

2017/2018

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum



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

MAJUNKE
CONSULTING

Sponsoring-Partner



Impressum

Equity Guide 2017/2018

7. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2018

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

<i>Inhaltsverzeichnis</i>	4
<i>Einleitung</i>	10
<i>Kapitel 1: Marktentwicklungen, Studien, Fachbeiträge</i>	11
Unternehmenswachstum durch gezielte Unternehmensakquisitionen	12
Wachstumsfinanzierung 4.0 im Mittelstand	15
Desinvestments im deutschen Mittelstand	18
Aktuelles zur Besteuerung von Managementbeteiligungen	21
ICOs – Der Neue Markt 2.0?	24
Management (Equity) in Private Equity Transaktionen	27
Beteiligungserwerb und Fusionskontrolle	29
<i>Übersicht: Private Equity/M&A 2017</i>	32
Gesamtübersicht / Statistik	33
<i>Übersicht: Venture Capital 2017</i>	34
Venture Capital-Investments: Statistik 2017	35
<i>Kapitel 2: Marktteilnehmer</i>	36
<i>Innovative Mittelstandsfinanzierer</i>	37
BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH	38
Maturus Finance GmbH	39
Nord Leasing GmbH	40
<i>Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds</i>	41
BNP Paribas Securities Services S.C.A.	42
<i>Kommunikationsberater</i>	43
Ira Wülfing Kommunikation GmbH	44

Private Equity-Investoren	45
AEM Unternehmerkapital GmbH.....	46
Aheim Capital GmbH.....	47
Arcaris Management GmbH.....	48
AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA – Büro München.....	49
AURELIUS Wachstumskapital SE & Co. KG – Büro München.....	50
Avedon Capital Partners.....	51
Beyond Capital Partners GmbH.....	52
BID Equity Advisory GmbH.....	53
Bregal Unternehmerkapital GmbH.....	54
Bridgepoint GmbH.....	55
BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft.....	56
DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH.....	57
DPE Deutsche Private Equity.....	58
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG.....	59
ECM Equity Capital Management GmbH.....	60
EMERAM Capital Partners GmbH.....	61
Equistone Partners GmbH.....	62
Family Trust Investor FTI GmbH.....	63
FIDURA Private Equity Fonds.....	64
Floris Capital GmbH.....	65
Gimv.....	66
H.I.G. European Capital Partners GmbH.....	67
HANNOVER Finanz GmbH.....	68
HeidelbergCapital Asset Management GmbH.....	69
von der Heydt Industriekapital.....	70
Hurth MT SE.....	71
INDUC GmbH.....	72
Investitionsbank des Landes Brandenburg.....	73
Invision AG.....	74
LEA Partners GmbH.....	75
Nordwind Capital GmbH.....	76
NRW.BANK – Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung.....	77
Odewald KMU Gesellschaft für Beteiligungen mbH.....	78
Orlando Management AG.....	79
Paragon Partners GmbH.....	80
PINOVA Capital GmbH.....	81

Serafin Unternehmensgruppe GmbH	82
Silverfleet Capital GmbH	83
Steadfast Capital GmbH	84
S-UBG Gruppe	85
Süd Beteiligungen GmbH.....	86
Tempus Capital GmbH.....	87
Tyrol Equity AG	88
VMS Value Management Services GmbH	89
VR Equitypartner GmbH.....	90
VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG.....	91
<i>Venture Capital-Investoren</i>	92
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG	93
Fraunhofer Venture	94
GENIUS Venture Capital GmbH.....	95
Gimv	96
High-Tech Gründerfonds Management GmbH.....	97
Investitionsbank des Landes Brandenburg	98
LEA Partners GmbH.....	99
MIG Verwaltungs AG.....	100
NRW.BANK – Bereich Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung.....	101
S-UBG Gruppe	102
zfh Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG.....	103
<i>Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater</i>	104
ACTIVE M&A Experts GmbH	105
Aditus AG.....	106
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING	107
Allert & Co. GmbH.....	108
AQUIN & CIE. AG	109
axanta.....	110
BELGRAVIA & CO. GmbH	111
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	112
Bülow Industries GmbH	113
Bryan, Garnier & Co. GmbH.....	114
Capstan Capital Partners	115

CatCap GmbH.....	116
C•H•Reynolds•Corporate Finance AG.....	117
Clearwater International GmbH	118
CONALLIANCE M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY	119
Concentro Management AG.....	120
Concess Marketing und Verwaltungs GmbH.....	121
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH	122
Deloitte Corporate Finance GmbH.....	123
Delphi Advisors GmbH	124
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH.....	125
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH.....	126
Ebner Stolz.....	127
Expert:ise GmbH Die M&A-Spezialisten.....	128
GCA Altium AG.....	129
Global Value Management GmbH	130
Grundler & Reiter Consult GmbH	131
HANSE Consulting Management GmbH.....	132
HESELER Mergers & Acquisitions.....	133
Homburg & Partner Harrlachweg 3, D – 68163 Mannheim	134
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH	135
Hurth MT SE.....	136
IEG – Investment Banking Group.....	137
IMAP M&A Consultants AG	138
in rebus corporate finance GmbH.....	139
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH	140
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten	141
Kloepfel Corporate Finance GmbH	142
L.E.K. Consulting GmbH.....	143
Lincoln International AG	144
M & A Strategie GmbH.....	145
MARKUS Corporate Finance GmbH	146
MAYLAND AG – Mergers & Acquisitions.....	147
Oaklins Angermann AG	148
Perlitz Strategy Group GmbH & Co. KG.....	149
PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG.....	150
PFM Partner für Mittelstandsberatung.....	151
Proventis Partners	152

Raymond James Corporate Finance GmbH	153
Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH	154
SAXO Equity GmbH	155
seneca Corporate Finance GmbH	156
SIMON - KUCHER & PARTNERS.....	157
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH	158
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH	159
WESTFALENFINANZ GmbH	160
Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG	161
wouters advisory GmbH.....	162
<i>virtueller Datenraum-Anbieter</i>	163
Drooms GmbH	164
PMG Projektraum Management GmbH.....	165
<i>Personalberater/Interim-Manager.....</i>	166
Board Xperts GmbH	167
Brüning Personalberatung.....	168
Management Angels GmbH	169
<i>Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer.....</i>	170
Ashurst LLP	171
AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB.....	172
BELMONT Legal.....	173
BLL Braun Leberfinger Ludwig Partnerschaftsgesellschaft	174
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	175
Bryan Cave LLP.....	176
Dr. Kleeberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft	177
Ebner Stolz.....	178
Ernst & Young GmbH.....	179
Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB Rechtsanwälte.....	180
GRUENDELPARTNER Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer PartGmbH.....	181
GSK STOCKMANN.....	182
Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater.....	183
I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	184
LUTZ ABEL Rechtsanwälte	185

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP186

Norton Rose Fulbright187

Osborne Clarke188

Otto Mittag Fontane189

P+P Pöllath + Partners.....190

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.....191

Pinsent Masons Germany LLP192

TIGGES Rechtsanwälte193

UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.....194

Weil, Gotshal & Manges LLP.....195

Weitnauer Rechtsanwälte196

WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH197

Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche..... 198

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2017/2018 gibt Ihnen einen Überblick über den Beteiligungsmarkt im deutsch-sprachigen Raum. Neben der Marktentwicklung im Jahr 2017 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 2017/2018 umfasst insgesamt 3 Kapitel:

Kapitel 1: Fachbeiträge, Studien, Marktentwicklungen

Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2017/2018 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

Unternehmenswachstum durch gezielte Unternehmensakquisitionen

von Mark Niggemann, Institut für Wirtschaftsberatung - Niggemann & Partner GmbH



Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Ziel eines jeden Unternehmers ist, die Werthaltigkeit und die Nachhaltigkeit seines Unternehmens zu erhalten und weiter zu steigern. Neben organischem Wachstum ist dies auch durch Unternehmensakquisitionen möglich. Allerdings ist die aktuelle Marktsituation für Unternehmenskäufer schwierig. Zurzeit haben wir einen klassischen „Verkäufermarkt“.

Vor einigen Jahren fragten Unternehmer, die ihr Unternehmen verkaufen wollten: „Was bekomme ich für mein Unternehmen?“. Zwischenzeitlich schließt sich in der Regel gleich die zweite Frage an: „Was mache ich mit dem Geld?“. Werden Unternehmer ehrlich informiert, erhalten Sie die Antwort, dass das Geld risikolos für 0,.. % angelegt werden kann. Diese Information ist für viele Unternehmer Veranlassung dazu, den Verkauf des Unternehmens vorerst zurückzustellen.

Auf der anderen Seite gibt es aktuell viele Kaufinteressenten für Unternehmen. Dies sind neben strategischen Partnern häufig Finanzinvestoren oder vermögende Familien, die unternehmerische Direktbeteiligungen als eigene Asset-Klasse ansehen. Weiterhin sind häufig Führungskräfte an dem Erwerb von Unternehmen interessiert, um unternehmerische und gestalterische Freiheit zu erreichen.

Diese Marktkonstellation führt zurzeit dazu, dass für Unternehmen sehr hohe Kaufpreise gezahlt werden. Unterstützt wird dies noch durch unglaublich günstige Konditionen für Akquisitionsfinanzierungen. Darüber hinaus besteht die Bereitschaft bei Banken, Kaufpreise in Höhe von bis zu 70-80 % zu finanzieren.

Trotzdem ergeben sich immer wieder Möglichkeiten, zum Verkauf stehende Unternehmen zu identifizieren und zu erwerben. Aber der Erfolg erfordert besondere Bemühungen und hängt zu einem großen Teil von einer sorgfältigen Vorbereitung und der individuellen Ansprache potenzieller Verkäufer ab.

Ausgangspunkt für die Entscheidung, Unternehmenswachstum durch Akquisitionen umzusetzen, sind die unternehmensspezifischen, strategischen Ziele, die dadurch erreicht werden sollen. Ein strategisches Transaktionsziel sind marktbezogene Motive. Ein wichtiges Marktmotiv für Unternehmensakquisitionen ist in der Regel die Förderung des Absatzes.

Durch die Zusammenlegung von Vertriebsaktivitäten zweier Unternehmen können sich neben Kostensynergien auch deutliche Wettbewerbsvorteile ergeben. In der Folge führt dies häufig zu einer Erhöhung von Marktanteilen. Im Idealfall ergänzen sich die Vertriebsorganisationen, sodass es gelingt, Zugang zu neuen Kunden zu erhalten. Gelingt es, die Marktmacht weiter auszubauen, kann dies dazu führen, dass die eigene Preispolitik leichter am Markt durchsetzbar ist und unliebsame Wettbewerber verdrängt werden.

Ein weiterer Aspekt für eine Akquisition kann auch die Überlegung hinsichtlich der internationalen Aufstellung sein. Anstatt über Jahre und mit hohem Kostenaufwand neue Märkte zu erschließen, kann es vorteilhaft sein, über eine Akquisition unmittelbar Zugang zu den zu erschließenden Märkten zu erhalten. Der Erwerb bestehender Strukturen ist in vielen Fällen der günstigere Weg, anstatt sich das Know-how über landesspezifische Gepflogenheiten, rechtliche und steuerliche Aspekte selbst zu erschließen.

Die Erweiterung bzw. Ergänzung des eigenen Produktprogramms ist ebenfalls ein wichtiger Punkt. Die aktuelle Entwicklung an den Märkten zeigt, dass Kunden vermehrt Komplett-/Systemlösungen von ihren Lieferanten anfragen. Eine Reaktion auf diese Entwicklung kann die Akquisition von Unternehmen aus vor- oder nachgelagerten Wertschöpfungsstufen sein. Kunden können dadurch auf den verschiedensten Stufen der Wertekette an das Unternehmen gebunden werden.

Ein weiteres wichtiges Marktmotiv für die Akquisition von Unternehmen ist der Beschaffungsbereich. Ein strategisches Ziel kann z. B. in der Vermeidung von Engpässen in der Beschaffung liegen oder auch in der

Gewährleistung einer gleichbleibend hohen Lieferantenqualität. Natürlich ergeben sich auch Synergien durch den Einkauf höherer Volumina und der dadurch gestiegenen Verhandlungsmacht. Häufig können so günstigere Einkaufskonditionen erreicht werden. Diese spiegeln sich in der Regel nicht nur durch günstigere Preise wider, sondern in vielen Fällen auch durch einen besseren Lieferservice, der aufgrund gesteigerter Mengen auch für Lieferanten leichter möglich ist.

Aufgrund der höheren Volumina bestehen häufig auch Optimierungsmöglichkeiten im Bereich der Lagerhaltung. Die Reduzierung der Lagerdauer sowohl im Bereich der RHB-Stoffe, aber auch im Bereich der Fertigwaren, kann nennenswerte Größenordnungen erreichen.

Der zweite Bereich, den es bei den Überlegungen der strategischen Transaktionsziele zu bedenken gilt, sind die produktionsbezogenen Motive. Speziell in Wachstumsphasen sind die vorhandenen Produktionskapazitäten häufig nicht mehr ausreichend. Aktuell bezieht sich dies nicht zwingend auf die technischen Kapazitäten, sondern vielmehr auf die Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter. Je nach Standort gelingt es schon heute vielen Unternehmen nicht mehr, in ausreichendem Maße qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Der Erwerb von bestehenden Produktionskapazitäten kann vor diesem Hintergrund eine sinnvolle Alternative darstellen.

Aber nicht nur die Erweiterung von Produktionskapazitäten kann ein Grund für eine Akquisition sein, sondern auch die verbesserte Auslastung der eigenen Kapazitäten. Der Zukauf eines Unternehmens mit vergleichbaren Produktionsanlagen kann helfen, die ungenutzten Kapazitäten der eigenen Maschinen besser auszulasten und Leerstandkosten zu minimieren. In diesem Zusammenhang werden sich auch Synergien in den produktionsnahen Bereichen (Instandhaltung, Fertigungssteuerung, Arbeitsvorbereitung etc.) ergeben.

In Einzelfällen kann eine Akquisition auch vor dem Hintergrund Sinn machen, dass neue Fertigungstechnologien mit erworben werden. Speziell in Bereichen, in denen neue, hocheffiziente Maschinen und Anlagen mit hohem Automatisierungsgrad eingesetzt werden, bedarf es häufig einer bestimmten Mindestauslastung, damit eine wirtschaftliche Fertigung möglich ist. Durch den Erwerb eines Unternehmens mit derartigen Produktionskapazitäten kann der Zugriff auf diese Technologien sichergestellt werden.

Ein bedeutender Gesichtspunkt kann auch der Erwerb einzelner regionaler Fertigungsstandorte sein, um Verbrauchernähe zu dokumentieren oder verbrauchsnahe zu fertigen und somit Transportkosten einzusparen.

Neben den vorab aufgeführten Motiven, aus denen sich Synergie-/Skaleneffekte ergeben, bestehen weitere, nicht operative Motive.

Ein Ziel kann sein, das unternehmerische Risiko zu diversifizieren. Häufig sind Unternehmen von einzelnen Produkten oder Kunden abhängig. Durch den Erwerb von Unternehmen, die in anderen Bereichen oder Branchen tätig sind, kann das Abhängigkeitsrisiko reduziert werden.

Auch erfolgen Akquisitionen häufig vor dem Hintergrund der Renditesteigerung. Je nach Branche sind die branchenüblichen Renditen sehr niedrig. Durch den Erwerb von Unternehmen in Branchen mit höheren Renditeerwartungen kann die Gesamterrendite der unternehmerischen Aktivitäten gesteigert werden. Auch können derartige Erwerbe dazu führen, dass die finanzwirtschaftlichen Kennzahlen verbessert werden und somit insgesamt eine Wertsteigerung des Unternehmens erreicht wird.

In Sondersituationen gelingt es gelegentlich, Vermögensgegenstände wie Immobilien, Anlagen oder auch Vorräte sehr günstig zu erwerben.

Aktuell werden auch Beteiligungen aus Anlageaspekten erworben. Viele Unternehmen haben eine sehr komfortable Vermögenssituation. Vor dem Hintergrund der aktuellen Nullzins-Politik und den von Banken erhobenen „Verwahrtgelten“ werden Anlagealternativen gesucht. Für einige Unternehmen stellt sich zurzeit auch die Frage, ob sie weiterhin dem Schutz des Einlagensicherungsverbandes der privaten Banken unterliegen. Die anstehenden Änderungen werden ebenfalls dazu führen, dass alternative Anlagemöglichkeiten gesucht werden.

Nachdem die Akquisitionskriterien bzw. -ziele festgelegt sind, stellt sich natürlich die Frage, wie es gelingt, geeignete Unternehmen zu identifizieren. Eine Möglichkeit ist das opportunistische Reagieren auf Angebote, die „am Markt“ sind. Hierfür gibt es unterschiedliche Alternativen. Das vorhandene Netzwerk wie Banken, Steuerberater, Kammern oder Berufsverbände kann angesprochen werden, um zu eruiieren, ob anstehende

Unternehmensverkäufe bekannt sind. Gelegentlich findet man auch Anzeigen in Zeitungen oder Fachmagazinen, in denen Unternehmen angeboten werden. Ebenso bieten sich Unternehmensbörsen im Internet für die Recherche an.

Allerdings sollten sich Unternehmenskäufer darüber bewusst sein, dass sich viele Verkäufer bereits mit dem Verkauf des Unternehmens beschäftigt und sich im Vorfeld Gedanken über einen zu erzielenden Verkaufspreis gemacht haben. In vielen Fällen sind auch bereits professionelle M&A-Berater engagiert worden. Dies führt in der Regel dazu, dass ein Käufer in einen Bieterwettbewerb einbezogen wird, was die Chance einer erfolgreichen Akquisition deutlich reduziert. Im Rahmen eines Bieterwettbewerbs sind in der Regel die Bieter am erfolgreichsten, die den höchsten Kaufpreis zahlen.

In der Praxis hat sich gezeigt, dass eine aktive Marktansprache aus Käufersicht effektiver ist. Auf Basis der festgelegten Akquisitionskriterien wird nach geeigneten Unternehmen recherchiert und eine Marktübersicht erarbeitet. Die Gesellschafter der so ermittelten Unternehmen werden mit einem persönlichen Anschreiben kontaktiert. Ziel einer derartigen Ansprache ist, bei den Gesellschaftern eine latent vorhandene Verkaufsbereitschaft zu wecken. Dadurch besteht in aller Regel die Möglichkeit, exklusive Einzelverhandlungen zu führen und einen Bieterwettbewerb zu vermeiden. Der Verkäufer hat bei Verhandlungen, die exklusiv geführt werden, nicht die Möglichkeit, sich einen Marktüberblick zu verschaffen. Die Folge ist, dass aus Käufersicht günstigere Kaufmodalitäten verhandelbar sind. Dies bezieht sich nicht ausschließlich auf einen zu zahlenden Kaufpreis, sondern auch auf vertragliche Modalitäten, die käuferfreundlicher gestaltet werden können. Gerade Familienunternehmer haben oft nicht das Ziel der Kaufpreismaximierung. Im Vordergrund steht die Sicherung der Unternehmenskontinuität, der Erhalt des Standortes und der Arbeitsplätze. Zur Zielerreichung sind Familienunternehmer durchaus bereit, Zugeständnisse zu machen.

Letztlich hängt der Erfolg einer Transaktion aber nicht nur von der Höhe des Kaufpreises und den sonstigen vereinbarten vertraglichen Modalitäten ab, sondern im Wesentlichen auch von der Integration des erworbenen Unternehmens in das eigene Unternehmen. Im Vorfeld einer Akquisition wird geprüft, ob die Akquisitionskriterien erfüllt sind und welche Synergien und Skaleneffekte realisiert werden sollen. Häufig wird aber vernachlässigt, konkrete Maßnahmen zu planen, um diese Synergien bzw. Skaleneffekte nach einem Erwerb im operativen Bereich umzusetzen. Wird erst mit dem Erwerb des Unternehmens damit begonnen, über die Umsetzung von Maßnahmen nachzudenken, wird viel Zeit verschwendet. Dies führt bei Mitarbeitern beider Unternehmen zur Verunsicherung. Die sogenannte Phase der Post-Merger-Integration sollte somit nicht erst nach dem Erwerb eines Unternehmens beginnen, sondern schon im Vorfeld ansetzen.

Es ist bekannt, dass bei vielen Unternehmensakquisitionen die gesetzten bzw. erwarteten Ziele nicht erreicht werden. Laut Statistik soll dies bei jeder dritten Akquisition der Fall sein. Bei einer sorgfältigen und gründlichen Prüfung des zu kaufenden Unternehmens können Problembereiche identifiziert und Fehler vermieden werden.

Wachstumsfinanzierung 4.0 im Mittelstand

Pro & Contra: Venture Capital, Corporate Venture, Strategische Partner, Business Angels

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



Im Zuge der Null-Zins-Politik scheint günstiges Fremdkapital das Mittel der Wahl. Billig muss nicht immer „Preis-wert“ sein – denn so wie Industrie 4.0 die Unternehmen verändert, so stellen sich Investoren mit speziellem Fokus auf den deutschen Mittelstand neu auf: Wachstumsfinanzierung 4.0.

Beim Thema Wachstums-Kapital denken die meisten Unternehmer nur an Venture Capital. Sie vergessen dabei, dass es eine Vielzahl an validen Ergänzungen bzw. Alternativen gibt. Das gewandelte Bild scheint in Deutschland angekommen zu sein: Bain zufolge sank die Anzahl der Beteiligungen im Jahr 2016 international um 23% (589 Mrd. US-\$ wurden investiert) - gleichzeitig stieg in Deutschland, Österreich und der Schweiz das Volumen um 82%. Einen Überblick verschiedener Corporate Finance Optionen ist in Abb. 1 dargestellt.

	Klassischer Bankkredit	Venture Capital	Business Angels	Strategischer Investor
Für wen geeignet	<ul style="list-style-type: none"> > Gute Bonität > Unternehmer will Kontrolle behalten 	<ul style="list-style-type: none"> > Nachhaltiger USP (z. B. patentierbare Technologie) > Wille zum internationalem Wachstum 	<ul style="list-style-type: none"> > Management-Team verfügt über geringe Seniorität > Hoher Mehrwert d. Business Angels 	<ul style="list-style-type: none"> > Leistungen des Unternehmens sind für Groß-Unternehmen interessant
Potentielle Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> > Kein Anteilsverlust 	<ul style="list-style-type: none"> > Tendenziell höhere Bewertung > Meist höheres Kapitalvolumen 	<ul style="list-style-type: none"> > „Smart Money“, d. h. Branchen-Know-how, Netzwerk inklusive 	<ul style="list-style-type: none"> > Starke operative Vorteile (z. B. im Einkauf, Vertrieb)
Potentielle Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> > Banklinie kann leichter gekündigt werden (Covenants) 	<ul style="list-style-type: none"> > Starke Sanktions-macht > Oft „digitale“ Entscheidungen 	<ul style="list-style-type: none"> > Oft geringere Mittel bei vergleichsweise hoher Einflussnahme 	<ul style="list-style-type: none"> > „Blockieren“ des Marktes > Abhängigkeit vom „großen Partner“

Abb. 1 Übersicht Finanzierungs-Optionen

Fremdkapital statt Beteiligungskapital

Der grundsätzliche Unterschied zwischen Eigen- und Fremdkapital besteht darin, dass ein Kredit-Engagement nicht aus der proaktiv unternehmerischen Sichtweise eines Eigenkapitalgebers betrachtet wird. Vielmehr liegt die risikoaverse Betrachtung eines Fremdkapitalinvestors zugrunde.

Die Trennung zwischen Vertrieb (Firmenkunden-Betreuer) und Backoffice (Financial Engineering, Kredit-Rating) verstärkt diesen Trend: Wenn ein Kredit nicht bewilligt wird, hat der Kompetenzträger nicht um seinen Job zu bangen. Wenn eine falsche Entscheidung getroffen wird (Insolvenz des Kreditnehmers), mag dies anders aussehen.

Fremdkredite eignen sich dann, wenn man aufgrund einer guten Bonität eine gute Verhandlungsmasse besitzt und weiterhin stark eigenständig agieren möchte. Aufgrund der guten Wirtschaftslage wurden im 2.

Quartal 2017 4,8% mehr Kredite ausgereicht – KfW Research zufolge ein neues Hoch seit der Finanz-krise. Banken üben bei positivem Geschäftsverlauf wenig Einfluss auf das Geschäftsgebaren aus. Da Banken im Zuge von Basel-II/III bei gutem Unternehmens-Rating weniger Eigenkapital zur Unterlegung des Kredits benötigen, sind bessere Konditionen zu erwarten.

Zudem sind bei Banken die sogenannten Covenants (Verhaltensmaßnahmen) deutlich restriktiver gefasst. Werden z. B. gewisse Report-Pflichten dauerhaft verletzt, kann dies zu z. B. zu deutlichen Zinserhöhungen führen.

Daher lohnt sich ein Blick über den Tellerrand – zum Beispiel ins benachbarte Österreich, deren Banken auch aktiv im süddeutschen Markt agieren - mit oft zügigen Genehmigungsverfahren und guten Konditionen.

Zudem sind insbesondere im High-tech-Bereich Banken mit Struktur-Auftrag (Fördermittel-Programme) sowie alternative Finanzierungs-Formen valide Optionen.

Private Equity Wachstumskapital – direkt aber meist fair

In der Öffentlichkeit hat sich in den letzten Jahren ein negatives Bild von Private Equity etabliert. Diese seien oft nur darauf aus, über Knebelverträge aus einer kleinen Beteiligung sich für einen „Apfel und ein Ei“ die Mehrheit an Unternehmen zu sichern. Für Ausnahmen mag das zutreffen, in der weit überwiegenden Zahl der Fälle aber nicht. Dafür spricht auch, dass Private Equity Firmen in Deutschland die ‚Luft zum Atmen‘ lassen – nur 8% der Transaktionen sind aktuell mehrheitlich über Fremdkapital finanziert, international sind dies 22% (PWC).

Im Unterschied zu klassischen Buy-out-Fonds haben sich in den letzten Jahren einige auf Mittelstand spezialisierte Private-Equity-Unternehmen etabliert, die gerade nicht nach der Mehrheit streben, sondern dem Unternehmer ‚Partner auf Zeit‘ sein wollen. Sie wollen, dass die industrielle Führerschaft beim Unternehmer bzw. bei einem strategischen Investor liegt. Nur so lässt sich die Motivation und das Know-how im Unternehmen binden, um langfristig erfolgreich zu sein - auch für den Ausstieg des Minderheitsinvestors nach ca. fünf bis zehn Jahren.

Private-Equity-Unternehmen kommunizieren in der Regel klar, wie Mittelzuführungen an Meilensteine gebunden sind. Diesen Vertrauensvorschuss gilt es zu rechtfertigen. Entsprechend direkt sind die Maßnahmen, wenn die beidseitig vereinbarten Meilensteine vom Management nicht eingehalten werden.

Zudem gilt es, den wechselseitigen Erwartungshorizont zu kennen. Ein Private-Equity-Unternehmen rechnet ein Investment durch, indem er – je nach Risiko – eine deutliche Wertsteigerung des eingesetzten Kapitals erwartet. Je höher das Risiko, desto unwahrscheinlicher ist es jedoch auch, dass eine klassische Bank die Finanzierung übernehmen würde. Dies hängt damit zusammen, dass Private-Equity-Unternehmen auch nach der Devisen agieren, dass ein High-Flyer diverse Fehlinvestments im Hochrisiko-Bereich überkompensieren muss. Exponentielle Wertsteigerungs-Raten sind nur möglich, wenn z. B. in einer frühen Phase in eine potentiell marktführende Technologie investiert wird. Diese sollte international einsetzbar und damit stark skalierbar sein. Nicht jeder Unternehmer ist willens und fähig, dies durchzustehen. Denn das Ziel ist entweder die Auszahlung des Investors (ggf. durch den Unternehmer im Zuge eines Rückkaufs der Anteile) oder der gemeinsame Exit z. B. im Zuge einer Nachfolgeregelung – sei es über einen IPO, sei es im Zuge eines Trade-Sales.

Family Offices – von Unternehmer zu Unternehmen

Nur die wenigsten wissen, dass finanzielle Engagements von Industriellen(familien) keine Erfindung der letzten Jahrzehnte sind: Schon 1880 gehörte etwa Werner von Siemens zu den ersten Financiers der Brüder Mannesmann, 1903 investierte er zusätzlich noch bei Zeppelin.

Ein Jahrhundert später gibt es zahlreiche Erbengenerationen von Industriellenfamilien: Oft wird das Familienimperium über externe Manager einer Familien-Stiftung geführt. Dies lässt für den Nachwuchs wenig Betätigungsspielraum im Schatten der Familie. Vielfach suchen sich diese vermögenden Erben ein neues Spielfeld – zum Beispiel im Zuge einer unternehmerischen Beteiligung. GVM hatte z. B. vor einigen Jahren das Investment einer namhaften Industriellen-Familie an einem jungen Unternehmen in die Wege geleitet und in Folge die Akquisition eines wesentlichen Mitbewerbers unterstützt. Kurze Zeit später hat sich ein DAX-

Konzern signifikant beteiligt und in Folge vollständig für einen dreistelligen Millionen Euro-Betrag übernommen – alles binnen 10 Jahren nach Unternehmensgründung.

Zudem bieten sich ein Management Buy-In / Buy-Outs als interessante Option, um Know-how langfristig zu binden bzw. im Zuge von Nachfolgeregelungen.

Strategische Investoren verfolgen strategische Interessen

Strategische Investoren verfügen – ähnlich wie die meisten Business Angels – über fundierte Branchenkenntnisse. Oft handelt es sich um Investoren entlang der Wertschöpfungsketten: strategische Lieferanten (Rückwärtsintegration) oder strategische Kunden (Vorwärtsintegration). Durch die gemeinsame höhere kritische Masse, können signifikante Wettbewerbsvorteile erzielt werden. Oft beginnt die Partnerschaft über ein Joint-Venture oder eine kleine Beteiligung. Dabei sollte man sich als „Junior-Partner“ im Klaren sein, dass es in den seltensten Fällen dabei bleiben wird. Entweder will der Strategie bewusst unter den relevanten Grenzen wie 10%, 20% oder 30% bleiben. Meist jedoch wollen strategische Investoren Umsätze und Gewinn zu 100% konsolidieren, was prinzipiell ab „50% + einer Stimme“ möglich ist.

In beiden Fällen entstehen indirekte bzw. direkte Abhängigkeiten. Ein Minderheitenanteil hat oft den Zweck, gewisse Technologien über die kapitalmäßige Verflechtung exklusiv zu sichern. Die gegenseitige Erwartungshaltung sollte daher nicht nur kurzfristig, sondern auch mittelfristig fixiert sein. Durch den Zusammenschluss wird in der Regel für einen der Partner der Markt blockiert. Dem Bereich des Integrations-Managements kommt dabei eine entscheidende Rolle zu.

Eine Zwischenform bilden sogenannte Corporate Ventures. Nachdem mit dem Platzen der New Economy Blase viele Konzerne ihre Aktivitäten eingestellt haben, wurde in den letzten Jahren erkannt, dass Schnellboot und Dampfer kaum in derselben Organisationsform Platz haben.

Fazit:

Die Wahl des richtigen Finanzierungsinstruments hängt von den strategischen Zielen ab. Daher gilt es, nicht nur Liquidität zu sichern, sondern ‚Smart Money‘ zu akquirieren, um sich zudem z. B. einen besseren Marktzugang bzw. eine einfachere Internationalisierung zu ermöglichen. Oft bietet auch ein Mix verschiedener Varianten eine geeignete Option, Abhängigkeiten zu vermeiden.

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- / Expansionsfinanzierung, Firmenkäufen und -verkäufen, Nachfolgeregelungen / MBOs / MBIs: Unternehmensanalyse, Business Planung, Investorenansprache, Projektmanagement Due-Diligence, Verhandlungsbegleitung und Post-Merger-Integration.

Desinvestments im deutschen Mittelstand

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



**Steinbeis Consulting
Mergers & Acquisitions GmbH**

Flexibilität ist das neue Zauberwort der deutschen Wirtschaft und erfordert neue Organisationsstrukturen, wenn Unternehmen in Zeiten der Digitalisierung und sich wandelnder Geschäftsmodelle agiler und schneller werden wollen. Komplexe Reporting-Ketten und lange Entscheidungswege stellen für viele Unternehmen Hindernisse dar und Konglomeraten alter Prägung fällt es schwer, sich in Zeiten der Digitalisierung zu behaupten, weil sie zu diversifiziert, zu langsam und zu prozessgetrieben sind. Auch viele deutsche Mittelständler delegieren daher zunehmend mehr Verantwortung an die dezentralen Einheiten und nutzen Desinvestments, um die Profitabilität und den Unternehmenswert zu steigern.

1 Unternehmen erfinden sich neu

Der Trend zu weiteren Ausgliederungen ist offensichtlich: Konglomerate sind umstritten wie lange nicht mehr und „Pure Plays“ sind die neuen Lieblinge der Börse – je reiner und je größer, desto profitabler und beliebter. Es ist ein drastischer Kulturwandel, der sich damit manifestiert: In den 1980er- und 1990er-Jahren waren Konglomerate für Investoren sehr attraktiv, da sie als deutlich weniger krisenanfällig galten und sich Geschäftsteile gegenseitig absichern sollten. Noch vor einem Jahrzehnt galt es keineswegs als ausgemacht, dass Konglomerate in der Industriewelt die schlechtere Alternative darstellen und es galt die Devise, dass Mischkonzerne mehr Wert für die Aktionäre schaffen. Doch heute ist klar, dass diese Sichtweise an der Börse sowie von Theorie und Praxis nicht mehr geteilt wird. Auch aus Investorenperspektive ist der Versuch einer Diversifikation unter dem Dach einer Holding suboptimal, da Konglomerate sehr oft zu ineffizienten Unternehmens- und Managementstrukturen führen und die rasante technologische Entwicklung hochgradige Selbstorganisation und Dezentralität fordert. Dadurch werden diese Konzerne von den Finanzmärkten oftmals durch einen „Konglomeratsabschlag“ bestraft.

2 „Everybody Wins in Divestitures“

Es gilt, fokussierte Geschäftsmodelle aufzubauen, die von Investoren favorisiert werden. Eine aktuelle Studie der Unternehmensberatung Bain & Company zeigt, dass desinvestierende Unternehmen, die Konzernteile verkaufen, über einen Zeitraum von zehn Jahren eine 15 Prozent höhere Ak-tienrendite erzielen als weniger aktive Wettbewerber. Konzerne, die nicht nur desinvestieren, sondern auch Akquisitionen tätigen, schnitten demnach noch besser ab: Unternehmen, die ihr Portfolio regelmäßig bereinigen, Desinvestitionen proaktiv vorbereiten, die Trennung effizient gestalten und Verkaufserlöse in Akquisitionen reinvestieren, um das Kerngeschäft zu stärken, übertreffen die Performance inaktiver Unternehmen um 40 Prozent. [Wininger/Rujana 2017, S. 2]

Führungskräfte sind bei Desinvestitionen von nicht zum Kerngeschäft gehörender Unternehmensteile oft zurückhaltend. Sie verzichten ungern auf Umsatz und fürchten, zu günstig zu verkaufen. Zudem geht ein Verkaufsprozess meist mit einer hohen zeitlichen und personellen Belastung einher, der die Leistungsträger schnell den Fokus auf das Kerngeschäft verlieren lässt. Dennoch können Desinvestitionen Mehrwert schaffen und sind ein wichtiges strategisches Instrument im Zusammenhang mit einer Neuordnung des Geschäftsportfolios. Doch sie sind komplex, und anders als bei Übernahmen fehlt es vielen Managementteams an Erfahrung. Dabei können Veräußerungen von Unternehmensteilen komplexe Strukturen vereinfachen und das Kerngeschäft eines Unternehmens beflügeln wie Beispiele zeigen.

3 (De-)Merger Champions

Zu den M&A-Vorzeigeunternehmen, die sich durch besonders aktives Management ihrer Konzern-Struktur auszeichnen, zählen unter anderem Henkel und Air Liquide. Im Analysezeitraum 2005 bis 2015 tätigte der deutsche Konsumgüterhersteller fast die gleiche Anzahl an Käufen wie an Verkäufen. Die regelmäßige Ausdünnung des Portfolios trug maßgeblich dazu bei, dass Henkel im Betrachtungszeitraum im Durchschnitt eine Aktienrendite von 17,3% erzielen konnte. Eine Vergleichsgruppe kam dagegen innerhalb von zehn Jahren nur auf 6,2%. Der französische Industriegashersteller Air Liquide dagegen war im gleichen Zeitraum 130 Mal als Käufer und 25 Mal als Verkäufer aktiv und erreichte eine Aktienrendite von 11%. [Holzapfel/Schmundt 2017]

Alphabet – ehemals Google – hat es vorgemacht und immer mehr Unternehmen delegieren derzeit Verantwortung an ihre operativen Einheiten. So teilten sich Deutschlands größte Energieversorger RWE und Eon jeweils in einen Teil für konventionelle Stromerzeugung und für Strom aus erneuerbaren Energien. Der Pharma- und Pflanzenschutzkonzern Bayer brachte 2015 seine Kunststoffsparte als Covestro an die Börse. Zuletzt teilte sich der Handelskonzern Metro in Ceconomy für die Elektronikmärkte und Metro für die Lebensmittel- und Großhandelsgeschäfte auf und auch Siemens und Linde tendieren in diese Richtung. Selbst der Daimler-Konzern plant, seine Sparten als Tochtergesellschaften rechtlich zu verselbstständigen, um den schwerfälligen Tanker in wendige Schnellboote umzuwandeln.

4 Daimler AG: Vor- und Nachteile von Holdingstrukturen

Bislang funktioniert Daimler immer noch wie ein Industriegigant aus dem 20. Jahrhundert, der seine gut eingeführten Produkte wie Autos, Lastwagen und Busse perfekt skaliert und globalisiert hat. Doch für die Umbrüche, die dem Unternehmen mit der Digitalisierung und dem Übergang zur Elektromobilität bevorstehen, ist diese Struktur zu starr. Mit einer Holding als Dachkonstrukt wäre Daimler wieder attraktiver für den Kapitalmarkt, denn schon die Summe der Einzelteile macht Daimler wertvoller als den gesamten Konzern. Auch intern bringt ein solcher Schritt Vorteile: Das Heraustrennen oder Abspalten von Konzernteilen verringert die Komplexität in den Unternehmen, sie sind leichter steuerbar und das Management kann sich auf die wichtigsten Kunden und Produkte konzentrieren.

Doch ein Selbstläufer ist auch die Aufspaltung nicht, denn aus Corporate-Governance-Sicht lautet die Herausforderung: so viel dezentrale Entscheidungskompetenz wie möglich, so viel zentrale Steuerung und Kontrolle wie nötig. Trotz des gestärkten Eigenlebens der operativen Einheiten muss der Vorstand auch in der neuen Struktur nah am Geschäft bleiben und die Kontrolle behalten. Andernfalls fällt das Top-Management in die Rolle des Beobachters, und die Unternehmensstrategie wird von Partikularinteressen der operativen Einheiten bestimmt. Eine wirklich wirksame Kontrolle würde unmöglich gemacht, weil in den Silos Entscheidungen gefällt werden, die gar nicht erst zum Aufsichtsrat durchdringen. [Speich 2017, S. 27]

5 Desinvestitionsstrategien für den deutschen Mittelstand

Daimler könnte zum Vorbild für viele Mittelständler werden: Ausgliederungen, Börsengänge, Verkäufe – viele deutsche Unternehmen werden in den kommenden Jahren eine neue Gestalt bekommen. Obwohl eine Umwandlung in eine Holdingstruktur normalerweise erst für Unternehmen mit einem gewissen Grad an Komplexität in Frage kommt, bieten Abspaltungen auch Mittelständlern Chancen: Die Mutter-gesellschaft gewinnt Kapital und reduziert die eigene Komplexität; der abgespaltene Unternehmensbereich gewinnt Selbstständigkeit, Kontrolle und Flexibilität. Da die Unternehmensbewertungen in Deutschland und Europa Rekordhöhe erreicht haben, ist derzeit gerade für Unternehmen mit historisch gewachsenen Strukturen die Gelegenheit günstig, Unternehmensteile zu veräußern und hohe Verkaufspreise zu erzielen. Ein solcher Carve Out generiert Liquidität, die in Zeiten der Digitalisierung sehr gut für Investitionen oder zum Erwerb innovativer Firmen genutzt werden kann. Für den Erfolg sind klare Desinvestitionsstrategien allerdings unerlässlich.

Dabei sind zunächst sämtliche Geschäftsfelder und deren Beitrag zum Erfolg des Kerngeschäfts zu analysieren. Dann gilt es, frühzeitig die zum Verkauf stehende Unternehmensteile mit geeigneten Ressourcen auszustatten und darauf zu achten, dass der Verkaufsprozess das Kerngeschäft nicht in Mitleidenschaft zieht. [Holzapfel/Schmundt 2017, S. 377]

6 Mehrwert durch erfahrende Berater

Noch unterschätzen viele Mittelständler Desinvestitionen als einen Hebel zur Wertsteigerung. Bei weiterhin guter Konjunktur ist aber in den kommenden Monaten mit zunehmenden Demerger-Aktivitäten zu rechnen. Die zunehmenden Unsicherheiten auf vielen Absatz- und Rohstoffmärkten, Währungsschwankungen und insbesondere die rasante technologische Entwicklung werden auch immer mehr Mittelständler zu massiven Umbauprozessen veranlassen. Diese kosten zwar Zeit und Geld, zahlen sich bei professioneller Umsetzung aber langfristig aus. Mit entsprechender Vorbereitung und Unterstützung durch erfahrene Berater lassen sich die Komplexität von Desinvestitionen erfolgreich bewältigen, Investoren überzeugen und attraktive Verkaufspreise erzielen. Höchste Zeit also, mit dem eigenen Unternehmen regelmäßig als Käufer und Verkäufer am Markt aufzutreten und dadurch die Rendite nachhaltig zu steigern.

Literatur

Holzapfel, M.; Schmundt, W.: Mut zu Desinvestitionen zahlt sich aus; in M&A Review, Nr. 11, 28. Jg., 2017, S. 376-379.

Speich, I.: Kontrollverlust; in Handelsblatt 162, 23.08.2017, S. 27.

Wininger, J.; Rujana, J.: Everybody Wins in Divestitures; Bain & Company; Atlanta 2017.

Aktuelles zur Besteuerung von Managementbeteiligungen

Von Dr. Barbara Koch-Schulte und Dr. Benedikt Hohaus, P+P Pöllath + Partners, München

Managementbeteiligungen sind in den letzten Jahren immer mehr in den Fokus der Finanzverwaltung geraten. Der Bundesfinanzhof (BFH) hat in seiner Entscheidung vom 04.10.16 (Az. IX R 43/15, BStBl. II 2017, 790) nun endlich die Besteuerung von Erlösen aus Managementbeteiligungen als Veräußerungsgewinne bestätigt. Damit hat er der Praxis der Finanzverwaltung, solche Einkünfte grundsätzlich als Arbeitslohn zu besteuern, eine klare Absage erteilt. Die Entscheidung des BFH war in der Private Equity-Praxis mit Spannung erwartet worden, denn es handelt sich um die erste höchstrichterliche Entscheidung zu einer typischen Managementbeteiligung im Zusammenhang mit Private Equity-Investments.

Gründe und Ausgestaltung von Managementbeteiligungen

Im Rahmen von Buy-Out-Transaktionen spielt das Management des zu übernehmenden Unternehmens eine wichtige Rolle. Um einen Gleichlauf der Interessen von Management und Investor für die Investmentdauer des Investors zu erreichen, wird das Management regelmäßig an dem Akquisitionsvehikel des Private Equity-Investors beteiligt.

Die Beteiligung kann durch die Manager nicht frei veräußert werden und sie ist regelmäßig in einem Poolingvehikel gebündelt. Sofern ein beteiligter Manager aus den Diensten des Portfoliounternehmens vor einem Exit des Investors ausscheidet, unterliegt die Managementbeteiligung in der Regel einem Leaver Scheme. Im Rahmen des Leaver Schemes kann der Investor die Beteiligung des ausscheidenden Managers zurückkaufen. Der Rückkaufpreis unterscheidet nach den Gründen (Good / Bad Leaver) und dem Zeitpunkt (Vesting) des Ausscheidens. Klassischerweise qualifiziert die Eigenkündigung des Managers ohne wichtigen Grund als Bad Leaver und die Kündigung des Managers durch die Gesellschaft ohne wichtigen Grund als Good Leaver.

Dies sind Elemente, die die Finanzverwaltung als Argumente für ihre Umqualifizierung der Einkünfte aus Managementbeteiligungen in Arbeitslohn herangezogen hat.

Entschiedener Sachverhalt

In dem vom Bundesfinanzhof entschiedenen Sachverhalt hatte ein Manager in 2003 Anteile an der Holdinggesellschaft der Arbeitgebergruppe des Managers erworben. In 2004 waren diese Anteile im Rahmen eines Exits an Dritte verkauft worden. An- und Verkauf hatten unstreitig zum jeweiligen Verkehrswert der Managementbeteiligung stattgefunden. Die vertraglichen Regelungen enthielten einen Leaver Scheme, der zwischen Good Leaver, Bad Leaver und Bad Bad Leaver unterschied. Im Einzelnen enthielt der Leaver Scheme folgende Regelungen:

- Abfindung in Höhe der Einlage: Pflichtverletzung, Unzumutbarkeit des Verbleibens oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch den Arbeitgeber aus wichtigem Grund (Bad Leaver).
- Abfindung in Höhe der Einlage zzgl. 5% p.a. seit Einlageleistung: Kündigung des Gesellschaftsverhältnisses durch den Beteiligten, Ausschluss wegen Vermögensverfalls oder Beendigung des Anstellungsverhältnisses auf Wunsch des Beteiligten (Bad Leaver).
- Variable, erfolgsabhängige Abfindung, mindestens in Höhe der Einlage zzgl. 5% p.a.: Tod des Beteiligten, Beendigung des Anstellungsverhältnisses durch den Arbeitgeber unabhängig vom Grund (Good Leaver).

Für den Good Leaver galt außerdem über fünf Jahre ein sog. Vesting, d.h. der Anteil der variablen Abfindung stieg über die Zeit an, der Anteil der Einlagerückzahlung ging entsprechend zurück.

Das Finanzgericht Köln hatte den Sachverhalt in der ersten Instanz (Urteil vom 20.05.15, 3 K 3253/11, DStZ 2016, 220) umfassend gewürdigt und dabei keinen hinreichenden Zusammenhang zum Arbeitsverhältnis gesehen. Im Rahmen der Revision rügte das Finanzamt nun insbesondere, dass die Beteiligungsmöglichkeit nur handverlesenen Arbeitnehmern angeboten worden sei und sich das tatsächliche Verlustrisiko des Klägers aus der Managementbeteiligung auf Grund seiner Insiderkenntnisse zum Beteiligungsunternehmen in Grenzen gehalten habe.

Managementbeteiligung als Sonderrechtsverhältnis

Der 9. Senat des Bundesfinanzhofs hat die Entscheidung des Finanzgerichts nun vollumfänglich bestätigt und sich dabei insbesondere auf die Rechtsprechung des 6. Senats zur Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen gestützt (BFH vom 17.06.09, VI R 69/06, BStBl. II 2010, 69). Danach fließt aus einer Mitarbeiterbeteiligung nicht deshalb Arbeitslohn, weil die Beteiligung nur von einer bestimmten Gruppe von Arbeitnehmern erworben werden kann. Dies ist einer Mitarbeiterbeteiligung naturgemäß immanent. Nach Meinung des Bundesfinanzhofs stellt die Kapitalbeteiligung ein Sonderrechtsverhältnis dar, das selbstständig und losgelöst vom Arbeitsverhältnis bestehen kann. Auch das eher schwache Argument des Finanzamtes zum angeblich wegen des Insider-Wissens nicht bestehenden Verlustrisikos weist der BFH klar zurück.

Maßgeblichkeit von Marktpreis und Verlustrisiko

Die bloße Kausalität des Arbeitsverhältnisses für den Erwerb der Beteiligung ist allein also nicht maßgeblich, wenn, wie unstreitig festgestellt, die Beteiligung zum Marktpreis erworben und verkauft wird und ein effektives Verlustrisiko besteht. Auch die bestehenden Ausschlussrechte aus der GbR im Falle einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses sind letztlich Ausdruck und Folge der Managementbeteiligung und rechtfertigen entgegen der Auffassung des Finanzamtes für sich allein noch nicht die Annahme, dass dem Arbeitnehmer durch die Gewährung einer Möglichkeit zur Beteiligung Arbeitslohn zugewendet wird.

Leaver Scheme und Vesting sind unschädlich

Mit dieser Aussage geht der 9. Senat über die bisherige Rechtsprechung zu Mitarbeiterbeteiligungen hinaus. Der BFH bestätigt damit, dass die Vereinbarung eines sogenannten Leaver Schemes für den Fall der Beendigung des Arbeitsverhältnisses und auch das insofern vorgesehene Vesting unschädlich für die steuerliche Qualifizierung der Managementbeteiligung sind. Dies ist deshalb von großer Bedeutung für die Beratungspraxis, weil die Finanzverwaltung in der jüngeren Vergangenheit dazu übergegangen war, insbesondere das Bestehen eines sog. Leaver Schemes als Grund für die Besteuerung als Arbeitslohn heranzuziehen. Sie stützte sich insofern auf das BFH-Urteil vom 05.11.13 (IX R 20/11, BStBl. II 2014, 415), das für den Fall eines Genussrechts die Differenzierung des Rückvergütungspreises je nachdem, aus welchem Grund das Arbeitsverhältnis beendet wird, als klares Indiz für das Vorliegen von Arbeitslohn bestimmt hatte.

Diese Entscheidung des 8. Senats lässt sich jedoch auf die Besteuerung einer klassischen Managementbeteiligung nicht übertragen, wie nun der 9. Senat bestätigt hat. Zum einen begründet ein sog. Leaver Scheme lediglich die Option zum Rückkauf von Anteilen bei Beendigung des Dienstverhältnisses und stellt keine zwingende Abfindung der Managementbeteiligung dar. Zum anderen sehen auch übliche Abfindungsklauseln in Gesellschaftsverträgen eine Differenzierung zwischen Buchwertabfindung und Verkehrswertabfindung vor. Die vorliegenden Abfindungsregelungen im Leaver Fall nehmen dies lediglich auf.

Fazit: Beschränkung der Besteuerungspraxis

Mit der vorliegenden Entscheidung bestätigt der BFH vollumfänglich die marktübliche Gestaltungspraxis von Managementbeteiligungen und schiebt damit der Finanzverwaltung bei der Besteuerung als Arbeitslohn einen Riegel vor. Dies wird bei vielen Managern für große Erleichterung sorgen, die insbesondere in den letzten drei bis vier Jahren nachträglich mit ihren Erlösen einer Vollbesteuerung unterworfen wurden. Das von der Finanzverwaltung entwickelte „Geschäftsmodell“ hatte für die betroffenen Steuerpflichtigen zum Teil dramatische Folgen, da sie erheblichen Steuer- und Zinsnachforderungen ausgesetzt waren, ohne dass eine tragende Rechtsgrundlage für diese Besteuerungspraxis erkennbar war.

Die ersten Erfahrungen mit der praktischen Anwendung der Entscheidung sind durchaus positiv. Allerdings versuchen nach wie vor einige Finanzämter, die Entscheidung zu umgehen oder zu relativieren. Erkennbar ist bereits, dass dem Thema Einstiegsbewertung zukünftig eine noch größere Bedeutung zukommt. Für die Praxis bedeutet das, dass bei dem Erwerb von Managementbeteiligungen dem Nachweis des dann aktuellen Verkehrswertes besondere Beachtung geschenkt werden muss.

Kernaussagen:

- Mit dieser BFH-Entscheidung dürfte nun der in den letzten Jahren häufigen Finanzverwaltungspraxis, Gewinne aus Managementbeteiligungen grundsätzlich als Arbeitslohn zu qualifizieren, die Grundlage entzogen sein.
- Nach Ansicht des Bundesfinanzhofs muss aber zur Vermeidung der Annahme von Arbeitslohn der An- und Verkauf der Managementbeteiligung zum Marktpreis erfolgen und die Beteiligung muss einem effektiven Verlustrisiko ausgesetzt sein.
- Die Frage der Abgrenzung von Arbeitslohn und Kapitaleinkommen wird weiterhin im Wege einer Gesamtwürdigung des Sachverhalts entschieden.
- Das Thema Einstiegsbewertung wird verstärkt in den Fokus rücken.

ICOs – Der Neue Markt 2.0?

Von Björn Brücher, Rechtsanwalt bei WSS Redpoint Rechtsanwälte



Wer sich derzeit mit der Finanzierung von Startups auseinandersetzt, wird zwangsläufig auf den Begriff „Initial Coin Offering“ (ICO) stoßen. Gemeint ist hiermit die erstmalige Ausgabe einer (virtuellen) Kryptowährung zum Zwecke der Unternehmens- oder Projektfinanzierung. Nüchtern betrachtet stellen ICOs eine Fortentwicklung von anderen Formen der Schwarmfinanzierung (z.B. Crowdfunding, Crowdinvesting) dar. Einige sehen hierin jedoch bereits die Unabhängigkeit von Venture Capital oder sogar eine Reinkarnation des Neuen Marktes.

In dem nachfolgenden Beitrag geben wir einen kurzen Überblick über das Thema und stellen die regulatorischen Rahmenbedingungen dar.

Emission und öffentliches Angebot von Coins oder Tokens

ICOs sind begrifflich und strukturell an einen IPO angelehnt: in beiden Fällen geht es um die erstmalige Ausgabe von (handelbaren) Finanzinstrumenten im Rahmen eines öffentlichen Angebots an das Publikum. Anders als bei einem IPO gibt das emittierende Unternehmen aber keine Wertpapiere (z.B. Aktien) aus, sondern Coins bzw. sog. Tokens. Hierbei handelt es sich um Einheiten einer neu geschaffenen Kryptowährung auf Basis der Blockchain-Technologie. Die Coins bzw. Tokens werden auf der Grundlage eines smart contract begeben, in der Regel gegen Vorauszahlung von Coins anderer virtueller Kryptowährungen (z.B. Bitcoin, Ether).

Zwar haben sich für die im Rahmen eines ICO zu programmierenden smart contract bereits Standards etabliert, allerdings unterscheiden sich die Coins bzw. Tokens in der konkreten Ausgestaltung der mit ihnen verbundenen Rechte. Häufig handelt es sich um einen sog. Crowdsale, bei dem Coins bzw. Tokens ausgegeben werden, die zur Inanspruchnahme einer zukünftigen Leistung des Emittenten berechtigen (z.B. zu rabattierten Konditionen). Möglich sind grundsätzlich jedoch auch Coins bzw. Tokens, die eine Gewinnbeteiligung und/oder Mitbestimmungsrechte gewähren. Ein Beispiel hierfür ist der DAO-Token auf der Ethereum-Blockchain, der Mitbestimmungsrechte in The DAO (decentralized autonomous organization), einer Art dezentral geführtem Venture Capital-Fonds, vermittelt hat. Im Falle einer solchen Ausgestaltung ähneln Coins bzw. Tokens durchaus einer Unternehmensbeteiligung.

Die konkreten Ausstattungsmerkmale ergeben sich zum einen aus dem jeweiligen smart contract, zum anderen aus dem white paper oder den Terms and Conditions (seltener). Das white paper übernimmt im Rahmen eines ICOs mithin die Funktion der Angebotsbedingungen und der Equity Story.

ICOs als neue Form der Unternehmensfinanzierung

Grundsätzlich ist für die Durchführung eines ICO weder eine bestimmte Unternehmensform erforderlich, noch existieren sonstige Anforderungen an das Unternehmens- oder Projektstadium. Vielmehr werden ICOs häufig zur Seed- oder Projektfinanzierung des im white paper beschriebenen Vorhabens benutzt, ohne dass bereits ein konkretes Geschäftsmodell geschweige denn ein Geschäftsbetrieb existiert. Insoweit bietet ein ICO die Möglichkeit zur Finanzierung von Startups oder Geschäftsideen in einer Phase, in der anderes Risikokapital (z.B. Venture Capital) aufgrund des frühen Unternehmens- bzw. Projektstadiums häufig noch nicht bereitgestellt wird.

Als neue Form der Schwarmfinanzierung profitieren Emittenten im Rahmen eines ICOs zudem von den aus dem Crowdfunding bekannten Vorteilen. Hierzu zählt insbesondere der Marketing- und Vertriebseffekt sowie die Möglichkeit zur Marktpotentialanalyse. Insoweit kann gerade bei ICOs in Form eines Crowdsales die Zeichnungsbereitschaft ein Indikator für eine gewisse Traction sein. Gegenüber den klassischen Formen des Crowdfunding sind die Emissionskosten bei einem ICO deutlich geringer – und das bei regelmäßig höheren Emissionsvolumina.

Vor dem Hintergrund, dass die emittierten Coins bzw. Tokens auch handelbar ausgestaltet werden können, haben ICOs das Potential, sich zu der führenden Form der Finanzierung von Technologie-Projekten und Startups zu entwickeln.

Regulatorische Rahmenbedingungen

Den Vorteilen eines ICO stehen derzeit die zum Teil unklaren regulatorischen Rahmenbedingungen gegenüber. Die bisweilen verbreitete Fehlvorstellung, ICOs seien gänzlich unreguliert, dürfte jedoch mittlerweile überholt sein.

Der anwendbare Rechtsrahmen hängt jedoch von der konkreten Ausgestaltung der Coins bzw. Tokens ab und davon, in welchen Jurisdiktionen sie öffentlich angeboten werden. Dem jeweils anwendbaren Rechtsrahmen kann auch nicht pauschal durch eine „Flucht ins Ausland“, z.B. in das sogenannte Crypto Valley in Zug (Schweiz), entgangen werden. Grundsätzlich ist nicht der Sitz des Emittenten, sondern vielmehr der Inlandsbezug des ICO für die Anwendbarkeit nationaler Bestimmungen entscheidend. Soweit sich ein ICO demnach - zumindest auch - gezielt an den deutschen Markt richtet, gelten für ihn grundsätzlich auch die hiesigen regulatorischen Rahmenbedingungen.

Hier kann allgemein zwischen Erlaubnispflichten, Prospektspflichten und den allgemeinen Bestimmungen unterschieden werden.

Im Regelfall unterliegt die Ausgabe von Coins bzw. Tokens nach dem deutschen Aufsichtsrecht keiner Erlaubnispflicht. Zwar sind Coins oder Tokens als sog. Rechnungseinheiten im Sinne des Kreditwesengesetzes (KWG) und damit als Finanzinstrumente einzuordnen, ihre Emission stellt jedoch im Regelfall keine erlaubnispflichtige Tätigkeit im Sinne des Kreditwesengesetzes (KWG) oder des Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetzes (ZAG) dar.

Allerdings kann im Einzelfall eine Prospektrechtspflicht nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) bestehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die ausgegebenen Coins bzw. Tokens einer unternehmerischen Beteiligung nachgebildet sind und bspw. Stimm- und Gewinnbezugsrechte gewähren oder aber ein Recht auf Bezug von Unternehmensbeteiligungen vermitteln. Soweit die Coins bzw. Tokens als Vermögensanlage im Sinne des VermAnlG anzusehen sind, muss grundsätzlich vor ihrem öffentlichen Angebot (mithin dem ICO) ein Vermögensanlagenprospekt sowie ein Vermögensanlagen-Informationsblatt erstellt, von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gebilligt und veröffentlicht werden.

Unabhängig von der konkreten Ausgestaltung der Coins bzw. Tokens sind aufgrund des internetbasierten Vertriebs darüber hinaus regelmäßig bereits allgemeine gesetzliche Bestimmungen einschlägig.

So sind im Regelfall insbesondere datenschutz- und fernabsatzrechtliche Vorgaben im Rahmen eines ICO einzuhalten. Für den Emittenten bedeutet dies, dass auch bei Nicht-Bestehen einer Prospektpflicht bestimmte Informationspflichten zu erfüllen sind, insbesondere im Hinblick auf datenschutz- und fernabsatzrechtliche Pflichtangaben.

Je nach Ausgestaltung der Coins bzw. Tokens können im Einzelfall zudem zahlreiche steuer-, gewerbe- und geldwäscherechtliche Fragen berührt sein. Zwar haben ICO-Plattformen zum Teil KYC-Prozesse (know-your-customer-Prinzip) implementiert. Allerdings sind bei inländischen Emittenten zudem nationale Besonderheiten zu beachten. Insbesondere kann gerade bei der Gewährung von Stimmrechten (wie im Falle von The DAO) im Einzelfall zu prüfen sein, ob der Emittent und/oder Investor besonderen geldwäscherechtlichen Meldepflichten unterliegt. Abhängig von der Ausgestaltung der durch die Coins bzw. Tokens vermittelten Rechte kann ein Investor bspw. im Einzelfall als wirtschaftlich Berechtigter im Sinne des Geldwäschegesetzes (GWG) anzusehen sein. Soweit es sich bei dem Emittenten um eine juristische Person des Privatrechts oder eine eingetragene Personengesellschaft handelt, können in diesem Fall Angaben in dem neu geschaffenen Transparenzregister offenzulegen sein.

Fazit

ICOs stellen eine Schnittmenge aus klassischem Kapitalmarkt, Startup-Finanzierung, Blockchain-Technologie und Crowdinvesting dar. Zwar sind die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für ICOs derzeit noch äußerst dynamisch, allerdings kann mit einer sorgfältigen Vorbereitung die notwendige Rechts- und Planungssicherheit erreicht werden. Insoweit kann ein ICO eine interessante Alternative bzw. Ergänzung zu klassischen Startup- oder Projektfinanzierungsformen darstellen. Dies gilt insb. für Startups und Projekte, die zu früh für eine (großvolumige) Venture Capital-Finanzierung sind.

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Rechtsgebiete, die durch einen ICO berührt werden, ist der mit einem ICO einhergehende Vorbereitungsaufwand jedoch nicht zu unterschätzen. Nur durch eine Prüfung des im Einzelfall anwendbaren Rechtsrahmens sowie eine saubere Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung lassen sich jedoch Risiken und Unsicherheiten vermeiden. Aus rechtlicher Sicht empfiehlt sich daher die Einschaltung von Experten, die sich sowohl mit Fragen der Startup-Finanzierung als auch mit Internetrecht und Aufsichtsrecht auskennen. Diese Themen greifen bei einem ICO unmittelbar ineinander.

Zum Autor:

Björn Brücher ist Rechtsanwalt bei WSS Redpoint Rechtsanwälte (www.wss-redpoint.com), Köln. WSS Redpoint ist eine auf die wirtschaftliche Beratung von Startups, Emerging Companies und deren Investoren spezialisierte Kanzlei. Herr Brücher ist dort im Bereich Kapitalmarkt- und (Banken-) Aufsichtsrecht sowie Gesellschaftsrecht tätig. Er begleitet Startups und Investoren bei der Strukturierung von innovativen Unternehmensfinanzierungen, bei öffentlichen Angeboten sowie bei Beteiligungen, insbesondere in aufsichts- und kapitalmarktrechtlichen Fragen.

Management (Equity) in Private Equity Transaktionen

Von Dr. Benedikt Hohaus, Partner bei P+P Pöllath + Partners und Prof. Dr. Alexander Götz, Partner bei Blättchen & Partner

Finanzinvestoren verfolgen das Ziel, etablierte, cashflowstarke Unternehmen zu erwerben, weiterzuentwickeln und mit Gewinn zu verkaufen. Sie benötigen dazu ein qualifiziertes und hochmotiviertes Management.

Das Ziel von Managementbeteiligungen ist die Bewältigung bestehender Interessenkonflikte zwischen Finanzinvestoren und Managern, indem durch Teilhabe an Wertsteigerungen divergierende Interessen zusammengeführt werden. Hierfür müssen die Manager zwingend zu Unternehmern werden. Dies wird erreicht, indem sie in das Eigenkapital des Unternehmens investieren („skin in the game“).

Interessenharmonisierung: Mache Manager zu Unternehmern

Das Leitmotiv für die Investition des Managers lautet: „Sie soll ihm wehtun, aber ihn nicht ruinieren.“ Dahinter steht die Absicht, dass sein Adrenalinpegel durch die Beteiligung steigt. Da er aber gleichzeitig noch zum Treffen risikobehafteter Zukunftsentscheidungen bereit sein muss, darf das Risiko auch nicht zu hoch sein. Häufig weist die Investition der Manager dennoch sogar ein höheres Risikoprofil als das der Investoren auf. Im Gegenzug können die Manager bei einem erfolgreichen Verkauf des Unternehmens oft auch mit einer höheren Rendite auf das eingesetzte Kapital rechnen.

Managementbeteiligungen stellen daneben auch eine Kompensation dafür dar, dass entgegen dem regelmäßig langfristig orientierten und auf eigene Sicherheit bedachten Denken der Manager ein eher kurzer Investitionshorizont verfolgt wird. Zudem muss das Management für Arbeitsmarktnachteile kompensiert werden. Diese Nachteile werden offenbar, wenn man die größere Risikoneigung eines Finanzinvestors und die durch ihn veranlasste engere Führung des Managements mit den Risikoneigungen eines eigentümergeführten mittelständischen Unternehmens beziehungsweise einer börsennotierten Gesellschaft mit weit verteiltem Eigenkapital und entsprechenden Managementfreiräumen vergleicht.

Die Überwindung der vorgenannten Interessendivergenzen, die eine Anreizstruktur wie oben ausgeführt erfordert, ist aus Kapitalgebersicht notwendig, um das zentrale Ziel zu erreichen, nämlich die größt-mögliche Steigerung des Unternehmenswerts. Welche Veränderungen bringt ein Finanzinvestor für das Management?

Das Ziel von Finanzinvestoren ist es, den Unternehmenswert zu erhöhen und das Unternehmen mit erheblichen Gewinnen zu veräußern. Das Management des Unternehmens muss letztendlich diese Wertsteigerung generieren. Daraus ergeben sich spezifische Anforderungen an und Herausforderungen für das Management, aber auch Chancen, unternehmerisch tätig zu werden.

Hervorzuheben ist die Fokussierung auf „cash is king“. Aufgrund der hohen Fremdkapitalfinanzierung und der damit verbundenen Tilgungs- und Zinsbelastungen ist es für einen Buy-out essentiell, dass der Cashflow stabil und mindestens wie im Business-Plan den Banken vorgelegt generiert werden kann. Demnach muss sich das Management deutlich stärker als im Konzernumfeld oder bei Familienunternehmen um Cash und Working-Capital-Themen kümmern. Auch Investitionen werden deutlich stärker auf ihren Beitrag zur Wertgenerierung geprüft. Hinzu kommen erhebliche Reportinganforderungen der Banken.

Unternehmensstrategie auf dem Prüfstand

Aber auch die Bereitschaft, existierende Manager und Managementteams auszutauschen, darf nicht unerwähnt bleiben. Dies liegt im Wesentlichen daran, dass dem Finanzinvestor nur ein kurzer Zeitraum verbleibt, um die intendierte Wertsteigerung zu generieren. Sobald der Eindruck entsteht, dass mit einem oder mehreren Managern diesbezüglich Schwierigkeiten bestehen, werden zügig Konsequenzen gezogen. Insbesondere in den ersten Monaten wird der Finanzinvestor mit Unterstützung einer Vielzahl von Beratern versuchen, die in der Due Diligence gewonnenen Erkenntnisse zu erhärten, die Unternehmensstrategie kritisch zu überdenken und ein vertieftes Assessment der einzelnen Mitglieder des Managementteams vorzunehmen.

Ein maximales Maß an Transparenz und Kommunikation ist gefordert

Finanzinvestoren suchen Manager, die neben einer klaren strategischen Sicht vor allem über finanzielle Kennzahlen führen. Dies ergibt sich bereits als Folge der hohen Fremdfinanzierung. Häufig wird in Familienunternehmen, aber auch in Konzernen, eine strittige Diskussion über Unternehmensziele und Unternehmensstrategien vermieden. Genau dies sind aber Anforderungen, die ein Finanzinvestor an seine Manager stellt. Während das operative Management in anderen Situationen häufig nur einen Bruchteil der zur Verfügung stehenden Informationen an die Kontrollgremien weitergibt, ist genau dies bei Finanzinvestoren nicht erwünscht. Ein maximales Maß an Transparenz und Kommunikation ist gefordert. Der Vorteil von Finanzinvestoren liegt insbesondere darin, dass sie eine klare Zielorientierung haben. Während in anderen Eigentümerstrukturen durchaus auch politische Überlegungen eine Rolle spielen können, sind Finanzinvestoren ausschließlich auf die Wertsteigerung des Unternehmens fokussiert. Alle Entscheidungen werden an diesem Prinzip gemessen. Hinzu kommt, dass das Unternehmen immer ein Kernasset des Finanzinvestors ist. Diejenigen Private-Equity-Manager, die die Transaktion durchgeführt haben, sind in einem hohen Maße persönlich daran interessiert und auch incentiviert, das Unternehmen zum Erfolg zu führen. Demnach werden dem Unternehmen und dem Managementteam die volle Aufmerksamkeit und auch die vollen Ressourcen des Finanzinvestors gewidmet. Dies ist insbesondere bei Konzernunternehmen, die nicht mehr zum Kernbereich der Unternehmenstätigkeit gehören, nicht immer der Fall.

Fazit

Insgesamt ist festzuhalten, dass das Managementteam deutlich kritischer überprüft und herausgefordert wird. Andererseits bestehen aber durch die Professionalisierung der Unternehmenskontrolle und -steuerung sowie durch den Fokus des Finanzinvestors auf das Unternehmen erhebliche Chancen für das Management. Unterlegt mit einer echten Beteiligung am Eigenkapital, wird der Manager zum Unternehmer, dessen Gestaltungsspielraum im Private-Equity-Umfeld regelmäßig zunimmt.

(Erstveröffentlichung: UnternehmerEdition/GoingPublic Magazin, Spezial Mitarbeiterbeteiligung, 2017, 29-30.)

Beteiligungserwerb und Fusionskontrolle

Von Daniel von Brevern, LL.M (Michigan), Rechtsanwalt und Partner bei McDermott Will & Emery, Düsseldorf

Kartellrechtliches Fehlverhalten kann teuer werden. Das ist hinlänglich bekannt bei Kartellen und dem Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung, gilt aber gleichermaßen auch für die im Fall eines Beteiligungserwerbes häufig anwendbare Fusionskontrolle. Zweistellige Millionenbußgelder, die von Kartellbehörden gegen Unternehmen, die das fusionskontrollrechtliche Vollzugsverbot nicht beachtet haben, verhängt werden, sind mittlerweile fast an der Tagesordnung. Der folgende Beitrag erörtert die wesentlichen kartell- und fusionskontrollrechtliche Aspekte, die bei einem Beteiligungserwerb berücksichtigt werden müssen.

(Wann) Ist das Thema Fusionskontrolle relevant?

Ein Beteiligungserwerb fällt nur dann in den Anwendungsbereich der Fusionskontrolle, wenn es sich um einen „Zusammenschluss“ handelt.

Ein Zusammenschluss liegt jedenfalls immer dann vor, wenn ein Unternehmen mit dem Erwerb einer Beteiligung ein anderes Unternehmen alleine oder gemeinsam mit anderen kontrolliert. Der kartellrechtliche Begriff der „Kontrolle“ deckt sich nicht notwendigerweise mit dem Kontrollbegriff in anderen Rechtsgebieten und wird als die Möglichkeit, bestimmenden Einfluss auszuüben, definiert. Bestimmender Einfluss liegt immer dann vor, wenn der Erwerber die Möglichkeit hat, mit Vetorechten strategisch wichtige Entscheidungen des Zielunternehmens zu blockieren. Strategisch wichtige Entscheidungen sind insbesondere Entscheidungen über die Geschäftsführung, den Business Plan sowie das Budget.

Ein Zusammenschluss kann darüber hinaus auch dann vorliegen, wenn zwar nicht die Kontrolle erworben wird, der Käufer aber durch den Beteiligungserwerb eine bestimmte Anteilsschwelle erreicht. So gilt zum Beispiel sowohl in Deutschland als auch in Österreich der Erwerb von 25% oder mehr der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem Unternehmen selbst dann als Zusammenschluss, wenn diese Anteile keine Kontrolle vermitteln. In besonderen Ausnahmefällen kann unter Umständen auch der Erwerb von Anteilen unterhalb von 25% als Zusammenschluss angesehen werden.

Welche Behörde ist zuständig?

Selbst wenn ein Beteiligungserwerb als Zusammenschluss anzusehen ist, folgt daraus nicht automatisch die Anwendbarkeit der Fusionskontrolle. Vielmehr muss zunächst noch geprüft werden, ob der Zusammenschluss in die Zuständigkeit einer oder mehrerer Kartellbehörden fällt.

In fast allen Ländern der Welt richtet sich die Zuständigkeit danach, ob die an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen (regelmäßig Erwerber sowie Zielunternehmen) bestimmte Umsatzschwellen erfüllen.

Beispiel: Ein Zusammenschluss (Erwerb der alleinigen Kontrolle über das Zielunternehmen) fällt in den Anwendungsbereich der deutschen Fusionskontrolle, wenn (i) Käufer und Zielunternehmen gemeinsam mehr als € 500 Millionen weltweiten Umsatz erzielen, und (ii) Käufer und Zielunternehmen mindestens € 25 Millionen bzw. € 5 Millionen Umsatz in Deutschland erzielen.

Hinsichtlich der Umsätze ist jeweils auf das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr abzustellen. Auf Seiten des Käufers kommt es nicht nur auf die Umsätze der rechtlichen Einheit, die das Zielunternehmen unmittelbar erwirbt, sondern auf die Umsätze der gesamten Erwerbergruppe an. Auf Seiten des Zielunternehmens werden alle Tochterunternehmen, sofern sie mit auf den Käufer übergehen, berücksichtigt. Dagegen bleiben die Umsätze des Veräußerers regelmäßig außen vor. Für die geographische Zuordnung der erzielten Umsätze gilt, dass üblicherweise auf den Standort des Kunden abzustellen ist.

Beispiel: Das Zielunternehmen, eine deutsche GmbH, produziert ausschließlich in Deutschland und erzielte im letzten Geschäftsjahr insgesamt einen Umsatz von € 12 Millionen. Die Umsätze wurden zu je einem Dritten mit Kunden in Deutschland, der Schweiz und in Österreich erzielt. Für die Zwecke der Fusionskontrolle hat das Zielunternehmen danach Umsätze in Deutschland, der Schweiz und Österreich von jeweils € 4 Millionen erzielt.

Gerade bei größeren Transaktionen kommt es regelmäßig vor, dass auf Grundlage der Umsätze der an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen Behörden in mehreren Ländern parallel zuständig sind. Eine (wichtige) Ausnahme gilt, wenn die für die Europäische Kommission als „Europäische Kartellbehörde“ geltenden Umsatzschwellen erfüllt sind. In diesem Fall entfällt die Zuständigkeit der Behörden der Mitgliedstaaten der Europäischen Union.

Anmeldepflicht und Vollzugsverbot

Sofern ein Beteiligungserwerb die Zuständigkeit einer oder mehrerer Kartellbehörden begründet, muss der Käufer (gegebenenfalls gemeinsam mit dem Verkäufer und dem Zielunternehmen) den Zusammenschluss bei der zuständigen Kartellbehörde bzw. den zuständigen Kartellbehörden anmelden. In der Anmeldung müssen üblicherweise Angaben zu den beteiligten Unternehmen, den von dem Zusammenschluss betroffenen relevanten Märkten und den Marktverhältnissen (Marktanteile, Wettbewerber etc.) gemacht werden. Im Einzelnen unterscheiden sich die Anforderungen je nach Behörde. Allgemein aber gilt, dass die Anmeldung bei Zusammenschlüssen von Wettbewerbern komplexer ist als zum Beispiel der Erwerb eines Unternehmens durch einen Privat Equity Fonds, der in dem betreffenden Marktsegment noch nicht investiert ist.

Ein wesentlicher Aspekt der Fusionskontrolle ist das so genannte „Vollzugsverbot“. Das Vollzugsverbot besagt, dass Transaktionen, die bei einer Kartellbehörde angemeldet werden müssen, erst dann vollzogen („geclosed“) werden dürfen, wenn die zuständige Kartellbehörde die Transaktion genehmigt hat. Das bedeutet, dass bis zur Freigabe durch die Kartellbehörde(n) keine Anteile auf den Käufer übertragen werden würden und der Käufer sich nicht in das Tagesgeschäft des Zielunternehmens „einmischen“ darf. Auch der Austausch von wettbewerblich relevanten Informationen ist allenfalls in sehr eingeschränktem Umfang möglich. Bei Verstößen gegen das Vollzugsverbot (häufig auch als „Gun jumping“ bezeichnet) können empfindliche Bußgelder drohen. So verhängte zum Beispiel die französische Kartellbehörde im November 2016 wegen eines Verstoßes gegen das Vollzugsverbot ein Bußgeld in Höhe von € 80 Millionen.

Fusionskontrolle und Transaktionsplanung

Die Zuständigkeit einer oder mehrerer Kartellbehörden für die Prüfung einer Transaktion hat, insbesondere in zeitlicher Hinsicht, maßgebliche Auswirkungen auf die Transaktionsplanung. Aufgrund des Vollzugsverbotes kann das „Closing“ der Transaktion erst nach Freigabe durch die Kartellbehörde(n) stattfinden. Bei der Transaktionsplanung muss dementsprechend insbesondere die Dauer der Vorbereitung der Anmeldung(en) sowie des eigentlichen Fusionskontrollverfahrens berücksichtigt werden:

Dauer des Fusionskontrollverfahrens	
Verfahrensschritt	Dauer
Entwurf der Anmeldung	Wenige Tage (einfache Anmeldung) bis mehrere Wochen (komplexe Anmeldung)
Vorgespräche mit der Kartellbehörde („pre-notification“)	Nicht immer erforderlich. Wenn erforderlich: eine Woche (einfache Fälle) bis mehrere Monate (schwierige Fälle)
Verfahren - Phase 1	Vier bis sechs Wochen
Verfahren - Phase 2 (wird von Kartellbehörden nur in besonders komplexen Fällen eingeleitet)	Drei bis vier Monate, in Einzelfällen auch länger.

Fusionskontrolle und Kaufvertrag

Es ist üblich, und bietet sich auch sowohl aus Käufer- wie auch aus Verkäufersicht an, die sich im Zusammenhang mit dem Fusionskontrollverfahren stellenden Fragen zu regeln. Insbesondere folgende Punkte sollten im Kaufvertrag abgebildet werden:

Im Kaufvertrag zu berücksichtigende Aspekte	
Klausel	Inhalt
Bedingungen für den Vollzug („condition precedents“)	Was ist aus kartellrechtlicher Sicht erforderlich, damit der Kaufvertrag vollzogen werden kann (Beispiel: „ <i>Der Vollzug des Kaufvertrages steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass das Bundeskartellamt die Transaktion freigegeben hat</i> “).
Verantwortlichkeit für das Fusionskontrollverfahren	Wer ist (federführend) dafür verantwortlich, die Anmeldung zu erstellen und das Verfahren zu führen?
Konsequenzen bei Untersagung oder Freigabe unter Auflagen/Bedingungen:	Was passiert, wenn eine oder mehrere Kartellbehörden die angemeldete Transaktion untersagen (z.B. pauschalierter Schadensersatzanspruch gegen den Käufer). Welche Anstrengungen muss der Käufer unternehmen, um eine Untersagung durch Zusagen (z.B. Veräußerung von Tochtergesellschaften) zu vermeiden.
Verhalten zwischen Abschluss des Kaufvertrages (<i>signing</i>) und Vollzug (<i>closing</i>) (<i>pre-closing restrictions</i>)	Welche Rechte hat der Käufer im Zeitraum zwischen Abschluss und Vollzug des Kaufvertrages (z.B. das Recht, über Maßnahmen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes informiert zu werden).

Zusammenfassung

Der Erwerb einer Beteiligung muss bei den zuständigen Kartellbehörden angemeldet werden, wenn entweder die Kontrolle oder 25% oder mehr der Anteile erworben und die jeweils anwendbaren Umsatzschwellen erfüllt sind. Anmeldepflichtige Transaktionen dürfen erst dann vollzogen werden, wenn alle zuständigen Kartellbehörden die Transaktion freigegeben haben. Anderenfalls drohen empfindliche Bußgelder. Das fusionskontrollrechtliche Verfahren sollte bei der Transaktionsplanung sowie der Verhandlung des Kaufvertrages berücksichtigt werden.

Der Autor

Daniel von Brevern ist Rechtsanwalt und Partner bei McDermott Will & Emery in Düsseldorf. Er berät Mandanten zu allen kartellrechtlichen Fragen, insbesondere auch im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen.



Übersicht: Private Equity/M&A 2017

Gesamtübersicht / Statistik**Branchenverteilung (M&A/Private Equity) Transaktionen 2017**

Branche	Anzahl Transaktionen		
	M&A	Private Equity	Gesamt
Software & IT	200	72	272
Dienstleistungen	202	56	258
High-Tech	202	46	248
Anlagenbau/Maschinenbau	144	63	207
Sonstiges	124	57	181
Finanzwesen	121	20	141
Handel	104	29	133
Nahrungsmittelindustrie	86	21	107
Automotive	73	33	106
Pharma/Life Sciences	65	39	104
Medien/Verlagswesen	88	1	89
Bauindustrie	62	22	84
Internet	74	10	84
Medizintechnik	48	17	65
Chemie/Kunststoffe	47	9	56
Energieversorgung	48	6	54
Transport/Logistik	37	7	44
Verpackungen	28	11	39
Krankenhäuser/Pflegeheime	19	19	38
Entsorgung/Recycling	18	5	23
Immobilien	17	1	18
Mobile Services	17	-	17
Luft- und Raumfahrt	14	2	16
Mode/Textilien	6	10	16
Bahn/Schiene	14	1	15
Kunststoffverarbeitung	12	3	15
Schiffbau/Schifffahrt	14	1	15
Papierindustrie	10	1	11
Druckerei	5	5	10
Möbelindustrie	3	4	7
GESAMT	1.902	571	2.473

© MAJUNKE Consulting – Quelle: eigene Datenbank

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

Übersicht: Venture Capital 2017

Venture Capital-Investments: Statistik 2017

Im Jahr 2017 konnte der Brancheninformationsdienst MAJUNKE Consulting insgesamt 437 Venture Capital-Finanzierungen mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von über 1,38 Mrd. Euro recherchieren. Das bedeutet ein durchschnittliches Beteiligungsvolumen von 3,16 Mio. Euro je Investment. Im Gegensatz zu 2016 (456 Deals mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von 1,22 Mrd. Euro) bedeutet dies einen leichten Rückgang der Anzahl der VC-Investments.

Branche	Anzahl Deals
Software & IT	79
Services	62
Fintech	58
Internet	48
High-Tech	47
Pharma/Life Sciences	30
Medtech	19
Sonstiges	17
Trade	12
Mobile Services	11
Food	10
Cleantech	9
Transport	8
Energy	7
Healthcare	7
PropTech	7
Gesamtergebnis	437

© MAJUNKE Consulting – Quelle: eigene Datenbank

Eine ausführlichere Übersicht der VC-Investments können Sie anfordern:
sm@majunke.com

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 Industrieexperten 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>	Private Debt/ Kreditfonds
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Fund of Funds, Family Offices, Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	Keine Angabe

BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH

Große Bockenheimer Str. 43, 60313 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 348 77 59-80

Prannerstr. 10, 80333 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

MATURUS

FINANCE GMBH

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 Unternehmens-Umsatzgrößen 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, Land- und Forstwirtschaft 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
 Brodschangen 3-5, 20457 Hamburg
 Tel.: +49 40 300 39 36 250
 E-Mail: info@maturus.com
www.maturus.com

Maturus Finance GmbH in Österreich
 Zelinkagasse 10, 1010 Wien
 Tel.: +43 01 3101192
 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 einer der führenden Anbieter alternativer, bankenunabhängiger Finanzierungs-lösungen. Das bundesweit tätige Unternehmen bietet Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back (Mietkaufvariante)-Lösungen für Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe, die ihren finanziellen Spielraum erweitern möchten. Dies erfolgt unabhängig von bestehenden Finanzierungslinien bzw. ergänzt diese.

Die Nord Leasing GmbH ist Partner für mittelständische Unternehmen, wenn es um schnelle und flexible Generierung zusätzlicher Liquidität geht. In dieser Funktion bietet sie 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.

Sale & Lease Back ist nicht nur in der Unternehmensnachfolge und in Wachstumsphasen, sondern auch in Restrukturierungs- und nicht zuletzt Krisensituationen eine interessante und intelligente Finanzierungs-lösung. Transaktionen werden ab einem Volumen von EUR 500.000,00 (Zeitwert der Maschinen) und bis ca. EUR 10 Mio. angeboten, was in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. EUR 10 Mio. bis 200 Mio. korrespondiert.

Die Geschäftsleitung verfügt über langjährige Erfahrung im Sale & Lease Back-Bereich und in der Mittelstandsfinanzierung. Ferner nutzt die Nord Leasing GmbH durch NetBid / Angermann Machinery & Equipment 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 Auskunftsteien.

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

Geschäftsführender Gesellschafter: Thomas Vinnen

Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds



BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsvolumen:	In Deutschland €433 Mrd. Assets in der Verwahrstelle, weltweit €9.001 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €2.191 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon €68 Mrd. AuA in 504 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 €9.001 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €2.191 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 10.166 verwalteten Fonds ist BNP Paribas Securities Services der führende Anbieter für Verwahrstellen- und Fonds-administrationsdienstleistungen in der Eurozone.

BNP Paribas Securities Services beschäftigt über 10.000 Mitarbeiter weltweit und bietet Käufer- und Verkäuferseite gleichermaßen in allen Anlageklassen Dienstleistungen rund um Vermögensaufbau und -verwaltung an. Die Bank ist in 36 Ländern mit Niederlassungen vor Ort und deckt durch ihr Netzwerk global über 90 Märkte ab. Durch eigene Lagerstellen in bisher 27 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 330 Mitarbeiter arbeiten lokal für das Wohl ihrer Kunden. BNP Paribas Securities Services ist laut der BVI Verwahrstellen-Statistik (Juni 2017) mit €433 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 markt-führende 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 5588

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)

Kommunikationsberater

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.

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, 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, Guido Jung, Jan Pfeiffer



Unternehmensprofil:

Aheim ist eine inhabergeführte, unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München. Unsere Beteiligungen an ertragsstarken Marktführern im deutschen Mittelstand sind langfristig orientiert und unterliegen keinen zeitlichen Begrenzungen. Aheim investiert ausschließlich eigenes Kapital sowie in Einzelfällen das ausgewählter Co-Investoren.

Insbesondere in sensiblen Nachfolgesituationen steht Aheim frühzeitig den Eigentümern als kompetenter Lösungspartner zur Verfügung. Wir setzen auf Kontinuität, d. h. Firmenname, Sitz des Unternehmens und Mitarbeiterstamm bleiben unverändert erhalten. Alle Unternehmen der Gruppe sind rechtlich und wirtschaftlich voneinander unabhängig, teilen aber eine ähnliche Führungskultur und unser Wertesystem, das auf Seriosität, Wertschätzung, Verlässlichkeit und Bodenständigkeit basiert.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, i.d.R zwischen € 3 bis 20 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 5 bis 50 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Konzernabsplattungen 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. Die Aheim-Gruppe agiert branchenunabhängig, jedoch ausschließlich im Industriebereich. Wir verfügen über umfangreiche Erfahrungen in vielen Dienstleistungsbranchen (z.B. in den Bereichen IT & Software, Außenwerbung und Logistik). Die Expertise von Aheim erstreckt sich aber auch auf zahlreiche Fertigungsindustrien, insbesondere in den Bereichen Verpackung, Kunststoff, Chemie und Medizintechnik.
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Co-Investoren:</u>	Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatinvestoren
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	PDV-Systeme (Software für die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung), W.AG Funktion & Design (Industriekoffer/Kunststoffverpackungen), HLS (Ingenieursdienstleistungen) sowie ein marktführendes Unternehmen im Bereich der Außenwerbung
<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.ahem.com, E-Mail: info@ahem.com

Ansprechpartner:

Frank Henkelmann



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 Bemers & Co. Sprühtechnik + Vorrichtungsbau 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:**

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 Branchen-spektrum und die gesamte Bandbreite der Unternehmensfinanzierung abdeckt.

Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA (ISIN: DE000A0JK2A8, Börsenkürzel AR4) ist die börsen-gehandelte Holding der Segmente Special Situations and MidMarket. Die Aktien werden an allen deutschen Börsenplätzen 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 >400 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 250 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	min. 35 Mio. € bis max. 1 Mrd. €
<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>	Office Depot Europe, HanseYachts, Studienkreis, SOLIDUS, Scholl Footwear, Conaxess Trade, GHOTEL, Briar Chemicals, LD Didactic, Reuss-Seifert
<u>Referenztransaktionen:</u>	In 2017: Wex Photographic, SECOP, Privilège Marine, Getronics, Silvan

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 (Nachfolge, Wachstumskapital, Vermögensdiversifizierung) sowie auf die Übernahme von Unternehmen mit operativem Verbesserungspotenzial und 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 („evergreen“) und ist nicht an die Laufzeiten eines Investmentfonds gebunden.

<u>Gründung:</u>	2016
<u>verwaltetes Kapital:</u>	Investitionsmittel >100 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Opportunity: bis 20 Mio. €; Buy-Out: bis 50 Mio. €
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Opportunity: 10-35 Mio. €; Buy-Out: 5-100 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Spin-Off, Carve-Out, Buy-Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	kein spezifischer Branchenschwerpunkt, allerdings Fokus auf IT & Business Services, Industrials & Chemicals, Lifestyle & Consumer Goods
<u>geographischer Fokus:</u>	Opportunity: 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, nico.vitense@aureliusinvest.com

Managing Partner: Matthias L. Schneck, Nico Vitense



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 Marktposition 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:

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>	25 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 Ebertlang Distribution GmbH
<u>Transaktionen 2017:</u>	Ebertlang Distribution GmbH

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 Software- und Technologie-Unternehmen im europäischen Raum eingeht.

Der Wertsteigerungsansatz von BID Equity geht deutlich über den traditioneller Private Equity-Investoren hinaus. Eine besondere Bedeutung haben die BID-Wertsteigerungshebel (B)uy & Build, (I)nternationalisierung sowie (D)igitaler Fokus. Wir unterstützen unsere Beteiligungsunternehmen im Softwarebereich beispielsweise aktiv in der der Cloud-/SaaS-Transformation, der Stärkung der Vertriebsaktivitäten und der Optimierung des Preissystems.

Die drei Gründungspartner von BID Equity und das Investmentteam bringen ihre reichhaltige Erfahrung aus Unternehmertum, Strategieberatung, Technologieentwicklung sowie als erfolgreiche Investoren aktiv und in kooperativer Zusammenarbeit mit den jeweiligen Managementteams in die Beteiligungen ein.

Für mehr Informationen siehe auch www.bidequity.de.

<u>Gründung:</u>	2016
<u>Industriesektoren:</u>	Software- und Technologie-Unternehmen
<u>EBIT (Target):</u>	0,5 - 8 Mio. EUR
<u>Transaktionsvolumen:</u>	2 - 80 Mio. EUR
<u>Situationen:</u>	Insbesondere Shareholder Buy-outs sowie Nachfolgesituationen in profitablen Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial
<u>Geographischer Fokus:</u>	Europa mit Fokus auf Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Portfolio:</u>	Midoco GmbH, Z-Wave Europe GmbH, Likusta Umwelttechnik GmbH

BID Equity Advisory GmbH

Große Johannisstraße 7, 20457 Hamburg

Tel: +49 40 822 169 420

E-Mail: contact@bidequity.de

<http://www.bidequity.de>

Managing Partner

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



Unternehmensprofil:

Bregal Unternehmerkapital ist Teil eines über Generationen aufgebauten Familienunternehmens. Mit geduldigem Kapital, unternehmerischem Handeln und partnerschaftlichem Denken konzentriert sich Bregal Unternehmerkapital auf den Erfolg der Beteiligungen und unterstützt diese dabei, nachhaltige Werte zu schaffen.

<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 Industriegüter, Gesundheitswesen, Dienstleistungen, Software, Einzelhandel, E-Commerce
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	Aktueller Investmentfonds mit 550 Mio. € Volumen
<u>Portfolio:</u>	DAVASO, Embassy Jewel, gabo Systemtechnik, Kunststoff Schwanden, LR Health & Beauty, Novem Car Interior Design, Onlineprinters, proALPHA, Rehms Building Technology, SAM Automotive, SHD, Sovendus

Adresse:

Bregal Unternehmerkapital GmbH

Marstallstraße 11, 80539 München

Tel. +49 89 43 57 15-0

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

Geschäftsführer: Florian Schick (Vors.) / Jan-Daniel Neumann



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 über 60 Transaktionen mit einem Gesamtwert von mehr als € 23 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>	Verarbeitendes Gewerbe, Gesundheitswesen, Medien & Technologie, Dienstleistungen, Konsumgüter, Finanzbranche
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	Bridgepoint Europe IV
<u>Portfolio:</u>	u.a. AHT Cooling, Azzurri, Balt, Calypso, Cambridge Education Group, Care UK, Compagnie Stéphanoise de Santé, Diaverum, Dorna, Dr. Gerard, eFront, Element Materials Technology, Fat Face, Flexitallic, Histoire d'Or, Médipôle Partenaires, Moneycorps, Oasis, Pret-A-Manger, Smyk, TüvTürk, WiggleCRC, Zenith

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 10 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 (Familien-) 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, Bizerba, Heller, LTS Lohmann Therapiesysteme, Sick, 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 (Sprecher), Dr.-Ing. Bernd Bergschneider



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 Beispiel 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>	studioline Photography, 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:

DPE Deutsche Private Equity (DPE) ist eine unabhängige deutsche Beteiligungsgesellschaft. Sie investiert in mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. DPE wurde 2007 von Volker Hichert und Marc Thiery in München gegründet und hat seitdem erfolgreich drei Fonds mit einem Gesamtvolumen von 1,2 Mrd. € aufgelegt. Seit 2007 hat sich DPE an 20 Unternehmen beteiligt, die 47 Folgeinvestitionen getätigt haben und ihren Jahresumsatz um 15-20 % steigern konnten. Darüber hinaus sind 2.129 neue Arbeitsplätze in der DPE-Unternehmens-Familie entstanden. Derzeit beschäftigen die DPE-Unternehmen rund 7.142 Mitarbeiter. DPE unterstützt Unternehmer auf ihrem Wachstumskurs als aktiver Partner. Mit Wachstumskapital, Erfahrung, Vertrauen, Respekt und aller Unterstützung, die eine Unternehmens-Familie wie DPE bieten kann. Konservativ ist DPE bei der Finanzierung: Typischerweise setzt DPE 70 bis 80 % Eigenkapital ein.

Für mehr Informationen siehe auch www.dpe.de.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Volumen der Fonds:</u>	€ 1,2 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>	Centogene, Fischer Surface Technology, Elatec Group, Calvias, Sercoo Group, Expertum Gruppe, First Sensor Gruppe, OmniaMed Gruppe, Webtrekk GmbH, PharmaZell Gruppe, J.H. Ziegler GmbH
<i>ehemalige Investments:</i>	Elevion Gruppe, iloxx AG, Availon GmbH, SLM Solutions AG, Westfalia-Automotive Gruppe, Interschalt Maritime Systems, SSB Gruppe

DPE Deutsche Private Equity

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 / Dr. Frank Müller/ Guido Prehn



Unternehmensprofil:

Die eCAPITAL AG, mit Sitz in Münster, ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft für alternative Investmentfonds (AIF) nach der EuVECA Verordnung. Die Gesellschaft zählt zu den führenden Venture-Capital-Investoren in Deutschland und begleitet seit 1999 aktiv innovative Unternehmer in zukunfts-trächtigen Branchen. Der Fokus liegt auf schnell wachsenden Unternehmen in den Segmenten Software/IT, Industrie 4.0, Cleantech und Neue Materialien.

eCAPITAL verwaltet derzeit sechs Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 200 Millionen Euro und investiert in Unternehmen in Early- bis Later-Stage-Phasen.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	> € 200 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 Software/IT, Industrie 4.0, Cleantech 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-Ostwest-falen, Gründerfonds Münsterland
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	u.a. sonnen GmbH, Open-Xchange AG, Jedox AG, RIPS Technologies GmbH, BrandMaker GmbH, videantis GmbH, VMRay GmbH, Prolupin GmbH, Theva Dünnschichttechnik GmbH, Rhebo GmbH, temicon GmbH, Heliatek GmbH, Milk the Sun GmbH, 4JET 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 Mehrheits-beteiligungen an mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei liegt der Beteiligungsfokus der Fonds auf etablierten und gut positionierten mittel-ständischen 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, Apostroph Group / 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



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.

Das gesamte Team verfügt über knapp 50 Jahre Erfahrung als Investor, 35 Jahre Erfahrung in der Top-Management Beratung und in der operativen Unternehmensführung, schloss mehr als 35 Transaktionen erfolgreich ab und war in ca. 40 Beiräten sowie Aufsichtsräten vertreten. 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 signifikanten Anteil 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, Hussel, Matrix42, diva-e, Xovis, Drahtzug Stein und frostkrone

EMERAM Capital Partners GmbH

Mühlbauerstraße 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:

1979 in Großbritannien gegründet, ist Equistone Partners Europe einer der führenden europäischen Eigenkapital-Investoren mit einem Team von mehr als 35 Investmentspezialisten mit Büros in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und der Schweiz. Equistone beteiligt sich vor allem an etablierten mittelständischen Unternehmen mit guter Marktposition, überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial und einem Unternehmenswert zwischen 50 und 500 Millionen Euro. 2011 wurde Equistone Partners Europe durch einen MBO von Barclays Bank PLC als neue, unabhängige Beteiligungsgesellschaft etabliert.

<u>Gründung:</u>	Das Münchner Büro wurde 1998, das Schweizer Büro 2006 eröffnet.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	50 bis 500 Millionen Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later-Stage-Segment
<u>Investitionsschwerpunkte:</u>	MBO, LBO, MBI, Spin-off, Pre-IPO, Wachstum
<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 500 Millionen Euro. Der aktuelle Fonds (EPEF V) wurde mit einem Volumen von 2 Milliarden Euro im April 2015 geschlossen.
<u>Aktuelles Portfolio:</u>	Caseking, DefShop, E. Winkemann, Eschenbach, GALA Kerzen, Group of Butchers, Karl Eugen Fischer, Munich Building Technologies, OX Group, 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, EuroAvionics, FEP Fahrzeugelektrik Pirna, GHD Gesundheits GmbH Deutschland, Konrad Hornschuch, IN TIME Express Logistik, Jack Wolfskin, Minimax, MPS Meat Processing Systems, MTH Metall Technologie Holding, Nici, OASE, 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:

Dirk Scheckerka – (Country Head / Senior Partner)

Michael H. Bork – (Geschäftsführer / Senior Partner)

**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 mit hoher Wertschöpfungstiefe in den Bereichen Produktion (insbesondere Maschinenbau, Werkzeugbau, Medizintechnik), industriennahe Dienstleistungen, Handwerk, Handel
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Family Offices, Privatpersonen
<u>Portfolio:</u>	Hobe Tools (Präzisionswerkzeuge aus Vollhartmetall) Pertler Gruppe (Gebäudetechnik mit Fokus Heizung, Sanitär, Klima)

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 Private-Equity-Fonds investieren in Technologieunternehmen, vornehmlich im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz). Das anvisierte Investitionsvolumen pro Beteiligungsunternehmen beträgt i. d. R. zwischen 0,3 Mio. EUR und 3 Mio. EUR. Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen, die ihre Start-Up-Phase bereits erfolgreich abgeschlossen haben, mindestens 1 Mio. EUR Umsatz erzielen und in eine Wachstumsphase eintreten. Das Fondsmanagement begleitet dabei die Unternehmen nicht nur als Kapitalgeber, sondern auch als Coach und Sparringspartner. Alle Unternehmen müssen dabei klar definierte ethische, soziale und ökologische Standards erfüllen.

FIDURA wurde 2001 von erfahrenen Unternehmern und Kapitalmarktspezialisten als unabhängiges Beratungs- und Emissionshaus für Private Equity gegründet. Seit 2004 initiiert FIDURA geschlossene Private-Equity-Publikumsfonds. Das Emissionshaus konnte bis heute Fonds im Gesamtvolumen von rund 110 Mio. EUR platzieren, mit über 4.000 Privatanlegern.

<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>	m2p-labs GmbH
<u>Referenztransaktionen:</u>	SensorDynamics AG, WEBfactory GmbH, mechatronik Systemtechnik GmbH

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 Deutschland. Dabei ist Floris Capital in der Ausgestaltung der Beteiligung sehr flexibel, da man nicht aus einem klassischen Private Equity Fonds investiert, sondern zusammen mit Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen eine langfristige Partnerschaft eingeht. Im Fokus sind insbesondere komplexe und sensible Unternehmenssituationen wie anspruchsvollen Nachfolgelösungen oder Konzernausgründungen. Hier stehen für Floris Capital für die jeweiligen Unternehmen und die Geschäftsführung stets Stabilität und Wachstumschancen im Vordergrund, gerne auch durch umfangreiche Investitionen in den Aufbau und internationale Expansion. Floris Capital verfügt über umfangreiche Erfahrungen von Zukäufen durch Portfoliounternehmen und den Aufbau neuer Märkte, insbesondere in Asien.

<u>Gründung:</u>	2001
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, bis € 50 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
<u>Co-Investoren:</u>	Vermögende Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	cv cryptovision (Kryptographie Technologie), HLS Engineering Group (Ingenieurdienstleistungen), Hilotherm (Medizintechnik)
<u>Verkäufe:</u>	Ungerer Holding (Maschinen- und Anlagenbau)

Floris Capital GmbH

Residenzstr. 27, 80333 München

Tel: +49 (0)89 - 552 7979 24

Internet: www.floriscapital.comE-Mail: p.blumenwitz@floriscapital.comAnsprechpartner:

Peter Blumenwitz



Unternehmensprofil:

Gimv ist eine europäische Investmentgesellschaft mit fast vier Jahrzehnten Erfahrung im Private Equity und Risikokapital. Das Unternehmen ist an der Euronext öffentlich notiert und verwaltet rund 1,8 Mrd Euro und ca. 50 Portfolio-Gesellschaften. Als führender Investor unterstützt Gimv innovative Firmen mit ambitionierten Managementteams und hohem Wachstumspotenzial auf dem Weg zur Marktführerschaft. Dazu fokussiert Gimv auf vier Sektoren: Connected Consumer, Health & Care, Smart Industries und Sustainable Cities. Diese Sektoren sind als Plattformen organisiert, d.h. als Cross-Border Teams, die sich aus Investmentspezialisten, erfahrenen Managern und Sektorexperten zusammensetzen. Diese Teams werden zusätzlich durch ein großes internationales Expertennetzwerk ergänzt.

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. Almviva Santé, Brakel, Breath Therapeutics, Cegeka, Grandeco, Hansea, JenaValve, Joolz, Mackevision, Spineart, Summa, thinkstep, Topas Therapeutics, Wemas

Gimv

Promenadeplatz 12, D – 80333 München
Tel: +49 (0)89 4423 275 0, Fax: +49 (0)89 4423 275 55
Internet: www.gimv.com, E-Mail: info@gimv.de

Management:

Dr. Sven Oleownik



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 € 20 Mrd. verwaltet. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Miami, weitere Büros befinden sich in Atlanta, Boston, Chicago, Dallas, New York, San Francisco, Mexico City, Rio de Janeiro und Bogotá sowie in Europa in Hamburg, London, Luxemburg, Madrid, Mailand und Paris. H.I.G. Capital investiert in Management Buy-Outs und rekaptalisiert 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>	€ 20 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>	Conet Technologies AG, Duales System Deutschland (DSD), HCS Group, Infinigate AG, M.J. Maillis Group, Weru-Gruppe

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 Lang-fristigkeit 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 Direct-Transaktionen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	deutschsprachiger Raum; Fonds 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



Unternehmensprofil:

Das Bankhaus von der Heydt steht seit 1754 für unternehmerisches Handeln. Seit Generationen investiert die Bank gemeinsam mit ihren Kunden in Unternehmensbeteiligungen. Dieses Engagement wird mit der von der Heydt Industriekapital GmbH in einer eigenen Gesellschaft fortgeführt.

Die von der Heydt Industriekapital versteht sich als aktiver Investor bei Unternehmensnachfolgen in Umbruchssituationen und Spin-offs. Im Fokus der vdHIK liegen zeitlich unbegrenzte Engagements bei mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum mit einer Umsatzgröße von € 10 – 50 Mio. Durch die enge operative Begleitung der übernommenen Unternehmen unterstützt vdHIK die Neuausrichtung bzw. Restrukturierung und sichert somit die Wertsteigerung.

Als kleines Team sind die Entscheidungswege schnell und transparent. Gleichzeitig, ganz in der Tradition des Bankhauses, entwickelt die vdHIK gerne gemeinsam mit Verkäufern individuelle Vertragsstrukturen passend zur jeweiligen Situation. Dabei wird es den bisherigen Unternehmenskern ermöglicht sich auch am künftigen Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Das vdHIK-Team betreut aktuell 6 Beteiligungen.

<u>Gründung:</u>	von der Heydt Industriekapital wurde in 2014 gegründet
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis ca. € 10 Mio.
<u>Unternehmensgröße:</u>	ca. € 10 – 50 Mio. Umsatz
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Umbruchssituationen und Nachfolgelösungen für mittelständische Unternehmen sowie Konzernabspaltungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	breite Abdeckung in der Produktions- und Dienstleistungsbranche
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Family Offices, private Investoren
<u>Portfolio:</u>	DACH-Region: Amberger Kühltechnik, Boizenburg Fliesen, EnviCon Engineering und weitere Unternehmen in Industrie und Dienstleistungen

von der Heydt Industriekapital

Widenmayerstraße 3, 80538 München

Tel: +49 (0) 89 2060657-0, Fax: +49 (0) 89 2060657-10

Internet: <http://www.vdhik.de>, e-Mail: info@vdhik.de

Management: Andreas Demel, Christoph Koos



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 2 Mio. bis EUR 20 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

Iltsstraße 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. Dem Ziel der Unternehmensförderung kann mit einer breiten Auswahl an beteiligungs- und eigenkapitalnahen Finanzierungsmitteln aus der ILB entsprochen werden. Die ILB investiert in die Wertsteigerung von Brandenburger Unternehmen und schafft darüber Mehrwerte für Gesellschafter und Geschäftspartner.

Anfang 2016 wurden neue Fonds für innovative Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen mit einem Fondsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro aufgelegt. Die Fonds decken die Themenstellungen Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung wie auch Mezzanine ab. Die Finanzierungen erfolgen in Form von offenen/stillen Beteiligungen sowie Nachrangdarlehen. Koinvestoren sind hierbei nicht zwingend erforderlich.

Die gesamten Fondsmittel werden aktuell aus Mitteln des 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>	VC-Fonds: ca. 270 Millionen Euro (zum 30. Juni 2017)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu 3,875 Millionen Euro Eigenkapital pro Transaktion; in der Frühphase bis zu 1,2 Millionen Euro pro Unternehmen
<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; Kinematics GmbH; Emperra GmbH E-Health Technologies; OD-OS GmbH; droptestix GmbH; familynet GmbH

Investitionsbank des Landes Brandenburg

Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam

Tel: +49 (0)331-660 1698, Fax: +49 (0)331-660 61698

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

Management:

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



Unternehmensprofil:

INVISION ist die führende Adresse, wenn es um individuelle Nachfolgelösungen sowie Unternehmens- und Wachstumsfinanzierungen geht. Als in der Schweiz und in Deutschland ansässige Beteiligungsgesellschaft fokussieren wir uns auf mittelständische Unternehmen in Europa, insbesondere der DACH-Region.

Wir bringen langjährige Erfahrung mit und sind stolz auf unser grosses Netzwerk von Geschäftspartnern. Seit der Gründung im Jahr 1997 haben wir über 50 Unternehmen erfolgreich bei der Realisierung ihrer Wachstumspläne unterstützt – insbesondere bei Themen der Internationalisierung, der Innovation und Produktentwicklung, der digitalen Transformation von Geschäftsprozessen und der Umsetzung gezielter Zusatzakquisitionen. Dabei sind starke Beziehungen eine wichtige Grundvoraussetzung für unseren Erfolg. INVISION stellt als vertrauenswürdiger Partner sicher, dass Lebenswerke fortbestehen und unternehmerische Erfolgsgeschichten weitergeschrieben werden.

<u>Gründung:</u>	1997
<u>verwaltetes Kapital:</u>	500 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	10 Mio. € - Max: 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Min: 25 Mio. € - Max: 200 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, TonerPartner, Dr. Deppe Gruppe

Invision 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 Beteiligungsberatung GmbH

Cecilienallee 6-7, D-40474 Düsseldorf

Management/Partner:

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



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>	> 300 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 50 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 guten Wachstumspotential im deutschsprachigen Raum („Investoren-Club“). In diesem Investoren-Club haben die Partner von Nordwind Capital bereits eine Vielzahl von Transaktionen durchgeführt. 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>	450 Mio. € (Assets under Management)
<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>	u.a. Saal Digital Fotoservice, DriveLock, ibg Prüfcomputer, Productsup, B2B Media Group
<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

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 dessen struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. In ihren drei Förderfeldern „Wirtschaft“, „Wohnraum“ und „Infrastruktur/Kommunen“ setzt die NRW.BANK ein breites Spektrum an Förderinstrumenten ein: von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis hin zu 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 und der NRW.BANK.Venture Fonds 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.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)211-91741-4800, 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 dem 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>	Breite Abdeckung in den Bereichen Produktion, Dienstleistung und Handel
<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), Spieth & Wensky (Trachtenmode), 7days-Gruppe (Berufsbekleidung) KMU II: Betten Duscher-Gruppe (Bettwaren), Karl Schmidt (Filialbäckerei)
<u>Exits:</u>	Helmut Klingel, Polytech Domilens, MEDIA Central, DPUW Gruppe, Univativ

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 nordischen Markt auf Investments in besonderen Unternehmenssituationen (special situations). Darunter fallen komplexe Ausgründungen aus Konzernen, ungelöste Nachfolge-situationen, Turnaround- und Krisensituationen, Restrukturierungen und strategische Neuausrichtungen.

Die sechs Partner von Orlando verfügen zusammen über mehr als 80 Jahre Private Equity Erfahrung und haben bisher mehr als 60 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. 800 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	200 Mio. €, darüber mit Co-Investoren
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	bis 500 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Übernahme Gesellschafteranteile, 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, Nordische Länder
<u>Fonds:</u>	SSVP I, SSVP II, SSVP III, ESSVP IV
<u>Investoren:</u>	Banken & Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	siehe http://www.ssvp.gg EuroMaint Rail (Dienstleister für Schienenfahrzeug-Instandhaltung); nox NachtExpress (Nachtexpress-Dienstleister), Stockach Aluminium (Aluminium-Walzbarren-Produktion; Salzschlackeaufbereitung), Oetinger (Aluminiumschrott-Recycling); Beinbauer Automotive (Zulieferer Nutzfahrzeugindustrie); Wagner Automotive (Zulieferer Nutzfahrzeugindustrie); Vionio (Möbelhersteller)

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>	KADI AG, dtms converting communication GmbH, Pavis GmbH, Novagraaf BV, chicco di caffè 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, Deurowood, fabfab, Hemoteq, Human Solutions, INVENT, Norafin, RADEMACHER, Utimaco, WEETECH, Wendt SIT

PINOVA Capital GmbH

Viktualienmarkt 8, 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

serafin

UNTERNEHMENSGRUPPE

Verantwortung aus Tradition

Unternehmensprofil

Serafin ist eine diversifiziert aufgestellte Unternehmensgruppe, deren Philosophie auf die 150-jährige Unternehmertradition der Gesellschafterfamilie zurückgeht. Dem Leitmotiv „Verantwortung aus Tradition“ folgend, investiert Serafin in Unternehmen, um diese im Einklang mit allen Interessensgruppen weiter zu entwickeln. Die Unternehmen der Gruppe erzielen mit 3.300 Mitarbeitern einen Umsatz von 500 Mio. EUR.

www.serafin-gruppe.de

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.

Anlass	Konzernausgliederung, Nachfolgeregelung, Management Buy In/Out
Umsatz	ab €20 Mio. bis €200 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

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

PERLON[®]
The Filament Company

BHS
TABLETOP^{AG}

CONICA[®]

ppa) perga plastic

suki.

hejler KEIL
get a bit more

ecs
eurocylinder systems AG



Die Entwicklung von Serafin wird durch die Expertise der Beiräte Prof. Dr. Bernd Gottschalk, Wolfgang Ley und Prof. Dr. Heinrich von Pierer unterstützt.

Serafin Unternehmensgruppe GmbH

Löwengrube 18, 80333 München

Tel. +49 89 3090669 0

Internet: www.serafin-gruppe.de

E-Mail: serafin@serafin-gruppe.de



Unternehmensprofil:

Silverfleet Capital mit Standorten in London, München, Paris und Stockholm 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. Competence Call Center (CCC), Pumpenfabrik Wangen
<u>Transaktionen 2016/2017:</u>	Sigma, Cimbria, Lifetime Training, Kalle, Coventya, Orizon, Pumpenfabrik Wangen

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: joachim.braun@silverfleetcapital.com

Management:

Joachim Braun



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. Steadfast Capital wurde 2001 gegründet und verfolgt seither eine erfolgreiche, werteorientierte Strategie der Beteiligungen an profitablen Unternehmen in verschiedensten Branchen.

<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, Reutter/Itib 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 Aachen). 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 Gesellschafter Sparkassen 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 kamen die Seed Fonds Aachen hinzu, die das Angebot um Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen erweitern.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Volumen der Fonds:</u>	rund 100 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, Nachfolgersituationen, <u>Seed Fonds Aachen:</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
<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>	Life Systems Medizintechnik Service GmbH, Mönchengladbach; Quip AG, Baesweiler; Jouhsen -bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Vimecon GmbH, Herzogenrath; antibodies-online GmbH, Aachen; Schoellershammer GmbH & Co. KG, Düren; PTC Germany GmbH, Kempen; usw.
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG, KSK Industrielackierungen GmbH, aixigo AG, Lancom Systems GmbH

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 Aachen

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

Die Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) zählt seit über 40 Jahren zu den führenden Beteiligungsgesellschaften Deutschlands und unterstützt mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit individuellen, maßgeschneiderten Eigenkapital- und eigenkapitalnahen Lösungen bei Nachfolgeregelungen, Wachstumsfinanzierungen, Gesellschafterwechseln und Spin-Offs. Die SüdBG ist eine 100%ige Tochter der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Eingebunden in die LBBW-Gruppe und den Sparkassenverbund verfügt die SüdBG über ein breites Netzwerk an verlässlichen Partnern.

<u>Gründung:</u>	1970
<u>verwaltetes Kapital:</u>	M€ 600 investiertes Kapital in den letzten 10 Jahren; über M€ 300 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 (Exit 2017), Deharde GmbH, Dinkelacker (Exit 2016), Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG, DUO PLAST AG, EPSa GmbH, Fabmatics GmbH (eh. HAP 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

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

Management:

Joachim Erdle (Vorsitzender), Joachim Hug, 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 36 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>	Deutsche Radiologie Holding GmbH

Tempus Capital GmbH

Operturm, 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



Unternehmensprofil:

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, Wachstum, Sondersituationen
<u>Branchenschwerpunkt:</u>	Produktions-, und Dienstleistungsunternehmen, kein spezieller Branchen-fokus
<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 GmbH (D)

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 jahr-zehntelanger 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>	Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzanine bis 20 Mio. € (ggf. mit Co-Investor bis 40 Mio. €)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	ab 10 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Unternehmensnachfolge , Gesellschafterwechsel, Wachstums- und Expansionsfinanzierung, 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, DUO PLAST AG, GHM Gruppe, quick-mix Holding GmbH & Co. KG, vohtec Qualitätssicherung GmbH, Norafin Gruppe, KTP Kunststoff Palettentechnik GmbH, LEUNA-Tenside GmbH, Hör Technologie GmbH
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Ostertag Solutions AG, Kälte Eckert GmbH, GHM Gruppe 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 69 710 476-261
Sentmaringer Weg 1, 48151 Münster, Telefon: +49 251 788 789-0, Fax: +49 251 788 789-26
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 650 Mio. und beschäftigt 5.400 Mitarbeiter.

Wir sind Unternehmer, die langfristige Firmenbeteiligungen eingehen. Wir wollen die Unternehmen der Gruppe zu nachhaltigem und profitabilem 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, JK-Gruppe, Sesotec
<u>Letzte Transaktionen:</u>	in 2017 Erwerb der JK-Gruppe im Zuge einer Nachfolgeregelung von der Familie Kratz

VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG

Promenadeplatz 12, 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

**Unternehmensprofil:**

Die eCAPITAL AG, mit Sitz in Münster, ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft für alternative Investmentfonds (AIF) nach der EuVECA Verordnung. Die Gesellschaft zählt zu den führenden Venture-Capital-Investoren in Deutschland und begleitet seit 1999 aktiv innovative Unternehmer in zukunfts-trächtigen Branchen. Der Fokus liegt auf schnell wachsenden Unternehmen in den Segmenten Software/IT, Industrie 4.0, Cleantech und Neue Materialien.

eCAPITAL verwaltet derzeit sechs Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 200 Millionen Euro und investiert in Unternehmen in Early- bis Later-Stage-Phasen.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	> € 200 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 Software/IT, Industrie 4.0, Cleantech 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-Ostwest-falen, Gründerfonds Münsterland
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	u.a. sonnen GmbH, Open-Xchange AG, Jedox AG, RIPS Technologies GmbH, BrandMaker GmbH, videantis GmbH, VMRay GmbH, Prolupin GmbH, Theva Dünnschichttechnik GmbH, Rhebo GmbH, temicon GmbH, Heliatek GmbH, Milk the Sun GmbH, 4JET 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:	30
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 e. V. 1999 die Abteilung Fraunhofer Venture ins Leben gerufen. Das Team bietet jungen Unternehmen durch den Zugang zu Fraunhofer-Technologien, -Infrastruktur und Know-how die Möglichkeit, sich mit Produkten auf dem Markt schneller und nachhaltiger zu etablieren. Das Leistungsspektrum von Fraunhofer Venture umfasst die komplette Betreuung der Idee bis zur Unternehmensgründung. Das Team sieht sich als Ansprechpartner für alle, die innovative Technologien suchen, unterstützen und vermarkten. Fraunhofer Venture setzt sich aus Experten in den Bereichen Entrepreneurship, Innovationsmanagement und Vertragsgestaltung zusammen. Dadurch wird die vorhandene technologische Kompetenz der Wissenschaftler ideal ergänzt.

Zu den Hauptaufgaben von Fraunhofer Venture gehört die Evaluierung des Geschäftsmodells sowie die Suche nach Finanz-, Kooperations- und Industriepartnern. Besonders bei der Suche nach geeigneten Finanzierungspartnern kann das Team mit Hilfe des eigenen Netzwerks hervorragende Unterstützung bieten. Neben der Unterstützung von Wissenschaftlern aus dem Umfeld der Fraunhofer-Gesellschaft bietet Fraunhofer Venture auch externen Start-ups sowie KMU den Zugang zu interessanten Fraunhofer-Technologien. Fraunhofer Venture ist anerkannter Partner von Gründern, Fraunhofer-Instituten, Investoren und Veranstaltungen rund um das Thema Technologietransfer und Start-up.

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 mitzugetalten.

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:

Die GENIUS Venture Capital GmbH finanziert innovationsgetriebene Technologieunternehmen in der Frühphase der Unternehmensentwicklung. Als regionaler Venture Capital Investor agiert GENIUS als Partner für Startups in Mecklenburg-Vorpommern, der seine Portfoliounternehmen aktiv beim Unternehmensaufbau unterstützt, bei strategischen Fragen der Unternehmensentwicklung berät und sein breites Netzwerk zur Verfügung stellt.

GENIUS verwaltet aktuell zwei Venture Capital Fonds im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Mecklenburg-Vorpommern. Darüber hinaus ist GENIUS Regional-Coach beim High-Tech Gründerfonds.

<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-, Startup-, erste Expansions-Phase)
<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, 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>
 E-Mail: info@genius-vc.de

Management:

Uwe Bräuer



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



High-Tech Gründerfonds

Unternehmensprofil:

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist Deutschlands aktivster Frühphaseninvestor. Mit einem Fondsvolumen von derzeit rund 825 Mio. finanziert er junge innovative Technologie Startups, unterstützt sie aktiv beim erfolgreichen Unternehmensaufbau und damit einer positiven Wertentwicklung. Thematisch ist der Fonds breit aufgestellt. Die drei Investmentteams fokussieren sich auf hardwarenahe Ingenieurwissenschaften, Life Science, Chemie und Material Science sowie Software, Media und Internet. Dabei stehen insgesamt bis zu drei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Neben dem finanziellen Engagement unterstützt der HTGF die Technologieunternehmen mit der Expertise seines Teams und seinem umfangreichen Netzwerk, bestehend aus Investoren, Experten, erfahrenen Managern, Mehrfachgründern sowie Scouts. Das Know-how operationalisiert sich in bis heute etwa 500 finanzierten Startups, rund 1.200 Anschlussfinanzierungen mit einem Volumen von über 1,5 Mrd. Euro durch deutsche und internationale Investoren und 85 Exits.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital:</u>	aktuell 825 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I, 304 Mio. EUR Fonds II, 249 Mio. EUR Fonds III)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 0,6 Mio. € bis Max: 3 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Fonds:</u>	High-Tech Gründerfonds GmbH & Co. KG

Investoren:

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, Tengelman und Carl Zeiss

Fonds III: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die KfW, Fraunhofer-Gesellschaft e.V. sowie die Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, B. Braun, Robert Bosch, BÜFA, CEWE, Deutsche Post DHL, Drillisch AG, EVONIK, Haniel, Hettich, Knauf, Körber, LANXESS, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, PHOENIX CONTACT, Postbank, QIAGEN, RWE Generation SE, SAP, Schufa, Schwarz Gruppe, STIHL, Thüga, Vector Informatik und WACKER.

Portfolio: siehe <http://www.high-tech-gruenderfonds.de>

Transaktionen 2017: 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.deGeschäftsführer: 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. Dem Ziel der Unternehmensförderung kann mit einer breiten Auswahl an beteiligungs- und eigenkapitalnahen Finanzierungsmitteln aus der ILB entsprochen werden. Die ILB investiert in die Wertsteigerung von Brandenburger Unternehmen und schafft darüber Mehrwerte für Gesellschafter und Geschäftspartner.

Anfang 2016 wurden neue Fonds für innovative Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen mit einem Fondsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro aufgelegt. Die Fonds decken die Themenstellungen Frühphasen- und Wachstumsfinanzierung wie auch Mezzanine ab. Die Finanzierungen erfolgen in Form von offenen/stillen Beteiligungen sowie Nachrangdarlehen. Koinvestoren sind hierbei nicht zwingend erforderlich.

Die gesamten Fondsmittel werden aktuell aus Mitteln des 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>	VC-Fonds: ca. 270 Millionen Euro (zum 30. Juni 2017)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu 3,875 Millionen Euro Eigenkapital pro Transaktion; in der Frühphase bis zu 1,2 Millionen Euro pro Unternehmen
<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; Kinematics GmbH; Emperra GmbH E-Health Technologies; OD-OS GmbH; droprostix GmbH; familynet GmbH

Investitionsbank des Landes Brandenburg

Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam
Tel: +49 (0)331-660 1698, Fax: +49 (0)331-660 61698
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>	> 300 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 50 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 2004 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 Beteiligungs-beträgen über die Fondsgesellschaften die Chance, am Wachstum und möglichen wirtschaftlichen Erfolg der Beteiligungsunternehmen zu partizipieren.

<u>Gründung:</u>	2004
<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, Robotik, Automatisierungstechnik
<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 14 (in Platzierung, geplant 70 Mio. €), MIG Fonds 15 (80 Mio. €)
<u>Investoren:</u>	Private Investoren
<u>Portfolio:</u>	advanceCOR GmbH, AFFiRis AG, AMSilk GmbH, APK Aluminium und Kunststoffe AG, BIOCRATES Life Sciences AG, BioNTech AG, cerbomed GmbH, certgate GmbH, cynora GmbH, Efficient Energy GmbH, FutureCarbon GmbH, Hemovent GmbH, Immatix Biotechnologies GmbH, instrAction GmbH, ISARNA Holding GmbH, Konux Inc., LXP Group GmbH, NavVis GmbH, NFON AG, OD-OS GmbH, Protagen AG, SILTECTRA GmbH
<u>ehemalige Beteiligungen:</u>	B.R.A.I.N. AG, CorImmune GmbH, Erfis GmbH, etkon AG, Ganymed Pharmaceuticals AG, Ident Technology AG, Nexigen GmbH, PDC Biotech GmbH, Sovicell GmbH, sunhill technologies GmbH, SuppreMol 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: info@mig.ag

Vorstand:

Michael Motschmann, Dr. Matthias Kromayer, Jürgen Kosch, Kristian Schmidt-Garve



Unternehmensprofil:

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer, das Land NRW, bei dessen struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. In ihren drei Förderfeldern „Wirtschaft“, „Wohnraum“ und „Infrastruktur/Kommunen“ setzt die NRW.BANK ein breites Spektrum an Förderinstrumenten ein: von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis hin zu 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 und der NRW.BANK.Venture Fonds 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.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)211-91741-800, 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 Aachen). 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 Gesellschafter Sparkassen 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 kamen die Seed Fonds Aachen hinzu, die das Angebot um Beteiligungskapital für technologieorientierte Unternehmensgründungen erweitern.

<u>Gründung:</u>	1988
<u>Volumen der Fonds:</u>	rund 100 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, Nachfolgersituationen, <u>Seed Fonds Aachen:</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
<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>	Life Systems Medizintechnik Service GmbH, Mönchengladbach; Quip AG, Baesweiler; Jouhsen -bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; Vimecon GmbH, Herzogenrath; antibodies-online GmbH, Aachen; Schoellershammer GmbH & Co. KG, Düren; PTC Germany GmbH, Kempen; usw.
<u>Referenz-Transaktionen:</u>	Dr. Babor GmbH & Co. KG, BDL Holding GmbH, Devolo AG, KSK Industrielackierungen GmbH, aixigo AG, Lancom Systems GmbH

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 Aachen

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



ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Unternehmensprofil:

Der zfhN will dazu beitragen, die nächste Generation mittelständischer Marktführer im Raum Heilbronn aufzubauen und entsprechende Cluster (MedTech, BioTech, Cleantech) in der Region zu erweitern. Der zfhN Zukunftsfonds Heilbronn engagiert sich deshalb bei der Ansiedlung von High-Tech-Unternehmen, indem er sie mit Kapital und Know-how fördert und begleitet. Das zfhN-Management agiert als langfristiger unternehmerischer Partner mit einem Beteiligungszeitraum von bis zu 15 Jahren, von der Seed- über die Aufbau- und Start-up-Phase bis hin zur Expansion. Die Tochtergesellschaft BORN2GROW GmbH & Co KG unterstützt technologieorientierte Gründerunternehmen in der DACH-Region mit Frühphasenfinanzierungen.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital:</u>	200 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed-, Start-up-, Expansionsphase
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Industrie, Automation, Life Sciences, Medizin- und Biotechnologie, Material Sciences, Cleantech
<u>geographischer Fokus:</u>	DACH-Region
<u>Investoren:</u>	private Investoren aus dem Raum Heilbronn
<u>Portfolio:</u>	Aktuell mehr als zehn Beteiligungen mit insgesamt rund 900 Mitarbeitern.

zfhN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG

Edisonstr. 19, D – 74076 Heilbronn

Tel. +49 7131 8731 83-0

Mail: info@zf-hn.deInternet: www.zf-hn.deManagement:

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer

Günter Steffen, Fondsmanager

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater



Unternehmen | Transaktionen | Zukunft

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Beratung
Gründungsjahr:	2012
Teamgröße:	12
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 ein optimales Ergebnis für unseren Mandanten und sein Unternehmen.

UNSERE LEISTUNGEN

- Unternehmenskauf
- Unternehmensverkauf
- Grenzüberschreitende Transaktionen
- Unternehmensnachfolge MBI/MBO
- Fusionen/Joint Venture
- Transaktionsdienstleistungen

5 GRÜNDE FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT MIT UNS

- Unternehmer arbeiten für Unternehmer
- Praxisnahe, vertrauensvolle und zielgerichtete Arbeitsweise
- Erfahren 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 Fo-kussierung, 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, 58, 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-verbundene 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 • GETI WILBA GmbH & Co. KG – Kauf durch Hannover Finanz GmbH und Management • neoplas tools GmbH – Anteilskauf durch Gruppe von Investoren • 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- und Management-Know-how sowie nachgewiesene Verhandlungskompetenz sind essentielle Bestandteile 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):

- K&L Ruppert Stiftung & Co. Handels-KG – Beratung beim Verkauf des Unternehmens
 - ProKASRO Mechatronik GmbH – Beratung beim Verkauf von Minderheitsanteilen an einen Komplementor
 - COMSOFT GmbH – Beratung beim Verkauf des Geschäftsbetriebs aus dem Insolvenzverfahren
 - sysob IT-Unternehmensgruppe GmbH & Co. KG – Beratung beim Verkauf des Unternehmens
 - 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: 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 / 14
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, Finanzierungs-lösungen 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: Automation & Sensorik, Automotive, Bauindustrie, Beleuchtung, Elektronik & Elektrotechnik, Energie, Maschinen- und Anlagenbau, Medien, Medizintechnik, Sportartikel und Software.

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 Unternehmensvermittlung GmbH & Co. KG und der axanta AG 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 (insb. E-Mobilität), IT/Software/Netzwerktechnologie, Sicherheitsindustrie, Energie
Transaktionsgröße:	€ 10 – 75 Mio.
Reference Deals:	(1) Verkäuferseitig: Verkauf des Bereichs Technisches Gebäudemanagement des URBANA-Konzerns an Palmetto, Verkauf sämtlicher IP-Rechte und Produktions-Assets des Sportwagenherstellers ARTEGA an Saleen (USA/ China), Verkauf eines Aktienpakets am norwegischen Softwareunternehmen QUESTBACK an einen finnischen Investor, Veräußerung eines französischen Produktionsstandortes der HENKEL AG & Co. KGaA an Quantum Capital Partners, Verkauf der magellan netzwerke GmbH an AUCTUS, Verkauf der IMTECH Contracting GmbH an die GETEC-Gruppe. (2) Käuferseitig: Erwerb der Schweizer Biketec AG (FLYER-Bikes) für ZEG e.G., Erwerb des niederländischen Industrieparks EMMTEC von NUON/VATTEN-FALL für GETEC heat & power AG, Akquisition der italienischen ITIB srl für FORTAS AG, Kauf der britischen Sterling Locks Ltd. durch BURG-WÄCHTER. 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) Exit Readiness Assessments
Gründungsjahr:	2012
Standorte:	Köln, New York

BELGRAVIA & CO. GmbH

Hafenamt | Harry-Blum-Platz 2

D-50678 Köln

Tel. +49 (221) 390 955-0

E-Mail: info@belgravia-co.com | Internet: www.belgravia-co.comManagement:

Dr. Björn Röper



Branche:	Advisory, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	11 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • LEIPZIG • STUTTGART • BRESLAU • WARSCHAU

Unternehmensprofil:

BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 8 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 partner-schaftlich 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



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisition
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner/Teamgröße:	150
Niederlassungen:	London · Paris · München · New York

Unternehmensprofil:

Bryan, Garnier & Co, 1996 in Paris und London gegründet, ist eine auf europäische Wachstumsfirmen ausgerichtete Investmentbank mit Büros in London, Paris, München und New York. Als unabhängige "Full Service" Investmentbank bietet sie umfassende Finanzierungsberatung und Begleitung entlang des kompletten Lebenszyklus ihrer Mandanten – von ersten Finanzierungsrunden bis zu einem potenziellen Verkauf oder Börsengang mit späterer Anschlussfinanzierung. Das Service-Spektrum umfasst Aktienanalysen, Verkauf und Handel von Aktien, private und öffentliche Kapitalbeschaffung sowie M&A-Dienstleistungen für Wachstumsunternehmen und deren Investoren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf wichtigen Wachstumsbranchen der Wirtschaft wie Technologie (TMT) und Gesundheit, aber auch Smart Industries & Energie, Marken- und Konsumgüter sowie Business Services. Bryan Garnier ist ein eingetragener Broker und bei der FCA in Europa und der FINRA in den USA zugelassen. Das Unternehmen ist Partner der Börsen London Stock Exchange und Euronext.

Referenztransaktionen:

Innerhalb der letzten 24 Monate hat Bryan Garnier & Co. über 60 Transaktionen begleitet:

- 30 internationale M&A-Deals mit einem Gesamtvolumen von über \$ 4,5 Mrd. Jüngste Transaktionen beinhalten den Verkauf von Prima Solutions an Carlyle, die Übernahme von Symetis an Boston Scientific (\$ 435 Mio.), den Verkauf von Lexsi an Orange, den Verkauf Impeo an Riverside und viele andere.
- 19 Wachstumsfinanzierungen und PIPEs mit einem Gesamtvolumen von \$ 600 Mio. für Unternehmen wie Devialet (\$ 109 Mio.), Spineart (\$ 32 Mio.), Canatu (\$ 24 Mio.), Nicox (\$ 30 Mio.), MisterFly (\$ 22 Mio.), tado° (\$ 30 Mio.) und Merieux Nutriscences (\$ 110 Mio.).
- Über 20 IPOs und weitere Platzierungen an der Nasdaq, Euronext, der London Stock Exchange und weiteren europäischen Börsen mit einer Gesamtsumme von \$ 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 und M&A Advisory
Gründungsjahr:	2009
Anzahl Partner/Teamgröße:	5/12
Niederlassungen:	London, Zürich, Köln

Unternehmensprofil:

Capstan Capital Partners ist ein auf Small- und Midcap spezialisiertes Beratungshaus mit Industriefokus in Maritime, Industrials / Handel / Services, Technology & New Media sowie im Real-Estate Sektor, einschließlich Energiesektor.

Capstan verfügt über ein umfangreiches Beziehungsnetz mit einem exklusiven Zugang zu spezialisierten Investoren über die gesamte Kapitalstruktur. Gemeinsam mit diesem Netzwerk strukturiert Capstan innovative und konfliktfreie Lösungen um die strategischen und finanziellen Ziele der Kunden zu erreichen. Diese Kunden sind Unternehmen, Finanzsponsoren sowie Family Offices.

Corporate Finance Advisory

Das Corporate Finance Advisory der gesamten Passivseite der Bilanz (Private Debt, Mezzanine und Private Equity) konzentriert sich auf mittelständische Unternehmen in Westeuropa. Kleine bis mittlere Unternehmen in Europa haben oft Schwierigkeiten, über ihre Hausbank oder lokalen Beziehungen hinaus Zugang zu institutionellem Kapital zu finden. Das internationale Team von Capstan hat einen langjährigen Track-Rekord, bei den Kapitalgebern im Ausland von Nordamerika bis nach Fernost in Europäische Mittelständler investieren. Wir bringen europäische Unternehmen und anspruchsvolle internationale Investoren wie private Investoren, Family Offices und Private Equity Fonds zusammen. Der Schlüssel zu den erfolgreichen Abschlüssen ist die Entwicklung von Kapitalstrukturen, die sich gut in den Geschäftsplan und das Finanzmodell des Kreditnehmers einfügen und gleichzeitig das erforderliche Risiko-Rendite-Profil des Finanziers erfüllen.

M&A Advisory

Capstan begleitet und unterstützt ihre Mandanten in allen Aspekten eines Unternehmensverkaufs-prozesses (Sell-Side), d.h. bei Verkauf von ganzen Unternehmen oder Unternehmensteilen, aber auch bei Carve-outs oder Verkauf von Patenten, Lizenzen und IP. Die Capstan-Advisoryteams beraten umfassend von der Vorbereitung und Anbahnung der Transaktion bis hin zu Führung und Abschluss der Vertragsverhandlungen. Die 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.

Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt ist die Beratung bei Unternehmenskauf (Buy-Side). Capstan 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. Capstan führt das Target-Screening durch, stellt den Kontakt zu den Entscheidern her und begleitet die Transaktion bis zum Abschluss der Verhandlungen.

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.capstan-capital.com.

Referenztransaktionen:

Capstan steht für Diskretion und Professionalität. Ausgewählte Referenzen und Transaktionen werden ausschließlich auf Anfrage vertraulich zur Verfügung gestellt.

Capstan Capital Partners | Specialists in Corporate Finance for the Mid Market

Postanschrift: 57 Grosvenor St, Mayfair, London W1K 3JA

Tel: +44 20 7101 7530 - Internet: <http://www.capstan-capital.com>, E-Mail: info@capstan-capital.com

Geschäftsleitung (UK): Konstantin Krebs



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 lang-jährige 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 nach-haltig 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 Markt-führer, stark wachsende Startups mit disruptiven Technologien und Geschäftsmodellen, Venture Capital-/ Private Equity-Investoren und Family Offices wie auch internationale Konzerne und ausländische Staats-fonds.

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 25 Jahren Transaktionsexpertise sind in allen Mandaten engagiert
- C•H•Reynolds arbeitet mit erfahrenen Industriebeiräten, 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 [IP] und -Services [IS], Konsumgüter [KG] & Handel [HA], Automobilzulieferung [AZ], Maschinenbau [MB], Life Science [LS] & Healthcare [HC] und IT [IT] & E-commerce [EC].

Referenz-Transaktionen:

- [KG] Kauf der Baackes & Heimes für die Familien-Gesellschafter der Frischpack Gruppe (D)
- [IS] Verkauf der EF-Express Gruppe (D) an die Flash Europe International (F)
- [IP] Verkauf PSG Plastic Service (D) an die Meusburger Gruppe (AUT) – beides Familiengesellschaften
- [KG] Verkauf Pet Food Aktivitäten der Peter Kölln KGaA (D) an die Arie Blok B.V. (NL)/ Aveve (BEL)
- [HC] Mehrheits-Anteilsverkauf Sandor Nephro Care Pvt. Ltd. (IND) an Fresenius Medical Care FMC [D]
- [IP] Beratung der Familiengeschafter Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an der türkischen Farel Plastic S.A. an die Wirthwein AG (D)
- [IT] Beratung der arago AG (D) bei der Aufnahme von KKR & Co. LP (USA) als Minderheitsgesellschafter
- [AZ] Verkauf der Anteile der WMK-Gruppe an eine Orlando Beteiligungsgesellschaft (D)
- [AZ/IS] Verkauf der Anteile der Fomel D-Gruppe an die Deutsche Beteiligungs AG (D)
- [HA] Beratung bei der Übernahme von Standorten der Sport Fink durch die Intersport eG (D)
- [EC] Verkauf der Netrada Payment GmbH an die WireCard AG (D)
- [IP] Verkauf der Cera Systems GmbH (D) durch Seves S.p.A. (ITA) an die Samson AG (D)
- [IP] Verkauf der Saxonia EuroCoin (D) durch D Nick Holding plc. (UK) an die Mint of Finland Ltd. (FIN)
- [LS] Verkauf der IEP GmbH (D) an die NYSE-notierte Cambrex Corporation (USA) [Chemicals]
- [KG] Verkauf der Business Unit Babykost der De-Vau-Ge Gruppe an Sunval Nahrungsmittel GmbH (D)

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 / Special Situations
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	6 Partner und 30 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 20 Mio. bis EUR 1 Mrd. in den Bereichen:

- Unternehmenskäufe und –verkäufe (M&A)
- Finanzierungsberatung (Debt Advisory)
- M&A in Sondersituationen (Special Situations)

Seit mehr als 16 Jahren bietet Clearwater International in Deutschland mittelständischen Unternehmen, Konzernen, Private Equity Gesellschaften und dem Öffentlichen Sektor unabhängige M&A- und Finanzierungsberatung. Mit einem Team von über 200 erfahrenen Mitarbeitern an 15 Standorten in neun Ländern verzeichnet Clearwater International bisher mehr als 1.360 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen in 31 Ländern mit einem Gesamtwert von mehr als 56 Milliarden Euro. Die Branchenkompetenz von Clearwater International umfasst zehn Sektoren: Automotive, Business Services, Consumer, Energy & Utilities, Food & Beverage, Financial Services, Healthcare, Industrials & Chemicals, Real Estate und TMT. Darüber hinaus verfügt Clearwater International über spezielles Know-how bei der Beratung von Unternehmen in Sondersituationen („Special Situations“).

Referenztransaktionen:

Refinanzierung der Trumpf GbmH & Co. KG, Verkauf der mediafinanz AG an Avedon Capital, Verkauf von Merz Dental an Shofu (Japan), Fusion von X-Label mit der RAKO Group und Baumgarten (Brasilien), 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, strategischer Zusammenschluss der Landbell Gruppe mit der britischen DHL Supply Chain, 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 Finoba an Automotive Engineering Corp. (Sinomach Group, China), 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 SurTec an Freudenberg, Erwerb der Thüga durch KOM9 Konsortium, Erwerb von VAG durch Halder, strategische Allianz von SELIT und SELIT-TEC mit NMC International (Belgien), Erwerb von DEUTZ Power Systems durch 3i, Erwerb von Azelis durch 3i, 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 Schätzmüller, Dr. Heinrich Kerstien



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, Cosmeceuticals, 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, 35 Mitarbeiter
Niederlassungen:	München, Nürnberg, Leipzig, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Die Concentro Management AG ist eine mittelstandsorientierte Beratungsgesellschaft mit den Schwerpunkten M&A-Beratung, vorwiegend in Umbruchsituationen, Restrukturierungsberatung und Unternehmenssteuerung. Mit fünf Partnern und 35 Mitarbeitern an vier Standorten in Deutschland arbeitet Concentro umsatzungs- und erfolgsorientiert. Ziel ist es, durch eine individuelle Beratungsleistung Mehrwert für den Kunden zu generieren. Seit 2006 hat Concentro mehr als 202 Unternehmens-transaktionen 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 Nachfolgekonnstellationen 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.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.concentro.de

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf von Burkhardt Kunststofftechnik GmbH an Pearl Stream S.A.
 - Verkauf von I2s GmbH an Amphenol Corporation
 - Verkauf von KML Miller GmbH an ein Joint-Venture aus Herrenknecht AG und Siac-Lochmann AG
 - Verkauf von Gastrando GmbH an Gastro Hero GmbH
 - Verkauf von Handschuhmacher Feinkost GmbH & Co. KG an Hagen Feinkost GmbH
 - Verkauf von KvL Industrie-Elektronik GmbH an Phoenix Contact GmbH & Co. KG
-

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 Sqaire 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



Branche:	Corporate Finance/M&A Advisory
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	8 Geschäftsführer, ca. 30 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, Familiy 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 (264.000 Deloitte Mitarbeiter weltweit, davon ca. 2.000 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:

- Weber-Hydraulik beim Verkauf von HYCO Canada und HYCO Alabama an Montanhydraulik
- die Gesellschafter von Data Center Group beim Verkauf einer Minderheit an MVV Energie
- dtms/ Paragon Partners beim Verkauf von atms an BK Invest
- Yum! beim Verkauf der eigenen Pizza Hut Restaurants (Deutschland) sowie beim Abschluss eines Master Franchise Agreements mit AmRest
- Werhahn beim Verkauf von Diamant an Puratos
- die Gesellschafter von Labor Staber beim Verkauf ihrer Anteile an Sonic Healthcare
- ARAG beim Verkauf von 92% der Anteile an ARAG Lebensversicherungen an Frankfurter Leben
- EAA beim Verkauf von Portfolio Advisers an Mountstreet
- die Gesellschafter von Fischer Surface beim Verkauf ihrer Anteile an Deutsche Private Equity

Buyside M&A Advisor für:

- Denso bei der Kapitalbeteiligung an Maas Global
- Telefonica Deutschland beim Kauf von Minodes
- GENUI beim Kauf von Cherry von ZF Friedrichshafen

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)
- Philipp Leuschner (pleuschner@deloitte.de)
- Reiner Schwenk (rschwenk@deloitte.de)
- Christoph Westphal (cwestphal@deloitte.de)
- Robert Clausen (rlclausen@deloitte.de)
- Moritz Freiherr Schenck (mschenck@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 Industrie-unternehmen, 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 Identifikation und 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 – detaillierte Marktkenntnisse, 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 Freymark (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

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:	120 Partner, 1.300 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 sowie eine hervorragende Expertise in einer Vielzahl von Branchen.

Im Bereich Corporate Finance decken wir das gesamte Spektrum der Unternehmensfinanzierung ab – angefangen bei der Analyse der Kapitalstruktur über die Entwicklung von Finanzierungskonzepten bis hin zur Kapitalbeschaffung. Darüber hinaus beraten wir bei Kauf- und Verkaufsprozessen (M&A-Projekte) sowie bei strategischen Allianzen – von A wie Anbahnung bis Z wie Zusammenführung zweier Unternehmen. Ergänzend führen wir bei Transaktionsprozessen Due-Diligence-Prüfungen durch. Wir beantworten strategische Fragen rund um die Transaktion. Nach dem Closing ist für uns nicht Schluss, sondern wir begleiten außerdem den Integrationsprozess. Auch in besonders kritischen Fällen stehen wir unseren Kunden zur Seite: So begleiten wir auch Transaktionen in Krisen- und insolvenznahen Situationen (Distressed M&A).

Fundierte fachliche Kompetenz und langjährige Erfahrung prägen dabei unseren etablierten Beratungsansatz. Mehr als 90 Corporate-Finance-Spezialisten in interdisziplinär besetzten Teams stehen Ihnen an 15 Standorten bundesweit zur Seite. Qualitativ hochwertige Beratungsergebnisse und effiziente Projekte stellen wir durch die kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter sicher.

Zu unseren Mandanten zählen sowohl mittelständische, als auch große international agierende Unternehmen, Private-Equity-Gesellschaften sowie Family Offices. Mit unserem weltweiten Netzwerk Nexia International begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen.

Unsere Leistungen im Überblick:

- 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
- Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen
- Vendor Assistance zur Transaktionsvorbereitung (z. B. Financial Fact Book)
- Begleitung von externen Unternehmensnachfolgen
- Verkauf aus der Insolvenz und in Krisenfällen (Distressed M&A)
- Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen

Ebner Stolz

Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart, Telefon: + 49 7 11 20 49-0, Fax : + 49 7 11 20 49-1125

Ansprechpartner:

Michael Euchner, E-Mail: michael.euchner@ebnerstolz.de

Armand von Alberti, E-Mail: armand.vonalberti@ebnerstolz.de

Markus Schmal, E-Mail: markus.schmal@ebnerstolz.de

Dr. Nils Mengen, E-Mail: nils.mengen@ebnerstolz.de

Prof. Dr. Heiko Aurenz, E-Mail: heiko.aurenz@ebnerstolz.de

Claus Buhmann, E-Mail: claus.buhmann@ebnerstolz.de

Expert:ise

Die M&A-Spezialisten

Branche: Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 2009
Standort: Hamburg

Unternehmensprofil:

Die Expert:ise GmbH ist ein inhabergeführtes unabhängiges 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

Ausgesuchte Referenztransaktionen:

- Bishop-Productions | Bewegtbild-Produktion, Hamburg
 - Digimondo GmbH | Internet-Dienstleister, Hamburg
 - SNT Deutschland AG | Contact-Center-Dienstleister, Hessen
 - T-Systems DDM GmbH | Informations- und Kommunikationstechnik, Baden-Württemberg
 - HOCHTIEF Hamburg GmbH | Hochbau, Hamburg
 - GROTH Management Beteiligungs GbR | Komplettanbieter für Bauen, Norddeutschland
 - 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, 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, Web: www.expertise.de

Geschäftsführung: Jochen Wittke



Branche:	Corporate Finance-Beratung / Investment Banking
Gründungsjahr:	1986 (Altium Capital) / 2007 (GCA Savvian) / Fusion 2016
Mitarbeiterzahl:	>380
Niederlassungen:	München • Frankfurt/Main • Zürich • London • Mailand • Manchester • Mumbai • Neu-Delhi • 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 fünfzehn Standorten mehr als 300 Corporate Finance-Experten in den M&A-Kernmärkten Europa, USA und Asien. Im deutschsprachigen Raum arbeiten rund 50 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, Restrukturierungen und Debt Advisory.

GCA Altium verfügt über umfassende Expertise in den Branchen Technologie, Internet, Konsumgüter, Gesundheit, Industrie und Business Services. GCA Altium versteht sich als vertrauenswürdiger, 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 weltweit mehr als 350 Transaktionen begleitet, davon 185 in Europa. 104 dieser europäischen Deals wurden in der DACH-Region abgeschlossen. Dazu zählten unter anderem:

- Verkauf eines Mehrheitsanteils am Uhrenhersteller Breitling an CVC (Beratung von Breitling)
- Strategische Partnerschaft des digitalen Kfz-Schaden- & Wartungsabwicklungsdienstleisters ControlExpert mit General Atlantic (Beratung der Anteilseigner von ControlExpert)
- Verkauf des Reisedatendienstleisters OAG (Official Airline Guide) durch AXIO an Vitruvian (Beratung von AXIO)
- Verkauf eines Minderheitsanteils am Online-Job-Portal-Betreiber Pracuj Group an TCV (Beratung von Pracuj Group, zusammen mit Trigon Investment Banking)
- Verkauf des Commerce-Geschäfts für Erlebnisgeschenke von Jochen Schweizer an ProSiebenSat.1 Group (Beratung von Jochen Schweizer)
- Verkauf der Umzugsplattform MOVU an Baloise (Beratung von MOVU)
- Verkauf der Jobbörse univativ durch Odewald KMU an Triton (Beratung Odewald KMU/Gründer)
- Verkauf des Gestenerkennungs-Softwareunternehmens gestigon an Valeo S.A. (Beratung von gestigon)
- Verkauf des B2B-Marktplatzes Wer liefert was durch Paragon Partners an Capvis Equity Partners (Beratung von Paragon Partners)
- Verkauf des Sneaker und Basketball Online-Shops KICKZ an Zalando (Beratung von KICKZ)
- Verkauf des Geschäftsbereichs Reifen und Autotechnik der Reiff-Gruppe an European Tyres Distribution (Bain Capital) (Beratung von REIFF)

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, Industriellenfamilien, Fördermittelgebern 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-Finanzierung/Start-up-Finanzierung
- Wachstumsfinanzierung
- Mergers & Acquisitions (Firmen-Käufe/-Verkäufe)
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-out/Buy-in (MBO/MBI)

Das Beratungs-Portfolio umfasst:

- Unternehmensanalyse
- Business Planung
- Investorenansprache (Zugang zu über 1.500 internationalen Investoren)
- Projektmanagement Due-Diligence
- Post-Merger-Integration

Referenz-Transaktionen:

- Für einen Mandanten konnte GVM eine attraktive Beteiligung einer Industriellenfamilie 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:	1/3
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 10 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
- Verkauf eines Stanzbetriebes in NRW an eine strategische Unternehmensgruppe
- Vermittlung einer 70%igen Beteiligung aus dem Bereich Elektronik
- 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

Nürnberger 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

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 Unternehmens-transaktion. 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 Unternehmens-phasen (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 international tätige Managementberatung mit Fokus auf Market Strategy, Sales, Pricing sowie Market und Customer Insights. Wir begleiten Private Equity Gesellschaften und Unternehmen bei marktstrategischen Fragestellungen entlang des gesamten Beteiligungsprozesses.

Homburg & Partner wurde im Jahre 1997 vom renommierten Marketingexperten Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg gegründet. Seither wurde sowohl die Anzahl an Beratern, als auch der Umsatz jährlich um circa 20 Prozent gesteigert. Qualität und Kontinuität bilden die grundlegenden Eckpfeiler unseres Erfolgs: Im Jahr 2017 wurden wir wiederholt zum „Top Consultant“ in der Kategorie „Management-beratungen“ im Rahmen einer wissenschaftlich fundierten Kundenstudie der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung gewählt. Darüber hinaus zeichnete uns in 2016 die Wirtschafts-Woche, eine der führenden deutschen Wirtschaftszeitschriften, zur „Best of Consulting“-Beratung in der Kategorie „Marketing und Sales“ aus.

Im Kompetenzzentrum Private Equity verknüpfen wir unsere Methoden- und Branchenexpertise. Wir verstehen einerseits die Anforderungen von Finanzinvestoren und Fremdkapitalgebern hinsichtlich Marktanalysen und Due Diligence und bieten andererseits durch unsere umfangreiche Expertise in sieben Branchen ein breites Fundament an Branchenverständnis und Know-how. Wir arbeiten in interdisziplinären Teams und begleiten Private Equity Gesellschaften entlang des gesamten Beteiligungsprozesses bis hin zu einem profitablen Exit.

Unser Leistungsportfolio im Überblick:

- Market Screening & Target Identification
 - Market Red Flag Analysen
 - Commercial Due Diligence
 - Markt- & Wachstumsstrategien
 - Operational Excellence in Marketing, Vertrieb & 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)



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 mehr als 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). Mit 28 Jahren Geschäftstätigkeit in der Branche gehört die HT FINANZ 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 Attendorf
- 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 elexis AG
- Verkauf der Robotron Corporation (USA) an Skien, Norwegen
- Kauf der Gabo System Engineering für VIEGA in Attendorf
- 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 Attendorf
- 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, 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 2 Mio. bis EUR 20 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:	25 (Berlin), 80 (weltweit)
Standorte:	Berlin, Shanghai, Mumbai, New York City, San Francisco, Singapur, Istanbul, Tunis, Stuttgart
Industrie-Fokus:	Internet und Technologie (insb. Adtech, Data, Fintech, Hardware, Health, Industry 4.0, IoT, Kryptotech, Marketplace, Mobility, SaaS)
Transaktionsgröße:	€ 10 Mio. - € 250 Mio.
Services:	(1) M&A, (2) Finanzierungen, (3) Principal Investments

Unternehmensprofil:

IEG – Investment Banking Group ist eine führende, globale Investment Banking Boutique mit dem Fokus auf die Industriegruppen Internet, Technology und Services. Mit 9 lokal verankerten, internationalen Stand-orten in allen wichtigen Wachstumsregionen ist die IEG – Investment Banking Group ein Transaktions-partner für Wachstumsunternehmen bis hin zu internationalen Konzernen für die Bereiche Mergers & Acquisitions, Finanzierung und Principal Investments.

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:

- evania video (Verkauf an MCP)
- TrustYou (Verkauf an Recruit Holdings)
- Kapaza (Verkauf ausgewählter Assets an Marktplaats.nl)
- figo (Serie B durch u.a. DB1 Ventures, dem Investmentvehikel der Deutsche Börse Gruppe)
- Würth Elektronik eiSos Gruppe (Übernahme von Amber Wireless)
- Thalia (Verkauf an Investor Konsortium)
- trommsdorff + drüner (Verkauf an Reply)
- Auctionata (Merger mit Paddle8)
- payleven (Merger mit SumUp)
- payleven (Wachstumsfinanzierung)
- Würth Elektronik eiSos Gruppe (Kauf von Büchele)
- Barzahlen.de/ Cash Payment Solutions GmbH (Wachstumsfinanzierung)
- Motor-Talk (Verkauf an mobile.de, Teil von eBay Inc.)

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, Dr. Björn B. Schmidt

IMAP

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1973
Geschäftsvolumen:	ca. 200 Transaktionen jährlich mit rd. 10 Mrd. US-\$ 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 Nachfolgereglungen für typisch mittelständische Unternehmen oder von Exit-Strategien von Finanzinvestoren sowie die Umsetzung von strategischen Akquisitionen 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, Henning Graw, Hans-Hasso Kersten,
Dr. Joachim Koch, Manfred Moll, Prof. Dr. rer. pol. Christian Timmreck

in rebus

corporate finance

Branche:	Corporate Finance / M&A
Gründungsjahr:	2012
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 Partner
Niederlassungen:	Berlin



Unternehmensprofil:

in rebus corporate finance greift als unabhängige, eigentümergeführte Beratungsgesellschaft auf internationale operative Erfahrung in den Branchen Sport, IT/Telekommunikation sowie Medien/Verlagswesen zurück und konzentriert sich auf die Begleitung rasch wachsender Technologie- und kleiner/mittlerer Unternehmen bei Transaktionen in den folgenden Situationen:

- M&A: Unternehmenskäufe & -verkäufe, Nachfolgeregelungen
- Unternehmensfinanzierungen mit Schwerpunkt Eigenkapital und Mezzanine

Kunden von in rebus corporate finance sind einerseits Frühphasenunternehmen, die ihre Series A, B oder C Finanzierungsrunde planen, andererseits etablierte kleine und mittlere Unternehmen aus dem mittelständischen Bereich mit Umsätzen bis EUR 50 Mio., die mezzanine Finanzierungen oder einen Private Equity Partner in Betracht ziehen und beide Kundengruppen beim EXIT/Unternehmensverkauf.

in rebus corporate finance agiert stets als Projektmanager von Analyse/Unterlagenerstellung, über Unterstützung bei Unternehmensbewertungen, Ansprache von/Verhandlungen mit Finanzierungspartnern und Käufern bis zum Abschluss der Transaktion.

in rebus corporate finance berät Branchen-übergreifend mit Ausnahme des Biotech/Life Science Sektors und unterstützte bereits erfolgreich Unternehmen aus so heterogenen Bereichen wie E-Commerce, B2B SaaS und dem produzierenden Gewerbe.

Referenztransaktionen:

- Verkauf von Green Cup Coffee durch mymuesli
- Venture Capital Finanzierung der AX Semantics durch die Verlage NWZ, Augsburgener Allgemeine/pd ventures und Müller Medien
- Venture Capital Finanzierung von TreasureHunt durch die Gauselmann Gruppe
- Wachstumsfinanzierung der Barfer's Wellfood durch BE Beteiligungen

in rebus corporate finance GmbH

Stralauer Allee 2a, D – 10245 Berlin

Tel: +49 (0) 30 204 59 749 Fax: +49 (0) 688 18 896

Internet: <http://www.inrebus.de>, E-Mail: peter.guggi@inrebus.de

Management/Partner:

Peter Guggi



Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Branche: Finanz- und Wirtschaftsberatung
Gründungsjahr: 1978
Anzahl Partner/Teamgröße: 30
Niederlassungen: Meinerzhagen, Berlin, Detmold, 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 • Unternehmenskauf • Unternehmensverkauf
- Management-Buy-In/Management-Buy-Out
- Fusionen und Verschmelzungen • Strategische Partnerschaften

Financial Advisory

- Beschaffung von Eigenkapital, eigenkapitalähnlichen Mitteln und Fremdkapital
- Überprüfung und Strukturierung der gesamten Unternehmensfinanzierung

Vermögenscontrolling

- Vermögensstrukturierung • Portfolio- und Performance-Controlling • Portfolio-Reporting

Referenztransaktionen:

- Verkauf LONG-TIME-LINER Conture Make-up GmbH, München
 - Verkauf Kobek Siebdruck GmbH & Co. KG, Traunreut
 - Verkauf/MBI PARICO COSMETICS GMBH, Dorsten
 - Kauf Dahlhausen Holding AG, Köln
-

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



Branche:	Mergers & Acquisitions / Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	19 / 38
Standorte (rechtl.selbständig):	Berlin, Bremen (4 x), Essen, Frankfurt am Main, Graz (AT), Hamburg (2x), Hannover, Köln, Krefeld, Luzern (CH), Magdeburg, Memmingen, München, Osnabrück, Regensburg, Salzburg (AT), Schwerin, Stuttgart, Weimar und Wien (AT)

Unternehmensprofil:

Das Team von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – hat sich in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf die Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen 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 2.500 geprüfte und qualifizierte Kaufinteressenten.

K.E.R.N begleitet im Schwerpunkt den verkaufsinteressierten Unternehmer von der ersten Stunde bis zur Übergabe seines Lebenswerkes in neue Hände.

- Unternehmensbewertung
- Verkaufs- oder Kaufstrategie / -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 in der DACH-Region 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 – (alle Standorte sind rechtlich selbständig)

Unternehmensverkauf, Generationswechsel, Unternehmenskauf

Berlin, Bremen (4x), Essen, Frankfurt am Main, Graz (AT), Hamburg (2x), Hannover, Köln, Krefeld, Luzern (CH), Magdeburg, Memmingen, München, Osnabrück, Regensburg, Salzburg (AT) Schwerin, Stuttgart, Weimar und Wien (AT).

Zentrale: 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, Kerstin Bardua, Ingo Claus, Thomas Dörr, Dr. Tilman Eckert, Petra Fischer, Michael Feier, Holger Habermann, Ralf Harrie, Norbert Lang, Klaus-Christian Knuffmann, Nils Koerber, Karl Rehfuß, Holger Reichert, Dr. Hanjo Schriegel und Johannes Wolters



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 inter-nationalen 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
 - Verkauf der baramundi software AG an die WITTENSTEIN SE
-

Kloepfel Corporate Finance GmbH

Rundfunkplatz 2
80355 München
Deutschland
info@kloepfel-cf.com
www.kloepfel-cf.com

Member of Kloepfel Group



www.kloepfel-group.com



Branche:	Strategieberatung
Gründungsjahr:	1983
Anzahl Partner/Teamgröße:	ca. 1.200 Mitarbeiter weltweit, in Deutschland ca. 40 Mitarbeiter
Niederlassungen:	20 Standorte weltweit, in Deutschland: München

Unternehmensprofil:

L.E.K. Consulting ist eine international führende Strategieberatung mit 20 Büros, ca. 1.200 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 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 führt dazu, dass mehr als 90% unserer Engagements von Stammkunden oder über Empfehlungen kommen.

Auszeichnungen:

L.E.K. Consulting ist ein marktführender Anbieter von Commercial und Vendor Due Diligence Leistungen in Europa. 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, Tobias Kösters, Christian Seiffert



Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	1999
Vorstände/Teamgröße:	2 / 65 in Deutschland und 450 weltweit
Niederlassungen:	Frankfurt am Main , Amsterdam, Chicago, Dallas, London, Los Angeles, Madrid, Mailand, Moskau, Mumbai, München, New York, Paris, Peking, San Francisco, 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 Übernahmen, Kapitalbeschaffung (Debt Advisory), Restrukturierungen 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, Finanzinstitute, HealthCare, Investitionsgüter/Maschinenbau, Handel/Konsumgüter, Transport/Logistik, Technologie.

Ausgewählte Referenztransaktionen in 2017 (Januar – September)

- Verkauf von ITK Engineering (D) an Bosch (D) – 2017
- Verkauf von Romaco (D) für DB AG an TRUKING Technology (China) – 2017
- Verkauf von LEONI Electrical Application (D) an BizLink (Taiwan) – 2017
- Verkauf von Schekolin (CH) an Siegwerk Druckfarben (D) – 2017
- Verkauf des Verlags DAS BESTE (D) für Reader's Digest an CIL Inversiones (ES) – 2017
- Verkauf von Anti-Germ (D) für Paragon an HYPRED (F) – 2017
- Verkauf von Conet (D) an H.I.G. Europe (UK) – 2017
- Verkauf von Synaix (D) an Cancom (D) – 2017
- Verkauf von HASA (D) an Freiburger (D) – 2017
- Verkauf von SpieleMax (D) an Palero (D) – 2017
- Verkauf von Bilfinger Hafencbau (D) an Depenbrock (D) – 2017
- Verkauf von van Eupen Logistik (D) an Grupo Sesé (ES) – 2017
- Verkauf von Gess Group (D) an JR Holding (D) – 2017
- Verkauf von EuroAvionics (D) an Hensoldt (D) – 2017
- Verkauf von Cotesa (D) an AT&M (China) – 2017

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:	15
Standorte:	Ulm, München, Neu-Ulm, Eschborn, Osnabrück; Stettin (PL)
Transaktionsvolumen:	3 Mio. - 150 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, regional wie international 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.

Publikation: Dr. Hartmut Schneider, Nachfolger gesucht – Wie Sie Ihre Unternehmensnachfolge aktiv gestalten, 2017, www.schaeffer-poeschel.de/shop

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, Prof. Dr. Daniel Schallmo, Thomas Bauer, Reinhard Häusler, Klaus Wende, Gangolf Walter, Dr. Franz Möller, Joachim Reinhart, Roman Hoffmann, Dong Seung Kim, Dr. Jimin He, Kathrin Zapasnik-Schneider, Michel Schütz, Stephan Werhahn, 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).

MARKUS Partners ist Mitglied in der Vereinigung Deutscher M&A-Berater.

Beispiele jüngerer Transaktionen:

- Die DIK Deutsche Industriekapital GmbH, Berlin, hat die HTT energy GmbH, Herford, im Rahmen einer Restrukturierung übernommen. MARKUS Partners hat den Käufer beraten.
 - Die Gesellschafter eines Unternehmens aus dem Healthcare-Bereich haben ihre Anteile an einen Beteiligungsinvestor aus dem deutschsprachigen Raum verkauft. MARKUS Partners hat die Verkäufer exklusiv beraten.
 - Die Gesellschafter der Wilhelm Schwenker GmbH & Co. KG mit Sitz in Minden haben ihre Anteile an die in Köln ansässige Hans Hess Autoteile GmbH, ein Tochterunternehmen der Hess-Gruppe, verkauft. MARKUS Partners hat die Verkäufer exklusiv 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, Mendon, 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.
-

MARKUS Corporate Finance GmbH

Guiollettstraße 54, D - 60325 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 17 28 99 - 0, Fax: +49 (0)69 17 28 99 - 22
Internet: www.markuspartners.de, 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



Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1953
Anzahl Vorstände/Teamgröße:	4/30
Niederlassungen:	Hamburg, Frankfurt, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Mit mehr als 3.000 betreuten Mandaten aus über 60 Jahren Geschäftstätigkeit ist die Oaklins Angermann AG (Oaklins Germany) das älteste und erfahrenste deutsche Beratungsunternehmen für Unternehmenskäufe und -verkäufe im gehobenen Mittelstand. Von den Standorten Hamburg, Frankfurt und Stuttgart aus beraten wir mit 30 Mitarbeitern Mandanten in ganz Deutschland und dem Ausland.

Oaklins Germany ist das exklusive deutsche Team von Oaklins International Inc. Die 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. Wir vertreten die Interessen unserer Mandanten in allen wichtigen Finanzmetropolen der Welt und beraten bei Unternehmensverkäufen und -käufen, bei der Nachfolgeplanung und bei der Umsetzung von Expansionsstrategien.

Innerhalb Oaklins haben sich unsere Branchenexperten zu 15 Industriegruppen zusammengeschlossen, um ihre Marktexpertise zu bündeln und Industriekontakte zu teilen. Wir verfügen über besondere Expertise in der Automobilindustrie, (Finanz-) Dienstleistungsindustrie, Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Logistikindustrie, Handel und Konsumgüterindustrie, Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie, in der Bauwirtschaft, im Engineeringsektor, in der Energiewirtschaft, im Healthcaressektor, im Maschinen- und Anlagenbau, in der Immobilienwirtschaft und im Bereich TMT (Technologie, Medien, Telekommunikation).

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Begleitung der privaten Gesellschafter der Garz&Fricke GmbH, einem führenden Hersteller von Embedded Hard- und Software Lösungen in der DACH-Region, bei der Veräußerung der Gesellschaft an den Münchener Finanzinvestor Afinum Management GmbH
- Beratung der QuEST Global Engineering aus Singapur, einem der führenden globalen Ingenieurdienstleister, beim Erwerb des Münchener Automobiltechnik-Spezialisten DETECH Fahrzeugentwicklung GmbH & Co. KG
- Begleitung der Gesellschafter der USK Karl Utz Sondermaschinen GmbH bei der Veräußerung von 100 % ihrer Anteile an die Aumann AG, einem weltweit führenden Hersteller von innovativen Spezialmaschinen und automatisierten Fertigungslinien mit Fokus auf E-mobility
- Beratung bei der Übernahme des US-amerikanischen Unternehmens Five Lakes Automation, einem Spezialisten im Bereich automatisierte Produktionsprozesse in der Automobilindustrie, durch den Jenoptik-Konzern

Oaklins Angermann AG

Büro Hamburg: ABC-Straße 35 · 20354 Hamburg · Tel: +49 (0)40-34914-0 · Fax: +49 (0)40-34914149

Büro Stuttgart: Bolzstraße 3 · 70173 Stuttgart · Tel: +49 (0)711-22451512 · Fax: +49 (0)711-22451510

Büro Frankfurt: Guillolettstraße 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 ▪ Jan P. Hatje

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. jur. Torsten Angermann FRICS

PERLITZ STRATEGY GROUP

Branche:	Unternehmensberatung, Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Geschäftsführer/Teamgröße:	3 / 43
Niederlassungen:	Mannheim, weltweites Netzwerk

Unternehmensprofil:

Als international tätige Managementberatung mit Sitz in Mannheim berät die Perlitz Strategy Group (PSG) ihre Mandanten seit über 20 Jahren weltweit.

Unsere Beratungsteams verfügen über langjährige Erfahrung in der Automobilindustrie, dem Maschinenbau sowie der Metall-, Elektro- und 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 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 Dilligence 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:

- Kauf der Tristone Flowtech Gruppe (Automobilzulieferer)
 - Kauf der deutschen AMK Gruppe (Antriebs- und Steuerungstechnik)
 - Erwerb einer Minderheitsbeteiligung an der Schweizer Green Motion SA (Elektromobilität)
 - Kauf der österreichischen Austria Druckguss GmbH & Co. KG und ihrer Komplementärin (Automobilzulieferer – Aluguss)
 - Kauf der französischen Federal Mogul Sealing Systems SAS (Automobilzulieferer – Dichtungstechnik)
 - Beratung der Schmitter Group AG beim Kauf der deutschen Vincenz Wiederholt GmbH (Präzisionsstahlrohre)
 - Kauf der deutschen WEGU Holding GmbH (Automobilzulieferer – Schwingungstechnik)
 - Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der deutschen KACO GmbH + Co. KG (Automobilzulieferer – Dynamische Dichtungen)
-

Perlitz 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

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, Software 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 98

Internet: <http://www.pm-cf.com> • E-Mail: info@pm-cf.com

Geschäftsführung: Daniel Prinz, Maximilian Minderjahn

PFM

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, Maschinenbau, Automotive, Logistik, Luftfahrt, Handel, Medien, Telekom/IT und Verpackungsindustrie. 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 2017

- Verkauf des Schweizer IT-Dienstleisters Econis an die Renaissance Anlagengestaltung
 - Verkauf des Schweizer Autohauses Baschnagel an eine Gruppe von Privatinvestoren
 - Übernahme der Caravita Europe durch Warema
 - Unterstützung von Foampartner (Conzzeta Gruppe) beim Carve-Out und bei der Integration von Otto Bock Kunststoff
 - Unterstützung von zwei Kapitalerhöhungen beim Spezialtextilunternehmen Climatex
 - Unterstützung der Wachstumsfinanzierung des HAM-LOG-Gruppe
 - Unterstützung der SMB Schwede, einem Verpackungsmaschinenhersteller, beim Verkauf an Signode
 - Unterstützung des Oberflächentechnik-Konzerns OC Oerlikon bei der Übernahme eines Unternehmens in Schweden
 - M&A-Unterstützung für einen führenden Automobilzulieferkonzern (Tier 1)
 - Mitwirkung im Aufsichtsrat von zwei Industrieunternehmungen im Bereich Maschinenbau und Photonics
-

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 36 30

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, Teun de Ven, Bernd Geisenberger, Rainer Wieser

RAYMOND JAMES®

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Managing Directors:	14
Teamgröße:	>50
Niederlassungen:	München, Frankfurt, London (Europa) - Headquarter: St Petersburg (USA)

Unternehmensprofil:

Das Raymond James European Advisory Team berät seit über 25 Jahren mittelständische Unternehmen, Konzerne und Private-Equity-Häuser bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Das Beratungsangebot umfasst Mergers & Acquisitions, Finanzierungen, Restrukturierungen und Secondaries. Wir vertreten ausschließlich die Interessen unserer Mandanten in allen Phasen des Transaktionsprozesses – von der Definition der strategischen Ziele über die Verhandlung der finanziellen Konditionen bis zum Abschluss der Transaktion. Raymond James hat dezidierte Teams, die sich auf folgende Sektoren fokussieren: Technology & Services, Industrials, Health Care sowie Consumer & Retail. Raymond James European Advisory ging im Juni 2016 aus der Übernahme von Mummert & Company Corporate Finance GmbH durch das börsennotierte Fortune 500 Raymond James Financial Inc. hervor. Innerhalb der Gruppe gehört das in München, Frankfurt sowie London ansässige Beraterteam zum Geschäftsbereich Investment Banking. Mit über 350 M&A-Beratern zählt Raymond James Investment Banking in den USA bereits zu den Marktführern und wurde 2016 als „Investment Banking Firm of the Year“ (The M&A Advisor) sowie „USA Middle Market M&A Investment Bank of the Year“ (Global M&A Network) ausgezeichnet.

Referenz-Transaktionen European Advisory 2017:

- Sell-Side: Beratung der DUBAG beim Verkauf von vier Portfolio Unternehmen in einer Secondary Portfolio Transaktion
- Sell-Side: Beratung der F24 AG bei der Veräußerung von Geschäftsanteilen an Armira
- Sell-Side: Beratung der SolidServision bei der Veräußerung an Accenture
- Sell-Side: Beratung von Alfahosting und dessen Management bei der Veräußerung an European Directories
- Sell-Side: Beratung der Anteilseigner der BHT Group beim Verkauf an Cantel Medical
- Buy-Side: Beratung der Hochland SE beim Erwerb von Franklin Foods
- Buy-Side: Beratung der chinesischen Nison-Group beim Erwerb von Anteilen an SieMatic
- Buy-Side: Beratung von Ardianb beim Erwerb von Anteilen an imes-icore
- Buy-Side: Beratung von Zalaris beim Erwerb von ROC Global Solution Consulting
- Buy-Side: Beratung von BC Partners beim Erwerb von PlusServer
- 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
raymondjames.com/europeanadvisory

Management:

Melville D. Mummert, Harald Maehrle, Dirk Liedtke, Monika Nickl, Pascal Schmidt, Philip Stein, Japhet Wuensch, Burkhard Weber, Dirk-Oliver Löffler, Konrad Hinkens, Stuart Sparkes, Joel Greenwood, Dominic Emery

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 160 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 LAMISTAH Production 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 strate-gische 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 erfolg-reich 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: legtmann@saxoequity.de

Geschäftsführer:

Dr. Sonja Legtmann, Peter Harter



Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1990
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 Partner, insgesamt 5 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 von Partnern ist seneca für die globalisierte Wirtschaftswelt gerüstet. Mit über 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 professionellen 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-, Metallbe- und verarbeitung
- Krankenhäuser, Fachkliniken, Medizinische Versorgungszentren (MVZ's)
- Senioren- und Pflegeheime
- Bauunternehmen
- TGA – Technische Gebäudeausstattung (HKLSE)
- Abfluss- und Kanalsanierung

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: Matthias Tröger

SIMON ♦ KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1985
Anzahl Partner/Teamgröße:	>90 / >1000
Niederlassungen:	Amsterdam, Atlanta, Barcelona, Bonn, Boston, Brüssel, Dubai, Frankfurt, Genf, Hamburg, Hong Kong, 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 1000 Mitarbeitern und 34 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 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 **Market 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



Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

Branche: M&A Beratung
Gründungsjahr: 2004
Büros: Mannheim, Frankfurt, Hamburg und Berlin

Unternehmensprofil:

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A) ist ein Unternehmen der **Steinbeis Gruppe** (www.steinbeis.de), eines der weltweit **führenden Dienstleistungsunternehmen** für **Beratung** und Technologieberatung ist. SCM&A ist eine renommierte 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 Mittelstandsmarkt etablieren wollen.

Aktuell sind **7 Partner** bei SCM&A, die über jahrzehntelange Erfahrung im Bereich M&A, Financial Services und Unternehmensberatung verfügen. Insgesamt wurden über **120 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, Martin G. Schmitt

Ansprechpartner:

Martin G. Schmitt, Geschäftsführender Gesellschafter, schmitt@steinbeis-finance.de, +49 172 713 2085
Michael Pels Leusden, Partner, pelsleusden@steinbeis-finance.de, +49 177 572 8860
Daniel Möhrke, Partner, moehrke@steinbeis-finance.de, +49 172 7342287



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 Finanzierungsgeschäfts 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), Wolrad Claudy (NL München)

Partner: Christoph Bergdolt, Andreas Buchner, Michael Drettmann, Peter Folle, Markolf Heimann, Erhard Hoff, Wolfgang Rentmeister, Peter Röder, Dr. Markus A. Zoller



WESTFALENFINANZ

Mergers & Acquisitions

Branche:	Mergers & Acquisitions für den Mittelstand
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner, 4 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.

- Erwerb des polnischen Zulieferers durch deutschen Metallverarbeiter (2017)
 - Erwerb der SHD Seniorenhilfe durch unseren MBI-Kandidaten (2017)
 - Bereinigung der Gesellschafterstruktur 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 Odewald KMU (2014)
 - Erwerb der Epsilon GmbH durch unseren MBI-Kandidaten (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

SOZIALISIERUNG 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 Unternehmens-transaktionen, 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 Projektablauf 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 das Verständnis des Geschäftsmodells immer im Mittelpunkt und bildet die Basis für die weitere Vorgehensweise. Unser Anspruch verpflichtet: Die Qualität unserer Dienstleistung soll einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswerts leisten.

Im Bereich von M&A-Transaktionen sind unsere Projekte in den letzten Jahren durch eine zunehmende Internationalisierung geprägt. Selbst bei kleineren und mittelgroßen Unternehmen ergeben sich bei einer internationalen Ansprache interessante zusätzliche Optionen. Wintergerst ist Mitglied der renommierten M&A-Organisation ICFG, die mit über 40 Büros in Europa, Asien und Amerika eine globale Unterstützung für internationale Unternehmenstransaktionen garantiert.

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 & Co. KG

Standort Stuttgart:	Standort Hamburg:
Augustenstraße 1, 70178 Stuttgart	Alter Wall 65, 20457 Hamburg
Telefon +49 (0) 711/69 98 55-0	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 kleine und 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), Gesundheitswirtschaft (Medizintechnik, Pharma), maritime Industrie, Automobilzulieferer, Dienstleistungen.

Transaktionsgröße € 5 Mio. – € 200 Mio.

Referenzen

- Beratung eines LifeScience-Start-up bei einer Series A-Finanzierungsrunde.
- Beratung eines deutschen mittelständischen Konzerns bei der Vorbereitung eines internationalen Akquisitionsvorhabens.
- Beratung eines mittelständischen Automobilzulieferers bei einer Outsourcing-Transaktion mit einem OEM.

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. €.

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 Schütz 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



PMG

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 der PMG Datenraum **innerhalb weniger Stunden eingerichtet** und Verkäufer und Bieter greifen dann jederzeit, weltweit auf Transaktions-unterlagen zu. Unser **effizientes Rechtemanagement** 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 im PMG Datenraum ähnelt dem Windows Explorer, so dass sich auch neue **Projektmitglieder sofort intuitiv zurechtfinden**. Sie benötigen keinerlei Plug-Ins oder Clients für die Nutzung des Datenraums. Eine kontinuierliche Multi-Faktor-Authentisierung macht **Passwörter überflüssig** – Sie benötigen nur Ihren Benutzernamen. Sie haben flexibel die Wahl, mit welchen Geräten Sie auf die Daten zugreifen möchten. Ein Internetzugang und Browser genügen. Zudem steht eine **App für den komfortablen, mobilen Zugang** auf alle Projektdaten zur Verfügung. 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. Der Datenraum trägt zudem die Gütesiegel „Software Made in Germany“, „Software Hosted in Germany“ und „Trusted Cloud“ des BMWi. Hosting, Entwicklung und Support erfolgen ausschließlich in Deutschland. Unser Rechenzentrum ist ISO 27001-zertifiziert. Unsere Software läuft zuverlässig mit einer garantierten Verfügbarkeit von 99,9 Prozent. Alle Aktionen werden **revisionssicher** gespeichert.

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 Reiningger

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 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 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 von Dr. Klaus Weigel im Corporate Finance-, Kapitalmarkt- und Private Equity-Geschäft hat die Board Xperts GmbH 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



Branche:	Personalberatung, spezialisiert auf die Vermittlung von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Partnerteams
Gründungsjahr:	2014
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 / 3
Bürostandort:	München (bundesweite Vermittlung)

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
- Bewerberauswahl mit Analyse-Profil durch Dr. jur. Detlefsen
- 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
- Business Coaching mit Frau Dr. jur. Detlefsen

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
jb@bp-personalberatung.de
www.bp-personalberatung.de



Branche:	Personalberatung, Interim Management, Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	1/20

Unternehmensprofil:

Die Management Angels GmbH vermittelt seit dem Jahr 2000 selbständige Führungskräfte in Projekte auf Zeit. Mit 20 Mitarbeitern an sechs Standorten (Hamburg, Frankfurt, Köln/Bonn, Nürnberg, Wien, Zug), über 1.300 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 der DACH-Region.

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: Thorsten Becker

**Rechtsanwälte / Steuerberater /
Wirtschaftsprüfer**



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1822 in London, seit 1997 in Deutschland
Teamgröße in Deutschland:	Über 70 Anwälte, darunter 20 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. Unser tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse der Mandanten und der Anspruch stets ausgezeichneten Service zu erbringen, haben die Kanzlei in sämtlichen Bereichen des Wirtschaftsrechts zum "Trusted Adviser" nationaler und globaler Unternehmen, Finanzinstitutionen und Regierungen gemacht. Unser Team umfasst herausragende Anwälte, die über das juristische Fachwissen, das Branchenwissen und das regionale Markt-Know-how verfügen, um Mandanten prägnant und zielführend zu beraten. 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 mehr als 380 Partnern und rund 1.200 Rechtsanwälten in 10 Zeitzonen sind wir jederzeit und überall in der Lage unsere Mandanten zu unterstützen.

In Deutschland ist Ashurst seit 1997 in Frankfurt/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 Kapitalmarkt-transaktionen 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:

- **Von DPE Deutsche Private Equity Management III GmbH beratene Fonds** bei dem Erwerb und der Finanzierung der Euro-Druckservice GmbH.
- **Von Equistone Partners beratene Fonds und ihr Portfoliounternehmen Vivonio Furniture GmbH** bei dem Erwerb und der Finanzierung der fm Büromöbel Franz Meyer GmbH & Co. KG.
- **Nord Holding** bei dem Verkauf der Wemas Absperrtechnik GmbH, einem führenden Hersteller von Straßenabsperrtechnik, an Gimv und das WEMAS-Management.
- **CapVest Partners** bei dem Erwerb des Medikamentenherstellers NextPharma.
- **Capvis Equity Partners** bei insgesamt sechs Akquisitionsfinanzierungen innerhalb weniger Monate, u. a. im Zusammenhang mit den Erwerben der Thermamax Gruppe, der Felss Gruppe, der ProXES Holding GmbH, der "Wer liefert Was GmbH", der Europages SA. Und der Hennecke Holding.
- **BNP Paribas und Credit Suisse** als finanzierende Banken des Bieter Apollo im Zusammenhang mit dem geplanten Erwerb der Baustoffproduzentin Xella.

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>

Kontakte Private Equity: Dr. Benedikt von Schorlemer, Holger Ebersberger, Dr. Bernd Egbers



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2012
Anzahl Partner/ Teamgröße in Deutschland:	4 Partner, 3 Associates
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:

AUSTMANN & PARTNER ist eine 2012 gegründete Boutique-Kanzlei in Düsseldorf, die sich auf ausgewählte Bereiche des Wirtschaftsrechts spezialisiert hat. Die Anwälte von AUSTMANN & PARTNER beraten auf höchstem fachlichem Niveau inhabergeprägte 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 von AUSTMANN & PARTNER 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 - 300 435 00, Fax: +49 (0) 211 - 300 435 99

Internet: www.austmannpartner.com

Management/Partner:

Partner: Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger, Dr. Norman Kulpa, Dr. Thomas Bunz

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 Anwalts-netzwerkes 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 Rucker Aerospace.

Weitere Schwerpunkte von BELMONT Legal sind das Handelsrecht, nationales und internationales Verfahrensrecht inkl. Schiedsverfahren, individuelles und kollektives Arbeitsrecht, Baurecht/Immobilien-recht, 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 (alternative Verwahrstelle)
- (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 Rücker 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 (schenkungswise 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 (Transaktionsaktionwert: 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:	Advisory, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	11 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • LEIPZIG • STUTTGART • BRESLAU • WARSCHAU

Unternehmensprofil:

BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 8 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:	900
Teamgröße in Deutschland:	5 Partner, 2 Of Counsel, 4 Counsel, 12 Associates
Büros:	Hamburg und Frankfurt (weltweit 26 Standorte)

Unternehmensprofil:

Bryan Cave LLP (www.bryancave.com) ist eine der führenden internationalen Rechtsanwaltskanzleien mit rund 900 Anwälten an 26 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 5 Partner, 2 Of Counsel, 4 Counsel und 12 Associates für Bryan Cave tätig.

Seit 2015 haben wir knapp 40 Private Equity bzw. Venture Capital bezogene Transaktionen in Deutschland beraten (einschließlich Add-Ons, Minderheiten, Finanzierungsrunden sowohl buy- wie auch sell-side). 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:	Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung
Gründungsjahr:	1966
Anzahl Partner/Teamgröße:	mehr als 160, davon mehr als 110 Professionals, davon mehr als 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 schon auf mehr als 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 Prectl, Stefan Reisert, Reinhard Schmid, Jürgen Schmidt, Dr. Justus Westerburg, Markus Wittmann, Prof. Dr. Christian Zwirner



Branche: Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate-Finance-Schwerpunkt
Teamgröße: 120 Partner, 1.300 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 sowie eine hervorragende Expertise in einer Vielzahl von Branchen.

Im Bereich Corporate Finance decken wir das gesamte Spektrum der Unternehmensfinanzierung ab – angefangen bei der Analyse der Kapitalstruktur über die Entwicklung von Finanzierungskonzepten bis hin zur Kapitalbeschaffung. Darüber hinaus beraten wir bei Kauf- und Verkaufsprozessen (M&A-Projekte) sowie bei strategischen Allianzen – von A wie Anbahnung bis Z wie Zusammenführung zweier Unternehmen. Ergänzend führen wir bei Transaktionsprozessen Due-Diligence-Prüfungen durch. Wir beantworten strategische Fragen rund um die Transaktion. Nach dem Closing ist für uns nicht Schluss, sondern wir begleiten außerdem den Integrationsprozess. Auch in besonders kritischen Fällen stehen wir unseren Kunden zur Seite: So begleiten wir auch Transaktionen in Krisen- und insolvenznahen Situationen (Distressed M&A).

Fundierte fachliche Kompetenz und langjährige Erfahrung prägen dabei unseren etablierten Beratungsansatz. Mehr als 90 Corporate-Finance-Spezialisten in interdisziplinär besetzten Teams stehen Ihnen an 15 Standorten bundesweit zur Seite. Qualitativ hochwertige Beratungsergebnisse und effiziente Projekte stellen wir durch die kontinuierliche fachliche und persönliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter sicher.

Zu unseren Mandanten zählen sowohl mittelständische, als auch große international agierende Unternehmen, Private-Equity-Gesellschaften sowie Family Offices. Mit unserem weltweiten Netzwerk Nexia International begleiten wir unsere Mandanten auch bei grenzüberschreitenden Transaktionen.

Unsere Leistungen im Überblick:

- 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
 - Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen
 - Vendor Assistance zur Transaktionsvorbereitung (z. B. Financial Fact Book)
 - Begleitung von externen Unternehmensnachfolgen
 - Verkauf aus der Insolvenz und in Krisenfällen (Distressed M&A)
 - Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen
-

Ebner Stolz

Kronenstraße 30, 70174 Stuttgart, Telefon: + 49 7 11 20 49-0, Fax : + 49 7 11 20 49-1125

Ansprechpartner:

Michael Euchner, E-Mail: michael.euchner@ebnerstolz.de

Armand von Alberti, E-Mail: armand.vonalberti@ebnerstolz.de

Markus Schmal, E-Mail: markus.schmal@ebnerstolz.de

Dr. Nils Mengen, E-Mail: nils.mengen@ebnerstolz.de

Prof. Dr. Heiko Aurenz, E-Mail: heiko.aurenz@ebnerstolz.de

Claus Buhmann, E-Mail: claus.buhmann@ebnerstolz.de



Branche:	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1919
Mitarbeiter:	9.400 Mitarbeiter in Deutschland und 247.570 weltweit
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Freiburg, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Ravensburg, Saarbrücken, Singen, Stuttgart, Villingen- 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 Markt-führern im Bereich der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Management-beratung und bietet vielfältige Leistungen innerhalb dieser Bereiche an.

Im Bereich Transaction Advisory Services arbeiten mehr als 900 Mitarbeiter in Deutschland und mehr als 9.000 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. 500 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 – *Konstanze Nardi* 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:	1926 (Freiburg), 1973 (Köln)
Anzahl Partner/Teamgröße:	85 Rechtsanwälte, davon 31 Partner
Standorte:	Deutschland: Köln, Freiburg, Frankfurt/Main, Alicante (Spanien), Brüssel (Belgien), Shanghai (VR China, in Kooperation mit EunaCon Law), São Paulo (Brasilien, in Kooperation mit Felsberg Advogados), Istanbul (Türkei, in Kooperation mit Moroglu Arseven)

Unternehmensprofil:

Friedrich Graf von Westphalen & Partner (FGvW) gehört zu den führenden unabhängigen Kanzleien in Deutschland. Rund 90 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.

Das Corporate/M&A-Team von FGvW um die Partner Gerhard Manz und Dr. Barbara Mayer begleitet Mandanten weltweit bei Unternehmenskäufen (private / public M&A), Joint Ventures in aller Welt, bei komplexen Umstrukturierungen, Hauptversammlungen sowie im Bereich der Unternehmensfinanzierung. Hinzu kommt die Begleitung internationaler Immobilientransaktionen durch die Real-Estate-Praxis.

Der Schwerpunkt der Corporate/M&A-Beratung von FGvW liegt im Mid-Cap-Bereich. In diesem Bereich zählt FGvW zu den führenden deutschen Kanzleien für Unternehmen aus dem In- und Ausland. Dieser Erfolg beruht auf dem besonders unternehmerischen Beratungsansatz von FGvW: Bei Mid-Cap-Transaktionen 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.

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. FGvW hat sich damit einen besonderen Ruf für grenzüberschreitende Mid-Cap-Transaktionen erarbeitet: Die Mandanten können weltweit aus einer Hand begleitet werden – von der Due-Diligence-Prüfung in verschiedenen Jurisdiktionen über Vertragsverhandlungen und Finanzierungen bis hin zu Fusionsanmeldungen in aller Welt.

Ausgewählte Referenzen:

- Getinge-Gruppe (Schweden) bei Übernahme der c.a.r.u.s. HMS GmbH
- Tiefkühlpizzaproduzent HASA beim Verkauf an Freiburger Lebensmittel, TG der Südzucker AG
- Investorengemeinschaft bei Übernahme von Aviation-Spezialist Röder Präzision GmbH
- Herder Verlag bei der Übernahme von Thalia
- AUSY (Frankreich) bei der Übernahme von verschiedenen IT-Unternehmen in Deutschland

Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB Rechtsanwälte

Agrippinawerft 24	Kaiser-Joseph-Straße 284	Kettenhofweg 1
Im Rheinauhafen, 50678 Köln	79098 Freiburg	60325 Frankfurt am Main
Tel: +49 22121807-0	Tel: +49 761 21808-0	Tel: +49 697191890-0
E-Mail: koeln@fgvw.de	E-Mail: freiburg@fgvw.de	E-Mail: frankfurt@fgvw.de

Internet: www.fgvw.de

Ansprechpartner Corporate/M&A:

Gerhard Manz (gerhard.manz@fgvw.de) – Dr. Barbara Mayer (barbara.mayer@fgvw.de) – Arnt Göppert (arnt.goepfert@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, Aufgang 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. Mirko Gründel (Corporate/VC, Leipzig)

Dr. Steffen Fritzsche (Corporate/VC, Berlin)

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1997
Anzahl Partner/Teamgröße:	54 Partner / 160 Anwälte gesamt
Niederlassungen:	BERLIN · FRANKFURT/MAIN · HAMBURG · HEIDELBERG · LUXEMBURG · MÜNCHEN

Unternehmensprofil:

GSK Stockmann 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 160 national und international renommierte Rechtsanwälte und Steuerberater an den Standorten Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Heidelberg, München und Luxemburg 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 und Projekten in Europa und Übersee und arbeiten dabei eng mit einem ausgewählten Kreis angesehener Partnerkanzleien im Ausland zusammen.

Referenztransaktionen:

- **Coparion:** Beratung in Bezug auf drei Venture Capital Investitionen in Startup-Unternehmen
 - **Cipio Partners GmbH:** Beratung bei der Gründung eines Koinvestitionsvehikels des Europäischen Investitionsfonds EIF zum Zwecke von Co-Investments mit Cipio
 - **EQT:** Beratung beim Verkauf der BSN Medical Group an Svenska Cellulosa (SCA)
 - **Markement GmbH:** Verkauf der Tradebyte Software GmbH an Zalando SE
 - **Visual IQ:** Beratung der Visual IQ beim Erwerb der Refined Labs GmbH
 - **Endeit Ventures:** Beratung von Endeit Ventures beim gemeinsamen Investment mit Bauer Ventures, Project A Ventures und Klöckner Capital in Contorion.
-

GSK STOCKMANN

München, Karl-Schornagl-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., München und Max Wilmanns, LL.M., Hamburg.



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 Bäumers Betriebshygiene 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 eCaptial 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 die Beratung von M&A-Transaktionen 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".

Die Schwerpunkte unserer Dienstleistungen im Bereich **Transaktionsberatung** liegen in der Beratung potentieller Eigen- und Fremdkapitalgeber (Financial Due Diligence, Tax Due Diligence, indikative Bewertung, Management des Akquisitionsprozesses) und in der Unterstützung bei Unternehmensverkäufen (Exit Readiness, Vendor Assistance, Vendor Due Diligence) und Refinanzierungen.

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.

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 StB Frank Sichau

LUTZ | ABEL

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1994 (München)
Anzahl Rechtsanwälte:	50
Teamgröße in Deutschland:	4 Partner, 2 Associates
Büros:	München, Hamburg, Stuttgart, Brüssel; Mitglied der Geneva Group International (GGI, kein Netzwerk nach § 319b HGB) mit weltweit 566 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 90, in den letzten fünf Jahren mehr als 200 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. KiKu Services GmbH, Pier7-Gruppe, Movilizer Holding GmbH, realzeit GmbH, Ganymed Pharmaceuticals AG, Impeo Software GmbH)
- Mehrere Aufsichtsratsmitglieder der HSH Beteiligungs Management GmbH wegen Privatisierungsverfahren HSH Nordbank AG
- Laufend MIG Fonds (rd. 22 Unternehmen im Portfolio; in 2017 Finanzierungsrunden u.a. bei KONUX Inc., Siltectra GmbH, LXP Group GmbH und NavVis GmbH)
- Laufend mehrere Family Offices bei Betreuung der Portfoliogesellschaften und bei mezzaninen Finanzierungen
- Thiocyn GmbH bei Serie A Finanzierungsrunde
- BayBG bei Investments und Exits in den Bereichen Venture Capital (z.B. tado GmbH, IDnow GmbH), Turnaround (z.B. ISOG Technology GmbH) und Unternehmensnachfolge
- anest-Gruppe bei ihrer Umstrukturierung
- unu GmbH bei Serie B Finanzierungsrunde mit Einsteig von Capnamic und FOUNDER.org Inc.

LUTZ | ABEL Rechtsanwälte

München | Brienner 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

McDermott Will & Emery

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: 43 Partner, 10 Counsel, 3 Of Counsel, 42 Associates

Unternehmensprofil:

McDermott Will & Emery ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.000 Rechtsanwälten an 19 Standorten. 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. und einem Standort in Köln 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 Private Equity-Fonds, mittelständische Unternehmen (Private Clients und Family Offices), institutionelle Investoren, Banken und 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 Law Offices und insbesondere mit unseren Kollegen in London, Paris, Brüssel und Mailand länderübergreifend eng zusammen. Die Teams sind mit verschiedenen Kulturen und mit vielen unterschiedlichen rechtlichen Ansätzen im globalen Marktumfeld vertraut. Im Bereich Private Equity gehören wir zu den führenden Rechtsberatern mit besonderem Fokus auf Mid-Cap Transaktionen. 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. Unabhängige juristische Fachverlage empfehlen unsere Kanzlei regelmäßig.

* Weltweite Standorte: Boston, Brüssel, Chicago, Dallas, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Houston, Köln, London, Los Angeles, Mailand, Miami, München, New York, Orange County, Paris, Seoul, Silicon Valley und Washington, D.C.

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), Michael Czesla (Frankfurt), Dr. Dirk Pohl (München)



NORTON ROSE FULBRIGHT

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1794 in London, in Deutschland seit 2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	<i>Private Equity-Team in Deutschland:</i> 8 Partner, 4 Of Counsel sowie diverse Associates
Standorte:	Mehr als 50 Standorte in Europa, den USA, Kanada, Lateinamerika, Asien, Australien, Afrika, im Nahen Osten und in Zentralasien, darunter London, Houston, New York, Toronto, Mexico-Stadt, Hongkong, Sydney und Johannesburg.

Unternehmensprofil:

Norton Rose Fulbright ist eine globale Wirtschaftskanzlei. Mit mehr als 4000 Rechtsanwälten an weltweit über 50 Standorten in Europa, den USA, Kanada, Lateinamerika, Asien, Australien, Afrika, im Nahen Osten und in Zentralasien beraten wir führende national wie auch international tätige Unternehmen. Unser deutsches Private Equity und Venture Capital-Team ist Teil unserer Corporate und M&A Praxis, die insgesamt mehr als 60 Anwälte in Deutschland und 1000 Anwälte weltweit umfasst.

Wir beraten zahlreiche Buyout-, Mezzanine- und Venture Fonds, Unternehmer sowie Business Angels im Rahmen komplexer Unternehmenstransaktionen. Mit Standorten in allen wichtigen Handelszentren der Welt, sind wir in der Lage eine wirklich globale, rechtliche und steuerrechtliche Beratung zu gewährleisten.

Wir vertreten Mandanten insbesondere in unseren Branchenschwerpunkten Financial Institutions, Energy, Infrastructure/Mining and Commodities, Transport, Technology and Innovation sowie Life Sciences and Healthcare. Durch unsere umfassende Erfahrung über Markttrends sowie deren Herausforderungen und Player bieten wir unseren Mandanten eine integrierte, grenzüberschreitende und innovative Beratung – maßgeschneidert auf die jeweiligen Bedürfnisse.

Ausgewählte Referenzen:

- Beratung des Perusa Partners Fund beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Schuberth Holding und deren Tochtergesellschaften.
- Beratung von Goldman Sachs bezüglich der Bankanleihen-Brückenfinanzierung für die Einstellung der Börsennotierung von Northern Foods.
- Beratung der BayernLB Capital Partner bei der Strukturierung, Finanzierung und Durchführung der Beteiligung an der IFA Rotorion Gruppe und einer Mezzanine-Finanzierung des Anteilsrückkaufs.
- Beratung von Intel Capital bei Series A- und Series B-Shares-Investitionen in ein deutsches Photovoltaik-Unternehmen sowie bei mehreren Telekommunikationsunternehmen in Deutschland.

Norton Rose Fulbright

Theatinerstraße 11
80333 München
Tel: +49 89 212148 0

Taunustor 1 (TaunusTurm)
60310 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 505096 0

Bleichenbrücke 10 (Kaufmannshaus)
20354 Hamburg
+49 40 970799 0

Internet: www.nortonrosefulbright.com

Head of Germany:

Dr. Ralf Springer, München (ralf.springer@nortonrosefulbright.com)



Branche:
Teamgröße in Deutschland:
Büros:

Rechtsanwälte, Steuerberater
über 900 Anwälte weltweit, davon über
140 in Deutschland
Berlin, Hamburg, Köln und München sowie
21 internationale Standorte

Osborne Clarke ist die internationale Wirtschaftskanzlei, die Unternehmen durch branchenspezifische, innovative Lösungen unterstützt, in der Welt von morgen erfolgreich zu sein.

Mehr als 900 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte beraten aus 25 Büros in Europa, Asien und USA. Unsere Berater entwickeln kreative Ideen und lösen Probleme. Sie finden Wege, auf denen Mandanten ihre täglichen Herausforderungen erfolgreich meistern – und ihre Chancen in einer sich ständig wandelnden Wirtschaftswelt nutzen.

Unsere Anwälte verbinden langjährige Erfahrung in wichtigen Industriesektoren mit einer erstklassigen Rechtsexpertise. Unsere Mandanten vertrauen vor allem auf unser umfassendes Branchenwissen – insbesondere in den Sektoren Digital Business, Energy & Utilities, Financial Services, Life Sciences & Healthcare, Real Estate & Infrastructure, Retail und Transport & Automotive.

Osborne Clarke zählt zu den führenden internationalen Wirtschaftskanzleien für die Beratung im deutschen Midcap-M&A-Markt und ist kontinuierlich unter den Top 20 M&A-Beratern für Midsize-Transaktionen. Die Kanzlei wurde 2016 bei ThomsonReuters auf dem 11. Platz für Midcap-Transaktionen geführt.

Unser M&A-Team profitiert von einer europaweit führenden Venture Capital-Praxis. Die Kanzlei zählt zu den führenden Venture Capital-Beratern in Deutschland. Wir unterstützen Start-ups, Corporate VCs und Finanzinvestoren (VC/PE) in allen Phasen des Wachstums, bei M&A-Transaktionen und bis hin zum Exit.

Referenztransaktionen:

- Beratung von Wirecard bei Markteintritt in Nordamerika durch Übernahme der Citi Prepaid Card Services und weiteren Transaktionen
- Beratung der FUNKE Digital GmbH bei einer Mehrheitsbeteiligung an der Media Partisans GmbH
- Beratung bei Venture Projekten für die Deutsche Bahn Digital Ventures GmbH, Telekom Capital Partners (DTCP) und Klöckner & Co SE
- Beratung von Allgeier SE bei Erwerb des Deutschlandgeschäfts von Ciber
- Beratung von TomTec Imaging Systems GmbH bei der Übernahme durch Philips
- Beratung der FWU AG bei Erwerb der Fortuna Lebensversicherung von Generali
- Beratung der INDUS Holding AG bei Erwerb von m + p international Mess- und Rechnertechnik
- Beratung der John Laing Group plc bei Erwerb des Windparks Horath mit einer Gesamtleistung von 29,7 MW von der Schöller Wind GmbH
- Beratung von Global Student Accommodation bei Erwerb des Headquarter-Portfolios mit rund 1.000 Studentenapartements von Devario Invest und weiteren Transaktionen

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) und Schur-Flexibles (2017)
- Finatem-Fonds: Erwerb dataWerks-Gruppe (2016); Erwerb Schollenberger Kampfmittelbergung (2016); Veräußerung Bärbel Drexel GmbH (2017) und Techno-Physik Engineering GmbH (2017)
- HALDER: Veräußerung Gealan-Gruppe an VEKA AG (2014) und Restrukturierung der Verkäuferseite (2016/2017)
- Holtzbrinck Ventures, Omnes Fonds, Gründer: Veräußerung Trustyou GmbH an Recruit Holdings (2017)

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: 34 Partner, 6 Of Counsel, mehr als 125 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 125 Anwälten und Steuerberatern an den Standorten Berlin, Frankfurt und München.

Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung. P+P-Partner begleiten regelmäßig 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

Richard-Strauss-Straße 82 / C, 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: 27 Partner/innen und 85+ Anwälte/innen Weltweit: über 400 Partner/innen und über 1.700 Anwälte/innen
Standorte:	Europa: Deutschland - München, Düsseldorf; Frankreich, Falkland Inseln, Großbritannien, Irland, Spanien; Mittlerer Osten: Doha, Dubai; Asien-Pazifik: China, Hong Kong, Singapur, Australien; Afrika: Südafrika

Unternehmensprofil:

Zukunftsweisende Rechtsberatung für die Bereiche Technologie, Life Sciences, Energie und Real Estate. 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 Rechtsanwälte/innen und Rechtsanwältinnen an 24 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.

Schwerpunkte

- Corporate and M&A
- Intellectual Property
- Litigation & International Arbitration
- Real Estate
- Public & Regulatory
- Venture Capital & Private Equity
- Employment & Reward
- Stock Corporation & Capital Markets
- Banking & Finance
- Tax
- TMT & Sourcing
- Energy
- Competition & Compliance
- Construction & Engineering



Pinsent Masons Germany LLP

München · Düsseldorf

Internet: www.pinsentmasons.com

E-Mail: kontakt@pinsentmasons.com

Management/Partner:

Rainer Kreifels (Head of Germany), Dr. Florian von Baum (Head of Munich), Thorsten Volz (Head of Düsseldorf)

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

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 7.800 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, Sebastian Otten, Dr. Ulla Peters, Thilo Rath, Gunter Stoeber, Igor Stranz, Tobias Stuber, Thomas Wahlen, Dr. Edmund Weigert

Weil

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1931: New York 2000: Eröffnung Büro Frankfurt 2004: Eröffnung Büro München
Anzahl Partner/Teamgröße:	12 Partner, insgesamt ca. 60 Anwälte in den deutschen Büros
Niederlassungen:	Boston, Budapest, Dallas, 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 ca. 1100 Anwälten an 18 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 von Centerbridge Partners beim Verkauf der A.T.U-Gruppe an Mobivia Groupe
- Beratung von Advent International/Bain Capital beim Erwerb des Zahlungsdienstleisters Concardis GmbH
- Beratung des Fonds EQT Expansion Capital II beim Verkauf der ROESER Medical Group an die Sana Kliniken AG
- Beratung der Gründer/Gesellschafter des Wettanbieters Tipico bei der Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an CVC Capital Partners
- Beratung von 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 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

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 · Mannheim

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 Mannheim: Turley-Platz 6, 68167 Mannheim,
Tel.: +49.621.121 826-0, Fax: +49.621.121 826-99, E mannheim@weitnauer.net

Internet: <http://www.weitnauer.net>



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2004
Teamgröße in Deutschland:	9
Niederlassungen:	Köln

Unternehmensprofil:

WSS Redpoint Rechtsanwälte ist eine auf die wirtschaftsrechtliche Beratung von

- Startups,
- Emerging Companies,
- Venture Capital Investoren,
- und Business Angels

spezialisierte Kanzlei.

Wir beraten Startups und Wachstumsunternehmen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Unsere praktische Erfahrung basiert auf einem Portfolio von Wachstumsunternehmen, die wir überwiegend schon seit der Gründung über mehrere Finanzierungsrunden begleiten. Aktuell betreuen wir mehr als 100 Start-ups und Emerging Companies in ganz Deutschland. Für die meisten dieser Unternehmen agieren wir als ausgelagerte Rechtsabteilung und koordinieren alle rechtlichen Angelegenheiten.

Daneben beraten wir alle Arten von Investoren, die sich an Startups und Emerging Companies beteiligen. Für diese agieren wir sowohl bei der Eingehung der Beteiligung, deren Begleitung als auch deren Exit.

Der Kernfokus von WSS Redpoint Rechtsanwälte liegt auf dem Gesellschafts-, Kapitalmarkt- und Wirtschaftsrecht. Um unseren Mandanten ein umfassendes Angebot in allen rechtlichen Bereichen zu ermöglichen, arbeiten wir in einem erprobten Netzwerk renommierter Spezialkanzleien aus Deutschland und dem Ausland.

Beispielreferenzen aus der WSS Redpoint-Beratungspraxis

- Beratung der navabi Gründer bei EUR 25 Mio. Finanzierungsrunde durch Bauer Ventures
- Beratung des Mehrheitsgesellschafters der Media Group One GmbH beim Verkauf an Yahoo!
- Beratung der Gesellschafter der Peters Software GmbH beim Verkauf an Boeing
- Beratung der BE Beteiligungen Fonds GmbH & Co. bei der Beteiligung an der NovoServe Gruppe
- Beratung mehrerer Business Angel bei der Beteiligung an dem LegalTech-Startup advocado
- Beratung der FastBill GmbH bei einer Finanzierungsrunde in siebenstelliger Höhe durch FinLab und coparion

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 45 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.



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.

Dr. Klaus Bader

Partner

Norton Rose Fulbright

Tel: +49 (0)89 212148 443

E-Mail: klaus.bader@nortonrosefulbright.com

Dr. Klaus Bader ist Partner in unserem Münchener Büro. Er ist spezialisiert auf nationale und grenzüberschreitende M&A- und PE-Transaktionen und Restrukturierungen, insbesondere im Energie- und Infrastruktursektor. Zu seinen Mandanten zählen internationale Private Equity- und Infrastrukturfonds sowie Energieversorgungsunternehmen.

Klaus Bader berät regelmäßig bei chinesisch-deutschen Transaktionen. Als italienischer Muttersprachler begleitet er grenzüberschreitende M&A und PE Transaktionen zwischen Deutschland und Italien.

Er wurde im Jahr 2000 als Rechtsanwalt und 2003 auch als Steuerberater zugelassen.

Ronald Bartel

Partner Smart Industries

Gimv

Tel.: +49 (0) 89 4423 275 13

E-Mail: ronald.bartel@gimv.com

Ronald Bartel ist Partner im Bereich Smart Industries und vertritt Gimv im Beirat der Portfoliounternehmen Europlasma und Arplas. Vor seinem Einstieg bei Gimv im Jahr 2015 war Ronald Bartel in verschiedenen Unternehmen der Branchen Antriebs-, Hebe- und Fördertechnik tätig. Zuletzt leitete er als Global Director bei der Columbus McKinnon Corporation die Geschäftseinheit Motion Technology, zu der die Marken Pfaff-silberblau und Duff-Norton zählen. Davor arbeitete Ronald Bartel als Vertriebsleiter für Industriegetriebe bei Flender 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,
- 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

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 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 sowie Kraft & Bauer und sitzt im Verwaltungsrat dieser Unternehmen. Ausserdem war er für die Investition in RSD zuständig (veräussert in 2016).

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 einen 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 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, 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 mundus 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.

Friedrich Belle

Direktor, 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.

Frank Berg

Partner

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 (0)211 518028 20

E-Mail: info@i-advise.de

Frank Berg, Gründer und Partner von I-ADVISE, verfügt über eine mehr als 25-jährige Erfahrung vor allem in der transaktionsbegleitenden Beratung von Mandanten von der Anbahnung bis zum Vollzug eines Unternehmenskaufs bzw. -verkaufs und der Durchführung von Refinanzierungsprojekten.

Herr Berg unterstützt deutsche und ausländische börsennotierte als auch familiengeführte Großkonzerne, mittelständisch geprägte Unternehmen verschiedener Branchen, international agierende Private Equity-Häuser sowie „Mid Cap“- und „Small Cap“-Finanzinvestoren aus dem deutschsprachigen Raum bei M&A-Transaktionen.

Herr Berg ist Aufsichtsratsmitglied in mehreren Unternehmen. Er hat an der Universität Trier Betriebswirtschaftslehre studiert.

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.

Dr. Jochen Beumer

Partner

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 (0)211 518028 16

E-Mail: info@i-advise.de

Dr. Jochen Beumer, Partner und Leiter des Bereichs Unternehmensbewertungen von I-ADVISE, verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung bei Unternehmensbewertungen und war Partner im Bereich Corporate Finance der KPMG. Herr Dr. Beumer berät börsennotierte Konzerne aus den Bereichen Energie, Chemie, Telekommunikation und verarbeitender Industrie beraten und ist als gerichtlich bestellter Gutachter tätig. Er ist regelmäßig Verfasser von Fachbeiträgen und Stellungnahmen zum Themenkomplex Unternehmensbewertung und referiert auf Fachveranstaltungen zu speziellen Fragestellungen der Unternehmensbewertung.

Herr Dr. Beumer hat an der Universität zu Köln Betriebswirtschaftslehre studiert und daran anschließend an dieser Hochschule mit dem Thema „Entscheidungsunterstützungssysteme für Planung und Prognose bei Unternehmensbewertungen“ promoviert.

Friedrich Biesel

Managing Director / Mitglied des Vorstands

Lincoln International AG

Tel: +49 (0) 69 - 97105-400

E-Mail: f.biesel@lincolninternational.de

Friedrich Biesel 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 Biesel 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 Biesel 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 Biesel 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).

Steffen Bolz

Managing Partner

WESTFALENFINANZ GmbH

Tel: +49 (0) 231 1397026-0

E-Mail: steffen.bolz@westfalenfinanz.com

Seine 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 Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender des Deutschen Instituts für Unternehmensnachfolge e. V., das sich unter der Domain www.difu.org mit sämtlichen Fragestellungen der Unternehmensnachfolge beschäftigt.

Michael H. Bork

Geschäftsführer / Senior Partner
Equistone Partners Europe
Tel.: +49 (0) 89 242 064-0
E-Mail: contact@equistone.de



Michael H. Bork kam 1999 zu Equistone Partners Europe. Er ist Senior Partner und Mitglied des europäischen Management Boards. In dieser Position ist Michael H. Bork verantwortlich für die Ausführung des europäischen Private-Equity-Geschäfts. Zudem ist er Mitglied des European Investment Committees und übernahm Anfang 2017 den Verwaltungsratsvorsitz in der Equistone Partners Schweiz AG.

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.

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. Sie 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. Das Handelsblatt und der US-Verlag Best Lawyers zählen sie zu den besten M&A-Anwälten in Deutschland.

Björn Brücher

Rechtsanwalt, WSS Redpoint Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 221 – 27251880

E-Mail: bruecher@wss-redpoint.com

Björn Brücher von WSS Redpoint Rechtsanwälte (www.wss-redpoint.com) berät insbesondere in den Bereichen Gesellschafts-, Bankaufsichts- sowie Kapitalmarktrecht. Er begleitet deutschlandweit: Startups, Emerging Companies und Investoren.

Schwerpunktmäßig berät Herr Brücher zu folgenden Themen: Unternehmensgründung, Unternehmensfinanzierung (z.B. Venture Capital, Crowdfunding, öffentliche Angebote, Private Placements), Unternehmens- und Beteiligungskauf, Investitionen (Business Angel, Venture Capital), (Aufsichtsrechtliche) Begleitung von FinTech-, InsurTech- und PropTech-Startups.

Bereits vor seiner Tätigkeit bei WSS Redpoint sammelte Herr Brücher Erfahrungen in der Strukturierung von Finanzierungs- und Beteiligungsmodellen (insbesondere geschlossene Fonds), in der Begleitung von öffentlichen Angeboten (einschließlich Prospekterstellung) und Privatplatzierungen sowie in der Entwicklung von innovativen Finanzdienstleistungen.

Herr Brücher berät in den Sprachen Deutsch und Englisch. Er ist Lehrbeauftragter an Hochschulen zu Themen der Gründung und Finanzierung von Unternehmen. Daneben hält Herr Brücher regelmäßig Workshops und Vorträge zu den Themen Unternehmensgründung und -finanzierung sowie FinTech (z.B. Crowdfunding, Aufsichtsrecht, ICOs). Beiträge von Björn Brücher zu aktuellen rechtlichen Themen finden Sie unter: https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=6



Ass. jur. Janine Brüning

Inhaberin

Brüning Personalberatung

Tel: +49 (0)89 – 79 03 11 80

E-Mail: jb@bp-personalberatung.de

Janine Brüning war vor ihrer Tätigkeit als spezialisierte Personalberaterin als Syndikusanwältin im Vorstandsbereich Personal-Konzern eines MDax-

Unternehmen beschäftigt. Auch im Rahmen ihrer selbstständigen anwaltlichen Tätigkeit lagen ihre fachlichen Schwerpunkte auf den Bereichen Arbeitsrecht und Personalwesen. Seit 2011 arbeitet Frau Brüning als Personalberaterin mit einer Spezialisierung auf Rechtsanwälte und Steuerberater. Sie ist Inhaberin der Brüning Personalberatung, die sich auf die bundesweite Vermittlung von Berufsträgern fokussiert. Frau Brüning studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bayreuth. Zudem absolvierte sie eine Ausbildung im Bereich Personalmanagement.



RA Dr. Thomas Bunz

Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Tel: +49 (0) 211 - 300435 00
E-Mail: thomas.bunz@austmannpartner.com



Dr. Thomas Bunz berät Unternehmen und deren Gesellschafter vorwiegend zu gesellschaftsrechtlichen und kapitalmarktrechtlichen Fragen sowie im Rahmen von M&A-Transaktionen. Zu seinen Schwerpunkten zählt die Beratung von Gesellschaftsorganen (Geschäftsführung, Vorstand, Aufsichtsrat, Beirat) und deren Mitgliedern hinsichtlich ihrer Sorgfaltspflichten und in Fällen persönlicher Inanspruchnahme sowie die Beratung von Gesellschaften bei der Durchsetzung von Organhaftungsansprüchen. Seine Beratung umfasst zudem die Begleitung gesellschaftsrechtlicher Auseinandersetzungen, bei denen er die Beteiligten außergerichtlich sowie in gerichtlichen und schiedsgerichtlichen Verfahren vertritt.

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 Beteiligungs-geschäft 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.

Dr. Michael Cziesla

Partner
McDermott Will & Emery
Tel: +49 (0) 69 951145 198
E-Mail: mcziesla@mwe.com

Dr. Michael Cziesla berät seine Mandanten vor allem in komplexen Transaktionen und schwierigen Verhandlungssituationen. Er ist spezialisiert auf M&A-Transaktionen, Leveraged Buy Outs (LBOs), Secondaries, Joint Ventures und Restrukturierungen. Er berät deutsche und internationale Mandanten über eine große Bandbreite von Industrien mit einem Schwerpunkt auf regulierten Industrien, darunter insbesondere Mid-Cap fokussierte Private Equity Fonds und Versicherungsgesellschaften, mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne.

Vor seiner Zeit bei McDermott arbeitete Herr Cziesla als Partner für eine internationale Wirtschaftskanzlei in Frankfurt und London.

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@chr cf.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.



Andreas Demel

**Geschäftsführer | Gesellschafter
von der Heydt Industriekapital GmbH**
Tel: +49 (0)89 2060657 56
E-Mail: ademel@vdhik.de

Andreas Demel, Geschäftsführer und Gesellschafter der von der Heydt Industriekapital, begleitet seit über 20 Jahre Veränderungsprozesse in Unternehmen. Den Fokus seiner Arbeit legt er dabei auf den nachhaltigen Geschäftsaufbau sowie auf Verbesserung der operativen Strukturen.

Vor der Gründung der von der Heydt Industriekapital war er bei einer auf mittelständische Umbruchsituationen spezialisierten Private-Equity-Gesellschaft tätig. Zuvor war er in leitenden Positionen bei diversen Unternehmen in der Produktions und Dienstleistungsbranche wie GE, Procter & Gamble oder McKinsey.

Er studierte internationale Betriebswissenschaften an der Georgetown University und erwarb anschließend ein MBA von der Harvard University.

Dr. jur. Sonja Detlefsen

Inhaberin
Detlefsen Coaching & Kinesiology
Tel: +49 (0)177-170 2477
Email: info@sonja-detlefsen.de



Dr. Sonja Detlefsen, Inhaberin von Detlefsen Coaching & Kinesiology, verfügt über mehrjährige Erfahrung sowohl als Rechtsanwältin als auch im Business- und Privat-Coaching.

Sie war u.a. Mitglied der Geschäftsführung der BRAK und mehrere Jahre selbständige Rechtsanwältin. Sie promovierte an der Universität Augsburg. Seit 2011 ist sie in eigener Praxis als Coach und Therapeutin tätig. Im Bereich des Karriere-Coachings liegt der Fokus auf der klassischen Stärke-Schwäche-Analyse, verbunden mit psychologischer Kinesiologie, systemischen Coaching und lösungsfokussierter Kurzzeittherapie. Dr. Detlefsen arbeitet in Kooperation mit Brüning Personalberatung bei der Auswahl und Betreuung der Berufsträger.

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. Er hat u.a. die Veräußerungen von Optimol Instruments an Virthos Partners und von Walz Verpackungen an die österreichische Rondo-Ganahl AG beraten.

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 Steckepferd 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.

Holger H. Ebersberger, LL.M.

Rechtsanwalt und Partner, Ashurst LLP

Tel: +49 (0)89 24 44 21 102

E-Mail: holger.ebersberger@ashurst.com

Holger H. Ebersberger, LL.M. ist Partner im Bereich Corporate im Münchener Ashurst-Büro. Er verfügt über umfassende Expertise im Private und Public M&A und damit im Zusammenhang stehenden rechtlichen Fragestellungen, einschließlich Restrukturierungen, Joint Ventures und Carve-Outs.

Holger Ebersberger ist auf Private Equity spezialisiert und berät Private-Equity-Investoren in sämtlichen Phasen eines Investmentzyklus, einschließlich Management-Beteiligungs-programmen, Corporate-Governance-Maßnahmen und Restrukturierungen. Über besondere Expertise verfügt er in den Branchen Einzelhandel und Konsum, Medien, Healthcare und Automotive. Bevor sich Holger Ebersberger Ashurst 2016 anschloss, war er bei anderen führenden internationalen Kanzleien in New York, Frankfurt/Main und München tätig. Holger Ebersberger wird von Legal 500 für die Beratung zu Private-Equity-Transaktionen empfohlen.



Dr. Bernd Egbers

Rechtsanwalt, Partner und Mitglied des globalen Boards, Ashurst LLP

Tel: +49 (0) 89 – 24 44 21 145

E-Mail: bernd.egbers@ashurst.com

Dr. Bernd Egbers ist Partner im deutschen Banking-Team von Ashurst in München.

Er verfügt über umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Akquisitionsfinanzierung (Leveraged Buy-outs) und Corporate Lending. Dr. Bernd Egbers vertritt vor allem internationale Private-Equity-Fonds und Finanzinstitutionen sowie Debt Fonds. Seit 1. November 2016 ist Dr. Bernd Egbers Mitglied des internationalen Boards von Ashurst LLP. Bevor er zu Ashurst wechselte, war er als Rechtsanwalt in der Debt-Finance-Abteilung einer anderen namhaften internationalen Kanzlei in Frankfurt/Main tätig.

Dr. Bernd Egbers wird von den führenden Kanzleihandbüchern JUVE, Chambers und Legal 500 für Bank- und Finanzrecht empfohlen. Zudem zählt er laut Best Lawyers Germany seit Jahren zu den Anwälten in Deutschland, die von ihren Wettbewerbern am häufigsten für Leveraged Buy-outs und Finanzrecht empfohlen werden.



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 doppel diplomierte 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.



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.

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

Dr. Tobias Fenck

Office Managing Partner (Frankfurt)

Bryan Cave LLP

Tel: +49 (0) 69 509 514 11 04

E-Mail: tobias.fenck@bryancave.com

Dr. Tobias Fenck (Jahrgang 1974) berät Mandanten in den Bereichen M&A, Private Equity und Venture Capital. Dabei ist Herr Fenck regelmäßig auf Käufer- wie auch auf Verkäuferseite tätig. Er berät seine Mandanten bei dem Eingehen von Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen.

Neben der Transaktionsberatung liegt ein Schwerpunkt der Beratungstätigkeit von Herrn Fenck auf der laufenden gesellschaftsrechtlichen Beratung von Unternehmen, auch im Rahmen von Restrukturierungen, Kooperationen und Joint Ventures. Zu seinen Mandanten zählen Fonds, mittelständische und inhabergeführte Unternehmen sowie internationale Konzerne.

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: joern.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 Projektraum 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 Aufsichtsrat/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.

Ronald Franke

Partner

Con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

Tel: +49 (0)40 8339 060

E-Mail: hamburg@concess.de

Ronald Franke (Jahrgang 1954), con|cess M+A-Partner Hamburg und geschäftsführender Gesellschafter der Contec M+A Business GmbH, verfügt über langjährige Erfahrungen als selbstständiger Unternehmer im Bereich Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Automatisierungsanlagen für die produzierende Industrie sowie als Geschäftsführer zweier Hersteller für Produktionsanlagen. Er ist seit 1997 selbstständiger Unternehmensberater und seit 1999 con|cess M+A-Partner Hamburg mit den Schwerpunkten Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung, zuständig für die Postleitzahl-Gebiete 20-25, 27, 29.

Ronald Franke ist Dipl.-Ing. Maschinenbau, hat Rechtswissenschaften studiert und ist CVA - Certified Valuation Analyst (Zertifizierter Gutachter für Unternehmensbewertung) sowie geprüfter Sachverständiger für Immobilienbewertung (GIS).

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 PartGmbH

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. Steffen Fritzsche betreut seit vielen Jahren maßgeblich Finanzierungs- und M&A-Transaktionen im Technologie- und Industriebereich. Zudem verfügt er über eine umfangreiche Expertise bei internationalen Handelsverträgen. Gemeinsam mit Dr. Mirko Gründel (Leipzig) leitet er die Practice Group Corporate / M&A / Venture Capital sowie das Berliner Büro von GRUENDELPARTNER.

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 Rechtshandbuches sowie des Kompendiums Gesellschaftsrecht im Beck-Verlag. Er ist Lehrbeauftragter der Rheinischen Fachhochschule Köln zur Unternehmensgründung und Mitglied des Aufsichtsrats bei der RefLine AG.

Olivier Garnier

Gründer | Managing Partner

Bryan, Garnier & Co

Tel: +33 1 56 68 75 29

E-Mail: ogarnier@bryangarnier.com

Olivier Garnier begann seine berufliche Laufbahn 1982 in London und Washington bei der Unternehmensberatung Strategic Planning Associates, heute Teil von Oliver Wyman. 1987 wechselte er zum neu formierten europäischen Equity Capital Markets Team bei Goldman Sachs in New York, wo er beim Racal Telecom IPO erstmals seinen künftigen Partner Shelby Bryan traf. Ab 1991 war er als Mitglied des Executive Committee mitverantwortlich für den Aufbau der CPR-Bank in Paris. 1996 gründete er gemeinsam mit Shelby eine neue Investmentbank nach Vorbild von US-Banken wie Montgomery & Co.. Ziel war und ist es, schnell wachsenden Unternehmen aus den Bereichen Technologie und Life Sciences in Europa eine umfassende Investmentbanking-Plattform zur Verfügung zu stellen.

Arnt Göppert

Partner

Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Tel.: +49 (2 21) 208 07 82

E-Mail: arnt.goeppert@fgvw.de

Arnt Göppert ist Partner im Kölner Büro von Friedrich Graf von Westphalen & Partner. Der Transaktionspezialist berät mittelständische Unternehmen und Konzerne umfassend bei Unternehmenskäufen und -verkäufen, gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen sowie Finanzierungen. Zu seinen Mandanten zählen inhabergeführte Unternehmen ebenso wie internationale Fonds, börsennotierte Gesellschaften und Finanzinstitute. Ein besonderer Schwerpunkt liegt in der Beratung von Mandanten in der Immobilienwirtschaft bei komplexen Portfolio-Transaktionen, Finanzierungen oder Restrukturierungen. Arnt Göppert gehört laut WirtschaftsWoche zu den „führenden Köpfen für M&A und Corporate Finance“.

Herbert Gottlieb

Partner

con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

Tel: +49 (0)5151 783 170

E-Mail: hannover@concess.de

Herbert Gottlieb (Jahrgang 1950), con|cess M+A-Partner Hannover, verfügt über langjährige Erfahrungen in verschiedenen Positionen bei namhaften Industrieunternehmen (Automotive Elektronik, Investitionsgüter, Konsumgüter), u.a. als Bereichsleiter Konzerncontrolling in einer börsennotierten Beteiligungsgesellschaft, Prokurist Auslandsgesellschaften und Geschäftsführer in Beteiligungsunternehmen. Er ist seit 2006 selbstständiger Unternehmensberater im con|cess-Netzwerk mit den Schwerpunkten Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung, zuständig für die Postleitzahl-Gebiete 26, 28, 30-31, 37-38, 49.

Herbert Gottlieb ist Industriekaufmann, Dipl.-Betriebswirt, Dipl. Controller (Controller Akademie) sowie CVA Certified Valuation Analyst (Sachverständiger für Unternehmensbewertung).

Matthias Grau

Partner

Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH

Tel.: +49 (0) 30 755 40 87 0

E-Mail: mgr@saxenhammer-co.com

Matthias Grau ist seit 2012 Partner bei Saxenhammer & Co. Er ist seit knapp 20 Jahren in den Segmenten Distressed M&A und Restructuring tätig. Entsprechende Projekte hat Matthias Grau zunächst anwaltlich begleitet (u.a. White & Case LLP, Fiedler & Forster, Bongen Renaud & Partner).

Matthias Grau hat bis heute rd. 100 M&A-Transaktionen, vornehmlich im Segment Sondersituationen, erfolgreich begleiten können, Schwerpunkte lagen in den Bereichen Automotive, Retail sowie der Möbelindustrie. Im Bereich des traditionellen M&A lagen Schwerpunkte zuletzt in den Segmenten IT und Software, Retail, Entsorgung sowie Medien.

Matthias Grau hat Rechtswissenschaften in Bonn und Berlin studiert.

Bernd Grupp

Partner

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG

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 branchen-seitig insbesondere in den Bereichen metallverarbeitende Industrie und IT/Software.



Dr. Mirko Gründel

Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

GRUENDELPARTNER Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer PartGmbH

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 Handels- und Gesellschaftsrecht, sowie Venture Capital / Private Equity. Er verantwortet und begleitet seit über 15 Jahren Finanzierungs-, Kapitalmarkt- und M&A-Transaktionen. Darüber hinaus verfügt er über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Biotechnologie / Health Care. Gemeinsam mit Dr. Steffen Fritzsche (Berlin) leitet er die Practice Group Corporate / M&A / Venture Capital.



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 Alfred Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung und der Steffens-Stiftung der Universität Hamburg.

Ralf Harrie

Partner/Geschäftsführer der Standorte Weimar, Berlin und Magdeburg (rechtlich selbständig)
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten
Tel: +49 (0) 3643 - 457 25 33
E-Mail: harrie@die-nachfolgespezialisten.eu

Ralf Harrie ist Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – und Geschäftsführer der K.E.R.N-Standorte in Weimar, Berlin und Magdeburg. Im K.E.R.N-Team hat er sich neben seinen M & A-Tätigkeiten zum Kauf oder Verkauf von Unternehmen, auf das Gebiet der Unternehmensbewertung spezialisiert. Herr Harrie ist Wirtschaftsfachwirt, Mediator und ein langjährig erfahrener Praktiker als Unternehmer in verschiedenen Führungspositionen im Handel und der Industrie. Studium für Wirtschaftsrecht mit Schwerpunkt M&A sowie Transaktionsrecht. Er betreut bundesweit Mandate und begleitet auch Generationswechsel in Familienunternehmen.

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.

Benjamin Hawelka

Senior Berater

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG

Tel: +49 (0) 711 - 6 998 55-28

E-Mail: benjamin.hawelka@wintergerst.com

Benjamin Hawelka studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität zu Köln (Bachelor of Science) sowie Economics an der Universität Heidelberg (Master of Science) und ist seit 2015 in der Beratung mittelständischer Unternehmen aktiv. Er verfügt über Erfahrung aus zahlreichen Unternehmenstransaktionen und Beratungsprojekten im Bereich Corporate Finance. Bei der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung ist er auf die Begleitung von M&A-Transaktionen mittelständischer Unternehmen (Small- und Mid-Cap) spezialisiert.

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Benjamin Hawelka liegen in der strukturierten und umfassenden Begleitung von Unternehmenstransaktionen im Mittelstand, insbesondere bei der Gestaltung von Nachfolgelösungen sowie bei Konzernausgründungen.



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.

Frank Henkelmann

Geschäftsführender Gesellschafter

Aheim Capital GmbH

Tel: +49 (0)89 4524 679 0

E-Mail: f.henkelmann@اهيم.com

Frank Henkelmann (Jahrgang 1969) Geschäftsführer und Gesellschafter der Aheim-Gruppe, verfügt über exzellente Erfahrungen in der Finanz- und Beteiligungsbranche, die er in seiner mehr als zwei Jahrzehnte währenden Berufspraxis erworben hat. Er ist bei allen Unternehmen der Aheim-Gruppe als Vorsitzender bzw. Mitglied des Beirates sowie der Gesellschafterversammlung aktiv involviert.

Vor der Gründung von Aheim im Jahr 2005 war er mehr als fünf Jahre bei General Atlantic Partners tätig, einem der führenden globalen Kapitalgeber für Wachstumsunternehmen in den Bereichen IT, Software und Gesundheit. Dort hat er aktiv den Aufbau des Europageschäftes in London und Düsseldorf begleitet. Davor arbeitete Frank Henkelmann fünf Jahre lang bei Morgan Stanley in London und Frankfurt, wo er an der Durchführung zahlreicher mittelständischer M & A- und Kapitalmarkttransaktionen beteiligt war. Frank Henkelmann, wohnhaft im Süden von München, ist verheiratet und hat drei Kinder. Er ist gebürtiger Hamburger und hat in Bamberg und den USA Betriebswirtschaftslehre studiert.



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.

Frederik Heseler

Geschäftsführer | Inhaber

HESELER Mergers & Acquisitions

Tel: +49 (0)202 94672858

E-Mail: info@heseler.co

Dipl.-Kfm. Frederik Heseler führt und berät europäische Industrieunternehmen. Sein Beratungshaus HESELER Mergers & Acquisitions initiiert und begleitet nationale sowie internationale Unternehmenstransaktionen in verschiedenen Branchen.

Nach dem Studienabschluss der Betriebswirtschaftslehre war Herr Heseler als Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie tätig sowie Partner bei einer Unternehmensberatung für M&A. Herr Heseler hat aus verschiedenen Perspektiven reale Einblicke und Erfahrungen in eigentümergeführte Unternehmen und deren Umfeld gewonnen. Heute, in ständigem Dialog mit Industrie, Investoren, Finanzpartnern und Politik, steht Herr Heseler Unternehmenseigentümern und -eigentümerinnen bei der Umstrukturierung, der Finanzierung sowie dem Kauf und Verkauf von Unternehmensanteilen zur Seite.



Volker Hichert

Partner | Gründer

DPE Deutsche Private Equity GmbH

Tel: +49 (0)89 2000 38 0

E-Mail: volker@dpe.de

Volker Hichert hat selbst viele Jahre lang Unternehmen geführt. Seine Erfahrung als Unternehmer hat ihn geprägt. So hatte er fast neun 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. Bevor er mit Marc Thiery DPE gründete, war er langjähriger Partner bei Granville-Baird, einem der führenden Small-Cap Investoren für Beteiligungen im Maschinenbau, in der Metallindustrie, Konsumgüterindustrie sowie Produktion und industrieller Dienstleistungen verantwortlich. Zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn war der Diplom Kaufmann (Universität Münster) bei The Boston Consulting Group in Düsseldorf und der Deutschen Bank AG in Hamburg tätig.



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@chrhf.com

Felix Hoch, Gründungspartner der C•H•Reynolds•Corporate Finance AG, betreut Mandanten aus den Industrie-sektoren 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 Advisory. 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.



Timo Hofmann

Associate Partner

WESTFALENFINANZ GmbH

Tel: +49 (0) 231 1397026-0

E-Mail: timo.hofmann@westfalenfinanz.de

Seit mehr als zehn Jahren berät Timo Hofmann Private Equity Investoren und mittelständische Unternehmen bei dem Erwerb und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen, insbesondere im Bereich der Commercial Due Diligence, aber auch in strategischen Fragen sowie im Bereich der Restrukturierung. Er verfügt über ein extensives Branchen-Know-How, u.a. in den Sektoren Automotive, Retail & Consumer, Bau- und Bauzulieferindustrie, industrielle Güter und Dienstleistungen, Healthcare sowie Digitale Geschäftsmodelle.

Vor seinem Eintritt in die WESTFALENFINANZ war Timo Hofmann achteinhalb Jahre bei der größten deutschen Big-4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, zuletzt als Senior Manager im Bereich Deals, tätig. Davor arbeitete er drei Jahre als Senior-Berater für eine auf Commercial Due Diligence spezialisierte Beratung in Frankfurt und London.

Timo Hofmann ist Diplom-Kaufmann der Julius-Maximilians-Universität in Würzburg. Vor dem Studium absolvierte er eine Ausbildung zum Bankkaufmann.

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-Autor 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 bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 125 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 das Management der Pumpenfabrik Wangen beim Anteilsverkauf an Silverfleet Capital, die Firma Bosch Mahle Turbo Systems sowie deren Management beim Verkauf an FountainVest und das Management des Lkw-Teile-Händlers EUROPART beim Verkauf an Alpha Private Equity.



Peter Holst

Partner
Norton Rose Fulbright
Tel: +49 (0)69 505096 175
E-Mail: peter.holst@nortonrosefulbright.com

Peter Holst ist Rechtsanwalt im Bereich Corporate/M&A und zudem Certified Private Equity Analyst (TUM / BVK).

Er berät bei Gesellschaftsgründungen, Unternehmenskäufen und -beteiligungen, Aktionärsvereinbarungen, Joint Ventures, Umstrukturierungen und Unternehmenssanierungen.

Peter Holst hat besondere Expertise bei der Beratung börsennotierter Gesellschaften. Diese umfasst Corporate Governance, Fragen der Kapitalmarkt-Compliance, öffentliche Übernahmen, Squeeze-Outs und Delistings.

RA Robert Hörtnagl

Geschäftsführer, Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG

Tel: +49 (0) 89 - 55983 234

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

Tel: +49 (0) 211 30211 110

E-Mail: jhueckel@mwe.com

Dr. Jan Hückel ist Partner im Düsseldorfer Büro und auf die Beratung im Bereich M&A (nationale und internationale Unternehmenstransaktionen) und Private Equity spezialisiert. Dabei berät Herr Dr. Hückel den Investor regelmäßig auch bei der Verhandlung und Umsetzung von Managementbeteiligungsprogrammen und der etwaigen Reorganisationen der Zielgesellschaft(en) nach vollzogenem Erwerb. Herr Dr. Hückel verfügt ebenfalls über Erfahrungen bei Venture-Capital-Transaktionen.

Herr Dr. Hückel betreute zuletzt den Erwerb eines mittelständischen Produktionsunternehmens durch einen US-Investor, den Verkauf von Teilen der insolventen UNISTER-Gruppe (z.B. Ab-in-den-Urlaub.de) durch den Insolvenzverwalter, den Erwerb eines Unternehmens in der Baustoffindustrie durch einen deutschen Turn-Around-Investor und einen europäischen Mid-Cap Private Equity Fonds bei einem geplanten Add-on einer Portfoliogesellschaft.

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. 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 zahlreiche Small- und Mid-Cap-Transaktionen sowohl bei BID Equity als auch anderen Private Equity-Fonds betreut hat. Zudem wurde Dr. Jansen als Mitglied des Leitungsteams 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 Wertsteigerungsansätzen und Geschäftsmodellen von Private Equity-Fonds und deren Beteiligungsunternehmen beschäftigt und diesbezüglich mehrere Publikationen als Co-Autor 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.

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.

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 41 35 39-0

E-Mail: info@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 führt er 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.

Bonny Kern (geb. Lengersdorf)

Rechtsanwältin

WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 221 – 27251880

E-Mail: kern@wss-redpoint.com



Bonny Kern ist Anwältin bei WSS Redpoint Rechtsanwälte (www.wss-redpoint.com) und berät deutschlandweit Startups, Emerging Companies sowie Investoren.

Ihr besonderes Interesse gilt neuen Technologien sowie der Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle. Bonny Kern berät junge Unternehmen v.a. in den Bereichen: IT-Recht, Datenschutzrecht, eCommerce, Medienrecht, Urheberrecht, Persönlichkeitsrecht, Gamesrecht.

Ihren beruflichen Weg hat Bonny Kern in einer auf IT- und Medienrecht spezialisierten Kanzlei in Köln begonnen. Ihr Schwerpunkt lag auch dort in der Beratung von IT- und Medienunternehmen im operativen Geschäft. Daneben galt ihr Interesse schon immer der Beratung von Startups und jungen Unternehmen.

Bonny Kern berät in den Sprachen Deutsch und Englisch. Sie dozierte am Cologne Game Lab der TH Köln und veröffentlichte als Autorin Publikationen in der Fachpresse zu Themen wie "Rechtliche Probleme bei Sharing Economy".

Aktuelle Beiträge von Bonny Kern finden Sie unter: https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=8

Christoph Kleinfeld

Geschäftsführender Gesellschafter

Maturus Finance GmbH

Tel: +49 (0)40 300 39 36-255

E-Mail: kleinfeld@maturus.com



Christoph Kleinfeld ist seit März 2008 für Maturus Finance tätig, verantwortlich für die Bewertung und Vermarktung von gebrauchten Maschinen und Anlagen und seit 2014 Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor war er als Gutachter und Projektleiter bei der Firma Angermann Bahrs & Lüders tätig. Christoph Kleinfeld ist gelernter Bankkaufmann und Dipl. Betriebswirt. Zudem hat er einen MBA von der Southern Illinois University, USA, erworben.

Andreas Klier

Partner,

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 (0)89 48955-103

E-Mail: andreas.klier@pape-co.de

Andreas Klier ist Partner der Pape & Co. und als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer der direkte Ansprechpartner des Mandanten.

Herr Klier hat seine berufliche Laufbahn nach Abschluss des Hochschulstudiums an der Universität Bamberg in einer kleineren Steuerkanzlei in Erlangen begonnen. Von dort wechselte er in die Steuerabteilung einer internationalen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft und legte erfolgreich seine Prüfung zum Steuerberater ab. Seit 2003 ist er als Manager, seit Januar 2007 als Partner in unserem Unternehmen tätig. Im gleichen Jahr legte er erfolgreich seine Prüfung zum Wirtschaftsprüfer ab.

Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten zählen die umfassende steuerliche Beratung von mittelständischen Personen- und Kapitalgesellschaften, insbesondere die Betreuung von nationalen und internationalen Konzernstrukturen. Aus diesem Tätigkeitsfeld heraus entwickelte sich ein besonderer Erfahrungsgrad insbesondere in den Bereichen steuerliche Beratung von börsennotierten Kapitalgesellschaften, Umwandlungen und im internationalen Steuerrecht.

Neben der Mandatsbetreuung ist er für den C.F. Müller Verlag als Autor tätig und kommentiert die Paragraphen 11 bis 13 des Umwandlungssteuergesetzes im Kommentar Bordewin/Brandt. Seit September 2013 hat er zudem die Funktion des Director im Board von CPA Associates International für die Region Europe / Middle East / Africa übernommen und stellt damit sicher, dass unseren Mandanten im Ausland kompetente Berater zur Verfügung stehen.

Gunter Klippel

Geschäftsführer | Partner

con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH

Tel: +49 (0)6131 921 240

E-Mail: mainz@concess.de

Gunter Klippel (Jahrgang 1967), Geschäftsführer der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH und con|cess M+A-Partner Mainz, verfügt über langjährige Erfahrungen in verschiedenen Positionen bei namhaften Industrie- und Dienstleistungsunternehmen (Halbleiterfertigung, technische und Energie-Dienstleistungen) im mittelständischen Umfeld und im Konzernbereich, u.a. als Projektingenieur, Niederlassungs-, Geschäftsbereichs- und Vertriebsleiter und GmbH-Geschäftsführer im Techem-Konzern. Er ist seit 2007 selbstständiger Unternehmensberater im con|cess-Netzwerk mit den Schwerpunkten Unternehmens- und Käufervermittlung, Unternehmensbewertung, Transaktionsbegleitung, zuständig für die Postleitzahl-Gebiete 55, 56, 60, 63-65.

Gunter Klippel ist Dipl.-Ing. Fertigungstechnik und zertifizierter CVA (Certified Valuation Analyst - Sachverständiger für Unternehmensbewertung).

Lars Klopsteck

Managing Partner
BID Equity Advisory GmbH
Tel: +49 (0) 170 383 666 2
E-Mail: lk@bidequity.de

Lars Klopsteck ist ein erfahrener Unternehmer und internationaler Manager, dessen Hauptaugenmerk die aktive strategische und operative Begleitung der Beteiligungsunternehmen von BID Equity ist. Herr Klopsteck 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 Klopsteck einen ausgeprägten Bezug zum familiengeführten Mittelstand, insbesondere auch durch seine Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter der internationalen Berndes-Gruppe. Herr Klopsteck 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 20 Mio. Die Club Deals sind konservativ finanziert und haben eine langfristige Perspektive.

Hubertus Knaier war Geschäftsführender Gesellschafter eines Marktführers im Maschinenbau, bevor er als Partner das deutsche Geschäft einer internationalen Sozietät für Change Management leitete. Danach war er Senior Director der eines europäischen Private Equity-Fonds 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 Wertsteigerungsprogramme sowie Vertriebs- und Pricing-Audits (post-deal).

Sie hat an vielen Publikationen zu den Themen Vertrieb, Marketing und Pricing mitgewirkt.



Klaus-Christian Knuffmann

Partner/Geschäftsführer des Standortes Krefeld (rechtlich selbständig)

K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten

Tel: + 49 (0) 2151 – 9 378 378

E-Mail: knuffmann@die-nachfolgespezialisten.eu

Klaus-Christian Knuffmann ist Partner von K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten- und Geschäftsführer des K.E.R.N-Standortes in Krefeld. Mit seiner Erfahrung als langjähriger Unternehmer im eigenen Familienunternehmen (über 500 Mitarbeiter) begleitet er bundesweit Unternehmen in allen Fragen der Nachfolge und besitzt eine große Expertise für Handelsunternehmen. Der studierte Dipl.-Betriebswirt und Bankkaufmann ist zusätzlich auch Aufsichtsrat und in div. Beiräten tätig.

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 Firmenkundengeschäft 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 125 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 Managementbeteiligungen (einschließlich ESOPs, Phantom Shares u.a. Incentives) sowie Management Buy-outs spezialisiert. Einen Schwerpunkt bildet dabei die Begleitung von Managementbeteiligungen im Besteuerungsverfahren, in Betriebsprüfungen und anderen Auseinandersetzungen mit der Finanzverwaltung. Dr. Koch-Schulte ist darüber hinaus in unabhängigen Rankings als Topexpertin in ihren Fachbereichen gelistet und publiziert regelmäßig in ihrem Fachgebiet. In der Vergangenheit hat sie u.a. den schwedischen Private Equity Investor EQT hinsichtlich Managementbeteiligungen bei diversen Transaktionen begleitet, z.B. beim Verkauf von BackWerk an Valora oder beim Verkauf von BSN medical an die schwedische SCA.

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. Von 2006 bis Ende 2012 war er 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.koepfen@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.



Nils Koerber

Gründer und Inhaber/Leitung der Zentrale in Bremen (rechtlich selbständig)
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten
Tel: +49 (0) 421 – 69 20 88 40
E-Mail: koerber@die-nachfolgespezialisten.eu

Nils Koerber gründete K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – 2004 vor dem Hintergrund seiner langjährigen Tätigkeit als geschäftsführender Gesellschafter im eigenen Familienunternehmen. Mit den persönlichen Erfahrungen eines Generationswechsels, dem Kauf- und Verkauf von Unternehmen, div. Tätigkeiten als Aufsichtsrat und Beirat, entstand die Idee einer ganzheitlichen Beratung zur Unternehmensnachfolge für Familienunternehmen in Deutschland.

Nils Koerber ist Kfm., Betriebswirt, Wirtschaftsmediator und Coach für Unternehmensnachfolge. Als Experte ist er gern gesehener Referent auf Kongressen und Veranstaltungen zum Thema Unternehmensverkauf, -kauf und Generationswechsel. Über 20 K.E.R.N-Standorte (rechtl.selbst.) gibt es inzwischen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Tobias Kösters

Managing Director

L.E.K. Consulting GmbH

Tel.: +49 (0) 89 92 2005-47

E-Mail: t.koesters@lek.com



Tobias Kösters ist Partner in der Europäischen Healthcare Practice und verfügt über umfangreiche Erfahrung im Private Equity Bereich. Seit seinem Eintritt bei L.E.K. vor 10 Jahren arbeitete Herr Kösters für L.E.K. Büros in London, Boston, Los Angeles sowie Shanghai und leitet heute das Münchener Büro.

Tobias Kösters 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 insbesondere 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 von der Universität Bayreuth.

Christoph Koos

Geschäftsführer | Gesellschafter

von der Heydt Industriekapital GmbH

Tel: +49 (0)89 2060657 54

E-Mail: ckoos@vdhik.de

Christoph Koos, Geschäftsführer und Gesellschafter der von der Heydt Industriekapital, verfügt über mehr als 20 Jahre Corporate Finance / M&A Erfahrung.

Nach einer Tätigkeit im Investmentbanking der BHF-Bank begleitete er als Investmentmanager den Aufbau des Earlystage-Beteiligungsgeschäfts der Telekom. Danach erfolgte der Wechsel zu einer Beteiligungstochter für Venture Capital der Bayerischen Landesbank, wo er u.a. auch für Fundadministration und Beteiligungscontrolling zuständig war. Mit dem Wechsel zu einer börsennotierten Beteiligungsgesellschaft verlagerte sich der Fokus auf Beteiligungen an mittelständische Unternehmen in Umbruchsituationen. Gemeinsam mit Partnern erwarb Christoph Koos anschließend eigene Beteiligungen im Bereich Maschinenbau und Food/Retail und begleitete als Berater Unternehmenstransaktionen.

Christoph Koos hat Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim und der Hochschule St. Gallen studiert. Zudem hat er die Prüfungen zum Chartered Financial Analyst (CFA) und Financial Risk Manager (FRM) erfolgreich absolviert.

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 JUVE-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.

RA Dr. Norman Kulpa

Partner, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Tel: +49 (0) 211 - 300435 00

E-Mail: norman.kulpa@austmannpartner.com

Dr. Norman Kulpa verfügt über umfassende Erfahrung in der Beratung nationaler wie internationaler Mandanten. Er ist spezialisiert auf nationale und internationale Unternehmenskäufe und allgemeine gesellschaftsrechtliche und handelsrechtliche Beratung, einschließlich Umstrukturierungs- und umwandlungsrechtlicher Beratung. Seine Schwerpunkte liegen in der Beratung von Gesellschaften und deren Organen zu gesellschaftsrechtlichen und konzernrechtlichen Fragestellungen, insbesondere auch hinsichtlich der zu beachtenden Sorgfaltspflichten und der Haftungsvermeidung. Daneben betreut er Mandanten in allgemeinen vertrags- und handelsrechtlichen Angelegenheiten.



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 EMEA 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: info@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 – 328623
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.

(Dipl. Kfm., MBA) Matthias Litschke

Partner

Perlitz Strategy Group GmbH & Co KG

Tel: +49 621 150 4217

E-Mail: matthias.litschke@perlitz.com

Matthias Litschke ist Partner bei der Perlitz Strategy Group. Zu seinen Hauptkompetenzen und Beratungsfeldern zählen Sanierung & Restrukturierung, Mergers & Acquisitions, Strategie und Insolvenz. Matthias Litschke hat sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim und der Copenhagen Business School in Kopenhagen/Dänemark abgeschlossen. Seinen MBA absolvierte er an der Portland State University in Oregon/USA.

Matthias Litschke berät seit über 15 Jahren Unternehmen zahlreicher Branchen weltweit.



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, multidisziplinäre 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 PartGmbB

Tel. +49 (0) 89 – 411124-220

E-Mail: christoph.ludwig@bllmuc.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

Homburg & Partner

Tel: +49 (0) 89 - 20359-103

E-Mail: alexander.luring@homburg-partner.com



Alexander Lüring (Diplom-Volkswirt) ist seit 2005 bei Homburg & Partner und leitet dort als Partner das von ihm vor sieben Jahren gegründete Kompetenzzentrum Private Equity. In den vergangenen Jahren begleitete Herr Lüring über 150 Beratungsprojekte und 40 Projekte im Bereich Commercial Due Diligence. Eine besondere Expertise weist Herr Lüring in der chemischen Industrie und Industriegüterbranche auf. Durch die Vielzahl der Projekte und sein breites Branchenspektrum kennt Herr Lüring die marktseitigen Probleme sowohl bei Großkonzernen als auch bei klein- und mittelständischen Unternehmen.

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).

Gerhard Manz

Partner, Friedrich Graf von Westphalen & Partner

Tel.: +49 (7 61) 21808-0

E-Mail: gerhard.manz@fgvw.de

Gerhard Manz ist Partner von Friedrich Graf von Westphalen & Partner im Freiburger Büro. Er leitet die Praxisgruppe Gesellschaftsrecht / M&A der Sozietät und koordiniert die internationalen Kontakte der Kanzlei. Schwerpunkt seiner Tätigkeit sind Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Joint-Venture-Projekte auf allen Kontinenten, Gesellschaftsgründungen und Umstrukturierungen. Gerhard Manz zählt nach dem Branchenhandbuch JUVE zu den „führenden Anwälten im Südwesten“ und wird in einschlägigen Branchenverzeichnissen seit vielen Jahren als Experte für Gesellschaftsrecht und M&A empfohlen. Er ist Mitherausgeber und Mitautor eines Kommentars zur Europäischen Aktiengesellschaft und eines Handbuchs zum Aktienrecht und gehört dem Geschäftsführenden Ausschuss der Arbeitsgemeinschaft Handels- und Gesellschaftsrecht im Deutschen Anwaltverein an.

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. Während seiner Promotion verbrachte er ein Semester als Visiting Research Fellow an der Harvard University, Boston/USA.

Seit über 15 Jahren beschäftigt er sich mit der Restrukturierung und Weiterentwicklung von Unternehmen, zunächst als Berater bei McKinsey & Company und im Anschluss bei einer börsennotierten Industrieholding.

In dieser Zeit verantwortete er über 80 Unternehmenstransaktionen. 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 AG

Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01

E-Mail: martelli@invision.ch

Marco Martelli ist seit 2004 bei INVISION tätig. Sein Investitionsschwerpunkt umfasst die Bereiche Bildung, innovative Dienstleistungsangebote 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 kotierten 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 kotierten 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 Betriebswirtschaftler 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. Bevor Herr Mathieu seine Investmentkarriere als Geschäftsführer der in München und der Schweiz ansässigen Investment Boutique MOUNTAIN LAKE Investment begann, sammelte er über 10 Jahre Erfahrung als Unternehmer im Deutschen Mittelstand. Er verantwortete als CEO der börsennotierten PEACHES GROUP das operative Geschäft und schied im Zuge einer Veräußerung an Private Equity Investoren im Jahre 2012 aus der Gesellschaft aus. Zuvor restrukturierte er das internationale Geschäft eines österreichischen Technologiekonzerns und führte das Unternehmen zurück in die Profitabilität.

Dr. Barbara Mayer

Managing Partner
Friedrich Graf von Westphalen & Partner
Tel.: +49 (7 61) 21808-0
E-Mail: barbara.mayer@fgvw.de

Dr. Barbara Mayer ist als Geschäftsführende Partnerin von Friedrich Graf von Westphalen & Partner im Freiburger Büro tätig. Die Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht zählt zu den führenden Expertinnen für nationale und internationale M&A-Transaktionen im Mid-Cap-Bereich. Daneben betreut sie zahlreiche Aktiengesellschaften bei der Vorbereitung und Durchführung von Hauptversammlungen. Dr. Barbara Mayer zählt nach dem Branchenhandbuch JUVE zu den „führenden Anwälten im Südwesten“ und wird in einschlägigen Branchenverzeichnissen immer wieder als Expertin für Gesellschaftsrecht und M&A empfohlen. Sie ist Mitglied des Ausschusses Gesellschaftsrecht der Bundesrechtsanwaltskammer und gehört dem Geschäftsführenden Ausschuss der Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht im Deutschen Anwaltverein sowie der deutschen Delegation bei der CCBE (Rat der Europäischen Anwaltschaft) an.

Gunter Max

Geschäftsführer
Süd Beteiligungen GmbH
Tel: +49 (0) 711 892007-200
E-Mail: info@suedbg.de



Gunter Max ist seit 2001 bei der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) bzw. den Vorgängergesellschaften im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig. Seit November 2017 ist er Geschäftsführer und verantwortet den Vertrieb.

Vor seiner Zeit bei der SüdBG war Herr Max Leiter des Bereichs Firmenkunden bei einer Privatbank. Er 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 Diplom-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 Wirtschafts-wissenschaft 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.



Daniel Möhrke

Partner

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

Tel: +49 172 734 2287

E-Mail: moehrke@steinbeis-finance.de

Daniel Möhrke ist seit 2017 Partner bei der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A).

Herr Möhrke verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung in der mittelständischen Unternehmensführung sowie der Top-Management Beratung. Darüberhinaus hat er im Private-Equity Umfeld als Investment Partner sowie als MBI Manager breite Transaktionserfahrung gesammelt. Besonderer Fokus liegt dabei auf Kauf-, Zukauf- u. Verkaufsmandaten (Erstinvestment, Nachfolge, strategischer Zukauf etc.). Zuvor war Herr Möhrke als Manager im verarbeitenden Gewerbe und später bei einer Top-Management Beratung tätig. Danach erwarb er für einen PE-Fond ein KMU und beteiligte sich als MBI Kandidat, um das Unternehmen operativ zu führen und u.a. einen strategischen Zukauf durchzuführen. Weitere Transaktionen führte er anschließend als Investment-Partner eines Finanzinvestors durch. Herr Möhrke verfügt aufgrund seiner verschiedenen ausgeübten Rollen über breite Branchenkenntnis im industriellen Kontext sowie über umfassende Perspektive im mittelständischen Transaktionsumfeld.



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.

Sebastian Müller

Geschäftsführer

LEA Partners GmbH

Tel: +49 (0)721 13 208 700

E-Mail: sebastian.mueller@leapartners.de

Sebastian Müller (Jahrgang 1976) hat die Gesellschaft in den vergangenen Jahren gezielt zur heutigen Positionierung als unternehmerischer Eigenkapitalpartner für technologieorientierte Wachstumsunternehmen entwickelt und ein schlagkräftiges Team aus erfahrenen Technologieunternehmern aufgebaut. Zuvor war er bei der deutschen Investmentbank equinet Bank AG. Er studierte Betriebswirtschaft in Karlsruhe.

Falk Müller-Veerse

Partner

Bryan, Garnier & Co

Tel: +49 89 242 262 11

E-Mail: fmuellerveerse@bryangarnier.com

Falk Müller-Veerse begann seine Berufslaufbahn 1992 in der finnischen Industrie bei Sarlin (jetzt Grundfos) und Nokia als Marketing Manager. Über Stationen bei McGraw-Hill, Gartner Group und Logica Consulting in Deutschland kam er 1999 als Leiter des Deutschlandgeschäfts und Head of Mobile zur britischen Investmentbank Durlacher, die später von Lazard übernommen wurde. Ende 2001 gründete er in München die Cartagena Capital, eine auf Technologie fokussierte europäische Investmentbanking-Boutique. Der erfahrene Technologie-Banker beriet bei zahlreichen Verkäufen europäischer Unternehmen in die USA und nach Asien und warb von dort auch Investorengelder ein. U.a. begleitete er Transaktionen mit Microsoft, Disney, Blackberry, Balderton, Swisscom, Dow Corning, KPN und Konica Minolta.

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 (EU:BUP) 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.

WP Konstanze Nardi

Partner, Private Equity TAS Leader
Ernst & Young GmbH
Tel: +44 (0)20 7806 9380
E-Mail: knardi@uk.ey.com

Konstanze Nardi verfügt über etwa 15 Jahre Berufserfahrung in der Beratung internationaler und nationaler Transaktionen in Financial Buy-side und Sell-side Projekten. Ihre breite Transaktionserfahrung mit globalen Large Cap Private Equity Funds hat sie insbesondere mit mehrjährigen Auslandsaufenthalten in den USA und Großbritannien ergänzt. Im Sommer 2017 hat sie die Leitung der Transaktionsberatung für Private Equity in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernommen.

Neben ihrer umfangreichen Expertise im Private-Equity-Sektor verfügt Konstanze Nardi insbesondere über Erfahrungen in den Bereichen Consumer Products & Retail, Technology, Media and Telecommunications sowie Life Sciences.



Patrick Narr

Partner
Norton Rose Fulbright
Tel: +49 (0)40 970799 130
E-Mail: patrick.narr@nortonrosefulbright.com

Patrick Narr ist im Bereich Corporate/M&A und Real Estate tätig. Zum einen berät er Mandanten bei nationalen und internationalen Transaktionen. Zum anderen unterstützt er sie bei der Gestaltung von gesellschaftsrechtlichen Strukturen (Joint Ventures, Unternehmensverträge, etc.) und der Gründung und Umwandlung von Gesellschaften. Zu seinen Mandanten zählen dabei öffentliche Institutionen, Insolvenzverwalter, strategische Investoren sowie Private-Equity-Fonds.

Patrick Narr hat dabei zahlreiche Transaktionen aus der Krise und der Insolvenz sowohl auf Verkäuferseite als auch auf Käuferseite begleitet und hat somit große Erfahrung im Bereich Distressed M&A. Er konnte insbesondere viele Transaktionen im Bereich der Erneuerbaren Energie und der Infrastruktur erfolgreich abschließen.

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 Apax Partners, dem damals größten europäischen Private Equity Fund. In den fast elf Jahren bei Apax war er in den Bereichen Handel und Konsumgüter, Industriegüter und Gesundheitswesen tätig und investierte auch in zahlreiche Familienunternehmen. Christian Näther wurde 2004 Partner bei Apax, 2007 Miteigentümer und war ‚Co-Head‘ des Münchner Büros. Christian Näther ist Diplomkaufmann und hat an der Ludwig-Maximilians-Universität in München promoviert.

Thomas Nehls

M&A Advisory Manager

axanta

Tel: +49 (0) 211 – 484644-20

E-Mail: thomas.nehls@axanta.com



Thomas Nehls ist bei der axanta als M&A Advisory Manager der fachverantwortliche Leiter aller M&A Advisor. Geboren und aufgewachsen ist Herr Nehls in Lippstadt. Seinen beruflichen Werdegang begann Herr Nehls als Groß- und Außenhandelskaufmann und verlagerte 2006 seinen Schwerpunkt in die M&A Branche und spezialisierte sich auf die Vermittlung von Unternehmen.

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. Zuvor war er als Geschäftsführer bei Brockhaus Private Equity in Frankfurt am Main tätig, als Principal bei General Atlantic in London und Düsseldorf, als Associate bei Goldman Sachs in Frankfurt und als Sales Associate bei Shanghai East Gate Consulting in Shanghai. Jan-Daniel Neumann ist Diplom-Kaufmann mit einem Abschluss der WHU Koblenz. Neben anderen Sprachen beherrscht er Mandarin-Chinesisch.



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).

Britt Niggemann

Partnerin
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Tel: +49 (0)6103 501691
E-Mail: b.niggemann@ifwniggemann.de

Nach Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg war Britt Niggemann 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. Seit 2002 ist sie Partnerin bei IfW.

Karl A. Niggemann

Geschäftsführer

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0)2354 923755

E-Mail: k.a.niggemann@ifwniggemann.de

Karl A. Niggemann (Jahrgang 1941) gründete 1978 die Beratungsgesellschaft Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH. Vor Gründung der Beratungsgesellschaft war Karl A. Niggemann Vorsitzender des Vorstandes einer mittelgroßen Volksbank. Er ist Mitglied in verschiedenen Aufsichts- und Beiräten mittelständischer Unternehmen.

Mark Niggemann

Geschäftsführender Gesellschafter

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0)2354 923716

E-Mail: m.niggemann@ifwniggemann.de

Mark Niggemann (Jahrgang 1967) absolvierte ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie, Bochum. Darüber hinaus erfolgte ein Zusatzstudium zum Steuerbetriebswirt. Nach der Ausbildung zum Industriekaufmann war Mark Niggemann neun Jahre bei einem internationalen Maschinen- und Anlagenbauer aus dem Bereich Kunststoffmaschinen beschäftigt. Daran anschließend übernahm Mark Niggemann die Leitung des Werkscontrollings eines Produktionsstandortes mit etwa 1.500 Mitarbeitern eines börsennotierten Unternehmens. Seit 1998 ist er für IfW tätig. Im Jahr 2001 wurde er 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 verfügt über langjährige Erfahrung bei einem führenden Management Beratungsunternehmen und hat zusätzlich auch einen Hintergrund in Familienunternehmen.

Er war fast 20 Jahre bei der Boston Consulting Group (BCG) tätig, wo sein Hauptfokus auf der Beratung von Industrieunternehmen lag, mit gelegentlichen Mandaten im Gesundheitswesen und zahlreichen Projekten für Private Equity Firmen bei der Analyse von (potentiellen) Übernahmekandidaten in verschiedensten Sektoren. Er 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.



(Dipl. Kfm.) Andreas Offinger

Geschäftsführer

Perlitz Strategy Group GmbH & Co KG

Tel: +49 (0) 621 150 42-24

E-Mail: andreas.offinger@perlitz.com



Andreas Offinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Perlitz Strategy Group und verantwortet das Competence Center Automobil, Maschinenbau und Metallverarbeitung (AMM). Zu seinen Kernkompetenzen zählen Sanierung & Restrukturierung, Mergers & Acquisitions und die Insolvenzberatung. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim, der Northwestern University in Chicago/USA sowie der Universidad Complutense de Madrid/Spanien war er 1996 Mitbegründer der Perlitz Strategy Group mit Sitz in Mannheim.

Andreas Offinger berät seit über 20 Jahren Unternehmen zahlreicher Branchen weltweit.

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 Edelstahlschrotten.

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 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 sind Consumer/Retail und Technologie. 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 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, Erstsprache, 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 dualem 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.

Arthur Pape

Geschäftsführer | Partner

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 (0)89 48955-120

E-Mail: arthur.pape@pape-co.de

Arthur Pape ist geschäftsführender Partner der Pape & Co. Als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater mit langjähriger Berufserfahrung ist er der unternehmerisch denkende Vertraute seiner Mandanten. Er ist Berater, löst komplexe Probleme und entscheidet fachliche Zweifelsfragen.

Seine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen die wirtschaftliche und steuerliche Beratung auch im internationalen Kontext. Dazu kommt die strategische Beratung bei Umstrukturierungen wie Unternehmenskäufen und -verkäufen, Rechtsformwechseln, Nachfolgeplanung uvm.

Herr Pape hat seine berufliche Laufbahn nach Abschluss des Hochschulstudiums in der Steuerabteilung einer internationalen Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft begonnen. Nach den Prüfungen zum Steuerberater und Wirtschaftsprüfer wechselte er im Jahr 2002 zu vormalig Pape & Partner – zu der Beratungsgesellschaft, die vor mehr als 30 Jahren von seinem Vater gegründet wurde. Seit diesem Wechsel gestaltet er die Zukunft von Pape & Co. als engagierter und kompetenter Dienstleister in den Feldern Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung.

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 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 Familien-hintergrund.

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 beraterrisches 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 Finanzierungs-transaktionen.

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.

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.

Greg Revenu

Managing Partner

Bryan, Garnier & Co

Tel: +33 1 56 68 75 67

E-Mail: grevenu@bryangarnier.com

Greg Revenu begann seine Karriere nach dem Studium als Unternehmer, bevor er einen der ersten europäischen Pre-IPO-Fonds auflegte. Er war Mitte der 90er Jahre maßgeblich beteiligt an der Europäischen Wachstumskapitalmarkt-Initiative Easdaq und an der Gründung von Quartz Capital, einer technologieorientierten Londoner Investmentbank. Greg berät seit 25 Jahren Wachstumsunternehmen und begleitete über 100 Transaktionen, darunter Privatplatzierungen, IPOs und M&A-Deals in Europa und den USA. Zu den von ihm beratenen Unternehmen gehören Devialet bei einer Privatplatzierung im Wert von 100 Millionen Euro, Talentia Software bei fünf Akquisitionen und zwei MBOs sowie das Medizintechnik-Unternehmen LDR beim Börsengang mit Folgeprojekten an der Nasdaq.

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 Reiningger 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.

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

Christian Roth

Geschäftsführer
LEA Partners GmbH
Tel: +49 (0)721 13 208 700
E-Mail: christian.roth@leapartners.de

Christian Roth (Jahrgang 1976) ist seit 2016 Teil der Geschäftsführung von LEA Partners. Zuvor gründete er 2001 BEONTRA, ein Enterprise SaaS Software-Unternehmen, das Flughäfen bei der Optimierung ihrer operativen Prozesse und Retailaktivitäten unterstützt und deren Effizienz steigert. Er entwickelte BEONTRA zum Marktführer für Flughafenplanungs- und optimierungssoftware mit mehr als 60 Kunden weltweit. 2014 veräußerte er das Unternehmen an Lockheed Martin und wechselte von der Unternehmer- auf die Investorensseite. Christian Roth studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe.

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, Rechnungswesen, 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.

Christian A. Saxenhammer

Managing Director
Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH
Tel.: +49 (0) 30 755 40 87 0
E-Mail: cs@saxenhammer-co.com

Herr Christian Saxenhammer ist Managing Director der Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH, einer führenden M&A Boutique in Berlin.

Vor seiner Tätigkeit bei Saxenhammer & Co. arbeitete Herr Saxenhammer als Managing Director bei der Lincoln International AG, wo er die Special Situations Group gründete. Christian Saxenhammer hat mehr als 150 M&A-Transaktionen begleitet. Den Schwerpunkt bilden dabei Transaktionen in Sondersituation. Er hat auch das internationale Netzwerk von M&A-Boutiquen mit Fokus auf Sondersituation GSS mit Partnerfirmen in China, USA, Brasilien, Großbritannien, Singapur und Indien gegründet.

Zuvor war er als Senior-Consultant im Roland Berger Restructuring Team Berlin und als Analyst bei der Commerzbank London tätig. Herr Saxenhammer studierte Business Administration in Portsmouth in Großbritannien und in Münster.

Dirk Scheckerka

Senior Partner / Country Head
Equistone Partners Europe
Tel.: +49 (0) 89 242 064-0
E-Mail: contact@equistone.de



Dirk Scheckerka 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.

Seit Anfang 2017 ist er für die Leitung der DACH Region als Country Head verantwortlich und Mitglied des europäischen Management Boards sowie des Investment Committees von Equistone.

Bevor er zu Equistone kam, war er lange Jahre in der M&A Beratung tätig und war Gründungspartner von Granville Baird Capital Partners in Hamburg, wo er für den Aufbau des deutschen Private Equity Arms mit verantwortlich 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.

Florian Schick

**Vorsitzender der Geschäftsführung
Bregal Unternehmerkapital GmbH**
Tel.: +49 (0)89 435 715-0
E-Mail: florian.schick@bregal.de



Florian Schick ist Vorsitzender der Geschäftsführung und Mitglied des Investment Committee bei Bregal Unternehmerkapital. Zuvor war er als Gründungspartner und Investment Committee Mitglied für Bregal Capital tätig, einer auf Europa fokussierten Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in London. Vor seinem Einstieg bei Bregal war Florian Schick unter anderem Principal bei TowerBrook Capital Partners, Investment Director bei Englefield Capital und Projektleiter bei McKinsey & Co. Zu Beginn seiner Karriere gründete und leitete er die Surplex AG, ein Onlinehandel-Unternehmen für Industriegüter. An der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) in München hat Florian Schick Jura studiert und hält einen MBA von der INSEAD in Fontainebleau.

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. Restrukturierungsfinanzierung sowie Nachfolgeregelung / MBI / MBO erfolgreich begleitet.

So konnte er z. B. für einen Mandanten eine attraktive Beteiligung einer Industriellenfamilie 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 Private Equity-Unternehmen bzw. Industriellenfamilien wie der Familie von SAP-Gründer Dietmar Hopp bzw. bei europäischen Landesgesellschaften internationaler Konzerne.

Dr. Patrick Schmidl

geschäftsführender Gesellschafter
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 Unternehmensseite im Rahmen einer Unternehmenstransaktion ergeben.

Dr. Schmidl hat u.a. die Veräußerungen von Optimol Instruments an Virthos, von Walz Verpackungen an die Rondo Ganahl AG und von Global Solar (Tucson / Arizona) an Hanergy (China) sowie die Mehrheitsübernahme der CS Consulting AG, Hannover (IT-Dienstleistungen für Banken und Versicherungen) 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.

Pascal Schmidt

Managing Director, Raymond James Corporate Finance GmbH
Tel: +49 (0)89 23 23 77 55
E-Mail: Pascal.Schmidt@raymondjames.com

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

Martin G. Schmitt ist 2014 als Partner bei der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A) eingestiegen und seit 2017 Geschäftsführender Gesellschafter.

Herr Schmitt verfügt über mehr als 10 Jahre Berufserfahrung in der Beratung von Unternehmen mit dem Fokus auf Mergers & Acquisitions (M&A) 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 namhaften Konzernen sowie bei einer der weltweit führenden M&A-Beratungsgesellschaften tätig.

Aufgrund seiner verschiedenen Aktivitäten und Rollen verfügt Herr Schmitt über eine sehr fundierte Branchenexpertise 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

Web: www.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 Stargard/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 – www.ma-strategie.de.

Sie begleitet auch die familieninterne Nachfolge - www.nachfolgeimunternehmen.de. M & A LOGISTICS ist als Organisator des M & A LOGISTICS EUROPEAN NETWORK branchenfokussiert auf internationales M & A in Logistik, Spedition und Transport - www.ma-log.de.

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. Über 15 ausgewiesene Experten mit praxiserprobten Kernkompetenzen gehen in die Umsetzung der ermittelten Handlungsempfehlungen und gestalten so das Unternehmen zunehmend attraktiver und übernahmegeeigneter für Käufer.

Publikation: Dr. Hartmut Schneider, Nachfolger gesucht – Wie Sie Ihre Unternehmensnachfolge aktiv gestalten, 2017, www.schaeffer-poeschel.de/shop.

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

Vorstand
axanta
Tel: +49 (0) 441 – 9498833-20
E-Mail: nina.schonvogel@axanta.com

Nina Schonvogel ist seit 10 Jahren im Team der axanta und seit Ende 2016 im Vorstand der AG. Während ihrer langjährigen Tätigkeit hat die gebürtige Oldenburgerin in den Bereichen Back-Office und Vertrieb zahlreiche Erfahrungen sammeln können, welche sie nun einsetzt, um gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden, Herrn Udo Goetz, an der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens zu arbeiten.



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 Diplom-Kaufmann.

Ulf Schweda

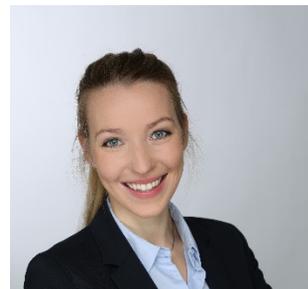
Managing Director
Nordwind Capital GmbH
Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0
E-Mail: schweda@nordwindcapital.com

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.

Ineke Schydlo

Project Manager Competence Center Private Equity
Homburg & Partner
Tel: +49 (0) 89 - 20359-103
E-Mail: ineke.schydlo@homburg-partner.com

Ineke Schydlo (M.Sc.) hat sich 2014 dem Private Equity-Team von Homburg & Partner angeschlossen. Seit Beginn ihrer Beratertätigkeit hat Frau Schydlo mehr als 15 Due Diligences sowie 35 Portfolio Support- und Beratungsprojekte erfolgreich durchgeführt. Sie verfügt über eine breit gefächerte Expertise in den Bereichen Marktpotenzialanalyse sowie Prozess- und Organisationsentwicklung mit einem Schwerpunkt auf Vertriebsorganisation.



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).

Sebastian Seibold

Business Development

Maturus Finance GmbH

Tel: +49 (0)172 106 4901

E-Mail: seibold@maturus.com

Sebastian Seibold ist seit 2012 für Maturus Finance tätig, verantwortlich für Business Development, Vertrieb und Marketing. Zuvor war er fünf Jahre als Leiter Partnermanagement und Business Development bei der Vantargis AG angestellt, einem Anbieter im Bereich Asset Based Finance. Davor leitete er das Marketing der Compendium Financial Services Group, einem Structured Finance Finanzdienstleister für mittelständische Unternehmen.



Christian Seiffert

Managing Director

L.E.K. Consulting GmbH

Tel.: +49 (0) 89 92 2005-0

E-Mail: c.seiffert@lek.com

Christian Seiffert ist Partner in L.E.K.s europäischer Biopharma und Life Science Practice. Er verfügt über mehr als 17 Jahre Erfahrung in der Beratung mit Fokus auf strategische Fragestellungen von Biopharma, Biotechnologie- und Medizintechnologieunternehmen im Hinblick auf Themen wie Commercial Strategy, Commercial Models, Product Launch, Commercial Excellence und Portfolio Optimization.

Bevor er zu L.E.K. kam, war Herr Seiffert in seiner Rolle als Managing Director und Regional General Manager bei inVentiv Health, einem globalen Dienstleister für die Biopharmaindustrie, für die Leitung des europäischen Beratungsgeschäfts verantwortlich. Davor war er Teil des Leadership Teams der europäischen Life Science Practice der Monitor Group (heute Monitor Deloitte) in Europa.

Christian Seiffert hat einen Abschluss in Wirtschaftsingenieurwesen von der Universität Karlsruhe (TH) und der Universidad de Sevilla (ESI).

Frank Sichau

Partner

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 (0)211 518028 10

E-Mail: info@i-advise.de

Frank Sichau, Gründer und Partner von I-ADVISE, verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der transaktionsbegleitenden Betreuung von Mandanten, der Unternehmensbewertung und der Beratung von Konzernen bei der strategischen Ausrichtung.

Herr Sichau berät DAX-30- und M-DAX-Konzerne, Unternehmensgruppen des Mittelstands, Family Offices und deutsche sowie anglo-amerikanische Finanzinvestoren. Käuferseitig betreut Herr Sichau Mandanten in allen wesentlichen Phasen einer Unternehmenstransaktion. Ferner berät er bei Schiedsverfahren Käufer oder Verkäufer in Bezug auf Kaufpreisanpassungen und wirkt an der Erstellung entsprechender Stellungnahmen mit.

Während seines Aufenthalts in Großbritannien war Herr Sichau mit der Betreuung und Koordination des weltweiten Mandantennetzwerks im Sektor Energie in Bezug auf M&A-Aktivitäten befasst.

Frank Sichau hat an der Ruhr-Universität Bochum Wirtschaftswissenschaften studiert und war Lehrbeauftragter der Ruhr-Universität Bochum am Lehrstuhl für Controlling.

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 berät seit 2004 auf dem Gebiet des Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts. Er verfügt über eingehende Erfahrung aus der federführenden Beratung bei mehr als 130 Unternehmenstransaktionen (Venture Capital- und Business Angel-Finanzierungen, Unternehmenskäufe und -verkäufe). Zu seinen Mandanten gehören dabei sowohl Startups, Emerging Companies sowie Investoren.

Neben der Transaktionsberatung übernimmt Herr Siedlatzek die rechtliche Begleitung von Startups und Emerging Companies an den wesentlichen Schnittstellen ihrer Unternehmensentwicklung (z.B. Gründung, Aufbau von Vertriebsstrukturen, Mitarbeiterbeteiligung, gesellschaftsrechtliche Restrukturierung).

Peter Siedlatzek berät in den Sprachen Deutsch und Englisch. Er ist Referent und Lehrbeauftragter zu Themen der Gründung und Finanzierung von Wachstumsunternehmen.

Beiträge von Peter Siedlatzek zu aktuellen rechtlichen Themen finden Sie unter:

https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=2



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 AG
Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01
E-Mail: staub@invision.ch



Martin Staub ist einer der Mitgründer und Partner der Invision. Seit bald 20 Jahren ist er für diverse Beteiligungen und Firmen aus unterschiedlichen Branchen verantwortlich. Aktuell betreut er die Parkresort Rheinfelden Gruppe sowie die Schneider Logistik Holding AG und ist Verwaltungsrat dieser Gesellschaften.

Zuvor war Martin für die Beteiligungen an Datamars (verkauft an Columna Capital), Cosmo (IPO at SWX), Plus Orthopedics (verkauft an Smith & Nephew), Thommen Medical, Boost Group und Glashütte (verkauft an Swatch) zuständig. Martin verfügt über 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 verantwortlich. Er begann seine Karriere bei Metro International, wo er Projekte in den Bereichen Innovationsmanagement, 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.

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. Martin Sundermann ist ausgebildeter Wirtschaftsmediator und hält regelmäßig Vorträge insbesondere zu den Themen Technologieausgründungen sowie Strukturierung und Finanzierung von Start-Ups.

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 | Gründer

DPE Deutsche Private Equity GmbH

Tel: +49 (0)89 2000 38 0

E-Mail: marc@dpe.de

Marc Thiery hat als Partner bei Englefield, London, einem auf europäische Mittelstandsunternehmen fokussierten Buy-out-Fonds, bei Allianz Private Equity Partners in München, bei Morgan Stanley Capital Partners sowie bei Apax Erfahrungen im Private-Equity-Geschäft gesammelt. Marc Thiery hat einen Bachelor of Science (BA) an der European Business School (Oestrich-Winkel) und einen MBA an der Harvard Business School erworben. Schon früh hat er sich für Unternehmertum begeistert. So hat Marc Thiery viele Jahre im Unternehmen seiner Familie mitgearbeitet. Diese Zeit hat ihn geprägt: Als DPE-Gründer war und ist es sein Ziel, Unternehmern eine langfristige Wachstumsfinanzierung, Freiraum, strategische Unterstützung und ein internationales Netzwerk zu bieten.



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.

Christian Tönies, LL.M. Eur.

Partner

P+P Pöllath + Partners

Tel. +49 (0) 89 24240-374

christian.toenies@pplaw.com



Christian Tönies, LL.M. Eur. ist Partner bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 125 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Die Schwerpunkte von Herrn Tönies liegen in den Bereichen Transaktionen, Private-Equity- und Venture-Capital-Investitionen. Er ist im Markt einer der bekanntesten Anwälte insbesondere für seine Venture-Capital-Beratung und in unabhängigen Rankings als einer der führenden Experten gelistet.

Herr Tönies ist Beiratsmitglied bzw. beratender Experte diverser Investment-Fonds, institutioneller Investoren und Family Offices, die im Bereich Private Equity und Risikokapital aktiv sind. So hat er beispielsweise Hasso Plattner Ventures im Rahmen ihrer Investment-Tätigkeiten, InterNations beim Verkauf an Xing oder die Berliner Banking-Plattform solarisBank AG bei einer Finanzierungsrunde beraten.

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 Scholler Lebensmittel-Gruppe und die Karner AG tätig. Er hatte Positionen wie die Leitung des Konzerncontrollings, die Finanzgeschäftsführung und Corporate Restructuring inne.

Dr. Nikolaus Uhl, LL.M.

Partner

Weitnauer Rechtsanwälte, Berlin

Tel: +49 (0)30 230 96 77 0

E-Mail: nikolaus.uhl@weitnauer.net

Dr. Nikolaus Uhl, Partner von Weitnauer Rechtsanwälte, berät nationale und internationale Investoren, Gründer und mittelständische Unternehmen bei Venture Capital, Finanzierungs- sowie M&A-Transaktionen. Darüber hinaus berät Dr. Uhl bei allgemeinen wirtschaftsrechtlichen Fragen, Vertrags- und Kooperationsverhandlungen, aber auch im gemeinnützigen Bereich. Er ist als Vorsitzender von Stiftungen aktiv und hält verschiedene Aufsichtsrats- und Beiratsmandate.

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

Geschäftsführer, zfh Zukunftsfonds Heilbronn

Tel: +49 (0) 7131-873183-0

E-Mail: info@zf-hn.de

Thomas R. Villinger ist Mitbegründer und CEO des Zukunftsfonds Heilbronn, einem Family Office, das junge und ehrgeizige Start-ups aus den Bereichen MedTech, Life Science, IT und Kommunikation, Materialwissenschaft, Nanotechnologie, Energie und Umwelt, Automatisierung und Elektronik unterstützt. Hierbei werden die Unternehmen nicht nur in Form von Kapital unterstützt, sondern auch durch den engen Kontakt mit dem Management-Team, den Thomas Villinger als Aufsichtsrats-/ Beiratsmitglied hält. Zuvor war er Gründer und Geschäftsführer der Innovationsfabrik Heilbronn, einem großen Inkubationszentrum mit über 60 Start-ups mit Schwerpunkt auf Industrie, Elektronik und Kommunikation. Auch gründete er das Venture Forum Neckar, ein Business Angel Netzwerk, wo er auch heute noch aktiv ist.



Thomas Villinger hat über 20 Jahre Erfahrung im Bereich Venture Capital und M&A Beratung in den USA und dem Mittleren Osten. Er ist in zahlreichen Aufsichtsratsgremien von Early-Stage-Beteiligungen vertreten und ein international gefragter Experte bei der Finanzierung von technologieorientierten Startups.

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 Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH. Davor war der Bank- und Diplom-Kaufmann u.a. in leitender Funktion bei der DaimlerChrysler AG sowie Alleinvorstand eines Wareneinkaufsfinanzierers. Neben seiner Geschäftsführertätigkeit bei Nord Leasing ist er seit 2016 außerdem Geschäftsführer der Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH. Die Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH ist der neue Partner für den Mittelstand für die Wareneinkaufsfinanzierung.



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

Carl-Jan von der Goltz

Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
Tel: +49 40 300 39 36-251
E-Mail: goltz@maturus.com

Carl-Jan von der Goltz ist seit Juni 2006 für Maturus Finance tätig und seit Juli 2007 geschäftsführender Gesellschafter. Zuvor war er als Senior Risk Manager für strukturierte Finanzierungen bei der HypoVereinsbank in München tätig. Carl-Jan von der Goltz studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg sowie Hamburg und absolvierte sein Assessor-Examen in Düsseldorf. Weiterhin erwarb er den Abschluss „Master of Laws“ (LL.M.) in Mercantile Law an der University of Stellenbosch, Südafrika, und absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann beim Bankhaus M.M. Warburg in Hamburg.



Michael von der Heydt

Partner, Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH

Tel.: +49 (0) 30 755 40 87 0

E-Mail: mvdh@saxenhammer-co.com

Michael von der Heydt ist seit Juni 2016 Partner bei Saxenhammer & Co. und primär zuständig für die Bereiche (1) Corporate Finance-Beratung (eigentümergeführter) mittelständischer Unternehmen, (2) länderübergreifende („cross-border“) Mandate und (3) StartUp-Konzepte/junge Unternehmen.

Im Zeitraum 2000 bis 2016 arbeitete Herr von der Heydt als selbstständiger Unternehmensberater, zuletzt als Gesellschafter/Vertriebskoordinator des Berliner Solarthermietechologie StartUp-Unternehmens perSolar GmbH. Davor absolvierte er Laufbahnstationen bei der Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG (Berlin), Delbrück & Co., Privatbankiers (Berlin), Morgan Stanley (London), Credit Suisse First Boston (London), bei der Deutschen Bank Capital Corporation (NY) und Hoguet, Muzinich, Keller & Co. (NY).

Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Industrie- und Handelskammer München erwarb Herr von der Heydt einen B.B.A. (Bachelor of Business Administration) an der University of Georgia (Athens, GA (USA)) und einen M.B.A. (Master of Business Administration) an der Harvard Business School (Boston, MA (USA)). Herr von der Heydt war Stipendiat der Rotary International Foundation und des „UGA Leadership Program“ der Richard B. Russell Foundation und ist Mitglied der Phi Beta Delta Honor Society for International Scholars.

Dr. Nikolaus von Jacobs

Partner

McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 89 12712 230

E-Mail: njacobs@mwe.com

Dr. Nikolaus von Jacobs berät Private- Equity-Fonds und deutsche Industrie-Akteure zu Private Equity, Risikokapital und öffentlichen und privaten M&A-Transaktionen. Er ist Mitglied der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht und Leiter der deutschen Private-Equity-Aktivitäten.

Zuvor arbeitete Dr. von Jacobs als Partner in einer anderen internationalen Kanzlei, wo er die deutsche Praxisgruppe Private Equity führte. Ferner war er in den Bereichen Investment-Banking und europäische Kapitalmärkte für den Londoner Standort von Merrill Lynch tätig.

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/ Global Investment Committee Member
L.E.K. Consulting GmbH
Tel.: +49 (0) 89 92 2005-10
E-Mail: k.vonkienlin@lek.com



Karin von Kienlin ist Senior Partner und Mitglied des Global Investment Committees 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 der Bauindustrie. In den letzten Jahren hat sie diverse Projekte im Konsumgüterbereich geleitet, vor allem an der Schnittstelle zu Verpackungsmittel-, Automobil- und Bauindustrie.

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 über 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, LL.M.

**Rechtsanwalt und Partner
Ashurst LLP
Tel: +49 (0) 69 – 97 11 26 23
E-Mail: benedikt.schorlemer@ashurst.com**



Dr. Benedikt von Schorlemer, LL.M. ist Partner und Leiter der deutschen Corporate-Gruppe von Ashurst in Frankfurt/Main. Er verfügt über umfassende Expertise in den Bereichen Private Equity und M&A. Dr. Benedikt von Schorlemer begleitet deutsche und internationale Mandanten bei Käufen und Verkäufen sowie zu sämtlichen zugehörigen rechtlichen Fragestellungen, einschließlich Restrukturierungen und Carve-Outs. Ebenso berät er Private-Equity-Investoren umfassend beim Erwerb und der Veräußerung von Beteiligungen und Management-Beteiligungen und der laufenden Portfoliobetreuung. Dr. Benedikt von Schorlemer verfügt über besondere Expertise in den Branchen, Chemie und Healthcare sowie im Bereich Offshore Wind, wo er als Mitglied des Resources & Infrastructure-Teams zu gesellschaftsrechtlichen Aspekten berät. Dr. Benedikt von Schorlemer wird von den führenden Kanzleihandbüchern JUVE, Chambers und Legal 500 für Gesellschaftsrecht, M&A und Private-Equity-Transaktionen empfohlen. Außerdem zählt er laut Best Lawyers Germany seit Jahren zu den Rechtsanwälten in Deutschland, die von Wettbewerbern am häufigsten für M&A und Private Equity empfohlen werden.

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. (Wirtschaftsingenieur) der TU Berlin.

Martin Völker

Geschäftsführer, VR Equitypartner GmbH

Tel: +49 (0) 251 788 789 - 28

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.



Mathias Weidner

Senior Partner Business Development

DPE Deutsche Private Equity GmbH

Tel: +49 (0)89 2000 38 0

E-Mail: mathias@dpe.de

Vor seinem Wechsel zu DPE war Mathias Weidner langjähriger Partner bei IMAP, einem international führenden Beratungsunternehmen für Mergers & Acquisitions. Seit 1998 begleitete er bei IMAP Mittelständler und mittelgroße Konzerne bei nationalen und internationalen Transaktionen. Ab 2010 fokussierte er sich auf Transaktionen zwischen chinesischen und deutschen Unternehmen und war Chairman des IMAP China Desk. Zwischen 2012 und 2016 gründete und leitete Mathias Weidner überdies mehrere Unternehmen, die sich im Bildungs- und Sozialbereich engagieren. Hierzu zählte unter anderem die Fundraising-Plattform Crowd-Charity. Vor seiner Tätigkeit für IMAP war er 8 Jahre in leitenden Managementpositionen in deutschen mittelständischen Unternehmen tätig.

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 Beteiligungsengagements. 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.



Dr. Wolfgang Weitnauer, M.C.L.

Partner

Weitnauer Rechtsanwälte, München

Tel: +49 (0)89 38 39 95 0

E-Mail: wolfgang.weitnauer@weitnauer.net

Dr. Wolfgang Weitnauer, M.C.L. (Illinois) ist seit 1982 in München als Rechtsanwalt zugelassen. Die von ihm gegründete Kanzlei (www.weitnauer.net) mit Hauptsitz in München und vier weiteren Niederlassungen in Deutschland berät vor allem Venture Capital-Fonds und Technologieunternehmen bei Finanzierungsrunden sowie M&A-Transaktionen, berät daneben aber auch schwerpunktmäßig im Bereich des IT-/Software-/Datenschutzrechts sowie Biotech-/Pharmaunternehmen in ihrem operativen Geschäft bei der Vertragsgestaltung.

Neben seiner anwaltlichen Tätigkeit hat Dr. Weitnauer zahlreiche Aufsätze und Fachbücher veröffentlicht, darunter das im November 2015 in 5. Aufl. erschienene „Handbuch Venture Capital“. Ferner ist er Mitherausgeber des in 2. Aufl. in 2017 erschienenen KAGB-Kommentars. Er ist Geschäftsführender Herausgeber der im Beck-Verlag erscheinenden Zeitschrift für Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht (GWR) und Mitherausgeber der Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht (BKR). Im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) ist er Mitglied der Arbeitsgruppe „Recht und Steuern“.

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 Advisory-Team der BPG-Beratergruppe und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Transaktionsberatung, Unternehmensbewertung sowie steuerliche Nachfolgeberatung (Stiftungen, Testament, Erbfolge). 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.

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 & Co. KG

Tel: +49 (0) 711 - 6 998 55-22

E-Mail: volker.wintergerst@wintergerst.com

Volker Wintergerst gründete im Jahr 2011 gemeinsam mit seinen langjährigen Kollegen die Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH und betreut insbesondere Familienunternehmen und mittelständische Beteiligungsgesellschaften. Er verfügt über mehr als 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 großen 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.

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 die Investments 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 Prof. Dr. Karlheinz Küting tätig, bevor er 2007 zu Kleeberg kam. Seit dem Jahr 2015 ist Prof. Dr. Christian Zwirner Honorarprofessor an der Universität Ulm.

