Mummert@raymondjames.com

Melville Mummert ist seit 2016 Managing Director und Head of European Investment Banking bei Raymond James. Bereits seit 1987 ist er als Berater bei grenzüberschreitenden Mergers & Acquisitions, Restrukturierungen und Privatisierungen tätig. Vor seinem Eintritt bei Raymond James gründete er im Jahre 2001 Mummert & Company. Zuvor war er Geschäftsführer der Matuschka Gruppe in München und New York. Davor war Herr Mummert Geschäftsführer der ABN AMRO Corporate Finance Deutschland. Herr Mummert hielt ebenfalls diverse Management Positionen im Bereich Technical Sales bei der IBM Corporation inne. Er erwarb einen Bachelor of Science in Engineering an der Princeton University und einen MBA an der Harvard University.

Cliff Murphy

Managing Director CON|ALLIANCE, London
Tel: +44 (20) 81 44 36 00
E-Mail: cliff.murphy@conalliance.com

Cliff Murphy ist Partner der ConAlliance und Managing Director von Conalliance UK Ltd. In dieser Funktion leitet er das Conalliance Office in London.

Cliff verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung als Manager in der Medizinprodukte- und Pharmaindustrie. Cliff besetzte dort Führungspositionen für Business Development und leitete die Mergers & Acquisitions bei einigen der führenden europäischen Healthcare-Organisationen. In diesem Zusammenhang bringt er einen profunden Trackrecord abgeschlossener Transaktionen ein.

Cliff hat ein tiefes Verständnis von Medizintechnik und Medizinprodukten: Von klinischen Bereichen über High-Tech-Implantate, bis hin zu Wundversorgungsprodukten und medizinischen Einwegartikeln. Er zeichnet sich durch seine Balance zwischen Management, Betriebswirtschaft, M&A-Beratung und praktischen Aspekten der Post-Merger-Integration aus. Cliff erhielt seinen Universitätsabschluss als MBA von der Bradford University in England und er ist regelmäßig für das MBA-Executive-Programm an der London Business School tätig.

Karl Nägler

Partner Health & Care, Gimv
Tel.: +49 (0)89 4423 275 50
E-Mail: karl.naegler@gimv.com

Dr. Karl Nägler ist seit 2011 bei Gimv tätig. Davor war er General Partner bei Ventech, einem Venture Capital Fonds in Paris mit Fokussierung auf Europa und China. Seine Karriere begann er 2002 bei Atlas Venture in London und München.

Dr. Nägler kann eine bemerkenswerte Erfolgsbilanz an Investments in früh- und spätphasige Unternehmen im Life Science-Bereich aufweisen. Er war maßgeblich am Aufbau, an der Finanzierung und/oder an Exits zahlreicher Start-ups in Europa beteiligt, darunter U3 Pharma (von Daiichi Sankyo übernommen), Nitec Pharma (von Horizon Pharma übernommen, HZNP:US), Egalet (EGLT:US), Funxional Therapeutics (von Boehringer Ingelheim übernommen) und Themis.

Als Partner bei Gimv hat Karl Nägler die Investitionen in Prosonix (von Circassia übernommen), Covagen (von Johnson & Johnson übernommen, JNJ:US) und Biom'up umgesetzt und Gimv im Aufsichtsrat dieser Unternehmen, wie auch im Aufsichtsrat von Actogenix (von Intrexon übernommen, XON:US) vertreten. Zuvor war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am CNRS für Neurochemie in Straßburg tätig. Karl Nägler hat am Max-Delbrück-Centrum für Molekulare Medizin in Berlin im Bereich Molekulare Neurobiologie promoviert und erwarb sein Diplom in Biologie an der Freien Universität Berlin.

Dr. Eva Nase

Partnerin

P+P Pöllath + Partners

Tel.: +49 (0) 89 24240-372

en@pplaw.com

Dr. Eva Nase ist Partnerin bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Sie berät seit über einem Jahrzehnt auf dem gesamten Gebiet des Gesellschaftsrechts, insbesondere im Aktien- und Konzernrecht. Dr. Nase begleitet laufend gesellschaftsrechtliche Transaktionen, wie z.B. öffentliche Übernahmen mit anschließendem Taking Private. Ein weiterer Schwerpunkt ist das Führen gesellschaftsrechtlicher Prozesse und Verfahren (Corporate Litigation). Sie ist darüber hinaus in den Bereichen M&A und Private Equity tätig und ist in unabhängigen Rankings als Topexpertin in diesen Bereichen gelistet.

Zuletzt beriet sie die institutionellen Investoren beim Börsengang des Onlineportals windeln.de, Heidelberg Capital beim Squeeze-out bei der nextevolution AG und beim gemeinsamen Erwerb von drei Technologieunternehmen sowie beim € 600 Mio. Closing von SwanCap Fund II.



Dr. Christian Näther

Partner

EMERAM Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0) 89 41999 67 0

E-Mail: christian.naether@emeram.com

Christian Näther besitzt umfangreiche Erfahrung sowohl in der Management Beratung als auch im Beteiligungsgeschäft. Nach acht Jahren bei McKinsey& Company, wo er als Partner für renommierte Klienten in den Bereichen Handel und Konsumgüter tätig war, wechselte er zu Apex Partners, dem damals größten europäischen Private Equity Fund. In den fast elf Jahren bei Apex war er in den Bereichen Handel und Konsumgüter, Industriegüter und Gesundheitswesen tätig und investierte auch in zahlreiche Familienunternehmen. Christian Näther wurde 2004 Partner bei Apex und 2007 Miteigentümer und war ‚Co-Head‘ des Münchner Büros. Christian Näther ist Diplomkaufmann und hat an der Ludwig-Maximilians-Universität in München promoviert.



Dr. Gottfried Neuhaus

Managing Partner

Neuhaus Partners GmbH

Tel.: +49 (0) 40 355 282 – 0

neuhaus@neuhauspartners.com

Dr. Gottfried Neuhaus studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Informatik in Berlin. Nach Examen (Dipl.-Ing. 1973) und Promotion (Dr. rer. pol. 1975) arbeitete er vier Jahre als EDV-Projektleiter, Geschäftsführer und Berater in Hamburg und Saudi-Arabien, bevor er 1979 die Dr. Neuhaus Computer KGaA gründete. Die Firma stellte Hard- und Software für die Prozessautomation her und wandelte sich Mitte der 80er Jahre in ein Produktunternehmen, das eine Reihe von Pionierprodukten entwickelte. Mitte der 90er Jahre verkaufte Dr. Neuhaus die von ihm gehaltenen Geschäftsanteile erfolgreich an einen strategischen Investor, das französische Unternehmen SAGEM, und beendete nach einer dreijährigen Übergabephase 1997 seine Tätigkeit für die Dr. Neuhaus Computer KGaA. 1998 gründete er als geschäftsführender Gesellschafter die Neuhaus Partners.

Jan-Daniel Neumann

Geschäftsführer

Bregal Unternehmerkapital GmbH

Tel.: +49 (0)89 435 715-0

E-Mail: jandneumann@bregal.de

Jan-Daniel Neumann ist Geschäftsführer und Mitglied des Investment Committee bei Bregal Unternehmerkapital. Bei den Portfoliounternehmen proALPHA, INTER-FORUM und Sovendus fungiert er als Mitglied im Beirat. Jan-Daniel Neumann ist Diplom-Kaufmann mit einem Abschluss der WHU Koblenz. Vor seinem Eintritt bei Bregal arbeitete er bei Beteiligungsunternehmen, Investmentbanken und Unternehmensberatungen in Deutschland, Großbritannien und China.



Monika Nickl

Managing Director

Raymond James Corporate Finance GmbH

Tel.: +49 (0)89 23 23 77 66

E-Mail: Monika.Nickl@raymondjames.com

**Sektor: Consumer Goods
Healthcare**

Monika Nickl ist seit 2016 bei Raymond James und verfügt über mehr als 12 Jahre M&A Erfahrung. Vor Raymond James war Frau Nickl seit 2004 bei Mummert & Company tätig. Sie berät seit 2014 als Geschäftsführende Partnerin Unternehmen der Konsumgüter & Handel und Healthcare Industrie. Vor ihrem Eintritt bei Mummert & Company war Frau Nickl im Business Development bei einem Real Estate Investment Unternehmen tätig. Frau Nickl ist Diplom-Kauffrau (Ludwigs-Maximilians-Universität München) und erhielt ein Stipendium für hochbegabte Studenten (Bayerische Hochbegabtenförderung).

Dr. Wolfgang Nießen

Geschäftsführer

Spitz Corporate Finance GmbH

Tel.: +49 (0) 9181 23 22 350

E-Mail: niessen@spitz-beratung.de

Seit 2008 ist Dr. Wolfgang Nießen Geschäftsführer der Spitz Corporate Finance GmbH und leistet Unternehme(r)n Unterstützung bei Transaktions-, Finanzierungs-, Geschäftsentwicklungs- und Restrukturierungs-Projekten. Durch die enge Verbindung zur Wirtschafts- und Steuerberatung Georg Spitz ist gewährleistet, dass auch steuerliche Aspekte bei der Projektdurchführung beachtet werden.

Dr. Wolfgang Nießen begann seine Berufstätigkeit im Planungs- und Controlling-Ressort der Krupp-Konzernleitung. Von dort wechselte er zum mittelständischen Baustoffe-Hersteller Pfeleiderer, wo er über viele Jahre hinweg als Bereichsleiter Controlling und Informatik Erfahrungen bei der Übernahme und Integration von Unternehmen in den Konzern sammeln konnte. Zuletzt war Dr. Wolfgang Nießen kaufmännischer Geschäftsführer beim Dämmstoffe-Hersteller URSA International GmbH sowie beim Sondermaschinenbauer DMT Technology GmbH.

Dr. Wolfgang Nießen hat nach seinem BWL-Studium an der Universität zu Köln (Abschluß Dipl. Kfm.) dort auch seine Promotion zum Dr.rer.pol. absolviert.

Britt Niggemann

Partner

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0) 6103 - 50 16 91

E-Mail: b.niggemann@ifwniggemann.de

Nach Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg war Britt Niggemann von 1991 bis 1994 im Bereich Corporate Finance bei der M. M. Warburg Bank, Hamburg, tätig. Danach arbeitete sie vier Jahre bei J. H. Schroder & Co. Ltd. in London und Frankfurt im European Corporate Finance Department mit Beratungsschwerpunkt Unternehmenstransaktionen in Deutschland und Großbritannien. Britt Niggemann wechselte 1998 zur Dresdner Bank Gruppe, wo sie als Teamleiterin zunächst im Beteiligungsgeschäft und anschließend in der Corporate Finance Beratung tätig war. Britt Niggemann ist seit 2002 Partner bei IfW.

Mark Niggemann

Geschäftsführer

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0) 2354 - 92 37-0

E-Mail: m.niggemann@ifwniggemann.de

Mark Niggemann absolvierte nach dem Abitur ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie, Bochum. Darüber hinaus erfolgte ein Zusatzstudium zum Steuerbetriebswirt.

Nach der Ausbildung zum Industriekaufmann ist Mark Niggemann 9 Jahre lang für einen internationalen Maschinen- und Anlagenbauer aus dem Bereich Kunststoffmaschinen tätig gewesen. Daran anschließend übernahm Mark Niggemann die Leitung des Werkscontrollings eines Produktionsstandortes mit etwa 1.500 Mitarbeitern eines börsennotierten Unternehmens. Seit 1998 ist er für das IfW tätig. Im Jahr 2001 wurde Mark Niggemann zum Geschäftsführer berufen.

Dr. Kai Obring

Partner

EMERAM Capital Partners GmbH

Tel: +49 (0) 89 41999 67 0

E-Mail: kai.obring@emeram.com

Kai Obring hat langjährige Erfahrung bei einer führenden Managementberatung, besitzt aber auch einen Hintergrund in Familienunternehmen.

Er war fast 20 Jahre bei der Boston Consulting Group (BCG), wo sein Hauptfokus auf der Beratung von Industrieunternehmen lag. Er betreute Mandate im Gesundheitswesen und zahlreiche Projekte für Private Equity Firmen bei der Analyse von (potentiellen) Übernahmekandidaten in verschiedensten Sektoren.

Kai Obring arbeitete sowohl für große Konzerne als auch für mittelständische Unternehmen, viele davon Familienunternehmen.

Seine Beratungserfahrung umfasst zahlreiche Projekte zur strategischen Neuausrichtung (Portfoliostrategien als auch Wettbewerbsstrategien für einzelne Geschäftsfelder), Ergebnissteigerungsprogramme, Integrationsprojekte nach Unternehmensübernahmen und Organisationsprojekte. Kai Obring hatte diverse Führungspositionen bei BCG inne, zuletzt u.a. als Mitglied des deutschen Management Teams.

Daneben ist Kai Obring Miteigentümer des Familienunternehmens seines Vaters und eines kleinen Unternehmens, das er vor einigen Jahren mit anderen Partnern gegründet hat. Ferner sitzt er seit vielen Jahren im Beirat eines größeren Familienunternehmens, bei dem er auch Testamentsvollstrecker des vor wenigen Jahren verstorbenen Eigentümers ist.

Kai Obring ist Diplomkaufmann und hat an der Ludwig-Maximilians-Universität in München promoviert.



Martin Olbort

Partner, PINOVA Capital GmbH

Tel.: +49 (0) 89 – 1894254 40

E-Mail: martin.olbort@pinovacapital.com

Vor der Gründung von PINOVA in 2007 war Martin Olbort Geschäftsführender Gesellschafter eines führenden mittelständischen Unternehmens von Transporthilfsmitteln.

Davor war Martin Olbort acht Jahre bei 3i in Deutschland und in der Schweiz tätig. Er investierte in dieser Zeit in zahlreiche mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Martin Olbort war von 1999 bis 2002 maßgeblich am Aufbau der Schweizer Aktivitäten beteiligt und darüber hinaus für den Automobilsektor bei 3i Deutschland verantwortlich.

Vor seiner Tätigkeit bei 3i war Martin Olbort drei Jahre Business Analyst bei Philip Morris Deutschland. Seit 2006 ist er Mitglied des Aufsichtsrats der KMR Stainless AG, einem der weltweit größten Recyclern von Edelschrotten.

Martin Olbort studierte Betriebswirtschaft an der Universität Erlangen-Nürnberg und an der Hochschule St. Gallen, Schweiz (Lic. oec. HSG).

Dr. Sven Oleownik

Partner / Head of Gimv Germany

Gimv

Tel.: +49 (0) 89 4423 275 12

E-Mail: sven.oleownik@gimv.com

Vor seinem Einstieg bei Gimv im Jahr 2015 verantwortete Dr. Sven Oleownik als Managing Partner zwölf Jahre den Bereich Corporate Finance Advisory bei Deloitte in Deutschland. Dort zählte er sowohl große Corporates (z.B. BASF, Deutsche Telekom, Lufthansa, Siemens, Volkswagen), verschiedene Private Equity-Häuser (z.B. Apax, Carlyle, Emeram, EQT, Hannover Finanz, Riverside,) als auch diverse mittelständische Unternehmen (z.B. Bionade, Jochen Schweizer, Frequentis, MEN, Runnerspoint) zu seinen Kunden. Seine Sektorschwerpunkte liegen im Bereich Consumer/Retail und im Technologieumfeld. Zuvor war Dr. Oleownik als Partner in einer führenden Unternehmensberatung sowie in einer mittelständischen Beteiligungsgesellschaft tätig.

Im Laufe seiner beruflichen Laufbahn hat er über 100 Transaktionen, teilweise auch an den öffentlichen Kapitalmarkt begleitet. Darüber hinaus übernahm er aktive Rollen als Beirats- oder Aufsichtsratsmitglied (z.B. Bionade, Bench, Regiolux).

Sven Oleownik absolvierte sein Studium der Betriebswirtschaft an der Ludwig Maximilians-Universität München und wurde ebendort im Bereich der strategischen Unternehmensführung promoviert.

Volker Oschkinat

Partner, Beyond Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0)175 4885837

E-Mail: v.oschkinat@beyondcapital-partners.com

Volker Oschkinat ist Gründer und Partner von Beyond Capital Partners. Nach über 30 Jahre Berufserfahrung in leitenden Positionen u.a. als CEO und Allein-Geschäftsführer in der Industrie ist er seit 2004 als freiberuflicher Unternehmensberater mit Schwerpunkt M&A - Identifikation, Erstansprache, strategische Positionierung, Koordination und Durchführung der Due Diligence sowie Vertragsverhandlung – tätig und hat in dieser Rolle unter anderem für eine große Industrieunternehmung rund zwei Dutzend Unternehmenserwerbe vollzogen. Neben der Strategieberatung beinhaltet dies auch die aktive Umsetzung von Restrukturierungsprozessen als CEO/CRO in der post-merger Phase. Sein Studium absolvierte der Diplom-Volkswirt an der Universität Hamburg nach einem vorhergehenden dualen Studium an der Wirtschaftsakademie Hamburg (HSBA).

Dr. Hans-Jochen Otto

Partner

Otto Mittag Fontane

Tel: +49 (0) 69 - 450013-500

E-Mail: hans-jochen.otto@ottomittagfontane.com

Dr. Hans-Jochen Otto ist Rechtsanwalt/Steuerberater und Gründungspartner von Otto Mittag Fontane, einer 2009 gegründeten, auf die Beratung von M&A- und Private Equity-Transaktionen spezialisierten Anwaltskanzlei. Zuvor war er 21 Jahre Partner einer deutschen überörtlichen Full Service-Kanzlei. Seit 1990 fokussiert sich seine Tätigkeit auf die rechtliche und steuerliche Beratung von Unternehmenstransaktionen. Zu seinem Mandantenkreis gehören insbesondere Finanzinvestoren sowie das Unternehmensmanagement und veräußerungsbereite Unternehmer und Familiengesellschafter.

Hans-Jochen Otto ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen zu rechtlichen und steuerlichen Themen im Zusammenhang mit M&A/LBO-Transaktionen.

Michael Pels Leusden

Partner, Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

Tel: +49 (0)177 572 8860

E-Mail: pelsleusden@steinbeis-finance.de

Michael Pels Leusden ist seit 2008 Partner bei der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A).

Seine berufliche Spezialisierung liegt seit 25 Jahren auf Mergers & Acquisitions Projekte. Zu Beginn seiner beruflichen Tätigkeit war er für die Treuhandanstalt der Bundesregierung bei dem Verkauf von Unternehmen der ehemaligen DDR aktiv, danach dann Projektleiter bei einer weltweit führenden M&A-Beratungsgesellschaft, anschließend Leiter M&A bei einem familiengeführten produzierenden Konzern mit mehr als 6.000 Mitarbeitern (internationaler Erwerb von Wettbewerbern als Wachstumsstrategie) und direkt vor seiner Arbeit für SCM&A, Direktor M&A bei einem namhaften Private Equity Unternehmen.

Herr Pels Leusden verfügt aufgrund seiner verschiedenen Positionen und Rollen über eine sehr breite Branchen – und M&A Projekterfahrung im Mittelstand.



Joern Pelzer

Partner

PINOVA Capital GmbH

Tel: +49 (0) 89 – 1894254 40

E-Mail: joern.pelzer@pinovacapital.com

Vor der Gründung von PINOVA in 2007 war Joern Pelzer neun Jahre bei 3i in Deutschland und im Silicon Valley (USA) tätig – zuletzt als Partner. In seinem Verantwortungsbereich lagen Investments in reifere Unternehmen, insbesondere in den Bereichen Software / IT und Engineering.

Zuvor arbeitete er bei der Fraunhofer-Gesellschaft, wo er sich schwerpunktmäßig mit Produktionstechnik befasste. Wie alle Partner bei PINOVA hat Joern Pelzer einen unternehmerischen Familienhintergrund.

Joern Pelzer studierte Wirtschaftsingenieurwesen (Dipl.-Ing.) an der TU Berlin und Internationale Beziehungen (M.Sc.) an der London School of Economics (LSE).

WP/StB Karl Petersen

Geschäftsführer

Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG

Tel.: +49 (0) 89 - 55983 238

E-Mail: karl.petersen@kleeberg.de

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Karl Petersen umfassen Jahresabschluss- und Sonderprüfungen sowie die Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS. Karl Petersen führt Due Diligences und Unternehmensbewertungen durch. Er berät bei Konzernfusionen sowie beim Erwerb, beim Verkauf und bei der Restrukturierung von Unternehmen. Die steuerliche Beratung bei der Neugestaltung von Unternehmenskonzeptionen und die Optimierung der Steuerplanung runden sein beratendes Profil ab. Karl Petersen tritt zudem als Autor von Fachveröffentlichungen auf.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München war er seit 1989 in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung tätig, bevor er 1995 zu Kleeberg kam.



Christian Plangger

Managing Director

Nordwind Capital GmbH

Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0

E-Mail: plangger@nordwindcapital.com

Herr Plangger ist Managing Director der Nordwind Capital GmbH und zuständig für die Bereiche Deal-Sourcing, operative Wertsteigerung, Expansion und Wachstum sowie die strategische Ausrichtung der Portfoliounternehmen.

Vor seiner Tätigkeit bei Nordwind Capital arbeitete Herr Plangger als Partner einer bekannten Turnaround- und Interim-Management-Beratung. In dieser Funktion begleitete und verantwortete er im Zuge von Interims-Managementmandaten als CEO, CRO oder Managing Director sowohl Expansions- und Wachstumsprojekte als auch die strategische Neuausrichtung und operative Effizienzsteigerung diverser Unternehmen in Europa, Südafrika, Australien, den USA und Mexiko.

Christian Plangger studierte Betriebswirtschaftslehre an der International School of Management (ISM) Dortmund und der European Business School Madrid und erwarb einen M.B.A. an der Bond University, Australien.

Matthias Popp

Geschäftsführer

Allert & Co. GmbH

Tel.: +49 (0) 621 3285940

E-Mail: popp@allertco.com

Seit 2007 Geschäftsführer von Allert & Co. mit langjähriger Tätigkeit als Finanzvorstand und Geschäftsführer im Medienbereich. Zahlreiche erfolgreiche internationale Transaktionen im mittelständischen Bereich.

CVA, Certified Valuation Analyst

Absolvent des PON Program on Negotiation der Harvard Law School.



Jan Pörschmann

Managing Partner, Proventis Partners GmbH

Tel: +49 (0) 89 388 881-11

E-Mail: j.poerschmann@proventis.com

Jan Pörschmann (*1970) ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Proventis Partners GmbH in München. Die Branchenexpertise von Jan Pörschmann liegt in den Bereichen Medien, Medizintechnik und Engineering. Insgesamt hat er in den letzten 15 Jahren über 50 Transaktionen erfolgreich begleitet. Jan Pörschmann ist Vorsitzender des Beirats der Herkules Resotec Elektronik GmbH, Baunatal, und Mitglied des Aufsichtsrats der Breilmann AG, Dreieich. Vor der Gründung von Proventis Partners war Jan Pörschmann Mitglied des Vorstands bei der Venture Capital-Gesellschaft Proximitas AG. Davor war er in führender Position beim Technologiekonzern 3M tätig, zunächst als Electronic Marketing Specialist im Bereich Corporate Marketing, später als Europäischer Marketing Communication Supervisor im Geschäftsbereich Gebäudereinigung und -ausstattung. Jan Pörschmann studierte Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing und Unternehmensentwicklung an der ebs European Business School in Oestrich Winkel, begleitet von Auslandsaufenthalten in den USA, Großbritannien und Argentinien.

Daniel Prinz

Geschäftsführer

PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG

Tel: +49 (0) 89 23 03 52 04

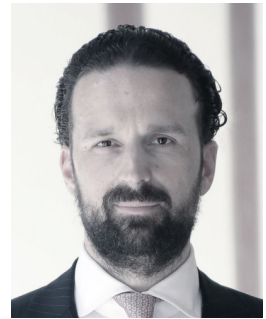
E-Mail: dprinz@pm-cf.com

Daniel Prinz ist seit 2013 Geschäftsführer von PMC. Er ist auf die Beratung von mittelständischen Unternehmen und Private Equity-Gesellschaften in Bezug auf die strategische Transaktionsberatung sowie die Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen spezialisiert. Einen weiteren Schwerpunkt seiner Tätigkeit stellen Unternehmens- und Asset-Bewertungen, insbesondere für Unternehmen in Restrukturierungssituationen, dar.

Im Rahmen seiner Tätigkeit für PMC hat Daniel Prinz unter anderem die Funktion des Interims-CFO bei einem Beauty Drink-Hersteller ausgeübt. Seit Mitte 2015 ist Daniel Prinz im Aufsichtsrat eines deutschen Softwareherstellers, der zu den marktführenden Spezialisten für Rechnungs- und Personalwesen sowie Controlling-Software gehört.

Zuvor war Daniel Prinz über zwölf Jahre für die KPMG AG in den Bereichen Transaction Services und Corporate Finance an den Standorten Hamburg, München und London tätig. Daniel Prinz hat mehr als 100 Unternehmen unterschiedlichster Größen und Branchen sowie Private Equity-Gesellschaften im Hinblick auf Unternehmenskäufe und -verkäufe, bei der Eigenkapitaleinwerbung sowie bei Unternehmens- und Asset-Bewertungen beraten und begleitet.

Daniel Prinz hat an der Universität Hamburg studiert, ist Diplom-Kaufmann sowie CFA-Charterholder.



Gert Purkert

Vorstand AURELIUS Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA

Tel.: +49 (0) 89 -544 799-0

E-Mail: gert.purkert@aureliusinvest.de



Nach dem Studium der Physik in Leipzig und Lausanne/Schweiz war Gert Purkert bei McKinsey & Company tätig, wo er Erfahrungen bei Prozessverbesserungen, Kostensenkungsprogrammen sowie strategischen Neuausrichtungen sammelte.

Danach war er Mitgründer der equinet AG in Frankfurt, einer Investmentbank, die vor allem mittelständische Kunden berät. Dort war er als Vorstand der konzern-eigenen Beteiligungsgesellschaft für die Durchführung zahlreicher M&A-Transaktionen sowie für die Betreuung der Beteiligungsunternehmen verantwortlich.

Dipl.-Math. Klaus Ragotzky

Managing Director

FIDURA Private Equity Fonds

Tel.: +49 (0) 89 23 88 98 20

E-Mail: klaus.ragotzky@fidura.de



Als Gründer und Geschäftsführer des Emissionshauses FIDURA (gegründet in 2001, München) zeichnet Klaus Ragotzky federführend für die Konzeption der Fonds, die Akquisition der Beteiligungen und das laufende Fondsmanagement verantwortlich. Zudem ist Klaus Ragotzky ein Kenner der Soft- und Hardwarebranche. Nach dem Studium der Mathematik und der Wirtschaftswissenschaften an der TU München war er acht Jahre lang bei einer deutschen Großbank in der Investmentanalyse tätig, zuletzt als Leiter des Analysebereiches Technologieunternehmen.

Durch seine Beteiligung an zahlreichen Börsengängen und Aktienemissionen wie Adidas, Puma oder cts Eventim verfügt er darüber hinaus über umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkt- und Finanzierungstransaktionen.

Thorsten Rauschnik

Director of M&A Advisory

axanta

Tel.: +49 (0) 211 – 484644-20

E-Mail: thorsten.rauschnik@axanta.com



Thorsten Rauschnik ist bei der axanta als Director of M&A Advisory der fachverantwortliche Leiter aller M&A Advisor. Geboren in Marl und aufgewachsen in Oldenburg, studierte er erfolgreich BWL in Essen. Er begann sein Berufsleben in einer leitenden Position bei einem Handels-Discounter.

Seit 2003 ist er in der M&A-Branche auf die Vermittlung von Unternehmen spezialisiert.

Harald Rehberg

**Mitglied der Geschäftsleitung
Süd Beteiligungen GmbH
(WMS – Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen GmbH)
Tel: +49 (0) 341 220 38803
E-Mail: info@suedbg.de**

Harald Rehberg ist seit 1995 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig, seit April 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG).

Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Rehberg für die tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank tätig.

In seiner über 20-jährigen Berufspraxis hat er umfangreiche Erfahrung im Frühphasenbereich sowie bei Wachstumsfinanzierungen gesammelt und Expertise sowohl in der strategischen Wachstumsbegleitung von Unternehmen als auch in der erfolgreichen Restrukturierung von Beteiligungen.



Andreas Rainer

**Geschäftsführer
AEM Unternehmerkapital GmbH
Tel: +49 (89) 24 29 200
E-Mail: a.rainer@aem.email**

Andreas Rainer ist Geschäftsführer der AEM Unternehmerkapital. Die AEM investiert als "Family Office" das private Kapital einiger deutscher Familien, zu denen auch die Partner der AEM selbst gehören. Herr Rainer zeichnet sich in der Geschäftsleitung vor allem für die Akquise und die Durchführung der Transaktionen verantwortlich.

Vor seinem Start bei der AEM hat Herr Rainer das Beteiligungsgeschäft bei einem Münchner Family Office verantwortet. Davor war er Geschäftsführer eines Marktforschungsunternehmens in einem PE Portfolio, sowie davor Beteiligungsmanager bei dem zugehörigen PE Fonds.

Wertvolle Erfahrungen sammelte Herr Rainer bereits als Projektleiter bei The Boston Consulting Group in Wien mit einem Schwerpunkt auf Projekte im Bereich Strategie und Operations. Herr Rainer hält einen Magister in Wirtschaftsinformatik von der Technischen Universität in Wien, einen Magister in Betriebswirtschaft von der Universität Wien sowie einen Master of Business Administration von der INSEAD Business School.



Patrick Reininger

Geschäftsführer

PMG Projektraum Management GmbH

Tel.: +49 (0) 89 330 37 82-0

E-Mail: pr@pmgnet.de

Patrick Reininger ist seit 2015 als Geschäftsführer für die PMG Projektraum Management GmbH tätig. Er ist verantwortlich für die Produkt- und Unternehmensentwicklung sowie für strategische Partnerschaften. Bevor er zur PMG kam, war er Vorstand, Gründer und Geschäftsführer von verschiedenen Internetunternehmen in den Bereichen Beratung und Medien.

Sein duales Studium zum Diplom-Hotelier (eidg. geprüft) absolvierte er in Zürich.



StB Alexander Reiter

Partner, Private Equity TAX Leader

Ernst & Young GmbH

Tel: +49 (0) 89 - 14331 17344

E-Mail: alexander.reiter@de.ey.com

Alexander Reiter hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Transaktionsberatung. In dieser Zeit hat er über 200 Transaktionsprojekte mit nationalem und auch internationalem Bezug für Private Equity Investoren geleitet. Sein Fokus liegt in der Beratung von komplexen steuerlichen Strukturierungen, Tax Due Diligence, Post Closing Restrukturierungen und IPOs. Er unterrichtet Internationales Steuerrecht an der Universität Freiburg und an der TH Ingolstadt. Neben seiner umfangreichen Expertise im Private Equity Umfeld, verfügt er auch über Erfahrung in den Sektoren Technologie, Media & Telekommunikation.



Dr. Johannes Reitzel

Partner

RoosLegal

Tel.: +49 (0) 6131 720 676 0

E-Mail: johannes.reitzel@rooslegal.de

Dr. Johannes Reitzel (Jahrgang 1974) hat nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Landesbank Rheinland-Pfalz in Würzburg und Mainz Jura studiert. Nach dem zweiten Staatsexamen, das er mit Prädikat abgelegt hat, erfolgte die Promotion im Arbeitsrecht im Jahr 2006. Herr Reitzel war zudem in den Jahren 2006 bis 2013 für einen führenden internationalen Projektentwickler im Bereich der Erneuerbaren Energien als Syndikus tätig. Herr Dr. Reitzel ist Lehrbeauftragter der Universität Mainz und hält regelmäßige Vorlesungen im In- und Ausland.

Herr Dr. Reitzel berät Unternehmen im Gesellschafts-, Arbeits-, Prozess- und Wirtschaftsrecht. Er verfügt im Arbeitsrecht über langjährige Expertise, sowohl bei der Begleitung des operativen Geschäfts als auch beim transaktionsbezogenen Arbeitsrecht. Er berät zudem Vorstände und Geschäftsführer bei Abschluss und Auseinandersetzung ihrer Beschäftigungsverhältnisse. Im Bereich der Erneuerbaren Energien berät Dr. Reitzel Projektentwickler bei Entwicklung und Verkauf sowie Investoren beim Kauf von Projekten.



Josef Rentmeister, Dipl.-Physiker

Geschäftsführer

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH

Tel.: +49 (0) 211 15978711

E-Mail: josef.rentmeister@trans-force.de

Josef Rentmeister gründete 2005 die Transforce Mergers & Acquisitions GmbH und hat seitdem als Geschäftsführer zahlreiche Unternehmenstransaktionen im deutschen Mittelstand begleitet sowie nationale und internationale Unternehmen bei der Gestaltung und Umsetzung von individuellen, auch bankenunabhängigen Finanzierungen erfolgreich unterstützt. Ein Schwerpunkt der Beratungstätigkeit liegt dabei in der Branche IT und Telekommunikation. Nach seinem Studium der Physik, Mathematik und Betriebswirtschaft sammelte Herr Rentmeister langjährige Erfahrung im Vertriebsmanagement bei der IBM und war in der Geschäftsleitung von Cisco-Systems Deutschland tätig und als Bereichsvorstand der T-Systems. Des Weiteren ist Herr Rentmeister langjähriges Aufsichtsratsmitglied bei aktuell 5 Aktiengesellschaften.



Mike Riegler

Geschäftsführer

PMG Projektraum Management GmbH

Tel.: +49 (0) 89 330 37-82-0

E-Mail: mr@pmgnet.de

Mike Riegler ist seit 1993 als Unternehmer tätig. Er führt zusammen mit Stefan Finkenzeller und Patrick Reiningner die PMG Projektraum Management GmbH. Mike Riegler verantwortet die Vertriebsleitung für die Dokumentenmanagement-Lösungen auf Software-as-a-Service-Basis.

Er berät Kunden zu allen Fragen bezüglich der Due Diligence und des Aufbaus eines virtuellen Datenraumes. Zudem ist Mike Riegler Gründer und Geschäftsführer der CDS GmbH.

Mike Riegler begann seine berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Bayerischen Vereinsbank.



Christian Roller

Head of Transaction Services

RSM Deutschland GmbH

Tel.: +49 (0) 89 217530-550

E-Mail: christian.roller@rsmgermany.de

Christian Roller ist Wirtschaftsprüfer sowie Steuerberater und leitet den Bereich Transaction Services der RSM in Deutschland. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie dem Erstellen von Businessplänen.

Christian Roller begann seine Karriere bei Arthur Andersen, wo er erste Erfahrungen im Bereich Wirtschaftsprüfung gesammelt hatte. Im Anschluss wechselte er zu Haarmann Hemmelrath, seit 2001 als Partner. Dort konnte er viele Jahre Erfahrung in der Transaktionsberatung sammeln, insbesondere auch im Zusammenhang mit Börsengängen.

Die Mandanten von Christian Roller umfassen sowohl mittelständische Unternehmen, ein Münchner DAX-Unternehmen als auch Private Equity Investoren. Daneben betreut Herr Roller eine Vielzahl von anspruchsvollen grenzüberschreitenden Transaktionen.

Christian Roller ist Diplom-Kaufmann der Universität Passau. Er spricht neben Englisch auch Französisch.

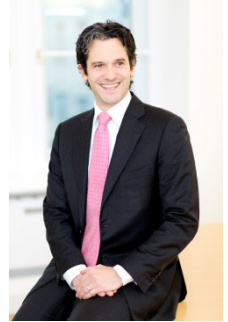
Dr. Stephan Rosarius

Managing Partner

Orlando Management AG

Tel: +49 (89) 29 00 48-30

E-Mail: rosarius@orlandofund.com



Seit 2001 berät die Orlando Management AG mit Sitz in München und Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf Unternehmen in Sonder- und Umbruchsituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Managementteam von Orlando versteht sich als Unternehmerteam und Coach und verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Begleitung des Managements bei der Konsolidierung, Entwicklung und Internationalisierung von mittelständischen Unternehmen in vielen Branchen und Industrien.

- Vorstand Orlando
- Private Equity Erfahrung seit 2003
- M&A Beratung bei Goldman Sachs, Frankfurt
- Studium der Betriebswirtschaftslehre und Promotion an der LMU München

Jens H. Rosemann

Leiter M&A / Corporate Finance

HANSE Consulting-Gruppe

Tel: +49 (0) 40 – 3232 600

E-Mail: Rosemann@HanseConsulting-MA.de



Jens Rosemann absolvierte nach seinem Abitur eine Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Beiersdorf AG. Er trat nach seinem erfolgreich absolvierten Studium der Betriebswirtschaft 1994 bei PwC in den Corporate Finance-Bereich ein und arbeitete in Hamburg, Frankfurt und London.

Schwerpunkt der Tätigkeit war die Betreuung von mittelständischen Unternehmen bei M&A- und Finanzierungsthemen sowie umfangreiche Tätigkeiten für ausländische Investoren in Deutschland.

1998 wechselte er in den Verbund der Kölner Stadtsparkasse und betreute in dieser Zeit Unternehmensfinanzierungen in den TIMES-Märkten einschließlich Börsengängen in den Neuen Markt.

Nach mehrjähriger Tätigkeit als kfm. Leiter eines Immobiliendienstleisters ging er 2006 zurück in die Beratung und verantwortet seitdem in der HANSE Consulting-Gruppe das M&A- und Corporate Finance-Geschäft. Schwerpunkt ist dabei die Betreuung von mittelständischen Unternehmen nahezu aller Branchen bei M&A- und Finanzierungsthemen, auch in Sondersituationen.

Peter Sachse

Geschäftsführer

VR Equitypartner GmbH

Tel: +49 (0) 69-710 476 115

E-Mail: peter.sachse@vrep.de



Peter Sachse ist Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH. Zu seinen Ressorts gehören Risiko-/Portfoliomanagement, Wertsteigerungsmanagement, Rechnungsknaier wesen, Controlling, Personal, Recht, Datenschutz, Revision, IT und Operations. Bis zur Fusion war er seit 2010 Geschäftsführer von DZ Equity Partner. Zuvor arbeitete er bei der DZ BANK im Bereich Kredit und war dort für das Produktfeld Strukturierte Finanzierungen mit dem Schwerpunkt Akquisitionsfinanzierung verantwortlich. Im Anschluss an die Banklehre studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Universität Passau und der Aston University Birmingham.

Dirk Schekerka

Geschäftsführer / Partner

Equistone Partners Europe

Tel.: +49 (0) 89 242 064-0

E-Mail: dirk.schekerka@equistone.de



Dirk Schekerka ist seit Juli 2002 bei Equistone Partners Europe tätig. Er zeichnet verantwortlich für die Ausführung von Private-Equity-Transaktionen sowie die Portfoliobetreuung in deutschsprachigen Ländern.

Bevor Dirk Schekerka zu Equistone Partners Europe kam, agierte er als Direktor bei Granville Baird Capital Partners Deutschland, wo er in die Beschaffung und Prozessführung von Private-Equity-Transaktionen involviert war.

Sein Studium absolvierte der Diplom-Volkswirt an der Universität Hamburg.

Florian Schepp

Geschäftsführer

Family Trust Investor FTI GmbH

Tel: +49 89 2154 730 – 20

E-Mail: schepp@familytrust.de



Florian Schepp ist Geschäftsführer von Family Trust und seit dem Jahr 2002 im Beteiligungsgeschäft und der Vermögensverwaltung für institutionelle Anleger und professionell betreute Familienvermögen tätig. Family Trust investiert eigenes Vermögen und erwirbt gemeinsam mit Co-Investoren Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen und Konzernausgründungen im deutschsprachigen Raum. Vor Gründung der Gesellschaft hat Florian Schepp als Investment Manager und Geschäftsführer zwei Finanzdienstleistungsunternehmen mit aufgebaut und davon als Managing Partner zuletzt die Vescore Solutions AG auch erfolgreich an einen institutionellen Schweizer Investor veräußert. Davor war er Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group und arbeitete auf Strategie- und Wachstumsprojekten in der Automobilindustrie und der Finanzbranche.

Florian ist Betriebswirt (lic.oec. HSG) der Schweizerischen Universität St. Gallen, hat einen MBA von INSEAD, Fontainebleau und ist CFA Charterholder.

Dr. Gerhard Schell

Geschäftsführer

IPONTIX Equity Consultants GmbH

Tel: +49 (0) 69 – 95454 - 177

E-Mail: gschell@ipontix.com

Dr. Gerhard Schell, Jahrgang 1955, Diplom-Kaufmann, ist bei IPONTIX für die Themengebiete Unternehmensbewertung, Finanzanalyse und Finanzplanung verantwortlich. Er hat unter anderem einen Schwerpunkt in der Beratung unserer Mandanten bei der Vorbereitung und Durchführung von Due Diligences und langjährige Erfahrung aus der Begleitung einer Vielzahl von Corporate Finance-Transaktionen. Vor seinem Beginn bei IPONTIX arbeitete Dr. Gerhard Schell über sieben Jahre im Bereich Corporate Finance der BHF-BANK AG. Darüber hinaus blickt Dr. Schell auf zahlreiche Jahre im kommerziellen Bankgeschäft und leitenden Funktionen im Bankcontrolling zurück. Dr. Schell ist Mitglied der DVFA (Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung). Im Anschluss an seine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Wiesbadener Volksbank eG studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main. Nach seinem Abschluss wurde er bei Professor Dr. Adolf Moxter für seine Arbeit über die Bewertung von Banken promoviert.

Florian Schick

Vorsitzender der Geschäftsführung

Bregal Unternehmerkapital GmbH

Tel.: +49 (0)89 435 715-0

E-Mail: florian.schick@bregal.de



Florian Schick, MBA, ist Vorsitzender der Geschäftsführung und Mitglied des Investment Committee bei Bregal Unternehmerkapital. Bei den Portfolio-Unternehmen Novem Car Interior Design, proALPHA, LR Health & Beauty sowie der Binder Gruppe ist er Beiratsmitglied. Nach seinem Jura-Studium an der Ludwig-Maximilians-Universität in München gründete und leitete Florian Schick das Online-Industrie-handelsunternehmen Surplex AG. Weitere Stationen umfassten namhafte Beteiligungsgesellschaften und Unternehmensberatungen, zuletzt Bregal Capital in London (Gründungspartner, Mitglied im Investment Committee).

RA Florian Schiermeyer

Partner

TRACC LEGAL Rechtsanwälte GbR

Tel: +49 (0) 89 954430282

E-Mail: schiermeyer@tracc-legal.de

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Rechtsanwalt Schiermeyer umfassen die Transaktionsberatung, das Gesellschafts- und Vertragsrecht sowie die Sanierungs- und Restrukturierungsberatung.

Florian Schiermeyer spricht Deutsch, Englisch und Norwegisch. Er ist Mitglied der Deutsch-Amerikanischen Juristen-Vereinigung e.V. sowie der Deutsch-Nordischen Juristenvereinigung e.V. Florian Schiermeyer ist seit 2006 als Rechtsanwalt in München zugelassen. Von 2006 bis 2016 war er im Bereich Transaktions- sowie Sanierungs- und Restrukturierungsberatung für die Kanzlei Grub Brugger & Partner (vormals Wellensiek Grub & Partner), den Private Equity Fonds Apollo Management International LLP sowie die Kanzleien Hermann RWS und hww hermann wienberg wilhelm tätig.

Benjamin S. Schlote

Managing Partner

BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH

Tel: +49 (0) 89 2155 208-61

E-Mail: bs@brightcapital.de

Benjamin Schlote ist Managing Partner bei BRIGHT CAPITAL. Im Laufe seiner Karriere arbeitete Herr Schlote für verschiedene internationale Anwaltskanzleien und Banken, wo er sowohl die juristische als auch die kaufmännische Seite von Unternehmenstransaktionen in den Bereichen Equity Capital Markets, M&A und Finanzierung begleitet hat. Vor der Gründung von BRIGHT CAPITAL war er unter anderem im Investment Banking bei der Berenberg Bank und bei Linklaters tätig. Herr Schlote ist Rechtsanwalt und hat einen Abschluss in Rechtswissenschaften von den Universitäten Regensburg und Münster.

Dr. Bernhard Schmid

Geschäftsführender Gesellschafter

Global Value Management GmbH (GVM)

Tel: +49 (0) 8141 - 88 90 39

E-Mail: Bernhard.Schmid@global-value-management.de

Dr. Bernhard Schmid war knapp 25 Jahre unter anderem als Geschäftsführer und Vorstand bei verschiedenen nationalen und internationalen Beratungsunternehmen erfolgreich. Zuletzt war er als Director Deutschland, Österreich und Schweiz bei einer Accenture-Gesellschaft tätig. Nach Informatik-Studium und einem internationalen Executive MBA (jeweils mit Summa Cum Laude) hat er über Corporate Finance im deutschen Mittelstand promoviert.

Im Jahr 2000 gründete er die Corporate Finance Unternehmensberatung Global Value Management GmbH (GVM), deren Geschäftsführer er seitdem ist.

Er hat in den letzten Jahren über 25 Transaktionen in den Bereichen M&A, Wachstums- bzw. Restrukturierungs-Finanzierung sowie Nachfolgeregelung / MBI / MBO erfolgreich begleitet.

So konnte er z. B. für einen Mandanten eine attraktive Beteiligung einer Industriellen-Familie und die Übernahme eines der Top 3-Mitbewerber in die Wege leiten. In Folge hat ein DAX-Konzern das Unternehmen 10 Jahre nach dessen Gründung -Presseberichten zufolge- für einen dreistelligen Millionenbetrag komplett übernommen.

Darüber hinaus war und ist Herr Dr. Schmid bei verschiedenen internationalen Unternehmen als Beirat tätig, u. a. bei Portfolio-Unternehmen von Industriellen-Familien wie der Familie von Dietmar Hopp bzw. Otto Wolff von Amerongen.



Dr. Patrick Schmidl

Managing Partner

Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Tel: +49 (0) 178 - 9211234

E-Mail: patrick.schmidl@dmfin.com

Dr. Patrick Schmidl verfügt über umfangreiche Erfahrungen aus mittelständischen Transaktionen. Vor seiner Tätigkeit für die Deutsche Mittelstandsfinanz war er Investment Director bei der LRP Capital und M&A-Berater beim Bankhaus Rothschild. Aufgrund seiner Tätigkeit für den Chemie-Konzern Clariant kennt er die praktischen Bedürfnisse und Anforderungen, die sich auf Unternehmensebene im Rahmen einer Unternehmenstransaktion ergeben.

Dr. Schmidl hat u.a. die Veräußerung von Global Solar (Tucson / Arizona) an Hanergy (China), die Veräußerung der Hermann Koch-Gruppe aus Coburg (Kunststoffspritzguss) und die Mehrheitsübernahme der CS Consulting AG, Hannover (IT-Dienstleistungen für Banken und Versicherungen) sowie mehrere Zukäufe für diese betreut. Patrick Schmidl war Geschäftsführer der Konzernholding CS Consulting GmbH und Mitglied des Aufsichtsrats der CS Consulting AG. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der WHU Koblenz, im MBA-Programm der Texas A&M University sowie an der Université Libre de Bruxelles und erhielt für seine Dissertation zur Internationalisierung der langfristigen Unternehmensfinanzierung den Grad Dr. rer. pol. (summa cum laude).

Patrick Schmidl ist Mitglied des Bundesverbands M&A und des Verbands Deutscher Treasurer.

Pascal Schmidt

Managing Director

Raymond James Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0)89 23 23 77 55

E-Mail: Pascal.Schmidt@raymondjames.com

Sektor: Industrials

Technology & Services

Pascal Schmidt ist seit 2016 bei Raymond James und verfügt über mehr als 21 Jahre Corporate Finance und M&A Erfahrung. Vor Raymond James war Herr Schmidt seit 2006 bei Mummert & Company tätig, wo er seit 2011 als Partner Unternehmen in den Sektoren Industrial Technologies und ICT berät. Zuvor war Herr Schmidt Teil des Business Development & Corporate Controlling Teams bei Infineon. Dort war er auch Prokurist und Mitglied des Investment Committee der Infineon Ventures GmbH. Herr Schmidt war zudem Teil des Future Finance Teams bei Siemens, einem Carve Out der Infineon Technologies. Herr Schmidt ist Diplom-Kaufmann der Universität Bayreuth.

Martin G. Schmitt

Partner

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

Tel: +49 (0) 172 713 2085

E-Mail: schmitt@steinbeis-finance.de

Seit 2014 ist Martin G. Schmitt Partner bei der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A).

Herr Schmitt verfügt über mehr als 10 Jahre Berufserfahrung in der Beratung von Unternehmen mit dem Fokus auf Mergers & Acquisitions sowie Corporate Development Services. Insbesondere der Mittelstand ist ihm aus einer Vielzahl an nationalen und internationalen Projekten bestens vertraut. Sein Hauptaugenmerk liegt auf Kauf- u. Verkaufsmandaten (z.B. Nachfolgeregelung, strategischer Zukauf) sowie dem Thema Kapitalbeschaffung (Eigen- u. Fremdkapital). Zuvor war Herr Schmitt bei verschiedenen namenhaften Konzernen sowie bei einer der weltweit führenden M&A-Beratungsgesellschaften tätig.

Aufgrund seiner verschiedenen Aktivitäten verfügt Herr Schmitt über fundierte Branchenkenntnisse in den Bereichen IT, High Technology, Industrials und Consumer Goods.



Matthias L. Schneck

Managing Partner

AURELIUS Wachstumskapital SE & Co. KG

Tel: +49 (0) 89 -544 799-0

E-Mail: matthias.schneck@aureliusinvest.com

Nach seinem BWL Studium an der Technischen Hochschule Deggendorf und einem MBA an der Kellogg School of Management (Chicago) und der WHU (Vallendar) war Matthias Schneck bei der HypoVereinsbank im Bereich Equity Research tätig und begleitete dort unter anderem die IPOs von Infineon und Epcos. Danach wechselte er für mehr als 4 Jahre in eine operative Rolle als Leiter Corporate Controlling und Prokurist eines börsennotierten mittelständischen Konzerns in München.

Matthias Schneck ist seit 2006 bei der AURELIUS Gruppe tätig und seit 2016 als Managing Partner für die Aktivitäten der AURELIUS Wachstumskapital verantwortlich. Er leitete in dieser Zeit erfolgreich insgesamt über 20 Kauf- und Verkaufstransaktionen, unter anderem den Erwerb der Berentzen AG, der Secop GmbH sowie der Getronics Gruppe.



RA Dr. Hartmut Schneider – M & A Strategie GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter
M & A Strategie GmbH, Ulm
Tel: +49 (0) 731 1597 9338
E-Mail: office@ma-strategie.de

Rechtsanwalt Dr. Hartmut Schneider ist Geschäftsführender Gesellschafter der 2001 gegründeten M & A Strategie GmbH in Ulm, der 2010 gegründeten M & A Strategie Polska Sp. z o.o. in Stettin und der 2013 gegründeten M & A LOGISTICS GmbH in Ulm.

M & A Strategie ist spezialisiert auf die Vermittlung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen und internationalen Projekten. M & A LOGISTICS ist als Organisator des M & A LOGISTICS EUROPEAN NET-WORK branchenfokussiert auf internationales M & A in Logistik, Spedition und Transport.

Dr. Schneider ist langjährig erfahren in leitenden Funktionen in Konzernen der Industriebranchen Pharma, Medizintechnik und Telekommunikation/IT, als Vorstand einer börsennotierten AG sowie durch Wahrnehmung ausländischer Verwaltungsratsmandate.

Seit 2013 ist Dr. Schneider Board Member des europäischen Verbandes für KMU-Transfer TRANSEO, Belgien. Er verfügt über fundierte Erfahrung in M & A Transaktionen – insbesondere auch aus Praktikersicht. Seit 2015 erweiterte er das Leistungsangebot der M & A Strategie GmbH um den eigens entwickelten „Unternehmens-Check“ zur Vorbereitung des Unternehmensverkaufs mit nachhaltiger Ertragssteigerung und Strukturanpassung sowie um die Post-Merger Integrationsbegleitung. Ausgewiesene Experten mit praxiserprobten Kernkompetenzen gehen in die Umsetzung der ermittelten Handlungsempfehlungen und gestalten so das Unternehmen zunehmend attraktiver und übernahmegeeigneter für Käufer.



Andreas Schober

Sprecher des Vorstandes
HANNOVER Finanz GmbH
Tel.: +49 (0) 511 280 07 22
schober@hannoverfinanz.de

Andreas Schober, geb. 1954, ist seit 1988 bei der HANNOVER Finanz beschäftigt und gehört seit 1996 dem Vorstand an. Im Juli 2009 übernahm er die Funktion des Sprechers des Vorstandes. Er begann seine berufliche Laufbahn im Jahre 1981 im medizintechnischen Bereich des US-amerikanischen Computerherstellers Hewlett-Packard, Böblingen. Von 1986 bis 1988 war er als Management Consultant bei der französischen Strategieberatungsfirma Mars & Co. in Paris tätig und beriet dort schwerpunktmäßig Unternehmen aus dem Industrie-, Handels- und Logistikbereich.

Andreas Schober hält ein Diplom der Fachrichtung Elektrotechnik der Technischen Universität Wien, ein Bachelors Degree (B.S.E.E.) der Catholic University of America, Washington, D.C. und einen "Master of Science in Electrical Engineering" (MSEE) der Stanford Universität, USA.

Nina Schonvogel

Director of Administration / Prokuristin
axanta
Tel: +49 (0) 441 – 9498833-20
E-Mail: nina.schonvogel@axanta.com

Nina Schonvogel ist bei der axanta AG Director of Administration und als solche mit ihrem Team Dreh- und Angelpunkt zwischen Verkäufern, Käufern, Consultants und M&A Advisor.

Sie ist mit ihrem Team nicht nur die Visitenkarte der axanta AG sondern auch der Motor im Hintergrund, der über die tägliche Back-Office- Unterstützung die engen Kundenkontakte der M&A Advisor und Consultants oft erst ermöglicht.



Dirk Schulte

Prokurist
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Tel: +49 (0) 2354 - 92 37-0
E-Mail: d.schulte@ifwniggemann.de

Dirk Schulte absolvierte nach dem Abitur eine Ausbildung zum Bankkaufmann. Nach Abschluss der Ausbildung war er als Kreditsachbearbeiter und später als Leiter der Auslandsabteilung tätig. 1992 erfolgte dann der Wechsel zum IfW als Assistent des geschäftsführenden Gesellschafters. Parallel dazu absolvierte Dirk Schulte ein Studium an der Bankakademie Frankfurt, das er erfolgreich als Bankfachwirt abschließen konnte. 2005 erfolgte eine Zusatzqualifikation zum Certified Rating Advisor.

Peter Schulten

Managing Partner
WESTFALENFINANZ GmbH
Tel: +49 (0) 231 1397026-0
E-Mail: peter.schulten@westfalenfinanz.com

Durch seine langjährige Erfahrung in der Begleitung, Strukturierung und Durchführung von Transaktionen kann er auf ein umfangreiches Know-how in diesem Bereich zurückgreifen. Darüber hinaus verfügt er durch seine Berufserfahrung als M&A-Berater über zahlreiche Kontakte in den deutschen Mittelstand und zu Investoren, die ihren Fokus auf den mitteleuropäischen Small- and Midcap-Sektor legen. Vor seinem Eintritt in die WESTFALENFINANZ war Peter Schulten über 10 Jahre bei einer renommierten deutschen M&A-Beratung zuletzt als Partner tätig. Davor arbeitete er in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mit den Schwerpunkten betriebliches Steuerwesen und Unternehmensrecht in Marburg und Dortmund mit Abschluss zum Diplomkaufmann.

Ulf Schweda

Managing Director

Nordwind Capital GmbH

Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0

E-Mail: schweda@nordwindcapital.com

Herr Schweda ist Managing Director der Nordwind Capital GmbH und zuständig für den Bereich Transaktionsmanagement, operative Wertsteigerung, Unterstützung bzw. Verantwortung des Finanzbereichs sowie die strategische Ausrichtung von Portfoliounternehmen.

Zuvor war Ulf Schweda CFO und Partner bei der DPE Deutsche Private Equity GmbH sowie CFO und Investment Director bei Nordwind Capital. Vor seiner Tätigkeit in der Private Equity-Branche war er ca. 20 Jahre in verschiedenen mittelständischen deutschen Unternehmen mit Verantwortung für den Finanzbereich bzw. einzelner Geschäftsbereiche tätig. Ulf Schweda studierte Betriebswirtschaft an der Universität Bielefeld.

Herbert Seggewiß

Partner

PINOVA Capital GmbH

Tel: +49 (0) 89 – 1894254 40

E-Mail: herbert.seggewiss@pinovacapital.com

Herbert Seggewiß ist seit September 2015 Partner bei PINOVA. Zuvor war er neun Jahre Partner bei Aheim Capital, einem Private Equity Fonds, der sich gleichfalls auf Buyouts und Wachstumsfinanzierungen im deutschsprachigen Raum fokussiert.

Gemeinsam mit den anderen PINOVA Partnern arbeitete Herbert Seggewiß 8 Jahre bei 3i Deutschland und verantwortete eine Vielzahl von Investments in unterschiedlichen Branchen. Vor seinem Einstieg bei 3i arbeitete Herbert Seggewiß 5 Jahre bei der Westdeutschen Landesbank und war zuständig für Eigenkapitalinvestments und die Portfoliobetreuung mittelständischer Unternehmen.

Auch Herbert Seggewiß stammt aus einem Unternehmerhaushalt. Er studierte Betriebswirtschaftslehre (Dipl-Kfm.) und Philosophie an den Universitäten Tübingen und Münster sowie der London School of Economics (LSE).

Peter Siedlatzek

Rechtsanwalt, Wirtschaftsjurist (Univ. Bayreuth)
Geschäftsführer WSS Redpoint Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Tel: +49 (0) 221 – 27251880
E-Mail: siedlatzek@wss-redpoint.com



Herr Peter Siedlatzek von WSS Redpoint Rechtsanwälte berät seit 2004 auf dem Gebiet des Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts. Er verfügt über eingehende Erfahrungen aus der federführenden Beratung bei mehr als 100 Unternehmenstransaktionen (Venture Capital und Business Angel Finanzierungen, Unternehmenskäufe und -verkäufe). Zu seinen Mandanten gehören Startups und deren Investoren.

Neben der Transaktionsberatung übernimmt Herr Siedlatzek die rechtliche Begleitung von Startups an den wesentlichen Schnittstellen ihrer Unternehmensentwicklung (z.B. Gründung, Aufbau von Vertriebsstrukturen, Mitarbeiterbeteiligung, gesellschaftsrechtliche Restrukturierung). Die beratenen Startups sind überwiegend den Branchen IT (einschließlich eCommerce und Crowdfunding), Dienstleistungen, Medizintechnik und erneuerbare Energien zuzuordnen.

Herr Siedlatzek studierte Rechtswissenschaften mit Zusatzausbildung in Wirtschaftswissenschaften in Bayreuth, Düsseldorf und Münster. Während und nach seiner Ausbildung war er für große, international agierende Sozietäten von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern aus Deutschland und England tätig. Sein Schwerpunkt lag dort in der Beratung im Wirtschaftsrecht sowie in der Unternehmens- und Projektfinanzierung.

Herr Siedlatzek berät in den Sprachen Deutsch, Englisch und Polnisch. Er ist Referent und Lehrbeauftragter zu Themen der Gründung und Finanzierung von Wachstumsunternehmen.

Christian Siempelkamp

Partner und Gesellschafter
ACTIVE M&A Experts GmbH
Telefon: +49 (0) 211 95786868
E-Mail: siempelkamp@active-ma.com

Erfahrungen

- Industriekaufmann, Waldrich Siegen Werkzeugmaschinen GmbH, Siegen
- Diplom-Volkswirt, Universität zu Köln
- Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin
- MPI AG Management Partner für Industrie AG, Berlin
- Mitglied der Geschäftsleitung Siempelkamp Maschinen und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld

Aktive Führungstätigkeit in folgenden Unternehmen:

- Geschäftsführender Gesellschafter der Windpark Kulderhof GmbH & Co. KG, Krefeld
- Geschäftsführender Gesellschafter der Energia Consult GmbH, Krefeld
- Seit 2006 selbstständiger Experte für mittelständische nationale und internationale Transaktionen

Experte für

- Verkauf von Teilaktivitäten (Spin-off) von Konzernen und großen Unternehmensgruppen
- Beteiligungskauf durch Kapitalinvestoren (Private Equity, Family offices, Mittelstandsholdings, private Investoren, MBO und MBI)

Martin Staub

Partner und Verwaltungsrat
Invision Private Equity AG
Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01
E-Mail: staub@invision.ch



Martin Staub war einer der Gründer der Aureus Private Equity AG, einer 1998 gegründeten PE-Gesellschaft, welche im Jahr 2000 mit der Invision fusionierte. Über die letzten 18 Jahre investierte und betreute Martin diverse Gesellschaften aus verschiedenen Branchen, u.a. Glashütte (verkauft an Swatch), Datamars (verkauft an Columna Capital), Cosmo (IPO at SWX), Plus Orthopedics (verkauft an Smith & Nephew), Trados (verkauft an SDL plc), Thommen Medical, Boost Group und Dolce Media. Martin verfügt über eine langjährige Erfahrung als Verwaltungsrat verschiedener Unternehmen und aus vielen M&A Transaktionen. Vor seiner Tätigkeit bei Invision war Martin Staub als Projektmanager bei der SRG für Investitionen und Medienprojekte zuständig. Er begann seine Karriere bei Metro International, wo er Projekte im Bereich e-commerce und Neue Medien betreute. Martin Staub studierte an der Universität Fribourg und schloss sein Studium mit einem Lizentiat in Wirtschaftswissenschaften ab. Seit 2008 ist er Beirat der Neuen Aargauer Bank (NAB).

Caspar Stauffenberg

Geschäftsführer
CatCap GmbH
Tel: +49 (0) 89 – 2554953-11
E-Mail: caspar.stauffenberg@catcap.de

Caspar Stauffenberg studierte Business Administration an der European Partnership of Business Schools (EPBS) in Reutlingen und London. Bevor er sich dem Health Care Sektor zuwandte, arbeitete er als Berater und Projektleiter bei Arthur D. Little im Geschäftsbereich Strategie und Organisation sowie als Projektleiter Mergers & Acquisitions bei der Binding Gruppe (heutige Radeberger Gruppe). Graf Stauffenberg war CFO und später CEO der MAP Medizin-Technologie GmbH, welche unter seiner Leitung an die ResMed Gruppe verkauft wurde. Hier war er CEO und Sprecher der Geschäftsführung mit Verantwortung für Marketing, Technik und Customer Service. Bevor er zu CatCap kam, war er als CEO und Gesellschafter am Aufbau der Aequos Endoprothetik GmbH, eines Unternehmens im orthopädischen Bereich, tätig. Dieses Unternehmen wurde an die lima corporate, San Daniele (Italien) verkauft.

Philip Stein

Managing Director
Raymond James Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0)89 23 23 77 50
E-Mail: Philip.stein@raymondjames.com

Sektor: Technology & Services

Philip Stein ist seit 2016 bei Raymond James und verfügt über mehr als 11 Jahre Investment Banking Erfahrung. Vor Raymond James war Herr Stein bei Mummert & Company als Co-Head des ICT Teams und Head of Financial Sponsor Coverage tätig. Philip Stein trat 2009 bei Mummert & Company ein und wurde 2013 Partner. Vor seinem Einstieg bei Mummert & Company war er bei PwC Teil des M&A Private Equity Teams mit Fokus auf Cross-Border LBO-Transaktionen. Herr Stein hat einen Master of Business Administration der Universität Passau, er wurde 2015 als "European Emerging Leader" durch The M&A Advisor ausgezeichnet.

RA Dr. Thorsten Steinhaus

Partner

TRACC LEGAL Rechtsanwälte GbR

Tel: +49 (0) 89 - 9544302-85

E-Mail: steinhaus@tracc-legal.de

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Rechtsanwalt Dr. Thorsten Steinhaus umfassen die gesellschaftsrechtliche Beratung und die Begleitung von M&A-Transaktionen sowie die Beratung mittelständischer Unternehmen und Finanzinvestoren in Bezug auf handels- und zivilrechtliche Fragestellungen und im Zusammenhang mit Fragen des Gewerblichen Rechtsschutzes und des Wettbewerbsrechts. Dr. Steinhaus verfügt zudem über große prozessrechtliche Erfahrung.

Rechtsanwalt Dr. Steinhaus spricht Deutsch, Englisch und Spanisch. Er ist u.a. Mitglied in der Deutsch-Spanischen Juristenvereinigung (DSJV) und der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht (GRUR). Dr. Steinhaus ist seit 2001 als Rechtsanwalt zugelassen.

Dr. Christoph Studinka

Managing Partner

Proventis Partners AG, Zürich

Tel: +41 (0) 44 536 3630

E-Mail: c.studinka@proventis.com

Dr. Christoph Studinka (*1961) ist Gründungspartner der Schweizer Proventis Partners AG. Seine Branchenexpertise liegt in den Bereichen Maschinenbau, Oberflächentechnik und Medizintechnik. Funktional reicht sein Spektrum von M&A-Transaktionen bis zur Strategieentwicklung und zum Turnaroundmanagement. Vor der Gründung der Proventis Partners beriet und begleitete Dr. Studinka verschiedene Schweizer Konzerne bei M&A-Projekten. Zuvor war er in zahlreichen Management- und Führungspositionen tätig, unter anderem beim Beratungsunternehmen Arthur D. Little International Inc., OC Oerlikon (Oerlikon Balzers Oberflächentechnik), beim Industriekonzerns Sulzer AG sowie beim Dieselmotorenhersteller Wärtsilä (Schweiz) AG. Dr. Christoph Studinka ist neben seiner Tätigkeit bei Proventis Partners Verwaltungsratspräsident und Teilhaber der Optics Balzers AG, ein führendes Unternehmen im Bereich optische Beschichtungen. Dr. Christoph Studinka studierte Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Industrie- und Finanzmanagement an der Universität Zürich und promovierte an der Universität St. Gallen.

Dr. Martin Sundermann

Rechtsanwalt / Partner

Osborne Clarke

Tel.: +49 89 5434 8036

E-Mail: martin.sundermann@osborneclarke.com

Martin Sundermann berät deutsche und internationale Unternehmen bei M&A-Transaktionen im Small- und Mid-Cap Bereich. Zudem begleitet er Investoren wie Unternehmer bei Beteiligungsgeschäften im Bereich Private Equity und Venture Capital.

Zu seinen Schwerpunkten gehören die Begleitung von Management-Beteiligungsprogrammen sowie die Gestaltung und Strukturierung von geschlossenen Fonds.

Neben Finanzinvestoren und Unternehmen aus dem In- und Ausland berät Martin Sundermann insbesondere auch junge Unternehmer und Existenzgründer, Inkubatoren und Technologietransfergesellschaften beim Auf- und Ausbau ihrer Unternehmungen. Er hat langjährige Erfahrung bei nationalen und grenzüberschreitenden Akquisitionen und Finanzierungen.

Dr. Wolfgang W. Thiede

Geschäftsführender Gesellschafter
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH
Tel.: +49 (0) 6172 28 722 – 0
E-Mail: w.thiede@htfinanz.de

Dr. Wolfgang W. Thiede hat die Studiengänge Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre abgeschlossen und anschließend am Institut für Finanzwissenschaft der Universität Hamburg gearbeitet. Nach verschiedenen Positionen auf ersten Führungsebenen ist er seit 1989 als geschäftsführender Gesellschafter der HT FINANZ tätig. Er verfügt über 28 Jahre Erfahrung im mittelstandsbezogenen M&A-Geschäft und hat mehr als 160 Projekte national und international erfolgreich abgeschlossen. Zudem leitete er als Krisenmanager zahlreiche Restrukturierungsprojekte. Im Dezember 2006 übernahm er zusätzlich ein Vorstandsmandat bei der IMAP M&A Consultants AG, welches er Ende 2010 niederlegte.

Dr. Thiede ist Mitglied in verschiedenen Aufsichtsräten und Autor zahlreicher Buch- und Fachveröffentlichungen.

Er war Gründungspräsident der "Vereinigung Deutscher M&A-Berater" (VMA) und ist Mitglied in der Expertengruppe Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main.

Marc Thiery

Partner und Gründer
DPE Deutsche Private Equity GmbH
Tel.: +49 (0) 89 200038-0
E-Mail: marc@dpe.de

Marc Thiery – geschäftsführender Gesellschafter der DPE – war Partner bei Englefield Capital in London, bevor er Mitbegründer von DPE wurde. Marc Thiery war dort für Beteiligungen an europäischen Unternehmen im Bereich Gesundheitswesen und für Investments in Deutschland verantwortlich. Davor war Marc Thiery bei Allianz Private Equity Partners in München verantwortlich für die europäischen Investmentaktivitäten und war bei Morgan Stanley Capital Partners, die einen mit 3,3 Mrd. US Dollar ausgestatteten Private Equity Fonds verwalten, Mitglied des Global Investment Committees. Er hat seine Private Equity Karriere bei Apax und seine berufliche Laufbahn im Bereich Investment Banking bei Morgan Stanley begonnen. Marc Thiery hat einen Bachelor of Science (BA) an der European Business School (Oestrich-Winkel) und einen MBA an der Harvard Business School erworben.

Dr. Michael Tigges, LL.M.

Senior- und Gründungspartner
TIGGES Rechtsanwälte
Tel.: +49 (0) 211 8687178
E-Mail: tigges@tigges-info.de

Dr. Michael Tigges ist Senior- und Gründungspartner der Rechtsanwaltssozietät TIGGES Rechtsanwälte in Düsseldorf mit weiteren Büros in Berlin, München und Warschau.

Dr. Tigges ist seit 1986 als Rechtsanwalt zugelassen und vorwiegend im Gesellschaftsrecht tätig. Einer seiner Schwerpunkte liegt dabei seit Mitte der neunziger Jahre im Bereich Venture Capital und Private Equity. Dr. Tigges hat ferner reichhaltige Erfahrung als Mitglied und Vorsitzender von Beiräten und Aufsichtsräten. Seit 2001 ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats einer börsenzugelassenen Aktiengesellschaft.

Dr. Tigges ist Mitveranstalter des seit 1996 monatlich in Düsseldorf stattfindenden Venture Capital – Stammtisches und Mitglied des Expertengremiums beim Private Equity Forum NRW.



Dr. Frank Töfflinger

Geschäftsführer

INDUC GmbH

Tel: +49 (0) 89 - 2554907-0

E-Mail: ftoefflinger@induc.de



Herr Dr. Frank Töfflinger, Geschäftsführer und Gesellschafter der INDUC GmbH, war vor deren Gründung in 2003 mehrere Jahre für The Carlyle Group (einer der führenden globalen Private Equity Gesellschaften) tätig und hat als Geschäftsführer grosse mittelständische Portfolio-Gesellschaften in Sondersituationen - insbesondere bei strategischen Neuausrichtungen, Restrukturierungen und Joint Ventures - betreut.

Zuvor war er mehrere Jahre Geschäftsführer bei Schoeller Packaging Systems (weltweit operierende Unternehmensgruppe für die Produktion/Logistik von Mehrwegverpackungssystemen) und hat Restrukturierungs-Prozesse (mit Schwerpunkt auf deren Tochter-Gesellschaften IFCO Systems) mit verantwortet und die Voraussetzungen für den späteren IPO geschaffen. Vor dieser Tätigkeit hat Dr. Töfflinger als Geschäftsführer die IMM Office Systems Holding (Europas größte herstellerunabhängige Handels-/Servicegruppe für Kopierer und Faxgeräte; heutige Triumph Adler) geführt und grundlegende Restrukturierungs- und Turnaround-Prozesse umgesetzt.

Seine berufliche Karriere hat er 1990 bei der IMM Industrie Management München (eine der ersten deutschen Beteiligungsgesellschaften) als Unternehmensberater M&A begonnen. Dr. Töfflinger ist Dr. rer. pol., hat in Göttingen, St. Gallen und München studiert und beide juristischen Staatsexamen in München abgelegt.

Michael Tönes

Investitionsbank des Landes Brandenburg

Tel: +49 (0) 331 660 1697

E-Mail: michael.toenes@ilb.de



Michael Tönes ist Referatsleiter Eigenkapital in der Investitionsbank des Landes Brandenburg. Als langjähriger Geschäftsführer der verbundenen BC Brandenburg Capital GmbH sieht er seinen Schwerpunkt in der strategischen Entwicklung, dem Controlling und Turnaround-Management von KMU.

Nach einer Ausbildung in der Stahlindustrie und dem Betriebswirtschaftsstudium in Bochum war er unter anderem für das DACH-Marketing eines Technologieunternehmens im Bereich Lebensmittelproduktionssysteme verantwortlich und hat in einem Logistikunternehmen verschiedene Managementaufgaben im Marketing, Key Account Management, Business Development und Mergers & Acquisitions übernommen. 1996 erfolgte über die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für das Land Brandenburg der Einstieg in das Venture Capital-Geschäft.

Matthias Tröger

Geschäftsführender Gesellschafter
seneca Corporate Finance GmbH

Tel.: +49 (0) 911 810041-0

E-Mail: matthias.troeger@seneca-cf.de

Nach dem Studium an der European Business School (EBS) in London und Paris sammelte Matthias Tröger Erfahrungen in der Wirtschaftsprüfung und Industrie. Ab 1990 baute er bei einer großen internationalen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft die Unternehmensberatung auf und war dort bis 2004 Geschäftsführender Partner. Im Jahr 2004 initiierte er den Management Buy-Out der heutigen seneca Corporate Finance. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Transaktionsberatung beim Kauf und Verkauf von Unternehmen, Unternehmensbewertungen, Sonderprüfungen (Due Diligence) sowie Restrukturierungen. Matthias Tröger verfügt über umfassendes Branchen Know-how insbesondere in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Textil, Medizintechnik, Pharma und Lebensmittel. Unter anderem war er für die Datag – Deutsche Allgemeine Treuhand AG, die Schöller Lebensmittel-Gruppe und die Kärner AG tätig. Er hatte Positionen wie die Leitung des Konzerncontrollings, die Finanzgeschäftsführung und Corporate Restructuring inne.

Thomas Unger

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater / Partner

BLL Braun Leberfinger Ludwig PartGmbH

Private Equity Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel. +49 (0) 89 – 411124-220

E-Mail BLL: thomas.unger@blmuc.de

E-Mail Verwahrstelle: info@pe-verwahrstelle.de

Thomas Unger ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und seit 2014 Partner der Steuer- und Anwaltskanzlei BLL Braun Leberfinger Ludwig.

Thomas Unger ist spezialisiert auf Tax Compliance für nationale und internationale Private Equity sowie Venture Capital Fonds in Form von Direct- und Fund of Fund-Strukturen, die Erstellung und Prüfung von Jahresabschlüssen nach nationalen und internationalen (IFRS) Standards, die betriebswirtschaftliche und steuerliche Konzeption von alternativen Fondsstrukturen sowie die Übernahme der Tätigkeit einer (alternativen) Verwahrstelle für verwaltende Fonds im Rahmen der „Private Equity Verwahrstelle GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“.



Hans-Christian Vastert

Vice President

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 131

E-Mail: hc.vastert@kloepfel-cf.com

Hans-Christian Vastert, studierter Betriebswirt, ist Vice President der Kloepfel Corporate Finance GmbH. Herr Vastert war zuvor bei einer weltweit etablierten M&A-Beratung mit Standorten in mehr als 37 Ländern tätig, bei dieser er sowohl verkauf- als auch kaufseitig eine Vielzahl internationaler Transaktionen begleitete.

Bei der Kloepfel Corporate Finance verantwortet Herr Vastert das gesamte Prozess- und Projektmanagement und betreut aktuell sowohl nationale als auch internationale Mandate. Weiterhin ist Herr Vastert CFO der Kloepfel Group und damit für das Finanzwesen und Reporting der inländischen und ausländischen Tochter- sowie Schwestergesellschaften der Unternehmensgruppe verantwortlich.



Thomas R. Villinger

Geschäftsführender Gesellschafter, zfnh Zukunftsfonds Heilbronn
Tel: +49 (0) 7131-873183-0
E-Mail: info@zf-hm.de



Thomas R. Villinger hat mehr als 25 Jahre Erfahrung im Venture-Capital-Bereich. Bevor er 2006 Mitgründer und CEO beim zfnh Zukunftsfonds Heilbronn wurde, absolvierte er zahlreiche nationale und internationale Stationen in verantwortlicher Position. Sein Schwerpunkt lag dabei auf M&A sowie VC-/PE-Kapitalbeschaffung für Wachstumsunternehmen in Europa, den Golfstaaten und den USA.

Thomas Villinger ist in zahlreichen Aufsichtsratsgremien von Early-Stage-Beteiligungen vertreten und ein international gefragter Experte bei der Finanzierung von technologieorientierten Startups. Zuletzt begleitete er als Gründer und Geschäftsführer den Unternehmensaufbau der Innovationsfabrik Heilbronn GmbH, einem großen Business-Incubation-Center. Thomas Villinger ist seit vielen Jahren selbst als Investor in internationale Technologie-Startups aktiv.

Er studierte Volkswirtschaftslehre und Geographie an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität FFM. Darüber hinaus hält er einen Master of Business Administration (MBA) von der Schiller International University (USA&F).

Thomas Vinnen

Geschäftsführender Gesellschafter, Nord Leasing GmbH
Tel: +49 (0) 40-3344155-111
E-Mail: info@nordleasing.com



Thomas Vinnen ist Geschäftsführender Gesellschafter und Mitgründer der Nord Leasing GmbH. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre hat er für die DaimlerChrysler AG in leitender Tätigkeit im In- und Ausland gearbeitet. Es folgte eine Station als Geschäftsführer eines Dienstleistungsunternehmens für Vertriebs- und Marketingservices. Ab 2007 hatte er die strategische und operative Leitung der WCF Finetrading AG inne. Dieses Unternehmen hat er zum führenden Anbieter der Einkaufsfinanzierung in Deutschland ausgebaut. Seit 2010 hat Thomas Vinnen erfolgreich die Nord Leasing GmbH aufgebaut und zum etablierten Marktführer im Bereich Asset-basierte Finanzierungen geführt.

Christian Vogel

Geschäftsführer Süd Beteiligungen GmbH
(sowie WMS – Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen GmbH,
TGFS – Technologiegründerfonds Sachsen GmbH)
Tel: +49 (0) 341-220-38803
E-Mail: info@suedbg.de



- Dipl.-Ing. Maschinenbau (RWTH Aachen)
- Unternehmensberater/Manager auf Zeit bei deutschen Mittelständlern, Leiter Inhouse-Consulting bei einem großen, familiengeführten Automobilzulieferer.
- Investment Director 3i Deutschland.
- Seit 2003 Geschäftsführer bei der der CFH Beteiligungsgesellschaft, die seit 2008 ein Unternehmen der Süd Beteiligungen ist – seitdem auch hier Geschäftsführer.
- Bis heute, mit seinen Teams, über 120 Investments mit zum Teil umfangreichen Wertsteigerungsprojekten und über 40 Exits durchgeführt.

Björn Voigt

Partner und geschäftsführender Gesellschafter

ACTIVE M&A Experts GmbH

Chairman von M&A Worldwide

Telefon: +49 (0) 211 – 95786852

E-Mail: voigt@active-ma.com

Die Kompetenz zu erfolgreicher Umsetzung nationaler wie internationaler M&A-Transaktionen hat Herr Voigt durch langjährige Führungsfunktionen im internationalen Rohstoffgeschäft gewonnen. Als Geschäftsführer großer Unternehmen der Klöckner-Gruppe, später des Thyssenkonzerns, verantwortete er eine Vielzahl von Akquisitionen, Spinn-offs und Fusionen.

Erfahrungen

- Diplom-Kaufmann, Universitäten Aachen und Saarbrücken
- Langjährige Vorstandstätigkeiten deutscher wie internationaler Branchenverbände
- Aufsichtsratsmitglied der RECY Systems AG, Unterschleißheim bei München
- 23 Jahre Tätigkeit bei Klöckner & Co. AG, nach Fusion bei Thyssen Sonnenberg
- zuletzt als Geschäftsführer der Thyssen Sonnenberg Recycling GmbH, Duisburg
- Seit 2004 selbständiger Fachmann für nationale und speziell für grenzüberschreitende Transaktionen mit Schwerpunkt in der Recyclingbranche

Experte für

- Internationale Transaktionen
- Recycling, Umwelt, Stahl, Metall und Metallurgie, Chemie, (internationaler) Handel, Bau, Konsumgüter und Versicherungen, Software, Elektronik

Philipp von Braunschweig, LL.M. (Fordham University)

Partner

P+P Pöllath + Partners

Tel.: +49 (0) 89 24240-420

philipp.braunschweig@pplaw.com

Philipp von Braunschweig ist Partner bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Herr von Braunschweig ist im Markt bekannt für seine transaktionale M&A- und Private-Equity-Beratung mit Fokus auf Leveraged Buy-outs. Er ist in nationalen und internationalen Rankings als führender Experte in seinen Arbeitsbereichen gelistet.

Er ist Dozent und Vorsitzender des Executive Board des Postgraduiertenstudiengangs "Wirtschaftsrecht & Unternehmensstrukturierung" der Universität Münster sowie Vorsitzender des Aufsichtsrates der CHECK24 Vergleichsportal Versicherungen AG.

Herr von Braunschweig berät regelmäßig Private-Equity-Investoren wie Caldec, Keyhaven, Stargate (Kauf von LOEWE) und Brockhaus Private Equity (Gesamtverkauf von 360T an die Deutsche Börse sowie Einstieg in die Tmax Group).



Dr. Andrea von Drygalski

Partnerin

P+P Pöllath + Partners

Tel.: +49 (0) 89 24240-320

avd@pplaw.com

Dr. Andrea von Drygalski ist Gründungspartnerin von P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 100 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Dr. Drygalski ist eine im Markt bekannte und erfahrene Transaktionsanwältin, die sich insbesondere auf die rechtliche Begleitung und Vertragsgestaltung bei Unternehmensver- und -ankäufen (Projektmanagement), Gesellschaftervereinbarungen, Due Diligence, Joint Ventures, Privatisierungen und nachvertragliche Streitigkeiten im Rahmen von Unternehmenstransaktionen spezialisiert hat und darüber hinaus auch Schiedsrichtertätigkeiten wahrnimmt. Sie ist in nationalen und internationalen Rankings als führende Anwältin in ihren Fachgebieten gelistet.

Zuletzt beriet Dr. von Drygalski Equistone beim Verkauf von InTime sowie beim Verkauf von Sunrise Medical.



Dr. Nikolaus von Jacobs

Partner, McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP

Tel.: +49 (0) 89 12712 230

njacobs@mwe.com

Dr. Nikolaus von Jacobs ist Partner im Münchner Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist Mitglied der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht. Sein Fokus liegt auf Gesellschaftsrecht/ M&A (private & public) und insbesondere Private Equity und Venture Capital. Er leitet die deutschen Private Equity-Aktivitäten. Seine Mandanten sind im Wesentlichen Private Equity-Fonds und Industrieunternehmen.

Vor seinem Eintritt bei McDermott war Dr. von Jacobs als Partner im Bereich Corporate bei einer namhaften internationalen Sozietät tätig, bei der er auch die deutsche Private-Equity-Praxis leitete. Im Jahr 2002 arbeitete er im Rahmen eines Secondment für Merrill Lynch in London im Bereich Investment Banking und European Capital Markets.

Herr Dr. von Jacobs hat an den Universitäten von Passau, Bonn, München und Berlin studiert, wo er im Jahr 2001 promoviert wurde.

Er ist in Deutschland als Rechtsanwalt zugelassen und spricht Deutsch und Englisch.



Mark von Hauenschild

Senior Consultant Management Angels GmbH

Tel.: +49 (0) 69 - 133 85 83-0

E-Mail: Mark.von.Hauenschild@managementangels.com

Mark von Hauenschild ist Senior Consultant bei der Management Angels GmbH in der Niederlassung Frankfurt/Main und seit 2012 im Unternehmen.

Er studierte an der Hochschule Bremen internationale Betriebswirtschaft mit Fokus auf Schwellenländer. Nach seinem Studienabschluss arbeitete er mehrere Jahre auf Bankprojekten im Projektmanagement. Seit 2005 vermittelt er Interim Manager für verschiedene international tätige Personalberatungen. Hier betreute er zahlreiche Interim Mandate vornehmlich im Industriebereich. Seine Beratungsschwerpunkte liegen vorrangig im Bereich Private Equity, Maschinen- sowie Anlagenbau und Life Science.



Patrick von Herz

Managing Director / Mitglied des Vorstands
Lincoln International AG
Tel: +49 (0) 69 - 97105-400
E-Mail: p.vonherz@lincolninternational.de



Patrick von Herz leitet als Managing Director die Automotive- und Investitionsgüter Gruppe von Lincoln International. Er hat seit 1993 Kunden bei Unternehmens(ver)käufen, Leveraged Buy-outs und Management Buy-outs sowie Joint-Ventures begleitet und war dabei für Private Equity Fonds, Großkonzerne sowie mittelständische und inhabergeführte Unternehmen tätig. Patrick von Herz verfügt über umfangreiche Beratungserfahrung insbesondere bei komplexen grenzüberschreitenden Transaktionen. Er beriet bislang u. a. Kunden wie Alcoa, Autoliv, Continental, Daimler, EADS, Fiat, GM, Hella Hueck, Itochu, Johnson Controls, Robert Bosch, Siemens, TDK, Trelleborg, Tyco Electronics, Thyssen Krupp, Valeo und Webasto.

Seit Anfang 2006 ist Patrick von Herz für Lincoln International tätig. Zuvor arbeitete er für acht Jahre im Investment Banking Bereich von Citigroup Global Markets in London und Frankfurt. Dort war er als Direktor zuständig für die Betreuung deutscher Kunden im Automobil- und Investitionsgütersektor und beriet insbesondere bei M&A Transaktionen. Er begann seine Karriere in der M&A Gruppe der BHF-Bank und des Credit Commercial de France im Jahre 1993.

Karin von Kienlin

Managing Director/ Head of L.E.K. Germany
L.E.K. Consulting GmbH
Tel.: +49 (0) 89 92 2005-10
E-Mail: k.vonkienlin@lek.com



Karin von Kienlin ist Head von L.E.K. Deutschland und Mitglied des Europäischen Regionalkomitees von L.E.K. In über 20 Jahren bei L.E.K. in München, London, Boston, Los Angeles und Chicago leitete sie zahlreiche Projekte in den Bereichen Wachstumsstrategie und Transaktionsunterstützung für Finanzinvestoren sowie Unternehmen; dabei deckt sie die gesamte Wertschöpfungskette von Markt-Attraktivitätsbeurteilung, über Akquisitionsscreening und Buy-and-Build Strategie, sowie Commercial Due Diligence, Unterstützung bei Strategischer Planung und Portfolio Optimierung bis ggf. zum Wiederverkauf des Zielunternehmens ab.

Karin von Kienlins Fokus liegt dabei auf Industrieprodukten, der Verpackung- und Automobilzuliefererindustrie, sowie Energie und Chemie. In den letzten Jahren hat sie diverse Projekte im Konsumgüterbereich geleitet. Frau von Kienlin hat einen Master of Arts in Philosophie, Politik und Wirtschaftswissenschaften der Universität Oxford.

Joachim von Lohr

Mitglied der Geschäftsleitung, Süd Beteiligungen GmbH

Tel: +49 (0) 711 892007-200

E-Mail: info@suedbg.de

Joachim von Lohr ist seit 2001 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig, seit April 2008 als Mitglied der Geschäftsleitung der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG).

Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr von Lohr Partner bei der Deutsche Bank-Gruppe Frankfurt und Berlin im Bereich Beteiligungsgeschäft.

In seiner 20-jährigen Tätigkeit im Beteiligungsgeschäft hat er umfangreiche Erfahrung im Bereich Private Equity und Mittelstandsfinanzierung gesammelt und unter anderem Transaktionen in den Bereichen Automotive, Elektrotechnik und Consumer begleitet. Herr von Lohr hat an der Hochschule Pforzheim Betriebswirtschaftslehre studiert und ist Dipl.-Betriebswirt (FH).



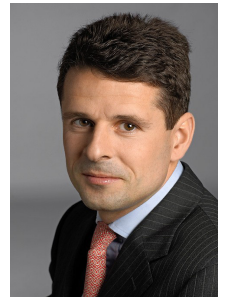
Dr. Benedikt von Schorlemer

Rechtsanwalt und Partner, Ashurst LLP

Tel: +49 (0) 69 – 97 11 26 23

E-Mail: benedikt.schorlemer@ashurst.com

Dr. Benedikt von Schorlemer ist Rechtsanwalt und Partner im Frankfurter Büro und Leiter der deutschen Corporate-Gruppe von Ashurst. Er verfügt über umfassende Expertise in den Bereichen Private Equity und M&A. Dr. von Schorlemer berät Private-Equity-Investoren in allen Phasen eines Investmentzyklus, von der Finanzierung bis zum Exit. Außerdem begleitet er deutsche und internationale Mandanten bei Käufen und Verkäufen sowie zu sämtlichen zugehörigen rechtlichen Fragestellungen, einschließlich Restrukturierungen und Carve-Outs. Über besondere Expertise verfügt Dr. von Schorlemer in den Branchen Chemie, Medizintechnik und Automobil. Im Bereich Private Equity gehört er zu den Rechtsanwälten, die am häufigsten von Wettbewerbern empfohlen wurden (Best Lawyers in Germany 2009 bis 2015). Das JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien führt ihn als häufig empfohlenen Anwalt für Private Equity.



Jürgen von Wendorff

Vorstand

HANNOVER Finanz GmbH

Tel.: +49 (0) 511 280 07 36

wendorff@hannoverfinanz.de

Jürgen von Wendorff, geb. 1966, ist seit 1998 bei der HANNOVER Finanz Gruppe beschäftigt und gehört seit 2006 dem Vorstand an. Seit Juni 2015 ist er Vorstandsmitglied des Branchenverbands BVK - Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften - German Private Equity and Venture Capital Association e.V. Von 2003 bis 2006 führte er als Vorstand der GBK Beteiligungen AG den börsennotierten Beteiligungsfonds der Gruppe. Von 1993 bis 1998 war er für die Preussag AG in Hannover, Würzburg und Sheffield (Großbritannien) tätig. Im Anschluss an ein Traineeprogramm war er drei Jahre in der Konzernzentrale im Bereich Innovation als Projektleiter für die Entwicklung neuer Projekte und Technologien sowie für das Innovationsmanagement zuständig. Praktische Erfahrungen sammelte er auf den Gebieten Anlagenbau, Verkehrstechnik und Logistik. Er ist Dipl.-Ing. (Wirtschafts-ingenieur) der TU Berlin.

Martin Völker

Geschäftsführer, VR Equitypartner GmbH
Tel: +49 (0) 251 706 - 4728
E-Mail: martin.voelker@vrep.de



Martin Völker ist Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH. In dieser Funktion ist er für die Akquisition und Weiterentwicklung von Direktbeteiligungen und Mezzaninefinanzierung sowie für die Themen Marketing und Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich. Vor dem Zusammenschluss von DZ Equity Partner und WGZ Initiativkapital zur VR Equitypartner war er Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital. Zuvor arbeitete er unter anderem als Prokurist im Firmenkundenbereich der IKB Deutsche Industriebank sowie als Bevollmächtigter bei der WGZ BANK. Nach einer abgeschlossenen Banklehre absolvierte er sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster.

Dr. Klaus Weigel

Geschäftsführender Gesellschafter, Board Xperts GmbH
Telefon: +49 (69) 967539-30
Email: klaus.weigel@board-experts.de
Bockenheimer Landstraße 106, 60323 Frankfurt am Main



Dr. Klaus Weigel ist seit 2006 geschäftsführender Gesellschafter der Board Xperts GmbH und vermittelt insbesondere Aufsichtsräte und Beiräte für Private Equity-Häuser und Beteiligungsgesellschaften sowie für Aktiengesellschaften und Familienunternehmen sowie Industrieexperten für die Prüfung möglicher Beteiligungseingagements. Durch seine über 10 jährige Tätigkeit als Geschäftsführer der DZ Equity Partner GmbH sowie der früheren BHF Private Equity GmbH ist er mit vielen Marktteilnehmern im Private Equity eng vernetzt. Zuvor war er lange Jahre für die BHF-Bank im M&A-Geschäft sowie in der Begleitung von Kapitalmarktunternehmen bei Börseneinführungen tätig. Dr. Weigel ist darüber hinaus Mitgründer und Vorstandsmitglied des Verbands **Aufsichtsräte Mittelstand in Deutschland e.V. (ArMiD)**. ArMiD will Mandatsträger fördern, ihnen eine praxisnahe Unterstützung für ihre tägliche Arbeit bieten und steht für eine vorbildhafte Mandatsträger-Kultur, die sich auch an den Bedürfnissen von mittelgroßen Unternehmen orientiert. Ferner gehört Dr. Weigel der Bundesfachkommission Familienunternehmen und Mittelstand des Wirtschaftsrats an.

Klaus Wenzel

Geschäftsführer und Partner
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH
Tel: +49 (0) 2151 – 508461
E-Mail: wenzel@bpg.de



Klaus Wenzel leitet als Partner und Geschäftsführer das Corporate Finance-Team der BPG-Beratergruppe und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Transaktionsberatung, Unternehmensbewertung sowie Due Diligence-Prüfungen. Er betreut bei der BPG zahlreiche Beratungsmandate in unterschiedlichen Branchen.

Von 1994 bis 2000 war Herr Wenzel bei PricewaterhouseCoopers im Corporate Finance Bereich in Frankfurt am Main und Düsseldorf tätig.

Tätigkeitsschwerpunkte waren Unternehmensbewertungen, Börseneinführungen und Due Diligence. Im Jahr 2000 trat er als kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer in die Bakerstreet Europe GmbH, einer Tochtergesellschaft der Kamps AG, ein und wechselte 2002 zur BPG.

Andreas Widholz

Partner

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 89 206054 133

E-Mail: a.widholz@kloepfel-cf.com

Andreas Widholz ist Partner bei der Kloepfel Corporate Finance GmbH und betreut nationale und internationale Kauf- und Verkaufsmandate. Herr Widholz berät insbesondere familiengeführte Unternehmen & Konzerne sowie Finanzinvestoren mit Fokus auf die Bereiche Industrie, Business Services, IT und Handel/Konsumgüter.

Während seiner mehr als 10-jährigen Tätigkeit in der M&A- und Corporate Finance Beratung begleitete er federführend zahlreiche internationale Transaktionen bei den M&A Beratungshäusern IMAP, FERBER & Co. sowie bei Doertenbach & Co.

Andreas Widholz absolvierte sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät (WFI) der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt, der Universität Augsburg sowie der Universitas Udayana Denpasar, Indonesien.



Dr. Alexander Wiegelmann

Partner

Beyond Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0) 173 7351682

E-Mail: a.wiegelmann@beyondcapital-partners.com

Dr. Alexander Wiegelmann ist Gründer und Partner von Beyond Capital Partners. Er begann seine Karriere bei Ernst & Young Corporate Finance und war anschließend bei der deutschen Corporate Finance Division der englischen Close Brothers Group tätig. Als Vice President bei FCF Fox Corporate Finance in München verantwortete er nationale und internationale Transaktionen mit börsennotierten und privaten Unternehmen hinsichtlich Übernahmen und Finanzierungen und konnte dabei eine vielseitige und länderübergreifende Buy-Side und Sell-Side Erfahrung bei Mittelständischen Unternehmen gewinnen. Alexander hat an der finanzwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam promoviert und forschte als Postdoc an der Columbia University in New York.

WP CPA Dr. Robert Wienken

Partner, Private Equity TAS Leader

Ernst & Young GmbH

Tel: +49 (0) 6196 - 996 25367

E-Mail: robert.wienken@de.ey.com

Robert Wienken begann 1996 seine Karriere in der Wirtschaftsprüfung. Seit 1998 ist er auf Transaktionsberatung spezialisiert. Von 2012 bis 2014 leitete er die Transaktionsberatung an den Standorten Frankfurt und Düsseldorf, 2014 übernahm er die Leitung der Transaktionsberatung für Private Equity in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Robert Wienken verfügt über umfangreiche Erfahrungen in Financial Buy-side und Sell-side Projekten für eine Vielzahl von Finanzinvestoren. Seine Sektorexpertise liegt insbesondere in den Bereichen Industrial, Automotive, Chemicals und Energiewirtschaft.



Olav Wilms

Investitionsbank des Landes Brandenburg

Tel: +49 (0) 331 660 1780

E-Mail: olav.wilms@ilb.de

Olav Wilms leitet die Eigenkapitalaktivitäten der Investitionsbank des Landes Brandenburg und ist Geschäftsführer der Fondsgesellschaften sowie der verbundenen BC Brandenburg Capital GmbH. Darüber hinaus steuert er die strategischen Beteiligungen sowie die Existenzgründungsaktivitäten der Förderbank. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann hat Herr Wilms Wirtschaftsingenieurwesen an den Universitäten Karlsruhe und Berkeley studiert. Nach 5 Jahren in der Corporate Finance Beratung für IT und Telecommunications bei Price Waterhouse und Arthur Andersen wechselte Herr Wilms zur IKB Private Equity GmbH, wo er 8 Jahre als Prokurist Direktbeteiligungen und Mezzanine-Finanzierungen strukturierte und das Exitmanagement aufbaute.



Volker Wintergerst

Geschäftsführender Partner

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH

Tel: +49 (0) 711 - 6 998 55-22

E-Mail: volker.wintergerst@wintergerst.com

Volker Wintergerst gründete im Jahr 2011 gemeinsam mit seinen langjährigen Geschäftspartnern die Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH und betreut insbesondere Familienunternehmen und mittelständische Beteiligungsgesellschaften. Er verfügt über rund 20 Jahre Erfahrung in der Beratungsbranche. Nach fünf Jahren Verantwortung als Prüfungsleiter von Einzel- und Konzernjahresabschlüssen mittelständischer Unternehmensgruppen und als Projektleiter im Corporate-Finance-Umfeld war er zehn Jahre geschäftsführender Partner in einer renommierten Prüfungs- und Beratungsgesellschaft. Im Anschluss verantwortete er als Partner in einem auf Familienunternehmen spezialisierten Management-Beratungsunternehmen den Bereich Restructuring & Finance an den Standorten Stuttgart und Hamburg. Die Tätigkeitsschwerpunkte von Volker Wintergerst liegen auf der Neuausrichtung von Unternehmen und der Entwicklung entsprechender Strategien sowie auf der umfassenden Begleitung von Unternehmenstransaktionen. Der Diplom-Kaufmann spezialisierte sich während seiner Tätigkeiten vor allem auf die Branchen Maschinenbau und Automotive, Nahrungsmittel sowie IT/Software. Volker Wintergerst ist Lehrbeauftragter für Entrepreneurship an der Hochschule Heilbronn und Mitglied in verschiedenen Beiräten.



Jochen Wittke

Managing Director/ Geschäftsführer
Expert:ise GmbH | Die M&A-Spezialisten
Tel.: +49 (0) 40 63 60 75 80
E-Mail: wittke@expertise.de



Jochen Wittke gründete 2009 den Hamburger M&A-Spezialisten Expert:ise GmbH. Mit seinem Team koordiniert er komplette Transaktionsprozesse, identifiziert geeignete Käufer, strategische Investoren oder Private Equity Gesellschaften und führt diese mit den passenden Zielgesellschaften zusammen. Expert:ise ist dabei M&A-Berater, Projektkoordinator, Vermittler oder auch Sparringspartner.

Vor seinem Engagement bei der Expert:ise war der Diplom-Betriebswirt langjährig als Vorstandsmitglied börsennotierter Beteiligungsgesellschaften sowie in diversen Vorstands-, Geschäftsführungs- und Aufsichtsratsfunktionen mittelständischer Unternehmen tätig. Jochen Wittke verfügt ferner über 10-jährige Erfahrung im nationalen und internationalen Finanzsektor für ein namhaftes internationales Finanzinstitut.

Schwerpunkte

- Unternehmenskauf und -verkauf
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensausgliederung, Konzern-Spin-offs (MBO/MBI)
- Investoren- und Kapitalsuche
- Transaction Services, Due Diligence, transaktionsnahe Beratungsleistungen

Japhet Wünsch

Managing Director
Raymond James Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0)89 23 23 77 38
E-Mail: japhet.wuensch@raymondjames.com

Sektor: Technology & Services

Japhet Wünsch ist seit 2016 bei Raymond James und verfügt über mehr als acht Jahre Erfahrung im Investment Banking. Vor seiner Tätigkeit bei Raymond James war er als Director bei Mummert & Company Head des Hosting und IT Infrastruktur Teams. Zuvor hat er bei der Berenberg Bank europaweit im Bereich M&A und Kapitalmarkttransaktionen beraten. Herr Wünsch startete seine Karriere bei Adidas im Corporate Controlling und Investor Relations. Herr Wünsch hält einen Bachelor of Sciences mit Auszeichnung von der Oxford Brookes University, UK und einen MBA der ESADE Business School, Spanien und der Universität St. Gallen (HSG), Schweiz, wo er den Omega Award als Bester seines Jahrgangs erhielt.

Klaus-Olaf Zehle

Geschäftsführer

Management Angels GmbH

Tel: +49 (0) 40 – 441950-0

E-Mail: klausolaf.zehle@managementangels.com



Klaus-Olaf Zehle ist Geschäftsführer der Management Angels GmbH, einem der marktführenden Provider für Interim Management. Seit 2014 gehören die Management Angels zur WIL Group, einem weltweiten Zusammenschluss renommierter Interim und Transition Management Provider.

Der studierte Diplom-Wirtschaftsingenieur blickt auf über 30 Jahre Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen der IT-Dienstleistungsindustrie zurück, unter anderem als Geschäftsführer eines internationalen Beratungsunternehmens und Vorstand eines börsennotierten Anbieters für Telekommunikationsservices.

Klaus-Olaf Zehle verantwortet die Bereiche Vertrieb und Management Resources und ist Ansprechpartner für alle Einsatzbereiche des Interim Managements.

Georg Leander Zerbach

Geschäftsführer | Partner

Zerbach & Company Corporate Finance GmbH

Tel: +49 (0) 221 98515 2411

E-Mail: leander.zerbach@zerbach-company.de



Leander Zerbach (Jahrgang 1954) Geschäftsführer und Gesellschafter von Zerbach & Company, verfügt über mehr als drei Jahrzehnte Corporate Finance / M&A Erfahrung. Vor der Gründung von Zerbach & Company war er in leitenden Positionen im genossenschaftlichen Bankensektor tätig.

Von 2004 bis Anfang 2014 war Leander Zerbach als Mitglied der Geschäftsleitung bzw. Geschäftsführer für den Aufbau der VR Corporate Finance GmbH und deren Vorgängergesellschaft WGZ Corporate Finance Beratung GmbH mitverantwortlich. Zuvor hatte Leander Zerbach wesentlichen Anteil am Auf- und Ausbau des M&A-Solutions- und Primary Market-Teams der WGZ BANK AG.

Leander Zerbach ist Diplomierter Bankbetriebswirt, Sparkassenbetriebswirt und Bankkaufmann.

Dr. Karsten Zippel

Vorstand

Aquin & Cie. AG

Tel.: +49 (0) 89 413539 0

E-Mail: zippel@aquin-cie.com

Dr. Karsten Zippel ist spezialisiert auf die Initiierung und Begleitung von Unternehmenszukaufen und -verkäufen (M&A). Einen besonderen Schwerpunkt seiner Tätigkeit stellen dabei Transaktionen unter Teilnahme von Private Equity dar. Zudem begleitet er Unternehmer und Family Offices bei der Umsetzung von Beteiligungsstrategien im Rahmen ihres privaten Vermögensmanagements (Stichwort "Direktbeteiligungen"). Zuvor war er als Strategieberater und in seinem eigenen Internet-Startup unternehmerisch tätig. Seit 2004 engagiert sich Dr. Karsten Zippel im Bereich Strategische Führung an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Im Vorstand der Aquin & Cie. AG ist er für Finanzen & Recht verantwortlich und leitet das Büro München.

Marc Zügel

Partner

Bridgepoint GmbH

Tel: +49 (0) 69 21 08 770

E-Mail: marc.zuegel@bridgepoint.eu

Marc Zügel ist Partner bei Bridgepoint. Er gehört dem Unternehmen bereits seit 2008 an, verantwortet seit 2013 die Investmentaktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz und ist Mitglied des Bridgepoint Operating Committees. Darüber hinaus arbeitet er mit den Teams für die Bereiche Manufacturing & Industrials und Business Services für diese Region. Zudem ist Marc Zügel Mitglied des Aufsichtsrats von AHT Cooling Systems und verantwortete das Investment in CABB. Zuvor war er Director bei Allianz Capital Partners sowie Vice President bei Goldman Sachs im Bereich M&A und der Advisory Group. Im Rahmen seiner Tätigkeit für ACP war er für das Investment Tank&Rast und ICBC mitverantwortlich. Marc Zügel hält einen Abschluss als Diplom-Betriebswirt der École Supérieure de Commerce in Reims sowie einen B.A. (Hons) der Middlesex University Business School.

WP/StB Prof. Dr. Christian Zwirner

Geschäftsführer

Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG

Tel: +49 (0) 89 - 55983 254

E-Mail: christian.zwirner@kleeberg.de

Prof. Dr. Christian Zwirner beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit Grundsatzfragen der nationalen sowie internationalen Rechnungslegung und der Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS. Zu seinem Aufgabengebiet gehören darüber hinaus die Durchführung von Unternehmensbewertungen und Due Diligences sowie die Erstellung von Gutachten u.a. zu Fragen der Beteiligungsbewertung, der Kaufpreisermittlung sowie von Fairness Opinions. Prof. Dr. Christian Zwirner hat zahlreiche Fachveröffentlichungen publiziert und ist darüber hinaus Herausgeber verschiedener Kommentare.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken war er dort seit 1999 am Lehrstuhl von Professor Dr. Karlheinz Küting tätig, bevor er 2007 zu Kleeberg kam. Seit dem Jahr 2015 ist Prof. Dr. Christian Zwirner Honorarprofessor an der Universität Ulm.

