

2018/2019

# EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum



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

**MAJUNKE**  
CONSULTING

Sponsoring-Partner



## Impressum

### Equity Guide 2018/2019

8. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2019

#### 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](mailto: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

<b><i>Inhaltsverzeichnis</i></b> .....	<b>4</b>
<b><i>Einleitung</i></b> .....	<b>10</b>
<b><i>Kapitel 1: Studien, Fachbeiträge</i></b> .....	<b>11</b>
Unternehmenswert-Ermittlung in Zeiten des Tech-Hypes .....	12
Akquisitionsfinanzierung vor Ort mit dem Sparkassen-Verbund .....	16
Owner-Buy-Out als Chance, die Unternehmens- und Vermögensnachfolge gleichzeitig zu regeln.....	18
M&A-Beraterarten und Honorare beim Unternehmensverkauf.....	21
Die Causa Fresenius – Wie ein gescheiterter Unternehmenskauf Rechtsgeschichte schrieb .....	25
Künstliche Intelligenz im Due Diligence Prozess.....	29
Weltweite Risiken und wenige bezahlbare Investitionsziele bremsen M&A-Markt .....	31
Studie: Finanzierung von Familienunternehmen im Umbruch, frisches Kapital benötigt.....	33
Rund 1.100 deutsche Mittelständler sind jährlich das Ziel von Fusionen und Übernahmen .....	35
2018 bislang spektakuläres Jahr für M&A im Bereich HR-Technologie .....	37
<b><i>Kapitel 2: Marktteilnehmer</i></b> .....	<b>39</b>
<b><i>Innovative Mittelstandsfinanzierer</i></b> .....	<b>40</b>
BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH.....	41
Maturus Finance GmbH .....	42
Nord Leasing GmbH .....	43
<b><i>Verwahrstelle für Private Equity &amp; Venture Capital Fonds</i></b> .....	<b>44</b>
BNP Paribas Securities Services S.C.A. ....	45
<b><i>Kommunikationsberater</i></b> .....	<b>46</b>
IWK GmbH .....	47
<b><i>Unternehmensbörsen</i></b> .....	<b>48</b>
Change 2 Future GmbH .....	49

<b>Investoren .....</b>	<b>50</b>
AEM Unternehmerkapital GmbH.....	51
Aheim Capital GmbH.....	52
Arcaris Management GmbH .....	53
AURELIUS Gruppe .....	54
Avedon Capital Partners.....	55
Beyond Capital Partners GmbH .....	56
BID Equity Advisory GmbH .....	57
Bregal Unternehmerkapital GmbH .....	58
Bridgepoint GmbH .....	59
BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft.....	60
Capstan Capital Partners .....	61
Deutsche Beteiligungs AG .....	62
DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH .....	63
DPE Deutsche Private Equity .....	64
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG .....	65
ECM Equity Capital Management GmbH .....	66
EMERAM Capital Partners GmbH .....	67
Family Trust Investor FTI GmbH .....	68
FIDURA Private Equity Fonds.....	69
Floris Capital GmbH.....	70
Fraunhofer Venture .....	71
Gimv .....	72
H.I.G. European Capital Partners GmbH .....	73
HeidelbergCapital Asset Management GmbH.....	74
High-Tech Gründerfonds Management GmbH.....	75
Hurth MT SE.....	76
INDUC GmbH .....	77
BFB Brandenburg Kapital GmbH.....	78
Invision AG.....	79
LEA Partners GmbH.....	80
MIG Verwaltungs AG.....	81
Nordwind Capital GmbH .....	82
NRW.BANK .....	83
Odewald KMU II Gesellschaft für Beteiligungen mbH .....	84
Orlando Management AG .....	85

Paragon Partners GmbH.....	86
PINOVA Capital GmbH .....	87
Serafin Unternehmensgruppe GmbH .....	88
Silverfleet Capital GmbH .....	89
Steadfast Capital GmbH .....	90
S-UBG Gruppe .....	91
Süd Beteiligungen GmbH.....	92
tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH.....	93
Tempus Capital GmbH.....	94
Tyrol Equity AG .....	95
VMS-REB 3 Beteiligungen GmbH .....	96
von der Heydt Industriekapital.....	97
VR Equitypartner GmbH.....	98
VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG.....	99
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG .....	100
<b><i>Corporate Finance- / M&amp;A- / Unternehmensberater .....</i></b>	<b><i>101</i></b>
ACTIVE M&A Experts GmbH .....	102
Aditus AG.....	103
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING .....	104
Allert & Co. GmbH.....	105
AQUIN & CIE. AG.....	106
axanta.....	107
Bluemont Consulting GmbH .....	108
BELGRAVIA & CO. GmbH .....	109
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH .....	110
Bryan, Garnier & Co. GmbH.....	111
Bülow Industries GmbH .....	112
CASE Corporate Finance GmbH .....	113
CatCap GmbH.....	114
C•H•Reynolds•Corporate Finance AG.....	115
Clearwater International GmbH .....	116
Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH .....	117
CONALLIANCE .....	118
Concentro Management AG .....	119

Concess Marketing und Verwaltungs GmbH .....	120
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH .....	121
Deloitte Corporate Finance GmbH.....	122
Delphi Advisors GmbH .....	123
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH.....	124
Duff & Phelps .....	125
DZ BANK AG .....	126
Corporate Finance.....	126
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH.....	127
Ebner Stolz .....	128
Expert:ise GmbH .....	129
GCA Altium AG.....	130
Global Value Management GmbH .....	131
Grundler & Reiter Consult GmbH .....	132
Hampleton Partners.....	133
Homburg & Partner.....	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
IPONTIX CORPORATE FINANCE Beratungsgesellschaft mbH .....	141
JB Business Consulting Ltd.....	142
K & H Business Partner GmbH .....	143
K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten .....	144
Kloepfel Corporate Finance GmbH .....	145
KNOX GmbH .....	146
L.E.K. Consulting GmbH.....	147
Lincoln International AG .....	148
M & A Strategie GmbH.....	149
maconda GmbH .....	150
MARKUS Corporate Finance GmbH .....	151
MAYLAND AG .....	152
Oaklins Angermann AG .....	153
Perlitz Strategy Group GmbH & Co. KG.....	154

PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG.....	155
Proventis Partners .....	156
Raymond James Corporate Finance GmbH .....	157
Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH .....	158
seneca Corporate Finance GmbH .....	159
SIMON - KUCHER & PARTNERS.....	160
SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH .....	161
Spitz Corporate Finance GmbH.....	162
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH .....	163
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH.....	164
<b><i>Datenraum-Anbieter.....</i></b>	<b>165</b>
PMG Projektraum Management GmbH.....	166
<b><i>Personalberater/Interim-Manager.....</i></b>	<b>167</b>
Board Xperts GmbH .....	168
Brüning Personalberatung.....	169
Management Angels GmbH .....	170
<b><i>Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer.....</i></b>	<b>171</b>
Ashurst LLP .....	172
AUSTMANN & PARTNER .....	173
BLL Braun Leberfinger Ludwig .....	174
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH .....	175
Dr. Kleeberg & Partner GmbH .....	176
Ebner Stolz .....	177
Ernst & Young GmbH.....	178
GSK STOCKMANN.....	179
Heuking Kühn Lüer Wojtek .....	180
Hoffmann Rechtsanwälte & Steuerberater.....	181
I-ADVISE AG .....	182
KWM Europe .....	183
LUTZ   ABEL .....	184
McDermott Will & Emery .....	185
Oppenhoff & Partner .....	186



**P+P Pöllath + Partners.....187**

**Pape & Co. GmbH .....188**

**Pinsent Masons Germany LLP .....189**

**Shearman & Sterling LLP .....190**

**TIGGES Rechtsanwälte .....191**

**UHY Deutschland AG.....192**

**Weil, Gotshal & Manges LLP.....193**

**Weitnauer Rechtsanwälte .....194**

**WSS Redpoint .....195**

***Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche..... 196***

# Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2018/2019 gibt Ihnen einen Überblick über den Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum. In dem Nachschlagewerk sind Fachbeiträge, Studienergebnisse sowie Unternehmensprofile von Marktteilnehmern und Personenprofile aufgeführt.

## **Der EQUITY-GUIDE 2018/2019 umfasst insgesamt 3 Kapitel:**

### **Kapitel 1: Fachbeiträge, Studien**

Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2018/2019 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: Studien, Fachbeiträge**

## Unternehmenswert-Ermittlung in Zeiten des Tech-Hypes

– it’s an art, not a (pure) science

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



*Für die Ermittlung des Unternehmenswerts gibt es verschiedene finanzmathematische Verfahren. Und dennoch: Das Unternehmen ist das wert, was ein anderer dafür zu zahlen bereit ist - sei es im Zuge einer Beteiligung, sei es im Falle eines Verkaufs. Dies zeigen nicht zuletzt die deutlich gestiegenen Bewertungen der Technologie-Werte und Start-ups. Als erste Unternehmen überhaupt haben Apple und Amazon im Jahr 2018 die 1-Billiarden-US- $\text{\$}$ -Grenze überschritten!*

Denn neben den objektiv ermittelbaren Kriterien spielen Timing und Verhandlungsgeschick eine wichtige Rolle. So sind z. B. ausländische Investoren oft bereit, einen „strategischen“, also einen höheren Preis zu bezahlen, um mit einer ersten Akquisition den Markteintritt in Deutschland schneller zu vollziehen. Oder das „Window-of-Opportunity“ ist gerade weit offen, wie dies bei Internet-of-Things, KI oder FinTech aktuell der Fall ist.

Die Art der Bewertungs-Methodik soll dies reflektieren und ist somit stark von der Art des Unternehmens (Reifegrad) als auch vom Typ des Investors (siehe Abb. 1) abhängig. Nachfolgend werden gängige Varianten skizziert:

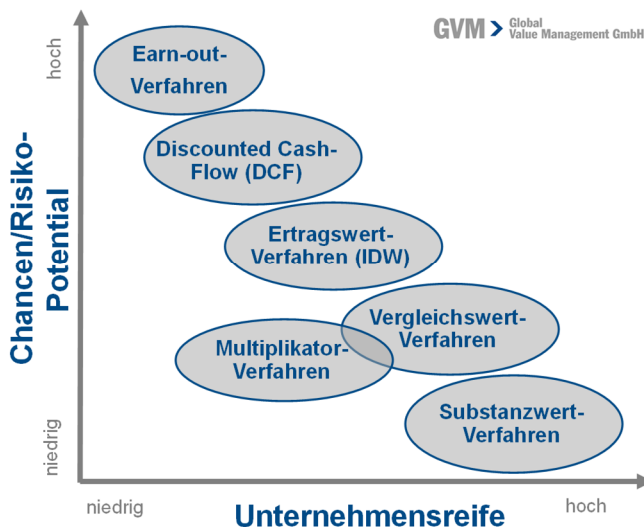


Abb. 1: Klassifikation von Bewertungsverfahren

### > Ertragswertmethode (nach IDW)

Der Ertragswert setzt sich aus den geschätzten Erträgen der nächsten fünf Jahre zusammen. Diese werden mit dem Kapitalzinsfuß auf den heutigen Zeitwert abgezinst. Die Grundlage basiert dabei auf den bereinigten Betriebsergebnissen der letzten drei Jahre. Bereinigt heißt, dass der kalkulatorische Unternehmerlohn sowie außerordentliche Erträge und außerordentliche Aufwendungen berücksichtigt sind. In den Kapitalzinsfuß fließt die jeweilige Risikoeinschätzung des Investors ein. Entsprechend groß können die Beträge variieren.

### > **Diskontierte Cash-Flow-Methode (DCF-Methode)**

Bei der DCF-Methodik handelt es sich um ein zukunftsgerichtetes Verfahren, das insbesondere bei Wachstums-Unternehmen angewendet wird. Dabei werden die zukünftig erwarteten Cash-Flows als Basis der Wertermittlung angesetzt. Dies hängt damit zusammen, dass der Cash-Flow mehr über die Finanzkraft des Unternehmens aussagt: Wird ein Produkt verkauft, ist dies erfolgswirksam. Jedoch ist nicht gewährleistet, ob der Kunde die Leistung auch bezahlt hat bzw. bezahlen kann.

In der Regel werden die Cash-Flows der nächsten drei bis fünf Jahre als Basis herangezogen. Die Cash-Flows werden dann auf den heutigen Zeitwert abgezinst, wobei dort auch die Risikoabschläge des Investors Niederschlag finden. Das DCF-Verfahren ist weit verbreitet, da es auf die zukünftige Entwicklung abzielt. Damit ist es auch auf Firmen anwendbar, die aufgrund hoher Investitionen (z. B. in Software-Lösungen) erst in der Zukunft Gewinne und Cash-Flows erwirtschaften. Diese Start-ups bzw. Wachstumsfirmen weisen in der Regel eine sogenannte Hockey-Stick-Kurve auf: also negative operative Erträge bzw. Cash-Flows in den ersten Jahren bis zum Markteintritt und in Folge exponentiell steigende Gewinne mit steigender erwarteter Marktakzeptanz.

Entscheidend ist, wie überzeugend das Management darstellen kann, dass ausgerechnet ihr Unternehmen den Marktdurchbruch und damit die kritische Masse erzielen kann. Da das letzte Jahr der Planung im Sinne einer „ewigen Rente“ in die Berechnung eingeht, können bei ambitioniert steigenden Erträgen gegen Ende der Planungsmethode sehr sportliche Wertvorstellungen entstehen.

### > **(Börsen-) Vergleichswert-Verfahren**

Vergleichswert-Verfahren basieren auf Analogie-Schlüssen. Im Zuge eines Peer-Group-Vergleichs werden Unternehmen gesucht, die dem kapitalsuchenden Unternehmen bezüglich Branche, Region, Technologiebasis, Ertrags-/Umsatzgrößenordnung etc. möglichst nahekommen. Für diese Vergleichsfirmen müssen Firmenwerte bekannt sein. Bei börsennotierten Unternehmen ist dies der Börsenwert. Bei anderen Unternehmen muss der Wert bekannt sein, zu dem das jeweilige Vergleichs-Unternehmen aktuell eine Finanzierung erhielt bzw. übernommen wurde.

Der Wert dieser analogen Unternehmen spiegelt den Vergleichsmaßstab wider. Wird eine nicht gelistete Firma mit einem börsennotierten Unternehmen verglichen, so wird vom Vergleichswert ein Abschlag postuliert: Börsennotierte Unternehmen haben aufgrund der erhöhten Publizitätspflichten erhöhte Overhead-Kosten. Zudem wird ihnen aufgrund der größeren Öffentlichkeit ein professionelleres Management unterstellt als bei den „Hidden Champions“.

Der Vorteil des Verfahrens besteht darin, dass es leicht anzuwenden ist. Das Problem liegt in der Wahl der passenden Vergleichsfirmen (Stichwort: Zukunftsaussichten) und in der Justierung bezogen auf unterschiedlicher Ansätze der Rechnungslegung.

### > **Liquidationswert-Ermittlung**

Der Liquidations-Wert ist der sogenannte Zerschlagungswert. Er ist die Summe der Einzelwerte, zu dem Assets veräußert werden und entspricht damit dem Verkehrswert der gesamten Assets. Dieser Ansatz ist somit in der Regel nur bei Unternehmen in der Krise von Interesse.

### > **Multiplikator-Verfahren**

Das Multiplikator-Verfahren besticht durch seine einfache Anwendung:

Man nehme das aktuelle Ergebnis (vor Steuer und Zinsen) bzw. den aktuellen Umsatz und multipliziere es mit einem branchenspezifischen bzw. größenspezifischen Faktor (Small-, Mid-, Large-Caps). Dies entspricht dann dem Firmenwert.

Die aktuellen Bandbreiten des Multiple-Faktors werden monatlich in Finanz-Magazinen ermittelt. Je nach Art des Kapitalgebers gibt es leichte Modifikationen: So werden z. B. weitere Finanzjahre mit einbezogen, um „Ausreißer“ zu glätten.

Dieses Verfahren ist insbesondere für eingeführte, stabile Unternehmen gut geeignet, da sich Kapitalsuchender und Kapitalgeber im Rahmen definierter und empirisch gut abgesicherter Bandbreiten bewegen. Börsennotierte Unternehmen profitieren in guten Börsenzeiten zudem vom sogenannten „Leverage-Effekt“, da der günstiger zugekaufte Teil zukünftig mit dem hohen Börsenmultiple in den Gesamtwert eingeht.

➤ **Primär substanzwertorientierte Verfahren (z. B. Stuttgarter Verfahren)**

Bei dem Stuttgarter Verfahren handelt es sich überwiegend um ein Substanzwert-Verfahren. Das heißt, es werden primär die aktuelle Substanz (aktuelle Vermögensgegenstände abzgl. Schulden) und erst in zweiter Linie die erwarteten Erträge betrachtet. Das Verfahren wird von der Finanzverwaltung verwendet, um die Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer zu berechnen und ist daher zum Beispiel im Dienstleistungsbereich nicht anzuwenden. Unbenommen dessen kann der ermittelte Wert eine Art Untergrenze darstellen.

➤ **Sonderformen (z. B. Earn-out-Modelle)**

Neben den klassischen Verfahren gibt es weitere Methoden, die versuchen, der „Wette“ auf den eintretenden Erfolg gerecht zu werden. Da nichts so unsicher ist wie die Zukunft, ist es oft eine Glaubensfrage, ob bei Wachstumsunternehmen die erwarteten exponentiellen Gewinne eintreffen oder nicht. Daher wird bei Earn-out Modellen vereinbart, dass Kapitalzufuhr und zugehöriger Firmenwert sukzessive ermittelt werden. Der prognostizierte Kaufpreis ist dabei oft mit einer Art „Frühbucher-Abschlag“ versehen.

Das Verfahren hat für den Verkäufer den Vorteil, einen höheren Kaufpreis zu erzielen, wenn seine progressive Planung eintritt: Der Risikoabschlag ist geringer, da der Verkäufer die Wette eingeht. Für den Käufer besteht der Vorteil darin, dass ein guter Teil seines Risikos abgedeckt ist. Zudem sind Teile des Kaufpreises durch die erzielten Cash-Flows bereits refinanziert. Im Falle eines strategischen Investors muss dies sehr feingranular angewendet werden, um nicht kontraproduktiv zu wirken: Strategische Investoren wollen möglichst schnell gemeinsame Synergien nutzen - vom Vertrieb bis hin zur gemeinsamen Lohnbuchhaltung. Dies bindet einerseits beim gekauften Unternehmen viele Ressourcen. Auf der anderen Seite profitiert dieses vom oft höheren (internationalen) Standing des meist größeren Käufers. Dies geeignet abzugrenzen ist eine hohe Kunst.

Trotz dieser methodischen Vorgehensweise wird ein und dasselbe Unternehmen von verschiedenen Kapitalgebern unterschiedlich bewertet. Umgekehrt müssen Firmen entscheiden, ob ihr Fokus eher auf Bewertungs-Maximierung oder auf einem kontinuierlichen weiteren Ausbau der Aktivitäten, also auf einem „Going Concern“, liegt.

Es gilt immer noch: Menschen machen Geschäfte, nicht Bewertungs-Algorithmen.

In der Praxis sieht es dabei so aus, dass oft verschiedene Verfahren durchgespielt werden. So wird zum Beispiel anhand des Multiple-Verfahrens ermittelt, ob die Vorstellung des Kapitalsuchenden sich prinzipiell im üblichen Rahmen bewegt.

Je näher man der Entscheidung kommt, desto feingranularere Mechanismen werden angewendet. Bei größeren Deals oder wenn die Kaufpreisvorstellungen sehr ambitioniert erscheinen, ziehen Investoren oft mehrere Verfahren heran. Idealerweise sollten die ermittelten Firmenwerte in einem engen Korridor liegen (siehe Abb. 2).

Bei Investitionen unter hoher Unsicherheit ist es zudem unüblich, den Betrag einmalig auszusahlen. Die Auszahlung ist an das Erreichen gewisser Meilensteine gekoppelt. Wichtig ist, dass der Modus Vivendi bei Abweichungen bereits im Vorfeld zu definieren sind.

Zudem ist es bei Verkäufen üblich, den Unternehmer über Earn-out-Modelle einige weitere Jahre engagiert an das Unternehmen zu binden. Selbst wenn der Verkäufer zum Beispiel aus Altersgründen rasch ausscheiden möchte, ist es durchaus Usus, einen Teil des Kaufpreises über ein Verkäufer-Darlehen dem Unternehmen zuzuführen, bis eine geregelte Übergabe gewährleistet ist.

Neben der Sonderprüfung („Due Diligence“) spielen zudem Garantien eine starke Rolle. Dabei wird zum Beispiel Wert auf ein „Going Concern“ zwischen LOI und tatsächlichem Übertragungszeitpunkt gelegt, was sich etwa in Working-Capital-Garantien bei eingesehenen Unternehmen widerspiegelt. Damit soll verhindert werden, dass z. B. durch verzögerte Zahlungen oder dem plötzlichen Einsatz von Factoring, kurzfristig Cash generiert wird, was sich sonst kaufpreiserhöhend auswirken würde.

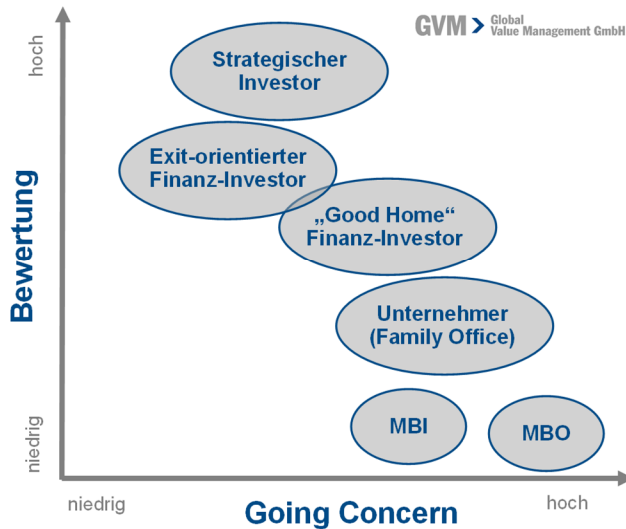


Abb. 2: Investoren-Cluster – Trade-off Bewertung und Going Concern

Wie hoch z. B. bei Ertragswert-orientierten Verfahren der Risikozinssatz ist oder wieweit sich ein Investor bei einem Multiple-Verfahren an das obere Ende bewegt, hängt auch von „weichen Faktoren“ ab.

Daher ist der Prozess der Kaufpreis-Findung weit mehr als nur der reine Kaufpreis – nicht, dass sich ein anfangs stattlicher Kaufpreis durch Garantie-Leistungen bzw. Covenants-Verstößen deutlich reduziert. Diese Vielzahl an Variablen gilt es also zu beachten – und nicht nur die erste Auszahlungsrate! Erfahrene Corporate Finance Berater stellen sicher, dass „Herz & Verstand“ bei Kapitalsuchenden und Kapitalgebern gleichermaßen zufriedengestellt werden.

#### 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.



## Akquisitionsfinanzierung vor Ort mit dem Sparkassen-Verbund

von Carsten Häming und Dr. Jan-Philipp Matthewes

---



CORPORATE FINANCE  
MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

*Dank einer hohen Flexibilität, kurzer Entscheidungswege und schlanker Dokumentation sind die örtlichen Sparkassen inzwischen eine attraktive Option für Cash Flow-basierte Finanzierungen bei Akquisitionen oder einer Restrukturierung der Passivseite. Als Partner der Sparkassen unterstützt die Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH (CF-MB), Düsseldorf, mit ihrem langjährigem Prozess- und Strukturierungs-Know-how.*

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld hat den Markt für Akquisitionsfinanzierungen in den letzten Jahren ordentlich in Bewegung gebracht. Während Private Debt-Provider, als Alternative oder Ergänzung zur klassischen Bankfinanzierung, in der Öffentlichkeit inzwischen große Beachtung finden und von vielen Seiten wahrgenommen werden, mausern sich die Sparkassen, gerade im Small Cap-Segment, immer mehr zu einem wettbewerbsfähigen Finanzierungspartner bei Unternehmenstransaktionen. Dabei punkten die Sparkassen vor allem mit einer hohen Flexibilität und einer schlanken Kreditdokumentation.

### **Regionale Verwurzelung und kurze Entscheidungswege als wesentlicher Vorteil**

Aufgrund der höchst individuellen Anforderungen an die Finanzierungsstruktur, die sich aus unterschiedlichen Konstellationen bei dem Zielunternehmen, dem Investor und der zukünftigen Geschäftsplanung ergeben, bedarf es auch individueller Lösungen. Insbesondere im Small Cap-Segment können die Sparkassen hier häufig ihre größte Stärke ausspielen: Die regionale Verwurzelung und daraus resultierende gute Kenntnis der Unternehmen vor Ort. Dieser Informationsvorsprung führt dazu, dass die örtliche Sparkasse die Anforderungen und Risiken einer Akquisitionsfinanzierung schneller und differenzierter beurteilen und ein an die Anforderungen des Kaufinteressenten angepasstes Finanzierungsangebot unterbreiten kann.

Unterstützung erhalten die Sparkassen hier von der CF-MB, die das entsprechende Know-how und die Ressourcen zur Verfügung stellt, um den Prozess mit der notwendigen Professionalität und Geschwindigkeit voranzutreiben.

Darüber hinaus fungiert das Düsseldorfer Beratungshaus als Moderator und Schnittstelle innerhalb des Finanzierungsprozesses und ist in der Lage, bundesweit schnell und effizient ein Finanzierungskonsortium mit und für die örtliche Sparkasse zusammenzustellen. Auch die Landesbanken werden eng in diesen Prozess involviert. Bei einer frühzeitigen Einbeziehung der Sparkasse bzw. CF-MB können Investoren mit Finanzierungsbedarf so auch in einem kompetitiven Transaktionsprozess mit All Equity-Strukturen von anderen Investoren mithalten.

### **Schlanke Dokumentationsanforderungen entlasten Management und Investor post-Transaktion**

Die Flexibilität der Sparkasse setzt sich auch beim Thema Reporting und Dokumentation während der Finanzierungslaufzeit fort. Durch die nachhaltige Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen und Sparkasse vor Ort kann unkompliziert im Dialog mit dem Investor ein individueller Anforderungskatalog entwickelt und der Dokumentationsaufwand bedarfsgerecht modifiziert werden. Dies führt zur Entlastung des operativen Managements im Unternehmen und Schonung interner Ressourcen beim Investor.



Ein Erfolgsbeispiel für die Zusammenarbeit zwischen Sparkasse und CF-MB ist die Strukturierung der Akquisitionsfinanzierung der Dermedis GmbH & Co. KG, die durch Investoren im Rahmen einer geplanten Wachstumsstrategie übernommen wurde. Die CF-MB hat die Transaktion als Strukturierungsberater der Stadtsparkasse München begleitet und durch eine integrierte Corporate Finance Lösung im Sparkassen-Verbund zur Transaktion beitragen. Damit konnte ein individuell auf die Cashflows des Unternehmens ausgerichtetes Finanzierungsmodell und für die Stadtsparkasse eine anspruchsvolle Finanzierungslösung implementiert werden.

**Fazit:** Die Erfahrungen aus bisherigen Transaktionen zeigen, dass die Parteien, insbesondere Unternehmen und Investor, großes Interesse an einem nachhaltigen, soliden und regionalen Finanzierungspartner haben und die Sparkasse mit CF-MB diese Rolle professionell darstellen.

*Ansprechpartner:*

- Carsten Häming | Managing Partner | +4921186293922
- Dr. Jan-Philipp Matthewes | Associate Partner | +4921186293944

Weitere Informationen finden Sie auf [www.cf-mb.de](http://www.cf-mb.de).

## **Owner-Buy-Out (OBO) als Chance, die Unternehmens- und Vermögensnachfolge gleichzeitig zu regeln**

von Mark Niggemann, Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

---



Institut für Wirtschaftsberatung  
Niggemann & Partner GmbH

Bei der Bestandsaufnahme über den aktuellen Status des Unternehmens und der gesamten Vermögenssituation stellen Unternehmer häufig fest, dass die unternehmerische Beteiligung 90 % oder mehr des Gesamtvermögens ausmacht. Der Unternehmer und Gründungsgesellschafter des Family Offices Extorel, Falk Strascheg, stellt fest: „Es ist eigentlich Wahnsinn, dass viele Unternehmer 90 Prozent ihres Vermögens in eine Firma stecken.“ Bei der Betrachtung der Gesamtsituation stellen Unternehmer darüber hinaus häufig fest, dass bisher die private Altersversorgung sträflich vernachlässigt wurde, die Unternehmensnachfolge nicht geregelt ist, und kein „sonstiges“ Vermögen zur Verfügung steht, um weichende Erben abzufinden.

Viele Unternehmer thesaurieren die Ergebnisse im Unternehmen und investieren die Mittel in die Entwicklung neuer Produkte, die Erschließung neuer Märkte oder auch in Sachanlagen. Letztlich führt dies dazu, dass kein nennenswertes Privatvermögen gebildet wird. Eine Bestandsaufnahme wird dann schnell zu dem Ergebnis führen, dass ein sogenanntes Klumpenrisiko „Unternehmen“ besteht. Gerät das Unternehmen in eine Krise oder muss ein Insolvenzverfahren eröffnet werden, entfällt nicht nur das laufende Einkommen, sondern auch die Möglichkeit der Sicherstellung der Altersversorgung, wofür das Unternehmen wesentlicher Bestandteil ist.

Bei der nicht unüblichen Situation, dass der Unternehmer vielleicht zwei oder mehr Kinder hat, wovon lediglich ein Kind an der Unternehmensnachfolge interessiert und auch dafür geeignet ist, ergibt sich das Problem einer gerechten Vermögensnachfolge. Erhält ein Kind die Unternehmensanteile, fehlt „sonstiges“ Vermögen, um eine gerechte Vermögensnachfolge sicherzustellen. Erhält das zweite Kind ebenfalls Gesellschaftsanteile, sind Konflikte vorprogrammiert. Das nicht im Unternehmen tätige Kind möchte zwangsläufig im höchstmöglichen Umfang Mittel aus dem Unternehmen entnehmen, um einen angemessenen Lebensstil sicherzustellen. Das im Unternehmen tätige Kind wird daran interessiert sein, Ergebnisse zu thesaurieren und für die Weiterentwicklung und die Wertsteigerung des Unternehmens zu verwenden. Gesellschafterstreit wird sich nicht vermeiden lassen.

In diesen Fällen kann ein Owner-Buy-Out eine Lösungsmöglichkeit darstellen. Unter einem Owner-Buy-Out versteht man den Verkauf der Geschäftsanteile an eine Erwerbengesellschaft, an der sich der Unternehmer rückbeteiligt. So partizipieren Unternehmer weiter anteilig am Unternehmenserfolg; das Gesamtvermögen kann durch die Bildung von Privatvermögen durch den (Teil-)Verkauf risikoärmer strukturiert und damit die Voraussetzung für eine sichere Altersversorgung erreicht werden. Außerdem wird durch die Bildung von Privatvermögen eine gerechte Vermögensnachfolge ermöglicht.

Als Partner für ein OBO stehen sowohl Finanzinvestoren als auch Family Offices zur Verfügung. Je nach Vorstellung des Unternehmers ist es dabei durchaus möglich, dass der derzeitige Alleingesellschafter auch zukünftig noch die unternehmerische Mehrheit hält. Einige Finanzinvestoren und insbesondere Family Offices übernehmen gern auch Minderheitsbeteiligungen von maximal 49 %. Andere Investoren wiederum erwarten die Übernahme zumindest der einfachen Mehrheit. Zusätzlich wird das Eigenkapital noch über Fremdkapitalgeber für derartige Transaktionen „gehebelt“.

Häufig besteht zwischen Vater und Kind jedoch eine „Generationslücke“, die es erforderlich macht, eine Zwischenlösung zu finden. Hierzu ist es sinnvoll, die Führungskräfte im Unternehmen mit einzubinden und im Zuge eines OBO eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung anzubieten. Auch haben Finanzinvestoren Kontakt zu Führungskräften, die die Sicherstellung der operativen Unternehmensführung gewährleisten, ggf. auch in Verbindung mit der Übernahme einer Interessensbeteiligung. Finanzinvestoren übernehmen Beteiligungen in der Regel für einen Zeitraum von 5-7 Jahren. In dieser Zeit kann geprüft werden, ob ein Kind tatsächlich an der unternehmerischen Nachfolge interessiert und dafür geeignet ist. Besteht an der Nachfolge kein Interesse, kann mit dem Eigenkapitalpartner vereinbart werden, dass das Unternehmen nach dieser Dauer zu günstigstmöglichen Konditionen verkauft wird. Hierfür müssen Unternehmer eine Mitverkaufspflicht akzeptieren.

Vorrangig wird jedoch ein Rückkaufsrecht als festes Ankaufsrecht für den Unternehmer von Interesse sein. Damit besteht die Möglichkeit, das Unternehmen wieder zurückzuerwerben. Zu beachten sind die häufig recht ehrgeizigen Ziele von Finanzinvestoren im Rahmen eines Ankaufsrechts. Die Renditeerwartung von Eigenkapitalinvestoren liegt bei etwa 15 % p. a.

**Die Struktur und Funktionsweise lässt sich am besten anhand eines Beispiels darstellen:**

Aufgrund der guten Ergebnis- und Vermögenssituation des Unternehmens sowie der positiven Perspektive für die kommenden Jahre wird ein Unternehmenswert von 20 Mio. EUR vereinbart. Dieser Unternehmenswert versteht sich auf Basis „Enterprise Value“, und zwar „Debt and Cash free“. Nach Abzug des verzinslichen Fremdkapitals von 2 Mio. EUR verbleibt ein Eigenkapitalwert (Equity Value) von 18 Mio. EUR. Auf dieser Preisbasis werden 100 % der Gesellschaftsanteile an eine Käufergesellschaft (NewCo) veräußert. Hinzu kommen noch die Transaktionskosten von etwa 500 TEUR, die die NewCo übernimmt, sodass sich ein gesamtes Transaktionsvolumen von 18.500 TEUR ergibt.

Die Finanzierung soll zu gut 40 % (8.000 TEUR) aus echtem Eigenkapital erfolgen. In Höhe von 4.000 TEUR wird nachrangiges Mezzanine-Kapital eingesetzt. Der verbleibende Betrag von 6.500 TEUR wird über eine klassische Akquisitionsfinanzierung zur Verfügung gestellt. Die Akquisitionsfinanzierung hat in der Regel eine Laufzeit von 5-7 Jahren und wird aus den ausschüttungsfähigen Ergebnissen der operativen Gesellschaft bedient. Bei der aktuellen Marktsituation können für Akquisitionsfinanzierungen zurzeit ausgesprochen günstige Konditionen vereinbart werden. Bei bonitätsmäßig erstklassigen Adressen liegt die Verzinsung zum Teil bei etwa 1 %. Für Mezzanine-Kapital muss aufgrund der Nachrangigkeit eine deutlich höhere Verzinsung gerechnet werden. Die Verzinsung setzt sich zusammen aus der Basisverzinsung, die bereits deutlich über dem Satz der Fremdfinanzierung liegt, sowie der Beteiligung an der Steigerung des Unternehmenswerts am Ende der Laufzeit, dem sogenannten „Equity Kicker“. Die Bilanz der NewCo ergibt nach der Umsetzung der Finanzierung diese Struktur:

**Bilanz Käufergesellschaft**

<b>AKTIVA</b>	<b>TEUR</b>	<b>TEUR</b>	<b>PASSIVA</b>
Beteiligung	18.000	4.100	Rückbeteiligung Altgesellschafter (51 %)
Transaktionskosten	500	800	Führungskräfte (10 %)
		3.100	Investor (39 %)
		<b>8.000</b>	<b>Summe Eigenkapital (43,2 %)</b>
		4.000	Mezzanine-Kapital
		6.500	Akquisitionsfinanzierung
<b>Bilanzsumme</b>	<b>18.500</b>	<b>18.500</b>	<b>Bilanzsumme</b>

Durch den Verkauf des Unternehmens ergibt sich für den Unternehmer eine deutlich andere Vermögensstruktur als vorher. Der Unternehmer verkauft das Unternehmen zu 100 % der Gesellschaftsanteile für 18 Mio. EUR an die Käufergesellschaft. Bei der Veräußerung entsteht ein Veräußerungsgewinn von 17 Mio. EUR. Bei der unterstellten Rechtsform einer Kapitalgesellschaft wirkt das Teileinkünfteverfahren. Somit werden 60 % des Veräußerungsgewinns mit dem vollen Einkommensteuersatz besteuert. Bei einem Veräußerungsgewinn von 17 Mio. EUR ergibt sich eine Steuerbelastung mit Einkommensteuer (45 %) und Solidaritätszuschlag von 4.842 TEUR. Dem Unternehmer verbleibt somit eine Nettoliquidität von 13.158 TEUR. Von diesem Betrag erfolgt eine Rückbeteiligung an der Käufergesellschaft in Höhe von 4.100 TEUR, welches einem Gesellschaftsanteil von 51 % entspricht. Es verbleibt eine Netto-Liquidität von 9.058 TEUR als Privatvermögen. Aus diesem Kapital lässt sich die Altersversorgung angemessen sicherstellen. Außerdem steht ausreichendes Vermögen für eine gerechte Vermögensnachfolge zur Verfügung.

Bei dieser Berechnung wird unterstellt, dass 100 % der Geschäftsanteile veräußert werden. Tatsächlich bietet es sich an, diese Transaktion steuerlich zu optimieren. So könnte z. B. lediglich ein Anteil von 49 % veräußert und die verbleibenden 51 % im Wege der Einlage erbracht werden. Damit würde vermieden, dass die steuerliche Belastung auf die Rückbeteiligung in einem ersten Schritt anfällt. Die endgültige steuerliche Belastung entsteht erst mit dem Weiterverkauf zu einem späteren Zeitpunkt.

Darüber hinaus hält der Unternehmer weiterhin die Mehrheit des Unternehmens, in der Regel verbunden mit der Möglichkeit, die Anteile des Minderheitsgesellschafters in einigen Jahren übernehmen zu können. Bis zu diesem Zeitpunkt sollte sich auch geklärt haben, ob eine familiäre Nachfolge sinnvoll und überhaupt möglich ist. Je nach Entwicklung des Umfeldes besteht auch die Chance, das Unternehmen als Ganzes z. B. an einen strategischen Partner zu einem strategischen Kaufpreis zu veräußern.

Im Ergebnis kann festgehalten werden, dass Unternehmer mit OBO-Modellen verschiedene Ziele erreichen: Bildung von Privatvermögen zur Absicherung der Altersversorgung und zur Sicherstellung der gerechten Aufteilung des Gesamtvermögens im Erbgang, Absicherung des Unternehmens durch einen hinzutretenden Gesellschafter, der gleichzeitig die Unternehmensführung mit sicherstellt, und letztlich auch die Möglichkeit, weiter an der Unternehmensentwicklung zu partizipieren. Zusätzlich bleibt die Chance erhalten, eine familiäre Unternehmensnachfolge sicherzustellen.

## M&A-Beraterarten und Honorare beim Unternehmensverkauf

Von Philipp Haberstock und Michael Pels Leusden



*Ein Unternehmen zu verkaufen, führt mit Unterstützung durch spezialisierte M&A-Berater zu einer höheren Transaktionswahrscheinlichkeit und im Allgemeinen zur Realisierung von höheren Unternehmenswerten für den Verkäufer. Verschiedene Arten von M&A-Spezialisten agieren und arbeiten jedoch höchst unterschiedlich, was sich auch in unterschiedlichen Honorarstrukturen widerspiegelt.*

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen Unternehmensmakler bzw. -vermittler und M&A-Berater.

Der **Unternehmensmakler bzw. -vermittler** bringt Käufer und Verkäufer bei in der Regel nur geringer Beratungsleistung zusammen und bildet somit nicht den kompletten aufwändigen M&A-Transaktionsprozess ab. Unternehmensmakler bzw. -vermittler werden aus Kostengründen vor allem bei Verkäufen kleinerer Unternehmen beauftragt, bei dem die Kosten eines strukturierten M&A Prozesses in einem schlechten Verhältnis zum Unternehmenswert stehen.

Der Nachteil bei diesem Verfahren ist, dass der Makler kaum weitergehende Leistungen anbietet. Ein detailliertes Exposé, Unterstützung bei der Due Diligence oder bei den intensiven Verkaufsverhandlungen sind in der Regel nicht zu erwarten. Es werden meistens entweder nur Kontakte zu einzelnen möglichen Investoren vermittelt oder undifferenziert potenzielle Käufer angesprochen, oft unterstützt durch einen Newsletter oder eine für jedermann einsehbare Datenbank mit den Verkaufsobjekten. Dieser eher zufallsbezogene Ansatz führt im Allgemeinen nicht zu einem optimalen Ergebnis.

Der **M&A- bzw. Corporate-Finance-Berater** erbringt umfassende und aufwändige Beratungsleistungen und ist ausschließlich für eine Seite tätig: für den Käufer oder den Verkäufer.

Beim M&A-Beraterspektrum unterscheidet man zwischen Investmentbanken für sehr große Transaktionen, Tochtergesellschaften von Banken, Tochtergesellschaften von Wirtschaftsprüfungsunternehmen (hier oftmals Schwerpunkt in der Due-Diligence-Beratung), unabhängigen M&A-Beratern (auch als M&A-Boutiquen bezeichnet), die meistens auf den Mittelstand fokussiert sind und Corporate-Finance-Beratern, die im Vergleich zum M&A-Beratern ein über die M&A-Beratung hinaus erweitertes Leistungsspektrum anbieten.

Typischerweise wird zwischen dem M&A-Berater und dem Verkäufer eine Mandatsvereinbarung geschlossen, in der die Aufgaben und der Umfang der Beratungsleistungen festgelegt werden. Zu den typischen Leistungen des M&A-Beraters zählen:

- M&A Strategie-Beratung
- Analyse und Vorbereitung des Unternehmens auf den Verkauf
- Unterstützung bei der Unternehmensplanung
- Ermittlung einer Kaufpreisbandbreite (Unternehmensbewertung)
- Erstellung einer professionellen Vermarktungsstrategie sowie der Verkaufsunterlagen (z.B. das anonymisierte Kurzprofil und das ausführliche Informationsmemorandum)
- Unterstützung bei der Erarbeitung einer Management Präsentation
- Umfangreiche Marktrecherche zur Identifizierung von potenziellen Käufern
- Anonyme Ansprache einer klar definierten Zahl und mit dem Mandanten abgestimmten möglichen Kaufinteressenten
- Abschluss einer Geheimhaltungsvereinbarung mit den potentiellen Investoren
- Führung bzw. Moderation von Verhandlungen
- Beratung beim Abschluss einer Absichtserklärung (z.B. LOI - Letter of Intent)
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Durchführung der Due Diligence
- Begleitung der Vertragsverhandlungen bis zum Closing.

## Die Honorarstruktur der M&A-Berater

Bei der Vergütung existieren die folgenden Modelle, nach denen M&A-Berater ihre Honorare beim Unternehmensverkauf abrechnen:

### 1) Erfolgsabhängiges Honorar

Vor allem bei Unternehmensmakler bzw. -vermittler, die kein strukturiertes Projekt durchführen und sich auf die reine Kontaktvermittlung beschränken, ist die Dienstleistung auf reiner Erfolgsbasis weit verbreitet. Hier steht nur der Abschluss im Vordergrund. Das Honorar wird üblicherweise prozentual vom Verkaufspreis bzw. Transaktionsvolumen berechnet. Typischerweise beträgt es je nach Größe der Unternehmens 1,5% (bei großen Unternehmen) bis 3% (bei kleineren Unternehmen).

### 2) Kombination aus fixem und erfolgsabhängigem Honorar

Ein M&A-Berater, der ein aufwändiges strukturiertes Projekt durchführt, um dem Kunden den optimalen Käufer zu vermitteln, vertritt ausschließlich die Interessen seines Mandanten und wird exklusiv beauftragt und auch von diesem leistungsgerecht honoriert. Hier kommt zu der einfachen Vermittlung noch eine umfangreiche Beratung hinzu.

In der Praxis sind die folgenden Honorarmodelle üblich:

- **Monatliche Pauschale und Erfolgshonorar:**

Vor allem bei Unternehmenstransaktionen im Mittelstand hat sich die Vergütung auf Basis von Monatspauschalen ("Retainer") mit einem zusätzlichen Erfolgshonorar („Success Fee“) bei erfolgreichem Abschluss etabliert. Der fixe Honoraranteil dient in der Regel dazu, einen Teil der Fixkosten des Beraters zu decken und liegt deshalb in der Regel deutlich unter dem Erfolgshonorar, das nur bei einem erfolgreichen Verkauf zu entrichten ist. Die monatliche Pauschale soll auch das Commitment des Kunden untermauern und den Kunden motivieren, im Projekt zügig die notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen und engagiert mitzuarbeiten sowie von seiner Seite zeitliche Kapazitäten zur Verfügung zu stellen, da Prozessverzögerungen monatliche Kosten verursachen.

In Abhängigkeit der Komplexität der Transaktion und Marktansprache (national vs. international) sind für die Vertragslaufzeit monatliche **Retainer** zwischen 5.000 und 15.000 EUR bei Transaktionen im Mittelstand üblich, die manchmal ganz oder teilweise auf das Erfolgshonorar anrechenbar sein können. Wenn die M&A Tätigkeit nach reinen Tagessätzen abgerechnet würde, wäre das Honorar bestimmt ca. 4-5 mal höher.

Die **Success Fee** ist vom Transaktionsvolumen abhängig und liegt bei Mittelstandstransaktionen in der Regel abfallend zwischen 5% und 2%. Diese an die sogenannte Lehman Staffel angelehnte Struktur ist von der Transaktionsgröße abhängig und individuell zu verhandeln. Die Prozentsätze sinken mit der Höhe des Transaktionswertes, da die Arbeit des M&A-Beraters nicht proportional zu dem Volumen steigt. Die professionelle Vermarktung eines kleineren Unternehmens mit 10 EUR Mio. Umsatz ist unter Umständen fast genauso aufwändig wie bei einem Unternehmen mit 50 EUR Mio. Umsatz.

Bei einem Unternehmen mit einem Transaktionswert von 10 Mio. EUR könnte die Staffel für das Erfolgshonorar wie folgt aussehen:

- 5 % des Transaktionswertes bis € 3 Mio.
- zzgl. 4 % für Transaktionswerte zwischen € 3 Mio. und € 6 Mio.
- zzgl. 3 % für Transaktionswerte zwischen € 6 Mio. und € 9 Mio.
- zzgl. 2 % für Transaktionswerte über € 9 Mio.

Üblicherweise wird bei M&A Deals nicht der Kaufpreis, sondern das Transaktionsvolumen bzw. der Eigenkapitalwert als Berechnungsbasis für das Erfolgshonorar herangezogen, bei dem auch die vom Käufer übernommenen liquiden Mittel und zinstragenden Verbindlichkeiten der Gesellschaft berücksichtigt werden.

Darüber hinaus wird ein Mindesterfolgshonorar vereinbart. Bei obigem Beispiel liegt ein übliches Mindesterfolgshonorar bei ca. 150.000 EUR. Das Mindesterfolgshonorar ist bei M&A-Projekten wichtig, da es auch Fälle abdeckt, bei denen sich im Rahmen des aufwändigen M&A-Prozesses die Ziele des Mandanten ändern. So kann es z.B. anstatt des beabsichtigten 100% Deals nur zu einem Teilverkauf der Anteile kommen; oder ein Investor möchte sich an einem Unternehmen durch eine Kapitalerhöhung beteiligen, wodurch sich die Komplexität der Transaktion und der Aufwand des M&A Beraters deutlich erhöhen kann.

Bei Kaufmandaten wird, um Interessenkonflikte seitens des M&A-Beraters zu vermeiden, anstatt des Transaktionsvolumens teilweise der Umsatz des Zielunternehmens als Bemessungsgrundlage für das Erfolgshonorar herangezogen.

Bei Unternehmen in der Krise werden z.T. auch fixe vom Transaktionswert unabhängige Erfolgsprovisionen vereinbart, falls das Unternehmen verkauft wird. 5% bei einem „Ein-Euro-Deal“ wären für den Berater nicht wirklich lukrativ.

- **Tagessatz und Erfolgshonorar:**

Bei Projekten die auf Kundenwunsch sehr langsam durchgeführt werden, z.B. weil der Kunde keine ausreichenden Kapazitäten hat, um bei einem schnellen Projekt mitzuwirken oder nur extrem wenige Interessenten angesprochen werden, ist anstelle es monatlichen Retainers auch eine Verrechnung von ermäßigten Tagessätzen für geleistete Tätigkeiten in Höhe von üblicherweise 1.000 bis 1.500 Euro möglich. Hinzu kommt das oben beschriebene Erfolgshonorar bei einem erfolgreichen Abschluss.

- **Meilenstein- und Erfolgshonorar:**

Als weitere Alternative zum monatlichen Retainer können auch Meilensteine definiert werden, bei denen ein fixes Honorar zu zahlen ist (z.B. zu Projektbeginn, für die Vermarktungsvorbereitung/ Investorenresearch, bei Fertigstellung des Vermarktungsexposes, für die Unternehmenswerteinschätzung, für die Marktansprache, bei Erstgesprächen mit potentiellen Interessenten, nach Zeichnung eines LOI, zur Erstellung des Datenraums etc.).

### **3) Nicht erfolgsabhängiges Honorar (Tagessatzbasis)**

In manchen Fällen ist auch die Abrechnung von Tagessätzen ohne Erfolgskomponente für geleistete Tätigkeiten in Höhe von üblicherweise 1.500 bis 3.000 Euro pro Tag möglich. Diese Honorierung kommt vor allem bei Fällen vor, in denen der Auftraggeber den Investor schon kennt oder Anteile an einen Mitgesellschafter verkauft werden sollen und z.B. Hilfe bei der Unternehmensbewertung oder den Gesprächen und Verhandlungen benötigt wird. Da die Identifizierung und Ansprache eines passenden Investors durch den M&A Berater nicht notwendig war, entfällt hier eine der wesentlichen Leistungen des M&A Beraters.

### **Wirtschaftliche Vorteile einer M&A Beratung**

Der M&A-Berater trägt durch das größtenteils erfolgsabhängige Honorar, welches an einem klar zu bestimmenden Ereignis - dem Abschluss der Transaktion - festzumachen ist, das wirtschaftliche Risiko eines möglichen Misserfolges zu einem großen Anteil mit. Er hat das Interesse, einen möglichst hohen Wert für das zu verkaufende Unternehmen zu erzielen und ist nicht daran interessiert, durch einen langen Prozess seine Tagesätze zu maximieren.

Die Beauftragung eines erfahrenden M&A-Beraters stellt durch gute Vorbereitung des Unternehmens, die professionelle erfahrende Beratung während des Projekts und den Aufbau einer Konkurrenzsituation zwischen verschiedenen potentiellen Investoren sicher, dass es zu einem Deal kommt, bei dem der bestmögliche Marktpreis erzielt wird und auch die sonstigen Vertragskonditionen soweit möglich optimiert werden können. Ein strukturierter Prozess mit mehreren um das Unternehmen konkurrierenden Investoren kann den erzielten Unternehmenswert um über 30% steigern. Darüber hinaus nimmt der Berater dem Auftraggeber viel Arbeit ab, damit das operative Geschäft während eines M&A-Prozesses nicht zu sehr leidet und das Unternehmen während dieser intensiven Zeit weiterhin gut arbeiten kann.

Setzt man den erreichten Mehrwert im Verhältnis zu den Kosten des M&A-Beraters, rechnet sich die Beauftragung deshalb in der Regel fast immer sehr gut.

**Prof. Dr. Philipp Haberstock**

Prof. Dr. Philipp Haberstock ist Professor für Strategisches Management und Finance an der International School of Management (ISM) in Hamburg und Partner der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH. Er verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung als Strategieberater bei A.T. Kearney, Investmentbanker bei M.M. Warburg & Co, Manager und Geschäftsführer im Bereich Konzernstrategie der Deutschen Telekom und einem Start Up sowie als Leiter Unternehmensentwicklung in der Otto Gruppe.



**Michael Pels Leusden**

Michael Pels Leusden ist Partner der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH. Er verfügt über mehr als 25 Jahre M&A-Erfahrung u.a. als Direktor M&A bei der Adcuram Group AG, Leiter M&A bei einem international tätigen, familiengeführten Mischkonzern mit ca. 6.000 Mitarbeitern, Projektleiter bei einer der führenden deutschen Unternehmensberatungen für den Kauf und Verkauf von mittelständischen Unternehmen sowie als Projektleiter für Unternehmensverkäufe bei der Treuhandanstalt.





## Die Causa Fresenius – Wie ein gescheiterter Unternehmenskauf Rechtsgeschichte schrieb

### Die MAC Clause als Spezialfall des Rechtsinstituts des Wegfalls der Geschäftsgrundlage

---



Eine Hintertür im Unternehmenskaufvertrag, ein Ausweg, wenn sich die Zahlen des Zielunternehmens zwischen Vertragsunterzeichnung und seinem dinglichen Vollzug wesentlich verschlechtern? Einen solchen Weg beschritt unlängst Fresenius, als das Unternehmen Ende April 2018 bekannt gab, die Transaktion mit Akorn nunmehr doch nicht durchführen zu wollen, und den Unternehmenskaufvertrag aufkündigte.

#### **Akorn, Inc. v. Fresenius Kabi AG**

Die Fresenius Kabi AG und die Akorn, Inc., ein amerikanischer Generika-Hersteller, schlossen im April 2017 einen Übernahmevertrag. Zu einem Kaufpreis von 4,8 Milliarden Dollar beziehungsweise 34 Dollar pro Anteil hatte Fresenius Akorn übernehmen wollen, doch es kam alles ganz anders. Im zweiten Viertel des Jahres 2017 brachen die Zahlen bei Akorn plötzlich ein. Akorn meldete den Verlust eines Hauptkunden, Lieferschwierigkeiten sowie eine unerwartete Zunahme des Wettbewerbs, während die Gewinnprognose des Unternehmens um 86 Prozent zusammenschrumpfte. Grund genug für Fresenius, sich von der Transaktion lösen zu wollen. Dafür fand sich eine „MAC Clause“, in der sich die Parteien für den Fall eines „Material Adverse Change“, kurz MAC, einer unvorhersehbaren oder unvorhergesehenen, späteren, wesentlichen nachteiligen Vertragsveränderung, auf ein Sonderkündigungsrecht einigten. Die besagte Klausel lautete:

*No Material Adverse Effect. Since the date of this Agreement there shall not have occurred and be continuing any effect, change, event or occurrence that, individually or in the aggregate, has had or would reasonably be expected to have a Material Adverse Effect. [...] “Material Adverse Effect” means any effect, change, event or occurrence that, individually or in the aggregate (i) would prevent or materially delay, interfere with, impair or hinder the consummation of the [Merger] or the compliance by the Company with its obligations under this Agreement or (ii) has a material adverse effect on the business, results of operations or financial condition of the Company and its Subsidiaries, taken as a whole. [...]*

Eine solche Klausel befindet sich so oder so ähnlich in rund 93 Prozent aller amerikanischen Fusions- und Übernahmeverträge. Nach dem Ergebnis der CMS European M&A Studie, trifft dies für Fusionen und Übernahmen innerhalb der Europäischen Union nur auf rund 13 Prozent der Vertragswerke zu. In dem nun vorliegenden Urteil hat der amerikanische Court of Chancery des Bundesstaates Delaware erstmals einen Rücktritt aus einem Übernahmevertrag aufgrund einer MAC-Klausel zugelassen. Grund genug den Fall und dieses Mittel der Vertragsgestaltung näher zu betrachten.

## Die MAC-Klausel als vertraglich geregelter Wegfall der Geschäftsgrundlage

Im Grunde lässt sich die MAC-Klausel mit einem vertraglich geregelten Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) vergleichen. Anders als § 313 BGB, kann man eine MAC-Klausel allerdings viel konkreter fassen und sie zum Beispiel an das Erreichen bestimmter Grenz- oder Schwellenwerte koppeln:

*„Ereignisse, Umstände oder Entwicklungen stellen nur dann wesentliche negative Ereignisse in diesem Sinne dar, wenn sie insgesamt zu Verlusten oder Schäden führen oder nach vernünftiger Einschätzung führen werden, die über EUR [Betrag] liegen, oder [z.B.] das EBITDA der Zielgesellschaft im laufenden Geschäftsjahr um [Prozentsatz (z.B. 20 %)] senken oder nach vernünftiger Einschätzung senken werden.“ [Kindt/Stanek, BB 2010, S.1490]*

Ein Bedürfnis für MAC-Klauseln besteht insbesondere bei großen Transaktionen. Gerade hier kann der Zeitraum zwischen Vertragsunterzeichnung und Vollzug, mehrere Monate betragen. Während dieser Zeitspanne hat der Käufer der Zielgesellschaft nur einen geringen Einfluss auf deren Betrieb. Der Verkäufer andererseits wird in der Regel ab Vertragsschluss davon ausgehen, das Unternehmen nicht über den Zeitraum des Closing hinaus zu führen. Eine wertmaximierende Investition in die Zielgesellschaft lohnt sich für ihn daher nicht mehr.

Der Käufer hat somit das Bedürfnis, sich vor Verschlechterungen und Fehlentwicklungen zu schützen. In den meisten Fällen werden sich diesbezügliche Schutzmaßnahmen auf die herkömmlichen Zusicherungen (Representations and Warranties) beschränken. Garantien und Gewährleistungsrechte können dabei aber nur die Erhaltung der darin bezeichneten Güter und Einhaltung bestimmter Kennzahlen erreichen. Das Tätigen von Investitionen oder Transaktionen, die der Zielgesellschaft zugutekämen, sind davon gerade nicht erfasst. Dies hat zur Folge, dass der Verkäufer in dem Zeitraum nach Closing die wertmaximierenden Aspekte der Zielgesellschaft nicht mehr in dem ursprünglichen Umfang berücksichtigen wird.

Die MAC-Klausel gibt dem Käufer somit primär das Recht, sich bei Eintritt eines sich negativ auf den Wert der Zielgesellschaft auswirkenden Ereignisses vom Vertrag zu lösen bzw. von seiner Durchführung Abstand zu nehmen oder den Kaufpreis neu zu verhandeln und setzt darüber hinaus noch einen Anreiz an den Verkäufer, wertmaximierende Maßnahmen durchzuführen.

### Ausgestaltung einer MAC-Klausel

Wie bereits dargestellt, können MAC-Klauseln in unterschiedlichsten Formen vorkommen. Dabei ist immer der zentrale Punkt die Frage, welche Umstände und Ereignisse einen MAC darstellen sollen.

Es lässt sich hierbei insbesondere zwischen unternehmensbezogenen und marktbezogenen MAC-Klauseln unterscheiden, sowie solchen, die auf höhere Gewalt Bezug nehmen. Die unternehmensbezogene MAC-Klausel betrifft interne betriebliche Umstände der Zielgesellschaft. Da diese Umstände bereits häufig Gegenstand von Garantien und Freistellungsvereinbarungen sind, berechtigen sie den Käufer nur in Ausnahmefällen auch zum Rücktritt von Vertrag. Bei marktbezogenen MAC-Klauseln ist regelmäßig ein Rücktrittsrecht für wesentliche nachteilige Veränderungen, etwa der allgemeinen Wirtschaftslage oder des Finanzmarktes vorgesehen. Was dabei eine „wesentliche“ Veränderung der jeweiligen vereinbarten Marktkennziffer ist, hängt in erheblichem Maße davon ab, wie sich der jeweilige Markt in den Monaten vor der Transaktion verhalten hat. Dabei wird der Versuch, die „Wesentlichkeit“ zahlenmäßig zu definieren, den Interessen der Parteien nicht immer gerecht werden.

Um im Streitfall einer unvorhersehbaren und möglicherweise so ungewollten Auslegung des Gerichts zuvorzukommen, kann es empfehlenswert sein, Ereignisse und Veränderungen, die bereits bei Vertragsschluss vorhersehbar sind, möglichst detailliert als Beispiele (sog. „inclusions“) in die MAC-Klausel aufzunehmen. Bei Eintritt eines Ereignisses, das nicht als inclusion ausdrücklich in die MAC-Klausel aufgenommen wird, besteht allerdings das Restrisiko, dass es im Zweifel nicht als MAC bewertet wird.

Was im konkreten Fall letztlich besser ist, wird eine Einzelfallbetrachtung bleiben – ein Patentrezept wird es hier nicht geben können.

Entscheidet man sich für eine weit gefasste Definition des MAC, wird dieser häufig durch Carve-Outs eingeschränkt. Die Parteien nehmen bestimmte Umstände oder Ereignisse ausdrücklich aus dem Anwendungsbereich der MAC-Klausel heraus.

Sie stellen für den Verkäufer die Möglichkeit dar, die eröffneten Risiken durch die weite Definition des MAC zu begrenzen. In der Praxis werden die Carve-Outs vor allem für Ereignisse vereinbart, über die der Verkäufer keine Kontrolle hat, wie zum Beispiel Veränderungen der makroökonomischen Rahmenbedingungen oder negative Entwicklungen des gesamten Industriezweiges der Zielgesellschaft. Dabei sind allgemeine Branchenrisiken vom Erwerber hinzunehmen, spezifische Unternehmensrisiken hingegen vom Verkäufer zu verantworten.

### **Die MAC-Klausel in der deutschen M&A Praxis**

Dass die MAC-Klausel wie erwähnt in deutschen bzw. europäischen Vertragswerken in der letzten Zeit eher selten anzutreffen war, mag daran liegen, dass der Transaktionsmarkt momentan ein Verkäufermarkt ist. Noch 2010, zwei Jahre nach der Finanzkrise sah dies ganz anders aus. Hier wurden Investoren gesucht, weshalb die für den Verkäufer als eher nachteilig empfundene MAC-Klausel häufiger durch den Käufer durchgesetzt werden konnte. So bestätigte die bereits erwähnte CMS European M&A Studie, dass dank der soliden Wirtschaftsdaten in Europa das Gesamttransaktionsvolumen gegenüber 2016 um 14 Prozent auf 929,3 Milliarden US-Dollar anstieg. Die Transaktionsdaten für 2018 deuten darauf hin, dass sich der Trend von 2017 fortsetzt. Laut der Studie hat sich 2017 im Vergleich zu 2016 auch die Risikoverteilung verändert. Die Position der Verkäufer wurde 2017 dank einer größeren Anzahl von Transaktionen mit Locked-Box-Regelungen, W&I-Versicherungen und niedrigeren Haftungshöchstgrenzen gestärkt. Hier bleibt nur wenig bis kein Raum für ein spezielles Rücktrittsrecht in Form einer MAC-Klausel auf Käuferseite.

### **Zurück zu Fresenius – ein Blick in die USA**

Der Court of Chancery in Delaware, USA hat natürlich auch in seinem Urteil zugunsten von Fresenius nicht pauschal der Lösung vom Vertrag zugestimmt. Dafür ausschlaggebend war letztendlich eine Gesamtschau der Umstände und eine sehr genaue rechtliche Analyse der zugrundeliegenden vertraglichen MAC-Klausel. Hier zeigt sich wiederum wie wichtig eine präzise Formulierung einer solchen vertraglichen Vereinbarung ist. Bereits in früheren Entscheidungen des Delaware Court of Chancery (IBP, Inc. v. Tyson Foods, Inc., 789 A.2d 14, Del. Ch. 2001 und Hexion Speciality Chemicals, Inc. v. Huntsman Corp., 965 A.2d 715 Del. Ch. 2008) hatte das US-Gericht eine Lösung vom Vertrag aufgrund der vertraglich vereinbarten MAC-Klausel abgelehnt und als Kriterien für deren Anwendung festgelegt, dass es für die Annahme eines MAC einer, aus der Perspektive eines vernünftigen Käufers betrachtet, dauerhaft bedeutsamen („durationally significant“) und, gemessen in Jahren, wesentlichen Veränderung („material when viewed from the longer term perspective, of a reasonable acquirer, which is measured in years“) des Zielunternehmens bedarf. Diese Kriterien sah das Gericht nunmehr erstmals im Fall Fresenius als erfüllt an. Im Geschäftsjahr 2017 nach Unterzeichnung des Übernahmevertrags mit Akorn brach Akorn's EBITDA um 86 Prozent ein.

Im Fall IBP, Inc. gegen Tyson Foods, Inc. war es hingegen „nur“ ein Einbruch um 64 Prozent gewesen. Zudem ergab eine interne Untersuchung innerhalb von Akorn erhebliche Defizite bezüglich des Qualitätsmanagements inklusive der Verfälschung von Daten, die an die amerikanische Food and Drug Administration (FDA), zur Zulassung und Marktüberwachung von Lebensmitteln, Medikamenten und Medizinprodukten von Akorn zu übermitteln waren. Dies schädigte den Ruf und das Vertrauen in das Zielunternehmen nachhaltig. Auch hatte Akorn nach Abschluss des Vertrags betriebliche Veränderungen in Qualitätskontrolle und IT Management ohne die notwendige Zustimmung von Fresenius vorgenommen.

So kam es letztendlich aufgrund mehrerer kumulierender Umstände zu besagter Entscheidung. Die MAC-Klausel wurde dabei vom Gericht als eine Art Risikoverteilung gesehen, die zwar das allgemeine Branchenrisiko auf den Käufer verlagere, nicht aber das zielunternehmenseigene Geschäftsrisiko, dass sich letztendlich anhand der auch im deutschen Recht bekannten Formel der Führung der Geschäfte mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns messen lassen müsse.

Das US-Gericht ging bei seiner Entscheidung davon aus, dass ein MAC sowohl zu qualitativen als auch zu quantitativen gravierenden Verschlechterungen beim Zielunternehmen führen muss, die nicht allein auf die allgemeine wirtschaftliche Lage zurückzuführen sind.

### Die Autoren



Prof. Dr. Clemens Just, LL.M. Rechtsanwalt, Solicitor, Partner ist auf Gesellschaftsrecht und M&A-Transaktionen spezialisiert. Seit 2018 ist Prof. Dr. Just in Frankfurt am Main als Notar zugelassen.



Isabelle Suzanne Müller, Rechtsanwältin, Associate, berät deutsche und internationale Mandanten bei grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen, Private Equity Transaktionen sowie im Bereich Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht.



Marie Hummel arbeitet als wissenschaftliche Mitarbeiterin im Bereich Gesellschaftsrecht und Finanzierung bei McDermott, Will and Emery.

# Künstliche Intelligenz im Due Diligence Prozess

von Mike Riegler, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der PMG Projektraum Management

---



Schon heute sind virtuelle Datenräume unter den meisten M&A-Playern bereits Standard. Jetzt hofft die Branche auf den Einsatz von Datenräumen, deren Software über Künstliche Intelligenz (KI) verfügt. Doch welche Voraussetzungen muss ein solcher „intelligenter“ M&A-Datenraum mitbringen? Und wo im M&A-Prozess kann er am besten helfen? Diesen beiden Fragen sollen im Folgenden beantwortet werden.

## MUST HAVES EINES M&A-DATENRAUMS

Virtuelle Datenräume optimieren M&A-Prozesse enorm. Sie machen Transaktionen einfacher, sicherer, schneller und damit letztendlich auch erfolgreicher. Doch Vorsicht: Qualitativ schlechte Datenräume können die Zusammenarbeit sogar erschweren. Auf Folgendes ist daher besonders zu achten:

### 1. Nutzerfreundlichkeit

Die Struktur und Funktionen der Nutzer-Oberfläche sind idealerweise intuitiv zu erlernen und zu bedienen. Ist der Datenraum cloudbasiert entfällt praktischerweise die Installation einer Software. Überall dort, wo ein Internetzugang existiert, kann dann auf ihn zugegriffen werden, und das mit jedem Endgerät – mobil, weltweit und rund um die Uhr. Im besten Fall erfolgt der Zugang nach nur einem Klick. Unerlässlich ist zudem eine jederzeit frei konfigurierbare Verzeichnisstruktur. Und wenn trotzdem mal eine Frage auftaucht, sollte der beratende Datenraum-Anbieter natürlich langjährige Erfahrung und entsprechendes Know-how mitbringen. Ein persönlicher Ansprechpartner in Deutschland, mehrsprachiger Support, minutengenaue Abrechnung und kostenfreie Basisleistungen sind scheinbare Selbstverständlichkeiten, die jedoch den Unterschied machen können. Um lange Ladezeiten zu verhindern, sollten mehrere Dateien auf einmal geladen werden können und eine schnelle Anbindung an das Rechenzentrum bestehen. Das senkt die Kosten, gerade bei komplexen Transaktionen.

### 2. Zertifizierte Sicherheit „Made in Germany“

Wo sensible Geschäftsdaten verarbeitet werden, kommt der Datensicherheit eine besondere Bedeutung zu. In jedem Fall empfehlenswert ist eine zertifizierte Software, mit der jährliche Penetrationstests durchgeführt werden. Die Datensicherung sollte in geografisch getrennten und in ISO-27001 zertifizierten Rechenzentren erfolgen, am besten in Deutschland. Nur solche Konzepte halten den hohen Sicherheitsanforderungen Stand. Bei den führenden Wettbewerbern laufen M&A-Transaktionen zudem direkt im Datenraum ab, so dass sensible Daten das geschützte System nicht verlassen.

### 3. Modularer Aufbau und Q&A

Virtuelle Datenräume, die in einem Baukastensystem aus individualisierbaren, miteinander verzahnten Modulen bestehen, können die Vorteile der digitalen Transformation am effizientesten nutzen. Zudem spart ein solches Baukastensystem Kosten, denn der Kunde bezahlt nur die Module, die er auch tatsächlich benötigt. Im M&A-Prozess ist vor allem das Frage-Antworten-Modul (Q&A) während der Due-Diligence-Prüfung von Bedeutung, das in Verfügbarkeiten, Bietergruppen, Spezialisten, Kategorien und Prioritäten unterteilt sowie vor Parallelzugriffen schützt.

## **DUE -DILIGENCE IM INTELLIGENTEN M&A-DATENRAUM**

KI ist, wie der PC oder das Smartphone, eine Grundlagen-Technologie, denn sie durchdringt ausnahmslos alle Branchen. Aber was kann sie innerhalb einer M&A-Transaktion eigentlich leisten? Zurzeit kann sie hauptsächlich Maschinen dazu befähigen, sich ohne menschliches Eingreifen zu verbessern (Maschinelles Lernen). Eine intelligente M&A-Software analysiert große, unstrukturierte Datensätze (Big Data) auf eventuelle Optionen und Risiken, um im nächsten Schritt eigenständig Lösungen vorzuschlagen. Doch bevor die KI das von sich aus erkennt, müssen Ziele definiert und die Software mit Daten auf diese Ziele hin „trainiert“ werden. Je mehr Daten eingebracht werden und je hochwertiger diese sind, desto umfangreicher kann die intelligente Software handeln.

### **Für die Financial und Legal Due Diligence besonders geeignet**

KI hilft also dort ganz besonders, wo viele Dokumente zu durchforsten sind. Innerhalb des M&A-Prozesses ist das bei der Legal- und Financial-Due-Diligence der Fall. Bei der Financial-Due-Diligence sind Kennzahlen, Bilanzen und Erfolgsrechnungen immer ähnlich aufgebaut, also optimal fürs maschinelle Lernen. Ebenso bei der Legal-Due-Diligence: Hier werden große Datenmengen geprüft, die nicht einfach aus den Jahresabschlüssen entnommen werden können, sondern mit internen und externen Reports abzugleichen sind. Die intelligente Software lernt verschiedene Formulierungen, Regeln und Zusammenhänge und identifiziert die gesuchten Klauseln anhand verschiedener Parameter, beispielsweise, welche Wörter benutzt werden, an welcher Stelle im Vertrag eine Formulierung steht, welche Ausdrücke in den Abschnitten davor und danach auftauchen, welche Querverweise es auf andere Stellen im Vertragswerk gibt und Vieles mehr. Je mehr Datensätze die Software kennt, umso besser können Muster identifiziert werden. Mit der Zeit wird die Trefferquote also immer besser. Alle relevanten Informationen können vor einer Transaktion gebündelt und analysiert, eine Vielzahl an Verträgen geprüft und zusammengefasst werden. Der Vorteil einer intelligenten M&A-Software besteht aber nicht allein darin, dass Risiken schneller oder besser gefunden werden. Sie entlastet Mitarbeiter und schafft Ressourcen für neue Aufgaben.

### **Autor**



Mike Riegler, Gründer und Geschäftsführer der PMG Projektraum Management GmbH, ist seit 1993 als Unternehmer tätig und gründete 2009 die PMG Projektraum Management GmbH. Er verantwortet die Vertriebsleitung für die Dokumentenmanagement-Lösungen und berät Kunden zu allen Fragen bezüglich der Due Diligence und des Aufbaus virtueller Datenräume. Mike Riegler begann seine berufliche Laufbahn als Bankkaufmann bei der damaligen Bayerischen Vereinsbank.

## Weltweite Risiken und wenige bezahlbare Investitionsziele bremsen M&A-Markt

---

- *Digitalisierung treibt Unternehmen: Knapp jedes dritte sieht disruptive Kräfte als größtes wirtschaftliches Risiko*
- *Übernahmeappetit in Deutschland und weltweit geht zurück*
- *Dealvolumen in Deutschland ist nach Rekord im zweiten Quartal im Folge-Quartal deutlich zurückgegangen*
- *Trend zu weniger aber dafür teureren Deals*

Die deutschen und auch die internationalen Unternehmen stehen vor einem Spagat: Der Druck zur Veränderung durch neue Technologien nimmt zu, doch wegen politischer Unsicherheit und zu wenigen geeigneten Kandidaten bleiben die Übernahmepläne bei vielen Unternehmen vorerst in der Schublade. So bereiten die digitale Transformation und die verwischenden Branchengrenzen den Entscheidern inzwischen am meisten Kopfzerbrechen: 31 Prozent der Unternehmen weltweit und 32 Prozent der Unternehmen in Deutschland bezeichnen diese und andere disruptive Kräfte mittlerweile als größte wirtschaftliche Risiken für ihr Unternehmen in den nächsten Monaten.

Allerdings planen insbesondere weltweit deutlich weniger Unternehmen Zukäufe in den kommenden zwölf Monaten – eigentlich ein probates Mittel, um sich schnell nicht vorhandenes Know-how ins Haus zu holen. Nur 46 Prozent der Unternehmen weltweit planen Zukäufe – der niedrigste Wert seit vier Jahren. In Deutschland geht der Übernahmeappetit zwar auch von 57 Prozent im April auf nun 55 Prozent zurück – allerdings liegt dieser Wert immer noch deutlich über dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre von 42 Prozent.

Offenbar schrecken die Unternehmen regulatorische und politische Unsicherheiten wie der Brexit oder auch protektionistische Bestrebungen in vielen Ländern von weiteren Zukäufen ab: 46 Prozent weltweit und 39 Prozent in Deutschland nennen dies als größtes Risiko für den Abschluss von Deals. Hinzu kommt aber auch, dass der Markt nicht mehr viele attraktive Übernahmekandidaten hergibt. 23 Prozent der Unternehmen weltweit und 27 Prozent der Unternehmen in Deutschland haben nach eigenen Angaben inzwischen Schwierigkeiten, qualitativ hochwertige Dealmöglichkeiten zu finden.

Richtung Jahresende zeichnet sich daher auch eine Abkühlung ab: War das zweite Quartal mit einem Dealvolumen in Deutschland in Höhe von 78,6 Milliarden Euro noch das stärkste überhaupt seit der Jahrtausendwende, ging das Volumen im dritten Quartal auf 16,4 Milliarden zurück – der niedrigste Quartalswert in den vergangenen zwei Jahren.

Das sind Ergebnisse des aktuellen „Capital Confidence Barometer“ der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young). Basis der Studie ist eine Umfrage unter 2.500 Managern in Großunternehmen weltweit, davon 143 in Deutschland.

Constantin Gall, Partner und Leiter des Bereichs Transaction Advisory Services bei EY in Deutschland, Österreich und der Schweiz, beobachtet ein verändertes Akquisitionsverhalten bei den Unternehmen: „Die Unternehmen – und damit auch der M&A-Markt – werden derzeit von digitalen Transformationen getrieben. Allerdings sehen wir jetzt auch, dass neue Unsicherheiten wie der Handelskonflikt zwischen den USA und China, Zinserhöhungen oder Sorgen vor einer neuen Bankenkrise in Südeuropa die Investoren vorsichtiger werden lassen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Zahl der qualitativ hochwertigen Übernahmekandidaten begrenzt ist.“

### **Dealanzahl in Deutschland geht zurück**

So war bereits das zweite Quartal in Deutschland trotz Rekordwertes bestimmt von wenigen aber teuren Deals: Die Zahl war mit 465 die geringste seit fünf Jahren. Im dritten Quartal markierten 355 Deals sogar den niedrigsten Wert überhaupt.

„In einigen Industriesektoren haben die Unternehmen nun erst einmal den Pause-Knopf gedrückt. Wir haben in den vergangenen Monaten eine hohe Investorenaktivität gesehen, weshalb der Markt hier und da etwas leergefegt ist. In diesen Bereichen fokussieren sich die Unternehmen nun darauf die Zukäufe zu integrieren und somit die gewünschten Effekte aus der Transaktion zu realisieren. Wir gehen davon aus, dass sich der M&A-Markt in Deutschland in den kommenden Monaten etwas beruhigt und damit auf nach wie vor hohem Niveau stabilisiert.“

### **Große Mehrheit erwartet eine bessere Entwicklung der Wirtschaft**

Grundsätzlich ist die Stimmung unter den Unternehmenslenkern gut. 85 Prozent der Entscheider weltweit und 88 Prozent in Deutschland erwarten, dass sich die Weltwirtschaft in den kommenden Monaten besser entwickelt. In Deutschland erwarten außerdem knapp drei Viertel der Manager eine weitere Belebung des Binnenmarktes.

Auch wenn sie sich mit eigenen Übernahmeplänen zurückhalten, erwarten daher viele Unternehmen eine höhere M&A-Aktivität in den kommenden zwölf Monaten: 90 Prozent der Befragten weltweit und 94 Prozent in Deutschland gehen davon aus, dass der Markt sich stärker entwickeln wird.

„Der Optimismus ist erfreulich“, meint Gall, gibt aber zu bedenken: „Viele spannende Kandidaten sind schon vom Markt. Diejenigen, die noch verfügbar sind, sind deutlich teurer geworden, zumal auch zahlreiche Finanzinvestoren versuchen, ihr Geld in zukunftssträchtige Unternehmen zu investieren.“

Im kommenden Jahr könnte der Brexit zudem noch eine bremsende Wirkung entfalten. Über die Hälfte der Unternehmen in Deutschland und weltweit erwarten negative Auswirkungen auf Investitionen und Akquisitionen, wenn Großbritannien im März die EU verlässt. Selbst auf die Investitionen außerhalb Großbritanniens wird sich der Schritt nach Meinung der Mehrheit negativ auswirken.

*(Quelle: <https://www.ey.com/de/de/newsroom/news-releases/ey-20181028-weltweite-risiken-und-wenige-bezahlbare-investitionsziele-bremsen-m-and-a-markt>)*



## Studie: Finanzierung von Familienunternehmen im Umbruch, frisches Kapital benötigt

---

- *Familienunternehmen haben weniger Schulden als nicht-familiengeführte Betriebe und daher eine bessere Eigenkapitalquote*
- *Sie zahlen allerdings mehr Zinsen für Kredite und sind beim Working Capital- und Liquiditätsmanagement oft weniger effizient*
- *Anstehende Investitionen in Innovationen und Digitalisierung steigern künftig den Finanzierungsbedarf von Familienunternehmen*
- *Nachfolger gesucht: bis zum Jahr 2022 stehen 150.000 Eigentumsübertragungen von deutschen Firmen an, oft verbunden mit neuen Kapitalstrukturen*

Deutsche Familienunternehmen haben weniger Schulden, sind risikoscheuer und planen langfristiger als nicht familiengeführte Betriebe. Zu diesem Schluss kommt die aktuelle Studie von Euler Hermes und Roland Berger zum Thema „Finanzierungsstrukturen von Familienunternehmen“. Gleichzeitig weisen sie aber in einigen Bereichen schlechtere Finanzkennzahlen auf. In den kommenden Jahren brauchen sie für Innovationen und Investitionen in beispielsweise die Digitalisierung frisches Kapital. Viele stehen zudem vor der Herausforderung eines Generations- oder Eigentümerwechsels, der häufig mit veränderten Kapitalstrukturen einhergeht. Die Finanzierung von Familienunternehmen steht daher vor einem Umbruch.

### **Mehr Eigenkapital, aber höhere Zinssätze und schlechteres Working Capital Management**

„Familienbetriebe sind zwar risikoscheuer als nicht-familiengeführte Unternehmen – aber sie managen ihre Finanzen in manchen Bereichen auch weniger effizient“, sagt Martin Wendt, Risikoexperte von Euler Hermes und Autor der Studie in Zusammenarbeit mit Roland Berger. „Sie zahlen im Schnitt höhere Zinssätze für ihre Kredite und haben eine deutlich längere Kapitalbindung (Working Capital Days). Das wirkt sich – trotz der geringeren Verschuldung und besseren Eigenkapitalquote – negativ beim Liquiditätsmanagement aus.“

Die geringere Verschuldung und höhere Eigenkapitalquote machen Familienunternehmen von externen Geldgebern unabhängiger als andere Firmen wie die Untersuchung auf der Grundlage von Datenanalysen und Interviews von mehr als 700 deutschen Familienunternehmen zeigen\*. Doch das wird sich in Zukunft ändern.

### **Finanzierungsbedarf steigt – Banken und Private Equity Investoren gewinnen an Bedeutung**

„Die meisten Familienunternehmen benötigen in den kommenden Jahren hohe Investitionen in Innovationen und Digitalisierung. Sie haben zwar eine solide Kapitalstruktur und aktuell großen finanziellen Spielraum. Doch mit den jetzt geplanten Investitionen stoßen auch sie an ihre Grenzen. Dadurch steigt ihr Interesse an einer Zusammenarbeit mit Kapitalgebern. Banken und Investoren mit maßgeschneiderten und wachstumsorientierten Finanzierungslösungen bieten sich jetzt gute Einstiegschancen in einem attraktiven Markt“, sagt Matthias Holzamer, Partner von Roland Berger.

Neben der traditionellen Hausbankfinanzierung bieten Private Equity Investoren für bestimmte Finanzierungsanlässe eine Alternative, um den erhöhten Finanzierungsbedarf zu decken. Bei vielen Familienunternehmen ist der Gang zur Hausbank jedoch immer noch der präferierte Weg, um insbesondere umfangreiche Kontrollrechte und Steuerungsrechte zu vermeiden. Gleichzeitig verbessert die Beteiligung externer Investoren erfahrungsgemäß aber auch die Managementfähigkeiten und den Professionalisierungsgrad in der Unternehmensführung. Dies ist angesichts der in den kommenden Jahren anstehenden großen Herausforderungen wichtig.

### **Neue Märkte und Geschäftsfelder, digitale Technik bergen Risiken und kosten Geld**

„Der Exportanteil von deutschen Familienunternehmen steigt schätzungsweise von durchschnittlich 36 auf 40 Prozent weiter an. Das erhöht nicht nur den Kapitalbedarf, sondern birgt auch Risiken“, sagt Wendt. „Auch die Diversifizierung in neue Geschäftsfelder erfordert oft eine andere Expertise und kostet Geld.“

Mehr als die Hälfte der deutschen Familienunternehmen plant den Einstieg in neue Bereiche und Investitionen in digitale Technik. Jedes zweite Unternehmen will zudem deutlich mehr als bisher für langfristige Anlagegüter ausgeben.

### **Wanted: Nachfolger mit Know-How**

„Eine weitere große Herausforderung für viele Familienunternehmen ist das Thema Nachfolge. Allein bis zum Jahr 2022 stehen 150.000 Eigentumsübertragungen von deutschen Firmen an. Sie erfordern nicht nur ein tiefes Verständnis der Besonderheiten von Familienunternehmen, sondern sind häufig auch mit einer Veränderung der Kapitalstruktur verbunden“, sagt Holzamer.

Externe Nachfolger tendieren häufig zu einer weniger konservativen Unternehmensführung und zeigen sich offener für schuldenfinanzierte Investitionen. Nach der Eigentumsübertragung werden zudem in den meisten Fällen kostenaufwändige organisatorische und strategische Veränderungen vorgenommen, die – zusätzlich zum teilweise vorhandenen Investitionsstau – zu erhöhtem Finanzierungsbedarf führen.

\* Im Zuge der Studie wurden die anonymisierten Datensätze von rund 700 Familienunternehmen auf finanzielle Aspekte analysiert. 74 Unternehmen beantworteten zusätzlich einen detaillierten Fragebogen zum Einfluss der Familienstruktur auf ihre Unternehmensführung. Die ca. 700 Unternehmen wurden nach folgenden Kriterien ausgewählt: Beschränkung auf Deutschland, Rechtsform einer großen Kapitalgesellschaft, zu mindestens 50% im Besitz einer Familie, Verfügbarkeit der Bilanzen für die letzten 5 Jahre oder mehr. Um als "große Kapitalgesellschaft" zu gelten, muss ein Unternehmen in Deutschland zwei der folgenden drei Kriterien erfüllen: Bilanzsumme >20 Mio. EUR; Umsatz >40 Mio. EUR; Jahresdurchschnitt der Beschäftigtenzahl >250

Download der Studie: <https://www.eulerhermes.de/presse.html>

## Rund 1.100 deutsche Mittelständler sind jährlich das Ziel von Fusionen und Übernahmen

---

- *Neue Analysen von KfW Research zu Entwicklung und Struktur von M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand*
- *Investoren aus Deutschland dominieren bisher*
- *Zahl ausländischer Käufer steigt zuletzt jedoch an, auch chinesische Investoren tragen zum Anstieg bei Firmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe sowie aus der Informations- und Kommunikationstechnologie besonders beliebte Ziele*

Kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland sind für Investoren aus dem In- und Ausland gefragte Ziele bei Fusionen und Übernahmen, wie aktuelle Studien von KfW Research zu Entwicklung und Struktur der M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand belegen. Im Durchschnitt gab es zwischen 2005 und 2017 jährlich etwas mehr als 1.100 M&A-Transaktionen, die auf einen deutschen Mittelständler zielten. Über den gesamten Untersuchungszeitraum betrachtet dominieren die inländischen Investoren mit einem Anteil von 58%. Allerdings legen die Aktivitäten ausländischer Investoren seit 2013 deutlich zu. Im Jahr 2017 machten sie mit 49% etwa die Hälfte aller M&A-Deals aus.

Datengrundlage der neuen KfW-Analysen ist die Transaktionsdatenbank Zephyr. Untersucht wurden für den Zeitraum 2005 bis 2017 erstmals vollständige und anteilige Übernahmen sowie Fusionen, bei denen ein deutsches Unternehmen mit bis zu 500 Mio. EUR Umsatz im Jahr das Ziel war. Insgesamt 13.700 M&A-Transaktionen wurden analysiert.

In der Gruppe ausländischer Käufer dominieren mit einem Anteil von rund einem Viertel zwischen 2005 und 2017 Unternehmen aus Europa. Besonders aktiv sind dabei britische Investoren (5%) – hier spielen vor allem in Großbritannien ansässige Beteiligungsunternehmen und Fondsgesellschaften eine Rolle. Investoren aus den deutschen Nachbarländern Schweiz (3,9%), Niederlande (3,0%), Frankreich (2,7%) und Österreich (2,3%) waren ebenfalls vielfach an M&A-Transaktionen im Mittelstand beteiligt. An der Spitze der ausländischen Herkunftsländer stehen mit rund 8,3% jedoch die USA. Transaktionen mit chinesischen Käufer stehen zwar häufig im Zentrum der Medienöffentlichkeit, ihr Anteil an den M&A-Deals fällt mit durchschnittlich 2,2% über den gesamten Untersuchungszeitraum allerdings noch überschaubar aus. Im Trend nehmen die Aktivitäten von Investoren aus der Volksrepublik jedoch zu, seit 2010 treten sie immer häufiger als Käufer deutscher Mittelständler auf. Im Jahr 2016 erreichte der Anteil chinesischer Investoren mit 5,9% seinen bisherigen Höchststand, bevor er 2017 wieder auf rund 4,2% zurückging. Auch im laufenden Jahr scheinen sich chinesische Käufer weiter zurückzuhalten. Neben einem höheren politischen Widerstand gegenüber M&A-Transaktionen mit chinesischer Beteiligung dürften auch Probleme der Käuferunternehmen im Heimatmarkt ausschlaggebend hierfür sein.

*Folgende weitere zentrale Erkenntnisse lassen sich den aktuellen Studien von KfW Research entnehmen:*

- Bei M&A-Deals mit Mittelständlern handelt es sich größtenteils um eine vollständige Übernahme (53%). Nur 17% bzw. 13% waren Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligungen. Fusionen spielen mit 6% nur eine untergeordnete Rolle.
- Besonders beliebt bei den Investoren sind kleine und mittlere Firmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (Anteil 34%) sowie aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (19%).
- In rund 60% aller M&A-Deals stammen Käufer und Zielunternehmen aus demselben Wirtschaftsbereich.
- Entsprechend hoch ist der Anteil von Käuferunternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (29%). Auf Platz zwei folgen Finanzinvestoren (21%).

„Der Markt für Übernahmen, Beteiligungen und Fusionen mit deutschen Mittelständlern als Ziel ist rege, trotz leichter Rückgänge in den letzten Jahren“, sagt Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe. „Das ist ein Beleg für die Attraktivität Deutschlands als Industriestandort und ein Ausdruck des Vertrauens in die Wettbewerbsfähigkeit der hiesigen Unternehmen.“

Der an der Spitze vieler kleiner und mittlerer Unternehmen in den nächsten Jahren anstehende Generationenwechsel könne dem mittelständischen M&A-Markt weiteren Schwung verleihen. „Bis 2022 planen über eine halbe Million Inhaber kleiner und mittlerer Betriebe eine Unternehmensnachfolge. Findet sich weder in der Familie noch im Kreis der Mitarbeiter ein geeigneter oder williger Nachfolger, kann der Verkauf an ein anderes Unternehmen eine Option sein“, so Zeuner. Wie viele der zur Übernahme anstehenden Mittelständler letztlich an ein inländisches oder ausländisches Unternehmen verkauft werden, sei nicht genau abschätzbar. Derzeit könnten sich immerhin 42 % der Mittelständler einen externen Käufer vorstellen – dies schließt auch Unternehmen als Käufer mit ein

Die aktuellen Studien zu M&A-Deals im deutschen Mittelstand im Allgemeinen sowie zu chinesischen M&A-Deals im deutschen Mittelstand im Speziellen sind abrufbar unter:

[www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/MuA\\_Deals](http://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/MuA_Deals)

## 2018 bislang spektakuläres Jahr für M&A im Bereich HR-Technologie



- *Hampleton Partners Report: Steigende Nachfrage nach Technologielösungen im Personalwesen lässt Markt wachsen*
- *Innovative Rekrutierungs-, Talentmanagement-, Gehalts- und Sozialleistungstechnologien treiben Fusionen und Übernahmen bei HR-Technologie voran*
- *Unternehmen müssen HR-Tech integrieren, um im Wettlauf um Talente zu bestehen und sich an die sich rasant entwickelnde Arbeitswelt anzupassen*

Der jüngste HR-Tech M&A Marktreport des internationalen Technologieberatungsunternehmens Hampleton Partners zeigt mit 57 Transaktionen in der ersten Jahreshälfte eine bislang spektakuläre Jahrentwicklung für Technologie im Personalwesen. Für 2018 ergab sich ein ausgewiesener Transaktionswert von insgesamt 2,3 Milliarden US-Dollar. Weltweit ist HR-Tech ein großer Marktbereich, der alles von HR-Technologie bis Performance-Reviews umfasst. Die drei Unternehmen, die dabei an der Spitze der M&A-Tabelle stehen sind Asure Software, die Wells Fargo Business Payroll Processing and Workforce Management Assets kauften, Bullhorn, die Invenias, ein Executive Search Management SaaS-Unternehmen übernahmen und Kronos, die Financial Management Solutions akquirierten.

### HR-Tech-Trends

Die Mitarbeitersuche ist die größte Einzelinvestition im Personalwesen, mit jährlichen Ausgaben in Milliardenhöhe. Um Kosten zu senken und den Einstellungsprozess zu beschleunigen, prüfen Unternehmen die Möglichkeit, die Personalbeschaffung in weiten Teilen mit automatisierten Systemen wie Chatbots abzuwickeln. Neue Technologien werden auch eingesetzt, um Unklarheiten bei Stellenbeschreibungen, Lebensläufen und Interviews zu vermeiden.

Die Entwicklung in der Arbeitswelt selbst treibt die Technologisierung voran: Der Aufstieg der freiberuflichen Gig Economy, die mobilen Arbeitskräfte, das Wachstums von Social Media und der Wunsch potentieller Mitarbeiter bereits vor einem Vorstellungsgespräch zu verstehen, wie ein Unternehmen tickt. Alle diese Faktoren drücken auf das Tempo der Technologieeinführung im Personalwesen.

Das Talentmanagement verlagert sich zunehmend auf Cloud-basierte Plattformen, um talentierte Mitarbeiter zu identifizieren, zu gewinnen, zu binden und weiterzuentwickeln. Die Integration von Analysetools ist beliebt, da Unternehmen mit komplexen Geschäftsanforderungen konfrontiert werden, die spezialisierte und vielfältige Kompetenzen erfordern. So erwarb beispielsweise im Juni Workday die Plattform für Talentmobilität Rallyteam. Das Start-up ist spezialisiert auf das Machine-Learning-gestützte Matching von Angestellten und passenden Aufgaben in Unternehmen.

Die zunehmende Akzeptanz von HR-Analysen trägt dazu bei, dass sich die Lohn- und Gehaltsabrechnung und die Nutzenfunktionen zu einem wichtigen strategischen Hebel für Unternehmen entwickeln. Mit Echtzeitdaten über die Belegschaft können Unternehmen Entscheidungen über die Leistung der Mitarbeiter treffen, die sich in Gehälter und Vergütungen umwandeln lassen.

Ebenso ermöglicht die Einführung von Self-Service-Funktionen den Mitarbeitern direkt auf Urlaubszeit, Gehaltsabrechnungen und ihren Arbeitsplan zuzugreifen. Das führt bei den Arbeitgebern zu erheblichen Kosteneinsparungen.

### **Die Zukunft von HR-Tech M&A**

Axel Brill, Director und HR-Tech-Sektorchef von Hampleton Partners, kommentiert die aktuelle Analyse zu Technologien im Personalwesen: „Innovative HR-Technologie kann Unternehmen helfen, den Wettlauf um Talente zu gewinnen, indem sie Technologien wie maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz einsetzen. So können sie die richtigen Mitarbeiter identifizieren und diese schnell und kostengünstig einstellen. Die Integration von Technologien in HR-Systeme steigert die Unternehmensleistung. Daher müssen etablierte Unternehmen ihre Positionen durch Innovation oder Akquisition verteidigen. Es findet derzeit eine Konsolidierungsphase in der HR-Technologie statt, und HR-Tech-Start-ups werden weiterhin vom M&A-Potenzial in diesem zunehmend wettbewerbsintensiven Bereich profitieren.“

#### ***„HRtech M&A-Report“ kostenlos herunterladen***

Die Reports des internationalen Beratungsunternehmens Hampleton Partners unterstützen Unternehmensinhaber, Verkäufer, Käufer und Investoren im Technologie-Sektor bei Bewertungen sowie bei der Planung eventueller eigener M&A- oder Investitions-Aktivitäten. Hampleton Partners stellt Interessenten seine Marktberichte kostenlos zur Verfügung. Der aktuelle „HRtech M&A-Report“ kann unter folgendem Link kostenfrei heruntergeladen werden <https://hampletonpartners.com/HRtech-report-2018-de>

---

## **Kapitel 2: Marktteilnehmer**

---

# **Innovative Mittelstandsfinanzierer**



# BRIGHT CAPITAL

---

## **Unternehmensprofil:**

BRIGHT CAPITAL ist ein Kreditfonds mit Sitz in Frankfurt am Main. Der BRIGHT CAPITAL Mittelstandsfonds investiert in nachhaltig erfolgreiche mittelständische Unternehmen mit einem exzellenten Management und einer starken Marktpositionierung. BRIGHT CAPITAL verfolgt einen unternehmerischen Investitionsansatz. Die Darlehen werden passend zur jeweiligen Unternehmenssituation individuell und in Zusammenarbeit mit dem Management und den Gesellschaftern strukturiert. Das BRIGHT CAPITAL Team blickt auf eine langjährige Erfahrung als Unternehmer und Investor zurück und bringt seine Expertise beratend aber nicht operativ in die Portfoliounternehmen ein. Dabei wird das Fondsmanagement von einem erfahrenen Team von Branchenexperten unterstützt.

---

<u>Gründung:</u>	2014
<u>verwaltetes Kapital:</u>	100 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Ab 3 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	10 bis 150 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Erstrangige und nachrangige Darlehen für Wachstum und Innovationen</b> (Einführung neuer Produkte, Entwicklung und Vermarktung neuer Technologien, Erschließung neuer Märkte)</li> <li>- <b>Unternehmensnachfolge und Gesellschafterwechsel</b> (Carve-outs, Spin-offs, Asset Deals)</li> <li>- <b>Akquisitionsfinanzierung</b> (LBO, MBO/MBI, Buy-and-Build, Corporate Acquisitions)</li> <li>- <b>Rekapitalisierung und Optimierung der Finanzierungsstruktur</b></li> </ul>
<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
<u>Portfolio:</u>	Wolfensberger AG, LOEWE Technologies GmbH, Krallmann Gruppe, etc.

---

## **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](mailto:mittelstand@brightcapital.de)

## Management:

Matthias M. Mathieu, Karsten Batran

**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. 15 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 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](mailto:info@maturus.com).

---

**Maturus Finance GmbH**  
Brodschangen 3-5, 20457 Hamburg  
Tel.: +49 40 300 39 36 250  
E-Mail: [info@maturus.com](mailto:info@maturus.com)  
[www.maturus.com](http://www.maturus.com)

**Maturus Finance GmbH in Österreich**  
Zelinkagasse 10, 1010 Wien  
Tel.: +43 01 3101192  
E-Mail: [info@maturus.com](mailto:info@maturus.com)  
[www.maturus.com](http://www.maturus.com)

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



**Branche:** Sale & Lease Back / Sale & Rent Back / innovative Mittelstandsfinanzierung /  
branchen- und bankenunabhängige 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 Finanzierungslösung. Transaktionen werden ab einem Volumen von EUR 500.000,00 (Zeitwert der Maschinen) und bis ca. EUR 15 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 die NetBid / Angermann Machinery & Equipment die mehr als 60jährige Erfahrung in 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](mailto:info@nordleasing.com)  
Internet: [www.nordleasing.com](http://www.nordleasing.com)

Geschäftsführender Gesellschafter: Thomas Vinnen

---

# **Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds**



<b>Branche:</b>	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
<b>Gründungsjahr:</b>	1995
<b>Geschäftsvolumen:</b>	In Deutschland €530 Mrd. Assets in der Verwahrstelle, weltweit €9.046 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €2.372 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon €71 Mrd. AuA in 496 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 €9.046 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €2.372 Milliarden Vermögen unter Verwaltung (AuA) und 10.780 verwalteten Fonds ist BNP Paribas Securities Services der führende Anbieter für Verwahrstellen- und Fondsadministrationsdienstleistungen 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 2018) mit €448 Milliarden Assets under Depotbank (AuD) Marktführer in Deutschland.

#### **Services:**

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

---

#### **BNP Paribas Securities Services S.C.A.**

##### **Zweigniederlassung Frankfurt am Main**

Europa-Allee 12, 60327 Frankfurt

Tel: +49 (0)69 1520 5217

Internet: [securities.bnpparibas.de](http://securities.bnpparibas.de)

E-Mail: [dietmar.roessler@bnpparibas.com](mailto:dietmar.roessler@bnpparibas.com)

#### Management:

Dietmar Roessler (Mitglied der Geschäftsleitung)

---

# **Kommunikationsberater**



COMMUNICATION.  
PARTNER.

**Branche:** Kommunikationsberatung, PR-Agentur  
**Gründungsjahr:** 2004  
**Sitz:** München

---

#### **Unternehmensprofil:**

Die Kommunikationsagentur IWK Communication Partner deckt die gesamte Bandbreite der Corporate Communications ab. IWK ist auf Unternehmenskommunikation in den Bereichen Private Equity, Venture Capital, M&A, Unternehmensberatung, Professional Services, Start-ups 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
- Deal-Kommunikation
- Krisen- und Change-Kommunikation
- Corporate-Publishing
- Eventorganisation
- Medientrainings

#### **Auszug aktueller Kunden:**

Adcuram Group, AlixPartners, Bayern Kapital, Bregal Unternehmerkapital, Equistone Partners Europe, GCA Altium, Gimv, Golding Capital Partners, Level 20, LUTZ ABEL Rechtsanwälte, Median Kliniken, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, Silverfleet Capital, Spencer Stuart.

---

#### **IWK GmbH**

Ohmstraße 1, 80802 München  
Tel.: +49 (89) 2000 30-30, Fax: +49 (89) 2000 30-40

Internet: [www.iwk-cp.com](http://www.iwk-cp.com) – E-Mail: [info@iwk-cp.com](mailto:info@iwk-cp.com)

#### Management:

Ira Wülfing (Managing Partner), Dr. Reinhard Saller (Managing Director), Florian Bergmann (Director)

---

# **Unternehmensbörsen**





<b>Branche:</b>	Online Unternehmensbörse
<b>Gründungsjahr:</b>	2018
<b>Teamgröße:</b>	7
<b>Standort:</b>	Berlin   Münster

**Change 2 Future** ist die **unkomplizierte Lösung** für die **Unternehmensnachfolge** kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU). Die Plattform verbindet KMU mit Kaufinteressenten und professionellen Beratern – sowohl **regional** als auch **weltweit** – **vertraulich, einfach** und **schnell!**

Dank umfangreicher methodischer Kompetenz und international ausgeprägtem Netzwerk können branchenübergreifend **Umsatzgrößen zwischen € 2 - € 150 Mio.** bedient werden.

Eine einjährige Mitgliedschaft eröffnet dem Unternehmer bereits frühzeitig Zugang zu einem **ausführlichen Wissenspool** rund um den Unternehmensverkauf. Unabhängig von jeder Verkaufsabsicht kann er sich anonym und diskret mit dem Transaktionsprozess und dem Investoren-Markt seiner Branche vertraut machen.

Als Mitglied von **Change 2 Future** profitiert der Unternehmer von einem **breiten Leistungsspektrum**, u.a.:

- **Persönlicher Ansprechpartner** beim Unternehmensverkauf
- Indikative **Ermittlung des Unternehmenswerts**
- Erstellung eines **anonymisierten Kurzprofils/Teasers**
- Zugang zu einer **Vielzahl branchenspezifischer strategischer Investoren** sowie diversen **Finanzinvestoren weltweit**
- Erstellung einer **Shortlist** mit vorselektierten potentiellen Kaufinteressenten
- **Globales Investoren Matching**
- Zugang zu einem **internationalen Netzwerk** von Beratern für Unternehmensnachfolge und **individueller Erstberatung** vor Ort
- Eigener **Virtueller Datenraum** für die Due Diligence

**Change 2 Future** bildet den Unternehmensverkaufsprozess effizienter ab und ermöglicht dadurch Zeit und Kosten zu sparen. **Change 2 Future** realisiert abschließend den **Best Owner Ansatz** und findet sowohl für große mittelständische Unternehmen als auch für Nischenunternehmen den geeigneten Käufer – **international, branchenspezifisch** und **passend zu der jeweiligen Unternehmensphilosophie**.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte <http://www.change2future.com>

#### **Change 2 Future GmbH**

Scharnhorststraße 24, D – 10115 Berlin

Tel. +49 (0) 30 555 78 55 20

Internet: [www.change2future.com](http://www.change2future.com), E-Mail: [office@change2future.com](mailto:office@change2future.com)

**TEAM:** Maximilian Gärtner, Enayatul Haque, Adityah Irfansyah, Nele Kollenberg, Philipp Braukmann

---

# 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 etablierte 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 Kraftwerke / Luftfahrt, Automobilzulieferer, Kunststoffverarbeitung, POS / Kassensysteme, hochsichere Daten- und Kommunikationslösungen, E-Commerce
<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: [sekretariat@aem.email](mailto:sekretariat@aem.email)

#### Management:

Christian Binder, Guido Jung



**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, Konzernabspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen.
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Fokus auf Unternehmen mit hohen Ertragsmargen (20%+ EBITDA-Marge) und einem nachhaltigen EBITDA in Höhe von mind. € 2 Mio. 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), detailM (Digital-Marketing Agentur) sowie ein marktführendes Unternehmen im Bereich der mobilen Außenwerbung
<u>Exits:</u>	Remy & Geiser (Pharma-Verpackung), Aqua Vital (Wasserspender) time:matters (Speziallogistik)

---

**Aheim Capital GmbH**

Theatinerstrasse 7, 80333 München, Deutschland  
Tel.: +49 (0)89 4524 679 0, Fax: +49 (0)89 4524 679 99  
Internet: [www.aheim.com](http://www.aheim.com), E-Mail: [info@aheim.com](mailto:info@aheim.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 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 Oberflächenveredelung Immel, Seckelmann & Co. GmbH Brunnert GmbH

---

### **Arcaris Management GmbH**

Oststrasse 49, 40211 Düsseldorf

Tel. +49 (211) 53 81 85 92

Internet: [www.arcaris.de](http://www.arcaris.de), E-Mail: [info@arcaris.de](mailto: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.

Die AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA (ISIN: DE000A0JK2A8, Börsenkürzel AR4) ist der börsen-geschäftete Investmentarm mit Fokus auf Umbruch- und Sondersituationen sowie MidMarket-Transaktionen für ein breites Branchenspektrum. Die Aktien werden an allen deutschen Börsenplätzen gehandelt. Als aktiver Investor mit langfristigem Investmenthorizont ist AURELIUS Equity Opportunities 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.

Die AURELIUS Wachstumskapital investiert in Nachfolgelösungen sowie Unternehmensteile größerer mittelständischer Unternehmen und Konzerne (Spin-offs). Neben Kapital für Investitionen und Wachstum unterstützt AURELIUS Wachstumskapital das Management der erworbenen Gesellschaften durch umfangreiche unternehmerische Erfahrung und hilft so, geplantes Wachstum zu realisieren und operative Potenziale zu heben.

	<b>AURELIUS Equity Opportunities</b>	<b>AURELIUS Wachstumskapital</b>
<b>Gründung:</b>	2006	2016
<b>Verwaltetes Kapital:</b>	Investitionsmittel >400 Mio. €	Investitionsmittel >100 Mio. €
<b>Transaktionsvolumen:</b>	bis 250 Mio. €	bis 50 Mio. €
<b>Umsatzgröße (Target):</b>	min. 50 Mio. € bis >1 Mrd. €	min. 5 Mio. € bis 100 Mio. €
<b>Finanzierungsphasen:</b>	Special Situations, MidMarket	Leveraged Buy-outs, Spin-Offs
<b>Branchenschwerpunkte:</b>	kein spezifischer Branchenschwerpunkt, allerdings Fokus auf IT & Business Services, Industrials & Chemicals, Lifestyle & Consumer Goods	kein spezifischer Branchenschwerpunkt
<b>Geografischer Fokus:</b>	DACH, UK, Nordics, Iberia, BeNeLux, Italien, Frankreich	DACH
<b>Fonds:</b>	gelistete Aktiengesellschaft	Evergreen
<b>Investoren:</b>	eigene Mittel	Unternehmerfamilien aus DACH
<b>Portfolio:</b>	u.a. Office Depot Europe, SOLIDUS, HanseYachts, Scandinavian Cosmetics, Conaxess Trade, Scholl Footwear, GHOTEL, Briar Chemicals, CalaChem	AES Airplane-Equipment & Services, Bolero, Better Taste, Roundliner Gesellschaft für umweltfreundliche Verpackungen, G+N Gefahrenmelde- und Nachrichtentechnik
<b>Referenztransaktionen:</b>	In 2017/18: Studienkreis (Exit), Bertram Books, Ideal Shopping, VAG Armaturen, Hellanor	In 2017/18: Better Taste, Roundliner, G+N

### AURELIUS Gruppe – Büro München

Unterer Anger 3, 80331 München

Tel: +49 89 544 799 0, Fax: +49 89 544 799 55, Web: [www.aureliusinvest.de](http://www.aureliusinvest.de)

Kontakt AURELIUS Equity Opportunities: Florian Muth, [florian.muth@aureliusinvest.de](mailto:florian.muth@aureliusinvest.de)

Kontakt AURELIUS Wachstumskapital: Nico Vitense, [nico.vitense@aureliusinvest.de](mailto:nico.vitense@aureliusinvest.de)



### **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 Larsen Indoor Light Concept GmbH & Co. KG H. Vollmer GmbH
<u>Transaktionen 2018:</u>	Larsen Indoor Light Concept GmbH & Co. KG H. Vollmer GmbH

---

**Beyond Capital Partners GmbH**

Große Bockenheimer Straße 43, 60313 Frankfurt am Main

Tel: +49 69 97 58 31 - 54

Internet: <http://www.beyondcapital-partners.com>, E-Mail: [dealflow@beyondcapital-partners.com](mailto: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 einget.

Der Wertsteigerungsansatz von BID Equity geht deutlich über den traditioneller Private Equity-Investoren hinaus. Die Spezialisierung auf Softwareunternehmen ermöglicht es BID Equity, spezifische strategische und operative Werthebel zu adressieren: beispielsweise Cloud- bzw. SaaS-Transformationen, Optimierungen des software-spezifischen Vertriebs- und Preissystems oder der Professionalisierung des Produktmanagements und der Produktentwicklung. Zudem wird ein besonderer Fokus auf die anorganische Entwicklung der Beteiligungsplattformen durch – vorzugsweise internationales - Buy & Build gelegt.

Die BID Equity-Gründungspartner sowie das Investmentteam bringen hierbei ihre Erfahrung aus Unternehmertum, Strategieberatung, Technologieentwicklung sowie als erfolgreiche Investoren in Zusammenarbeit mit den Managementteams in die Beteiligungen ein.

Weitere Informationen stehen unter [www.bidequity.de](http://www.bidequity.de) zur Verfügung.

---

<u>Gründung:</u>	2016
<u>Industriesektoren:</u>	Software- und Technologie-Unternehmen
<u>EBIT (Target):</u>	0,5-3 Mio. EUR
<u>Transaktionsvolumen:</u>	2-30 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, Umbrella, Regas, Heimbas, Daarwin, Carecenter, eSight Energy, Likusta Umwelttechnik, Martin Systems, LikuTech, Z-Wave Europe

---

### **BID Equity Advisory GmbH**

Große Johannisstraße 7, 20457 Hamburg

Tel: +49 40 822 169 420

E-Mail: [contact@bidequity.de](mailto:contact@bidequity.de)

Web: <http://www.bidequity.de>

### **Managing Partner:**

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



**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: 180 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	5 - 30 Mio. € EBITDA
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolge, Wachstumskapital, Restrukturierung, MBO/MBI, Secondary, Ausgründung/Carve-out
<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, Konsumgüter, E-Commerce
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	2,5 Mrd. € unter Verwaltung
<u>Portfolio:</u>	DAVASO, DPG Deutsche Pflegegruppe, Embassy Jewel, gabo Systemtechnik, Kunststoff Schwanden, Murnauer Markenvertrieb, Novem Car Interior Design, Onlineprinters, proALPHA, Rehms Building Technology, SHD, Sovendus, trendtours

---

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](mailto: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>	18 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, Burger King, Calypso, Cambridge Education Group, Care UK, Compagnie Stéphanoise de Santé, Cruise.co, Diaverum, Dorna, Dr. Gerard, eFront, Element Materials Technology, Fat Face, Flexitallic, Histoire d'Or, Moneycorps, PEI Media, 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](http://www.bridgepoint.eu), E-Mail: [marc.zuegel@bridgepoint.eu](mailto:marc.zuegel@bridgepoint.eu)

### Management:

Marc Zügel, Christopher Brackmann



### **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, Mehrheitsbeteiligungen, Minderheitsbeteiligungen, 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.bwk.de](http://www.bwk.de), E-Mail: [stuttgart@bwk.de](mailto:stuttgart@bwk.de)

### Geschäftsführung:

Dr. Jochen Wolf (Sprecher), Dr.-Ing. Bernd Bergschneider



<b>Branche:</b>	Corporate Finance und M&A Advisory
<b>Gründungsjahr:</b>	2009
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	7/13
<b>Niederlassungen:</b>	London, Zürich, Köln

#### **Unternehmensprofil:**

Capstan Capital Partners ist ein auf Small- und Midcap spezialisiertes Beratungshaus mit Industriefokus in Maritime, Industrials / Handel / Services, TMT sowie im Real-Estate, einschließlich Energiesektor. Capstan verfügt über ein umfangreiches Beziehungsnetz mit persönlichem, teils exklusivem 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 Mandanten zu realisieren. Zu diesen Mandanten zählen Unternehmer, 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. Capstan bringt 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 Unternehmensverkaufsprozesses (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 über die Schaffung eines Wettbewerbs unter den potentiellen Kaufinteressenten bis hin zur Führung und Abschluss der Vertragsverhandlungen. Die tiefe Expertise zum jeweiligen kommerziellen, technologischen und regulatorischen Umfeld und der direkte 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 Akquisitionstrategien 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 u.a. mit dem Ziel her, eine möglichst hohe Transaktionssicherheit für den Mandanten zu gewährleisten, und begleitet die Transaktion bis zum Abschluss der Verhandlungen.

#### **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](mailto:info@capstan-capital.com)

Geschäftsleitung (UK): Konstantin Krebs



## Deutsche Beteiligungs AG

### **Unternehmensprofil:**

Die börsennotierte Deutsche Beteiligungs AG initiiert geschlossene Private-Equity-Fonds und investiert an der Seite der DBAG-Fonds in gut positionierte mittelständische Unternehmen mit Entwicklungspotenzial. Einen Schwerpunkt legt die DBAG auf die Industriesektoren, in denen der deutsche Mittelstand im internationalen Vergleich besonders stark ist. Mit dieser Erfahrung, mit Know-how und Eigenkapital stärkt sie die Portfolio-unternehmen darin, eine langfristige und wertsteigernde Unternehmensstrategie umzusetzen. Der unternehmerische Investitionsansatz macht die DBAG zu einem begehrten Beteiligungspartner im deutschsprachigen Raum. Das vom DBAG-Konzern verwaltete und beratene Kapital beträgt rund 1,8 Milliarden Euro.

---

<u>Gründung:</u>	1965
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 50 Mio. € - Max: 250 Mio. €
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	30 – 500 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolge, Wachstumskapital, MBO/MBI, Restrukturierung
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferer, Industriedienstleister, Hersteller industrieller Komponenten, sowie weitere Branchen außerhalb der vier Kernsektoren
<u>geographischer Fokus:</u>	überwiegend deutschsprachiger Raum (DACH)
<u>Fonds:</u>	DBAG Fund VII, DBAG ECF II
<u>Portfolio:</u>	BTV Multimedia, Dieter Braun, DNS:NET Internet Service, duagon, FLS, Frimo, Gienanth, Heytex Bramsche, inextio, Infiana, JCK, Karl Eugen Fischer, mageba, More than Meals Europe, netzkontor nord, Novopress, Oechsler, Pfaudler, Plant Systems & Services PSS, Polytech Health & Aesthetics, Rheinhold & Mahla, Silbitz, Sjølund, Telio, Unser Heimatbäcker, vitronet, von Poll Immobilien

---

### **Deutsche Beteiligungs AG**

Börsenstr. 1, 60313 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 - 95787-0

Internet: <https://www.dbag.de>, E-Mail: [welcome@dbag.de](mailto:welcome@dbag.de)

Vorstand: Torsten Grede (Sprecher), Dr. Rolf Scheffels, Susanne Zeidler



### 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](mailto: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 hat seit Gründung 2007 erfolgreich drei Fonds mit einem Gesamtvolumen von 1,2 Mrd. € aufgelegt. Seit 2007 hat sich DPE an 24 Unternehmen beteiligt, die 51 Folgeinvestitionen getätigt haben und ihren Jahresumsatz im Durchschnitt um 25 % p.a. steigern konnten. Dadurch sind netto 2.500 neue Arbeitsplätze in der DPE-Unternehmens-Familie entstanden. Derzeit beschäftigen die DPE-Unternehmen rund 8.000 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](http://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, First Sensor Gruppe, OmniaMed Gruppe, SLM Solutions AG, Webtrekk GmbH, PharmaZell Gruppe, AirAlliance Group, VTU Engineering (Österreich), AWK Group (Schweiz)
<i>ehemalige Investments:</i>	Availon GmbH, Elevion Gruppe, Expertum Gruppe, iloxx AG, Interschalt Maritime Systems, Westfalia-Automotive Gruppe, SSB Gruppe, J.H. Ziegler GmbH

---

### 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](mailto:info@dpe.de)

### Management:

Volker Hichert / Dr. Frank Müller / Guido Prehn / Marc Thiery





### **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 zukunftsträchtigen Branchen. Der Fokus liegt auf schnell wachsenden Unternehmen in den Segmenten Software/IT, Industrie 4.0, Cleantech und Neue Materialien.

eCAPITAL verwaltet derzeit sieben Fonds mit einem Zeichnungskapital von 240 Millionen Euro und investiert in Unternehmen in Early- bis Later-Stage-Phasen.

---

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 240 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/Cybersecurity, 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, eCAPITAL Cybersecurity Fonds, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, 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](mailto:info@ecapital.de)

### Management:

Dr. Paul-Josef Patt, Michael Mayer, Willi Mannheims, Bernd Arkenau, Hannes Schill



**Unternehmensprofil:**

ECM Equity Capital Management GmbH („ECM“) ist eine unabhängige, wachstumsorientierte Beteiligungsgesellschaft. Als Management- und Beratungsgesellschaft der Eigenkapitalfonds German Equity Partners IV und V verwaltet ECM aktuell Eigenkapitalmittel von 560 Mio. EUR. Seit 1995 wurden fünf Fonds mit einem Gesamtvolumen von 1 Mrd. EUR aufgelegt. Ziel der Fonds ist der Erwerb von Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei liegt der Beteiligungsfokus der Fonds auf etablierten und gut positionierten mittelständischen Unternehmen mit attraktivem Wachstumspotenzial. ECM agiert als aktiver Wegbegleiter, Impulsgeber und Sparringspartner für strategische Entscheidungen von Unternehmern und Management-Teams und bringt neben Kapital umfangreiche Erfahrung und ein breites unternehmerisches Netzwerk mit ein.

---

<u>Gründung:</u>	1995
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	560 Mio. Euro
<u>Minimum Investment:</u>	10 Mio. Euro
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	10 Mio. bis 250 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen Unternehmensausgliederungen Wachstumsfinanzierungen Buy-and-Build-Strategien
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	keine Branchenfestlegung
<u>geographischer Fokus:</u>	D, A, CH
<u>Fonds:</u>	German Equity Partners I-V
<u>Investoren:</u>	Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Family Offices, Stiftungen und Banken
<u>Portfolio:</u>	Bergmann Automotive, Dermatologikum, Wieners&Wieners, Apostroph Group, Leitner, Uroviva, Albrecht + Dill ehemalige Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite: <a href="http://www.ecm-pe.de">www.ecm-pe.de</a>

---

**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](mailto: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. Euro 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, Technologie/Software, 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, Wachstumsfinanzierung und -unterstützung, Vermögensdiversifikation, Management Buy-out, Management Buy-in, Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen
<u>Portfolio:</u>	Boards & More, Hüssel, Matrix42, diva-e, Xovis, Drahtzug, frostkrone, Meona

---

### **EMERAM Capital Partners GmbH**

Mühlbauerstraße 1

81677 München

Telefon: +49 89 41999 67 0

Internet: [www.emeram.com](http://www.emeram.com), E-Mail: [markus.gyessler@emeram.com](mailto:markus.gyessler@emeram.com)

Management: Kai Köppen, Dr. Christian Näther, Dr. Kai Obring, Volker Schmidt, Dr. Eckhard Cordes, Markus Gyessler

## FAMILY TRUST INVESTOR

### **Unternehmensprofil:**

Family Trust ist eine von Unternehmern geführte Beteiligungsgesellschaft. Neben signifikanten eigenen Mitteln der Gründer investiert Family Trust das Vermögen institutioneller Investoren, Family Offices, vermögender Unternehmerfamilien und Privatpersonen in erfolgreiche und überdurchschnittlich profitable, mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum.

Klarer Fokus der Investitionsstrategie ist die Umsetzung von Buy & Build Konzepten in fragmentierten Märkten mit Konsolidierungspotential sowie altersbedingte Nachfolgeregelungen. Dabei differenziert sich Family Trust durch die starke operative Expertise seiner Partner und unterstützt als aktiver Gesellschafter die Portfoliofirmen bei der langfristigen strategischen, organisatorischen und inhaltlichen Entwicklung.

---

<u>Gründung:</u>	2015
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, Fokus € 5 Mio. - € 30 Mio. Add-ons auch deutlich geringer, ab € 1 Mio.
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	Flexibel, Fokus € 5 Mio. - € 50 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Buy & Build Konzepte, Nachfolgeregelungen, Management Buy-Out, Konzernausgründungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein spezifischer Branchenfokus. Präferenz für skalierbare Dienstleistungsunternehmen (bspw. Outsourcing, Handwerk) sowie etablierte Produktionsbetriebe mit hoher Wertschöpfungstiefe (industrielle Nischen-Champions)
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, 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 52, 80538 München

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

Internet: <http://www.familytrust.de>, E-Mail: [info@familytrust.de](mailto:info@familytrust.de)

### Geschäftsführer:

Andreas Augustin, Florian Schepp, Carsten Abdel Hadi



### **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, VEACT GmbH
<u>Referenztransaktionen:</u>	SensorDynamics AG, WEBfactory GmbH, mechatronic 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](mailto:info@fidura.de)

### Management:

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

**Unternehmensprofil:**

Floris Capital beteiligt sich an kleinen und mittleren Unternehmen aus Deutschland. Als inhabergeführtes Beteiligungsunternehmen sind wir in der Ausgestaltung der Beteiligung sehr flexibel, da wir nicht aus einem klassischen Private Equity Fonds investieren, sondern neben dem eigenen Kapital zusammen mit Investoren aus dem Bereich Family Office sowie Unternehmerpersönlichkeiten. Dies erlaubt uns, mit unseren Portfoliounternehmen eine langfristige Partnerschaft einzugehen statt lediglich eine kurzfristige Strategie umzusetzen. Wir investieren insbesondere bei komplexen und sensiblen Unternehmenssituationen wie anspruchsvollen Nachfolgelösungen oder Konzernausgründungen. Hier steht für uns für die jeweiligen Unternehmen und die Geschäftsführung stets Stabilität und Wachstumschancen im Vordergrund, gerne auch durch umfangreiche Investitionen in den Aufbau und internationale Expansion. Wir verfügen über umfangreiche Erfahrungen bei Zukäufen durch Portfoliounternehmen und den Aufbau neuer Märkte, insbesondere in Asien.

---

<u>Gründung:</u>	2001
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, bis € 40 Mio. Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	ab € 2 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 (Ingenieursdienstleistungen) Hilotherm (Medizintechnik) Simply. Logistic Systems GmbH (Spezialmaschinenbau)
<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.com](http://www.floriscapital.com)E-Mail: [p.blumenwitz@floriscapital.com](mailto:p.blumenwitz@floriscapital.com)Ansprechpartner:

Peter Blumenwitz



<b>Branche:</b>	Technologietransfer und Finanzierungspartner
<b>Gründungsjahr:</b>	1999
<b>Teamgröße:</b>	30
<b>Niederlassungen:</b>	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](http://www.fraunhoferventure.de) – E-Mail: [fraunhoferventure@fraunhofer.de](mailto:fraunhoferventure@fraunhofer.de)

Ansprechpartner: Thomas Doppelberger · Andreas Aepfelbacher · Matthias Keckl



### Unternehmensprofil:

Die europäische Investmentgesellschaft Gimv ist an der Euronext Brüssel notiert und investiert in innovative, führende Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Gimv unterstützt sie auf ihrem Weg zur Marktführerschaft sowie bei Gesellschafterwechseln, Nachfolge, Vermögenssicherung der Gesellschafter etc. Die internationalen Sektorteams von Gimv in den Investmentplattformen Connected Consumer, Health & Care, Smart Industries und Sustainable Cities sind tatkräftiger Sparringspartner des Managements vor Ort und verbinden auf diese Weise regionale Präsenz mit internationaler Reichweite. Zusätzlich bündeln sie das Know-how aus fast 40 Jahren Erfahrung in Private Equity sowie einem großen internationalen Expertenteam.

---

<u>Gründung:</u>	1980
<u>Assets under management:</u>	1,6 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 Mio. – 50 Mio. € Eigenkapitalfinanzierung (in Einzelfällen auch mehr)
<u>Targetgröße:</u>	Unternehmenswert bis 250 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsfinanzierung, Buy-out, im Life-Sciences-Bereich auch VC/Expansion
<u>Industriesektoren:</u>	<p><b>Health &amp; Care</b> (Biotechnologie/Pharmazie/Diagnostik, Gesundheitsversorgung, Medizintechnik)</p> <p><b>Smart Industries</b> (Advanced Manufacturing, Engineered Products und Services, ICT)</p> <p><b>Sustainable Cities</b> (Smart Building/Bauleistungen und –produkte, Energie &amp; Umwelt, Transport/Logistik/Mobility, Technische Services)</p> <p><b>Connected Consumer</b> (Fine Food/Beverage, Convenience Food, Healthy Food Trends, Personal Luxury, Karriere/Bildung, Sport/Freizeit, Baby/Kinder, Home/Deko, Tierprodukte)</p>
<u>geographischer Fokus:</u>	DACH, Benelux, Frankreich
<u>Portfolio:</u>	Breath Therapeutics, Cegeka, JenaValve, La Croissanterie, Laser 2000, Medi-Markt, One of A Kind Technologies, Snack Connection, Stiplastics, thinkstep, Topas Therapeutics, Wemas u.a.

---

### Gimv

Promenadeplatz 12, D – 80333 München  
 Tel: +49 (0)89 4423 275 0, Fax: +49 (0)89 4423 275 55  
 Internet: [www.gimv.com](http://www.gimv.com), E-Mail: [Sven.Oleownik@gimv.com](mailto:Sven.Oleownik@gimv.com)

### Ihr Ansprechpartner:

Dr. Sven Oleownik (Partner, Head of DACH)





### **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 € 26 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 rekapitalisiert profitable sowie gut geführte Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen. Außerdem hat H.I.G. Capital weitreichende Erfahrungen bei finanziellen Restrukturierungen und operativen Turnarounds. Seit seiner Gründung im Jahr 1993 hat H.I.G. Capital weltweit mehr als 350 Transaktionen durchgeführt. Derzeit befinden sich über 100 Unternehmen im Portfolio, die zusammen circa € 28 Mrd. Umsatz generieren.

Weitere Informationen unter [www.higcapital.com](http://www.higcapital.com)

---

<u>Gründung:</u>	H.I.G. Capital: 1993 H.I.G. European Capital Partners GmbH: 2007
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	€ 26 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 € 3,0 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>	Beinbauer Group, 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](http://www.higcapital.com) - E-Mail: [kschumacher@higcapital.com](mailto:kschumacher@higcapital.com)

### Management:

Wolfgang Biedermann, Jens Alsleben, Dr. Holger Kleingarn, Dr. Klaas Reineke

# 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 <a href="http://www.heidelbergcapital.de">http://www.heidelbergcapital.de</a>

---

## **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](mailto:clemens.doppler@hdcpe.de)

## Management:

Dr. Clemens Doppler, Prof. Dr. Martin Weiblen



### **Unternehmensprofil:**

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist Deutschlands größter Frühphaseninvestor. Mit einem Fondsvolumen von derzeit rund 900 Mio. Euro finanziert er junge innovative Technologie Startups, unterstützt sie aktiv beim erfolgreichen Unternehmensaufbau und trägt damit zu einer positiven Wertentwicklung bei. Die drei Investmentteams fokussieren sich auf hardwarenahe Ingenieurwissenschaften, Life Sciences, Chemie und Material Sciences 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 ein über die Jahre gewachsenes, starkes Netzwerk aus privaten Investoren, Private Equity, Corporates, nationale und internationale VCs. Das Know-how operationalisiert sich in bis heute etwa 500 finanzierten Startups, rund 1.400 Anschlussfinanzierungen mit einem Volumen von über 1,9 Mrd. Euro durch deutsche und internationale Investoren und nunmehr über 100 Exits.

---

<u>Gründung:</u>	2005
<u>verwaltetes Kapital:</u>	aktuell 892,5 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I, 304 Mio. EUR Fonds II, 316,5 Mio. EUR Fonds III)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 0,6 Mio. € bis Max: 3 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Hardware, Software, Life Sciences und Chemie
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Fonds:</u>	High-Tech Gründerfonds III GmbH & Co. KG
<u>Investoren:</u>	
<b>Fonds III:</b>	Zu den Investoren der Public-Private-Partnership zählen das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die KfW, die Fraunhofer-Gesellschaft sowie die Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, Bayer, Boehringer Ingelheim, B.Braun, Robert Bosch, BÜFA, CEWE, Deutsche Post DHL, Dräger, Drillisch AG, EVONIK, EWE AG, 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, WACKER und Wilh. Werhahn KG.
<u>Portfolio:</u>	siehe <a href="http://www.htgf.de">www.htgf.de</a>
<u>Transaktionen 2018:</u>	siehe <a href="http://www.htgf.de">www.htgf.de</a>

---

### **High-Tech Gründerfonds Management GmbH**

Schlegelstr. 2, D - 53113 Bonn

Tel: +49 (0)228-82300100, Fax: +49 (0)228-82300050

Internet: <http://www.htgf.de>, E-Mail: [info@htgf.de](mailto:info@htgf.de)

Geschäftsführer: Dr. Michael Brandkamp (Sprecher), Dr. Alex von Frankenberg



<b>Branche:</b>	Private Equity Management Gesellschaft - Private Equity Advisory
<b>Gründungsjahr:</b>	1994
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1/6
<b>Niederlassungen:</b>	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](mailto:mailto@mbi-mbo.com)

Management/Partner:

Hubertus Knaier

# INDUC

## **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](mailto:info@induc.de)

## Management/Partner:

Dr. Frank Töfflinger, Geschäftsführer

### Unternehmensprofil:

Aufbauend auf den Erfahrungen aus bisher rund 200 erfolgreich begleiteten Beteiligungen an Unternehmen in den letzten 25 Jahren steht die **BFB Brandenburg Kapital GmbH**, als Tochter der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB), den Unternehmen, neben der Bereitstellung von Kapital, unterstützend in allen unternehmensstrategischen Fragen zur Seite. Sie können auf unser umfassendes Know-how und ein hervorragendes Netzwerk aus externen Beratern, Wirtschaftsprüfern, Juristen u. a. zurückgreifen.

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>	1992: Gründung ILB – 2000: Gründung Brandenburg Kapital
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	VC-Fonds: ca. 270 Millionen Euro (zum 30. Juni 2018)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis zu 5 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, ICT, Digitale Medien, Biotechnologie/Pharma, Industrial Applications, Mezzanine: keine Branchenschwerpunkte
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Land Brandenburg
<u>Fonds:</u>	Frühphasen- und Wachstumsfonds; BFB BeteiligungsFonds 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. sphingotec GmbH, asgoodasnew electronics GmbH; SMACC GmbH; OD-OS GmbH; dropnostix GmbH; familynet GmbH, Synfioo GmbH

---

### **BFB Brandenburg Kapital GmbH**

Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam

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

Internet: <http://www.brandenburg-kapital.de>, E-Mail: [eigenkapital@ilb.de](mailto:eigenkapital@ilb.de)

### Management:

Geschäftsführung: Olav Wilms, 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, III und IV (realisiert), Invision V (investiert), Invision VI (Investmentphase)
<u>Investoren:</u>	Fund of Fund, Versicherungen, Banken, Pensionskassen, HNWI
<u>Portfolio:</u>	Vantage Education AG, Schneider Logistik, Parkresort Rheinfelden, TonerPartner, Dr. Deppe Gruppe, NicLen

---

### 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](mailto:info@invision.ch)

### Invision Beteiligungsberatung GmbH

Grünstrasse 23, D-40212 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>	222 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 45 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](mailto:info@leapartners.de)  
Internet: [www.leapartners.de](http://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 Beteiligungsbeträgen 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, GWA Hygiene GmbH, Hemovent GmbH, Immatix Biotechnologies GmbH, instrAction GmbH, ISARNA Holding GmbH, Kewazo GmbH, Konux Inc., LXP Group GmbH, NavVis GmbH, NFON AG, OD-OS GmbH, Protagen AG, SILTECTRA GmbH, November 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)89-9438268-0

Internet: <http://www.mig.ag>, E-Mail: [info@mig.ag](mailto:info@mig.ag)

Vorstand:

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

## 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 Wachstums-situationen
<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, Supernaturals
<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](http://www.nordwindcapital.com)  
E-Mail: [plangger@nordwindcapital.com](mailto: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. Dabei arbeitet sie wettbewerbsneutral mit allen Banken und Sparkassen in NRW zusammen.

Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK weitgehend am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet: Mit dem Programm NRW.StartUp-Kapital unterstützt sie Unternehmen in der Gründungsphase. Durch „NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft“ können Frühphasen-Beteiligungen von Business Angels in Unternehmen der digitalen Wirtschaft mit bis zu 100.000 Euro gedoppelt werden. Auch die „NRW.BANK.Seed Fonds Initiative“ und der „NRW.BANK.Venture Fonds“ beleben die Frühphasenfinanzierung in NRW. Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds vergibt Eigenkapital an wachstumsstarke Mittelständler. Das „NRW.BANK.Venture Center“ richtet sich als spezialisierte Beratungsstelle an Forscher und Wissenschaftler mit Gründungspotential. Und im Rahmen der „win NRW.BANK Business Angels Initiative“ unterstützen private Investoren junge Unternehmen mit Kapital und Wissen.

---

<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.StartUp-Kapital, NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft, NRW.BANK.Seed Fonds Initiative, NRW.BANK.Venture Fonds, NRW.BANK.Mittelstandsfonds, NRW.BANK.Spezialfonds
<u>Investoren:</u>	NRW.BANK
<u>Portfolio:</u>	keine Angaben

---

### **NRW.BANK – Bereich Eigenkapitalfinanzierungen**

Kavalleriestraße 22, D - 40213 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211-91741-4800, Fax: Tel: +49 (0)211-91741-7832

Internet: <http://www.nrwbank.de>, E-Mail: [beteiligungen@nrwbank.de](mailto:beteiligungen@nrwbank.de)

### Management:

Christoph Büth, Bereichsleiter Eigenkapitalfinanzierungen

## 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 Unternehmensanteilen 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 der zweite Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von € 200 Mio. aufgelegt und bereits in vier Unternehmen investiert. 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 Unternehmensanteilen
<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>	<b>KMU:</b> Ebert HERA Group (Industriedienstleistungen), Spieth & Wensky (Trachtenmode)  <b>KMU II:</b> Betten Duscher-Gruppe (Bettwaren), Karl Schmidt (Filialbäckerei), Langer & Laumann (Türantriebe), Heizkurier (Mobile Wärmelösungen)
<u>Exits:</u>	Helmut Klingel, Polytech Domilens, MEDIA Central, DPUW Gruppe, Univativ, 7days-Gruppe

---

### Odewald KMU II 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](mailto: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 Nachfolgesituationen, Turnaround- und Krisensituationen, Restrukturierungen und strategische Neuausrichtungen.

Die fünf Partner von Orlando verfügen zusammen über mehr als 70 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 II, SSVP III, ESSVP IV
<u>Investoren:</u>	Banken & Versicherungen, Pensionskassen, Fund of Funds, Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	siehe <a href="http://www.ssvp.gg">http://www.ssvp.gg</a> Siljan Gruppe (Hersteller von Bodenbelägen und Holzprodukten), HIT Holzindustrie Torgau (Hersteller von Holzpaletten), SLR Gruppe (Gießerei für den Baumaschinen- und Agrarsektor), EuroMaint (Instandhaltung von Zügen), nox NachtExpress (Nachtexpress-Logistik-Dienstleister), Stockach Aluminium (Aluminium-Recycler, Aufbereitung von Salzschlacke), Nordic Paper (Spezialpapier), Oetinger (Aluminiumschrott-Recycling), Beinbauer Automotive (Zulieferer Nutzfahrzeugindustrie), Vivonio (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](mailto:info@orlandofund.com)

### Management:

Dr. Henrik Fastrich, Tobias Fuhrmann, 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, Nachfolgeregelungen, Carve-Outs und Konzernveräußerungen, Wachstumskapital, Restrukturierungsfälle, Erwerb aus der Insolvenz, "Equity Only" Deals
<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
<u>Investoren:</u>	Europäische und amerikanische institutionelle Investoren sowie Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Kadi, dtms, Pavis, Novagraaf, chicco di caffè, Wemas, Conecta, Unicepta, inprotec, Asic Robotics, Goodlive, Apontis Pharma

---

## **Paragon Partners GmbH**

Leopoldstraße 10, D – 80802 München

Tel: +49 (0)89- 388870 - 0

Internet: [www.paragon.de](http://www.paragon.de), E-Mail: [info@paragon.de](mailto:info@paragon.de)

## Management:

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



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, Sauter Federn, Utimaco, WEETECH, Wendt SIT, WMD Group

---

#### **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](mailto:info@pinovacapital.com)

#### Management/Partner:

Martin Olbort, Joern Pelzer, Herbert Seggewiß

**Unternehmensprofil**

Die 150-jährige Unternehmertradition der Familie Haindl aus Augsburg bildet das Fundament der Serafin Unternehmensgruppe. Serafin übernimmt Verantwortung durch die aktive Unterstützung der erworbenen Unternehmen bei der Umsetzung operativer Maßnahmen. Die Identität jedes Unternehmens bleibt bewahrt. Kurze Entscheidungswege und eine vollständige Eigenkapitalfinanzierung gewährleisten einen schnellen und diskreten Unternehmenserwerb, der immer mehrheitlich erfolgt. Eine wirtschaftliche Beteiligung der Führungsebene sowie der partnerschaftliche Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten sind die Grundlage der Serafin Philosophie.

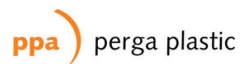
**Investitionsprofil**

Ein Ziel von Serafin ist die stetige Entwicklung der Gruppe durch Zukäufe. Dazu sucht Serafin mittelständisch geprägte Gesellschaften mit unternehmerischem Handlungsbedarf (Restrukturierung/Optimierung).

<b>Anlass</b>	Konzernausgliederung, Nachfolgeregelung, Management Buy In/Out
<b>Umsatz</b>	ab €20 Mio. bis €200 Mio. p.a.
<b>Ergebnismarge</b>	positiv
<b>Kapitaleinsatz</b>	bis €20 Mio. pro Transaktion
<b>Anteilshöhe</b>	Erwerb von Stimmenmehrheiten
<b>Branchen</b>	Automobil, Konsumgüter, Kunststoff, Maschinenbau und Nischenanbieter in anderen Sektoren
<b>Region</b>	Westeuropa

**Gruppenunternehmen**

Derzeit erzielt die Serafin Unternehmensgruppe mit 4.000 Mitarbeitern einen Umsatz von über €600 Mio.



Serafin und die Gruppenunternehmen werden von einem Beirat sowohl in strategischen als auch in operativen Fragestellungen unterstützt:

- **Prof. Dr. Bernd Gottschalk**, ehemaliger Präsident des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) und Vorstandsmitglied der Mercedes-Benz AG
- **Wolfgang Ley**, Gründer und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Escada AG
- **Prof. Dr. Heinrich von Pierer**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

**Serafin Unternehmensgruppe GmbH**

Löwengrube 18, 80333 München  
Tel. +49 89 3090669 0  
Internet: [www.serafin-gruppe.de](http://www.serafin-gruppe.de)  
E-Mail: [serafin@serafin-gruppe.de](mailto: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 1985)
<u>verwaltetes Kapital:</u>	über 1,2 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. Pumpenfabrik Wangen, 7Days, Prefere Resins
<u>Transaktionen 2017/2018:</u>	Pumpenfabrik Wangen, Riviera, 7Days, Prefere Resins, Ipes

---

### Silverfleet Capital GmbH

Türkenstraße 5, D-80333 München

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

Internet: [www.silverfleetcapital.com](http://www.silverfleetcapital.com), E-Mail: [joachim.braun@silverfleetcapital.com](mailto:joachim.braun@silverfleetcapital.com)

### Management:

Joachim Braun



**Unternehmensprofil:**

Steadfast Capital ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den Beneluxländern ausgerichtete 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 520 Mio. Euro Kapitalzusagen verteilt auf drei Fondsgenerationen; ca. 400 Mio. Euro verwaltetes Kapital
<u>Transaktionsvolumen:</u>	20 Mio. Euro - 150 Mio. Euro (Transaktionen über 150 Mio. Euro realisieren wir zusammen mit unseren Fondsinvestoren)
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	> 20 Mio. Euro
<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 (bis 2018), Barat Ceramics Gruppe, Cetelon Gruppe (bis 2011), Dahlback (bis 2014), Elaxy (bis 2005), Falk & Ross Gruppe, FEP Fahrzeugelektrik Pirna (bis 2011), Guntermann & Drunck, Hermesmeier Gruppe, Kautex Maschinenbau (bis 2013), MPS Meat Processing Systems (bis 2010), proFagus Gruppe, Reutter/Itib Gruppe, Stanz- und Lasertechnik Jessen (bis 2018)

---

**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](mailto:info@steadfastcapital.de)

Management:

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



### 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 & Mönchengladbach). Die S-UBG AG entwickelt Teiligungsmodelle für mittelständische Unternehmen, sowohl in offener als auch in stiller Form. Sie blickt auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung von Expansionsfinanzierungsmodellen, Gesellschafterwechseln sowie Nachfolgeregelungen und geht ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. 1997 gründeten die Gesellschaftersparkassen unter der S-VC GmbH einen Early-Stage-Fonds, um Start-ups zu finanzieren. Die S-VC GmbH unterstützt junge Unternehmen beim Produktionsausbau, bei der Markteinführung und in der Wachstumsphase. 2007 kamen die Seed Fonds Aachen (&MG) 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, Nachfolgesituationen; <u>Seed Fonds Aachen &amp; Mönchengladbach:</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 & Mönchengladbach
<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, Kreissparkasse Heinsberg; <u>Seed Fonds III:</u> Sparkasse Aachen, NRW.BANK, DSA Invest, Kreissparkasse Heinsberg, Stadtparkasse Mönchengladbach
<u>Portfolio:</u>	Life Systems Medizintechnik Service GmbH, Mönchengladbach; Quip AG, Baesweiler; Jouhsen -bündgens Maschinenbau GmbH, Stolberg; antibodies-online GmbH, Aachen; Schoellershammer GmbH & Co. KG, Düren; AMEPA GmbH, Würselen; 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  
Internet: <http://www.s-ubg.de>  
E-Mail: [info@s-ubg.de](mailto:info@s-ubg.de)  
Vorstand: Harald Heidemann /  
Bernhard Kugel

### Seed Fonds Aachen & Mönchengladbach

Markt 45-47, D - 52062 Aachen  
Tel: +49 (0)241-47056 0  
Internet: <http://www.seedfonds-aachen.de>  
E-Mail: [info@seedfonds-aachen.de](mailto:info@seedfonds-aachen.de)  
Geschäftsführung: Harald Heidemann /  
Bernhard Kugel / 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, AGVS GmbH, Deharde GmbH, DUO PLAST AG, EPSa GmbH, Fabmatics GmbH (eh. HAP GmbH), Janoschka AG, KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH, PILLER ENTGRATTECHNIK GmbH (Exit 2018), Ritterwand GmbH & Co. KG 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](mailto:info@suedbg.de)

### Management:

Joachim Erdle (Vorsitzender), Joachim Hug, Gunter Max



**Unternehmensprofil:**

tecnet equity investiert als Seedfonds in frühe Phasen von innovativen Unternehmen, deren skalierbares Geschäftsmodell auf einer proprietären Technologie basiert. Der Hintergrund des erfahrenen Teams reicht von Informationstechnologie über industrielle bis zur Biotechnologie. Der aktive Ansatz von tecnet bringt den Unternehmen sowohl Zugang zu einem breiten Netzwerk als auch einen persönlichen Ansprechpartner für alle Fragen der Unternehmensentwicklung.

---

<u>Gründung:</u>	2003 – Neuausrichtung 2006
<u>verwaltetes Kapital:</u>	51,1 Mio. Euro
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis EUR 1 Mio., in Folgefinanzierungen bis EUR 3 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Seed, Early-Stage
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Informations- und Kommunikationstechnologien, Life Sciences, industrielle Technologien
<u>geographischer Fokus:</u>	Kerngebiet Niederösterreich und angrenzende Regionen
<u>Fonds:</u>	tecnet I und tecnet II
<u>Investoren:</u>	Land Niederösterreich
<u>Portfolio:</u>	siehe Homepage: <a href="http://www.tecnet.at">www.tecnet.at</a>

---

**tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH**

Niederösterreichring 2, 3100 St. Pölten, Österreich

Tel: +43 2742 9000 19300, Fax: +43 2742 9000 19319

Internet: <http://www.tecnet.at>, E-Mail: [office@tecnet.at](mailto:office@tecnet.at)

Management:

Geschäftsführung: DI Dr. Doris Agneter

Ansprechpartner: Dr. Christian Laurer



**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 38 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](http://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](mailto: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](mailto:office@tyrolequity.com)

### Management:

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



### **Unternehmensprofil:**

VMS Value Management („VMS“) ist eine bankenunabhängige und sehr unternehmerisch agierende Beteiligungsgesellschaft im Bereich Sondersituationen. 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, unterstützt VMS das Management mit seiner Erfahrung und Expertise. Positiv abgeschlossene Restrukturierungen und Nachfolgelösungen bedeutender Unternehmen belegen den Erfolg von VMS.

---

<u>Gründung:</u>	1999
<u>verwaltetes Kapital:</u>	derzeit rd. 50 Mio €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 4 Mio. € bis Max: 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Min: 15 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 Branchenfokus
<u>geographischer Fokus:</u>	Österreich, Deutschland und Schweiz
<u>Fonds:</u>	Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH&Co KG („VMS-REB 1“) REB II Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH & Co KG und REB II Vermögensverwaltung GmbH & Co KG („VMS-REB 2“) <b>Aktuell: VMS-REB 3 EuVECA GmbH &amp; Co KG („VMS-REB 3“)</b>
<u>Investoren:</u>	Institutionelle und private Investoren, VMS Partner
<u>Portfolio:</u>	Kufner Holding GmbH (D), Ploucquet GmbH (D)

---

### **VMS-REB 3 Beteiligungen 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](mailto:euler-rolle@valuemanagement.at)

### Management/Partner:

Dr. Paul Niederkofler, Mag. Lukas Euler-Rolle, Haiko Stütting





## VON DER HEYDT

INDUSTRIEKAPITAL

### **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 Unternehmenslenkern 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](mailto:info@vdhik.de)

Management: Andreas Demel, Christoph Koos



# VR Equitypartner

**Unternehmensprofil:**

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

---

<u>Gründung:</u>	1970
<u>verwaltetes Kapital:</u>	500 Mio. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	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, 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: <a href="http://www.vrep.de/portfolio">www.vrep.de/portfolio</a>

---

**VR Equitypartner GmbH**

Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 710 476-0, Fax: +49 69 710 476-261  
Sentmaringer Weg 21, 48151 Münster, Telefon: +49 251 788 789-0, Fax: +49 251 788 789-26  
Internet: <http://www.vrep.de>, E-Mail: [mail@vrep.de](mailto:mail@vrep.de)

Geschäftsführung:

Christian Futterlieb / Peter Sachse



### **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 mehr als EUR 600 Mio. und beschäftigt rund 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 10 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>	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

Internet: <http://www.vtc.de>, E-Mail: [info@vtc.de](mailto:info@vtc.de)

### Management:

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



**Unternehmensprofil:**

Der ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn 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 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 Start-ups 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, Israel
<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.de](mailto:info@zf-hn.de)

Internet: [www.zf-hn.de](http://www.zf-hn.de)

Management:

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer

---

# **Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater**



Unternehmen | Transaktionen | Zukunft

<b>Branche:</b>	Corporate Finance-/M&A-Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	2012
<b>Teamgröße:</b>	12
<b>Standort:</b>	Düsseldorf

ACTIVE M&A Experts ist die Sozietät 10 erfahrener Partner und ihrem hervorragend eingespielten Team mit langjähriger gemeinsamer M&A Praxis. Erfolgreich decken wir für Sie im Rahmen von nationalen und internationalen Transaktionsprozessen ein breites Spektrum von Branchen und Dienstleistungen ab. In allen Transaktionen haben Sie bei uns immer einen Partner als verantwortlichen Ansprechpartner.

Aufgrund der langjährigen Führungserfahrung jedes einzelnen Partners in etablierten Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, können wir uns schnell in Ihre Bedürfnisse als Käufer oder Verkäufer hineinversetzen.

Wir vertreten bei M&A-Transaktionen ausschließlich die Interessen unseres Mandanten. Unser Ziel ist ein optimales Ergebnis für unseren Mandanten und sein Unternehmen.

#### **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
- Erfahrung in internationalen Märkten & Transaktionen - Kenntnis von Kultur und Sprache
- Schaffung eines erkennbaren Mehrwertes durch Kompetenz und Umsetzungsstärke
- Kreativität – Suche nach individuellen Lösungen

ACTIVE M&A berät ihre Mandanten umfassend im gesamten Prozess, von der analytischen Vorbereitung bis zum Vertragsabschluss und Closing. Suche und Auswahl geeigneter Interessenten, Kontaktherstellung, Verhandlung, Begleitung bei Due Diligence und Auswahl von Finanzierungspartnern gehören ebenso zu unserem Leistungsumfang.

#### **UNSERE ERFAHRUNGEN**

Auf Grund der langjährigen und sehr unterschiedlichen Branchen-, Berufs- und Managementenerfahrungen unserer einzelnen Partner verfügt ACTIVE M&A über ein sehr diversifiziertes und stets aktuelles Know-How in Industrie, Handel und Dienstleistung sowie IT.

#### **UNSER 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 40 Ländern; [www.m-a-worldwide.com](http://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](http://www.active-ma.com), E-Mail: [info@active-ma.com](mailto:info@active-ma.com)

**Geschäftsführung:** Thomas Funcke, Björn Voigt

Member of



# ADITUS

<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	2000
<b>Partner:</b>	1
<b>Niederlassungen:</b>	Neuwied

## Unternehmensprofil:

Die Aditus AG betreut auf globaler Ebene Industrie- und bedeutende Familienunternehmen beim Erwerb und Verkauf von Firmen bzw. von Anteilen an Unternehmen und bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien. Im deutschsprachigen Bereich unterstützt Aditus darüber hinaus finanzorientierte Einrichtungen wie große Stiftungen und leistungsfähige Family Offices. Im Jahre 2000 als unabhängiges Unternehmen für die Beratung und Durchführung von Mergers & Acquisitions-Transaktionen gegründet, werden ihre Kunden objektiv und auf höchstem Niveau unterstützt. Die Gründungsphilosophie basiert auf Fokussierung, Kreativität, Vertraulichkeit und der verständlichen Strukturierung komplexer Transaktionen.

Als unabhängiges Unternehmen, das vollständig im Eigentum des Gründers steht, ist die Aditus AG auf den Aufbau langfristiger, wertschaffender Kundenbeziehungen – ohne Konflikt mit anderen Interessen – ausgerichtet. Das Kundeninteresse ist unsere Leitlinie. Im Interessengleichlauf mit unseren Kunden erarbeiten wir als spezialisiertes Unternehmen optimierte Problemlösungen – unbeeinflusst von anderen Interessen und Zielsetzungen.

Die Erfahrungen aus zahlreichen weltweit von Aditus initiierten und beratenen komplexen Transaktionen werden in die Strukturierung der jeweils zu lösenden Aufgabe eingebracht. Die entwickelten und realisierten Lösungen haben langfristig Bestand und schaffen Werte: Kompetenz schafft Erfolge.

Dr. Reimund Becker, 59, ist seit über 30 Jahren im Mergers & Acquisitions-Geschäft tätig. Im Jahr 2000 gründete er die Aditus AG und ist als Vorstand aktiv als Senior Berater tätig. Bis Juni 2000 war Dr. Becker Mitglied des Vorstands der Chase Manhattan Bank AG in Frankfurt und dort verantwortlich für das Mergers & Acquisitions-Geschäft sowie für Mergers & Acquisitions-verwandte Produkte. Davor leitete Dr. Becker als Global Head fünf Jahre das weltweite Mergers & Acquisitions-Geschäft der Citigroup für die Autoindustrie. Gleichzeitig war er Leiter des Mergers & Acquisitions-Geschäfts für die deutschsprachigen Länder und für die Länder Zentral- und Osteuropas.

## Referenztransaktionen KAUF:

arivis AG – Kauf durch Gruppe von Investoren • BASF Drucksysteme GmbH – Kauf durch CVC Capital Partners • ELAXY GmbH – Kauf durch GAD eG • 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 • Schollenberger Kampfmittelbergung Gruppe – Verkauf an Finatem Beteiligungsgesellschaft • 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](mailto: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](mailto:info@alfredaupperle.de)

Web: [www.alfredaupperle.de](http://www.alfredaupperle.de)

**Management**

Alfred Aupperle





Wertorientierte  
Unternehmenstransaktionen

<b>Branche:</b>	Unternehmensberater
<b>Gründungsjahr:</b>	2003
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	12
<b>Niederlassungen:</b>	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):**

- Gaster Wellpappe GmbH & Co. KG – Beratung beim Verkauf der Unternehmensgruppe mit drei Standorten
- Coronet Kleiderbügel & Logistik GmbH – Verkauf des Geschäftsbetriebs an ein Unternehmen der taiwanesischen IRON Force-Gruppe
- Telefónica Germany GmbH & Co. OHG – Beratung beim Verkauf des Markenportfolios von SIMYO
- Jeschke Umwelttechnik GmbH – 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

#### **Allert & Co. GmbH**

Karl-Ludwig-Straße 29 • 68165 Mannheim  
Telefon +49 (621) 3285940 • Telefax +49 (621) 32859410  
Kontakt: [kontakt@allertco.com](mailto:kontakt@allertco.com) • [www.allertco.com](http://www.allertco.com)

Management/Senior Advisor: Arnd Allert, Matthias Popp, Rainer Becker, Lutz Glandt, Thomas Pflug



<b>Branche:</b>	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
<b>Gründungsjahr:</b>	2005
<b>Partner Teamgröße:</b>	2 / 14
<b>Niederlassungen:</b>	München · Lindau (Bodensee) Assoziierte Büros in Chicago · Mumbai · Paris · Peking · Sao Paulo

---

#### **Unternehmensprofil:**

Unser Leistungsspektrum umfasst maßgeschneiderte Lösungen bei Unternehmensverkäufen und Übernahmen sowie bei allen Fragen der Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung. Wir sprechen dabei die Sprache des Unternehmers, da die in unserem Haus tätigen Personen in der Vergangenheit entweder selbst eigene Unternehmen erfolgreich geführt und verkauft haben oder als Spitzenführungskräfte in der Industrie eine breite Branchenexpertise aufbauen konnten.

Unsere Beratungsdienstleistungen beinhalten:

- (1) Mergers & Acquisitions: Unsere Stärke sind Transaktionen mit einem besonderen strategischen Hintergrund, bei denen es darum geht, weltweit den besten Eigentümer für ein Unternehmen zu finden.
- (2) Unternehmensfinanzierung: Als bankenunabhängiger Berater ist es uns möglich, Finanzierungslösungen zu entwickeln, die eine Umsetzung langfristiger Unternehmens- und Wachstumsstrategien sicherstellen.

#### **Industrie-Fokus:**

Aquin & Cie. verbindet M&A-Erfahrung mit echter Industrieexpertise. Hierfür stehen unsere Senior Advisor, die als anerkannte Größen ihrer Branche unser Corporate-Finance-Team bereichern und unseren Mandanten nicht nur als strategischer Sparringspartner, sondern auch als voll involviertes Projektmitglied „hands on“ zur Seite stehen. Wir arbeiten grundsätzlich branchenübergreifend, verfügen über unsere Senior Advisor und frühere Transaktionen jedoch über besondere Expertise u.a. in den folgenden Branchen: 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](http://www.aquin-cie.com)  
Telefon +49-89-41 35 39-0 | Telefax +49-89-41 35 39-29  
Kontakt: [info@aquin-cie.com](mailto: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](http://www.axanta.com), E-Mail: [info@axanta.com](mailto:info@axanta.com)



**Branche:** Unternehmensberatung

**Mitarbeiter:** >25

**Gründungsjahr:** 2011

**Niederlassungen:** München

**Partnerbüros:** Dubai · Kairo · London · Madrid · Mumbai · New York · Peking · Sao Paulo

---

**Profil** | Bluemont Consulting ist eine inhabergeführte, internationale Managementberatung. In unserem Geschäftsfeld Transaktionsberatung betreuen wir Kunden aus der Private-Equity-Industrie sowie strategische Investoren. Dabei begleiten wir unsere Kunden entlang der gesamten M&A-Wertschöpfungskette, die von der Unterstützung bei der Deal Generation über die Durchführung von kommerziellen Due Diligences und der Verbesserung der Leistungsfähigkeit von Portfoliounternehmen bis hin zu Exit-Strategien und Verkaufsprozessen reicht. Wir zeichnen uns durch tiefgreifendes Branchenwissen aus und kennen die Erfolgsfaktoren der Geschäftsmodelle in den jeweiligen Industriesegmenten. Unsere Schwerpunktbranchen sind Automotive, Healthcare, Industrials, Maschinen- und Anlagenbau, Konsumgüter und Handel sowie TMT (Telekommunikation, Medien & Technologie). Die erfolgreiche Betreuung unserer Kunden bei der Transaktionsunterstützung basiert vor allem auf unserem unternehmerisch geprägten Geschäftsmodell mit einem hohen Anteil von Senior-Ressourcen und interdisziplinären Teams mit fundierter Branchenexpertise. Unser internationales Netzwerk ermöglicht es darüber hinaus, unsere Kunden global zu betreuen.

**Services** | Deal Generation, Commercial Due Diligence (Buy- und Sell-Side), Post-Merger-Integration, 100-Tagesplanung, operative Wertsteigerungsprogramme (Wachstum und Kostenoptimierung), Restrukturierung, Interim-Management

**Ausgewählte Referenztransaktionen / Projekte im PE-Umfeld (2018):**

- Commercial Due Diligence im Bereich Sportnahrung (Minderheitsbeteiligung an sportnahrung.de / sportnahrung.at durch Hannover Finanz)
- Commercial Due Diligence im Bereich Maschinenbau (Akquisition von minCam durch HQ Industriebeteiligungen)
- Commercial Due Diligence im Bereich Agenturen (Übernahme Zeeh Design durch Hannover Finanz)
- Value Creation: Operatives Wertsteigerungsprogramm im Bereich Pharma / OTC
- Commercial Due Diligence im Bereich HR
- Commercial Due Diligence im Bereich Gebäudetechnik (Akquisition von Ventomaxx durch Afinum)
- Commercial Due Diligence im Bereich Kunststoffspritzguss
- Commercial Due Diligence im Bereich Verpackungen
- Value Creation: Pricing-Strategie für ein PE-Portfoliounternehmen (Healthcare)
- Commercial Due Diligence im Bereich Automotive (Akquisition von APZ durch VR Equitypartners)

*Fragen zu ausgewählten Referenztransaktionen richten Sie bitte an:  
markus.fraenkel(at)bluemont-consulting.com*

---

**Bluemont Consulting GmbH**

Maria-Theresia Straße-6 | 81675 München

Telefon: +49 89 5999 467 0 | Telefax: +49 89 5999 467 77

Internet: <http://www.bluemont-consulting.de>, E-Mail: [info\(at\)bluemont-consulting.com](mailto:info(at)bluemont-consulting.com)

**Management/Partner:**

Jürgen Lukas · Markus Fränkel

**Unternehmensprofil:**

BELGRAVIA & CO. steht für „Passion for Middle Market M&A“. Wir sind eine unabhängige, international tätige und auf Mittelstandsmandate fokussierte M&A- und Corporate Finance-Beratung mit hoher Strategiekompetenz. Zu unseren Differenzierungsfaktoren zählen: (1) inhabergeführte, unabhängige M&A-Beratung, (2) langjährige (internationale) Transaktionserfahrung, (3) Seniorität durch persönliche Projektverantwortung bei Partnern, (4) sicheres Urteilsvermögen, hohe fachliche Kompetenz und Verhandlungsstärke, (5) Beratung mit Leidenschaft und ausgeprägter sozialer Kompetenz, (6) hohe Abschlussquote.

---

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Industrie-Fokus:	Mittelstand in allen Sektoren und Branchen, mit besonderer Erfahrung in den folgenden Industrien: Airline, Verarbeitende Industrie, Maschinenbau, Automotive inkl. Elektromobilität, B2B- und B2C-Handel, IT/Software/ Netzwerktechnologie inkl. Künstliche Intelligenz/Machine Learning, Sicherheitsindustrie, Energie
Transaktionsgröße:	€ 10 – 75 Mio.
Reference Deals:	(1) Verkäuferseitig: Verkauf diverser internationaler HENKEL-Markenportfolios und -Produktionsstandorte; Verkauf der AirAlliance-Gruppe an DPE Deutsche Private Equity, Verkauf von Cleverdent an Dentsply Sirona (USA), Verkauf des Bereichs Technisches Gebäudemanagement des URBANA-Konzerns an Palmetto. (2) Käuferseitig: Erwerb der SemVox GmbH durch börsennotierte paragon GmbH & Co. KGaA, Erwerb von Concurrent Design, Inc. (USA) durch börsennotierte VOLTABOX AG, Erwerb der drei Unternehmen fleedAd, fromAtoB und WAYNE'S COFFEE (Schweden) für TANK & RAST-Konzern, Erwerb der Schweizer Biketec AG (FLYER-Bikes) für ZEG. Weitere von BELGRAVIA & CO. 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](mailto:info@belgravia-co.com) | Internet: [www.belgravia-co.com](http://www.belgravia-co.com)Management:

Dr. Björn Röper



<b>Branche:</b>	Advisory, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	1979
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	11 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	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](mailto:hoffmann@bpg.de), [wenzel@bpg.de](mailto:wenzel@bpg.de)

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



<b>Branche:</b>	Corporate Finance / Mergers & Acquisition
<b>Gründungsjahr:</b>	1996
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	150
<b>Niederlassungen:</b>	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 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 mit einem Gesamtvolumen von € 2,4 Mrd. durchgeführt. Jüngste Transaktionen beinhalten eine Finanzierungsrunde von tado° über \$ 50 Mio. mit unter anderem Amazon, e.on und TOTAL, eine Finanzierungsrunde von Bitfury über \$ 80 Mio mit unter anderem Macquarie Capital und Dentsu Japan, den Verkauf von Regas and BID Equity, den Verkauf von 21net and Alstom, den Verkauf von Picturae an Karmijn Private Equity und den Verkauf von Maincare an Montagu. In den ersten Monaten 2018 bereits 13 IPOs und weitere Platzierungen an der Deutschen Börse, Nasdaq und Euronext.

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](mailto:fmuellerveerse@bryangarnier.com)

#### Management/Partner:

Olivier Garnier, Greg Revenu, Falk Müller-Veerse u.a.



## 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





<b>Branche:</b>	Corporate Finance/M&A
<b>Gründungsjahr:</b>	2011
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	4 Partner, insgesamt ca. 20 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	Frankfurt am Main und Paris
<b>Kooperationspartner:</b>	ABN AMRO Bank

#### **Unternehmensprofil:**

CASE Corporate Finance ist eine unabhängige, dynamische und partnergeführte M&A Beratungsgesellschaft mit Niederlassungen in Frankfurt und Paris. Durch die exklusive Partnerschaft mit der niederländischen Bankengruppe ABN AMRO bietet CASE Corporate Finance eine einmalige Plattform, bei der die umfassende Branchenexpertise und das globale Netzwerk einer etablierten Großbank und die Agilität einer partnergeführten Beratungsgesellschaft miteinander vereint werden. CASE Corporate Finance fokussiert sich sowohl auf Transaktionen im deutschsprachigen und französischen Raum als auch auf grenzüberschreitende Transaktionen mit einem starken Bezug auf den BeNeLux Markt.

Im Rahmen der Partnerschaft mit ABN AMRO kooperiert CASE Corporate Finance auch mit deren Tochtergesellschaft Bethmann Bank, eine der Top 3 Privatbanken in Deutschland. Diese Zusammenarbeit ermöglicht CASE Corporate Finance Zugang zu einer Vielzahl an Unternehmensgründern und -eigentümern sowie Family Offices.

CASE Corporate Finance hat eine einzigartige Positionierung im deutschen M&A Markt, gekennzeichnet durch:

- Unabhängige M&A Beratung und langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen
- Internationalen Ansatz, der nahtlose grenzüberschreitende Transaktionsabwicklung ermöglicht
- Sehr gutes Verständnis für die Besonderheiten von eigentümergeführten Unternehmen
- Ausgezeichnete Corporate Finance Expertise, die durch zahlreiche erfolgreiche Transaktionen in einer Vielzahl von Branchen bestätigt wird
- Globaler Zugang zu ca. 20 Ländern über die exklusive Partnerschaft mit ABN AMRO

Die Mandanten von CASE Corporate Finance sind insbesondere in den folgenden Sektoren tätig: Energie, Rohstoffe & Transport; Infrastruktur und Logistik; Gesundheitswesen, Industrie & Dienstleistungen; Einzelhandel & Konsumgüter; Telekom, Medien & Technologie.

#### **Ausgewählte Referenz-Transaktionen (D-A-CH Region):**

- Beratung der Eigentümer beim Verkauf des Arbeitsbühnenvermieters ButschMeier an Kiloutou
- Beratung der Eigentümer des Flachdachspezialisten Erdo an DPE Deutsche Private Equity
- Beratung der TKH Gruppe bei der Akquisition des Airport Lighting Geschäfts von Hella
- Beratung der ENGIE Gruppe beim Verkauf eines Portfolios deutscher E&P Öl & Gas Felder an Vermilion
- Beratung des Eigentümers beim Verkauf des Arbeitsbühnenvermieters Starlift an Kiloutou
- Beratung der voestalpine Gruppe beim Verkauf des HVAC Komponentenherstellers Flamco an Aalberts Industries
- Beratung von Egeria bei der Akquisition der Dachlicht- und Lüftungsspezialistengruppe JET

#### **CASE Corporate Finance GmbH**

Ulmenstr. 23-25, 60325 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69 – 716 735 415

Internet: <http://www.case-cf.com>

**Managing Partner/Geschäftsführer (Deutschland):** Marcus Bär, Marc Philipp Becker



<b>Branche:</b>	Corporate Finance-Beratung
<b>Partner:</b>	8
<b>Mitarbeiter:</b>	64
<b>Gründungsjahr:</b>	2000
<b>Niederlassungen:</b>	Hamburg, Berlin, München, Stockholm, London
<b>Ausgewählte Partnerbüros:</b>	Helsinki, Mailand, Mumbai, New York, Paris, Peking, Warschau, etc.

---

Wir verbinden erfolgreiche Unternehmen mit Investoren und Beteiligungsmöglichkeiten aus aller Welt. Mit 600 Professionals in 46 Ländern begleiten wir bei Unternehmenskauf/ -verkauf und -finanzierung.

**Globales Netzwerk:** Wir kombinieren die globalen Perspektiven von M&A mit einer starken lokalen Präsenz. CatCap hat persönlichen und vertraulichen Zugang zu den relevanten Investoren. Durch langjährige Erfahrung kennen wir die Kriterien, die Entscheidungswege und die Transaktionsstrukturen möglicher Interessenten.

**Sektorexpertise:** Wir verfügen über hohe fachliche Expertise und ein exzellentes Netzwerk in unseren Fokus-Sektoren. Als M&A-Verantwortliche in großen M&A-aktiven Konzernen und Unternehmer mit Exit-Erfahrung kennen wir die Bedürfnisse und Ziele unserer Mandanten aus eigener Erfahrung.

**Unabhängigkeit:** Wir sind inhabergeführt, bankenunabhängig und handeln mit hoher Kontinuität nachhaltig im Interesse unserer Mandanten. Das manifestiert sich in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit über viele Transaktionen, Unternehmungen und Positionen unserer Mandanten hinweg – wir beraten ohne jeglichen Interessenskonflikt.

**Senior Attention:** Wir begleiten jedes Projekt über die gesamte Laufzeit mit einem Geschäftsführer und einem erfahrenen Projektleiter. Ein qualifiziertes, sehr erfahrenes Team setzt sich unterstützend für den Erfolg ein. Unser Rat basiert auf der Erfahrung von mehr als 300 Transaktionen.

**Für wen wir arbeiten:** Unsere Mandanten sind erfolgreiche inhabergeführte Mittelständler und Marktführer, stark wachsende Startups mit disruptiven Technologien und Geschäftsmodellen, Venture Capital-/ Private Equity-Investoren und Family Offices wie auch internationale Konzerne und ausländische Staatsfonds.

#### **Referenztransaktionen:**

- Begleitung der Deutschen Beteiligungs AG bei der Übernahme der Telio
- Begleitung von Securepoint beim Einstieg durch Maxburg
- Begleitung von c-LEcta bei der Finanzierungsrunde durch Capricon Venture Partners und bmt
- Begleitung von iQuest beim Verkauf an die Allgeier SE
- Begleitung von MyHammer beim Verkauf an iAC
- Begleitung von SaaS Knowledge Management-Spezialisten SABIO beim Verkauf an Serviceware SE
- Begleitung von der VERTIKOM Gruppe beim Verkauf an die ASM Group
- Begleitung von Endpoint-Security-Spezialisten EgoSecure bei der Übernahme durch Matrix42
- Begleitung von Equistone/GALA Kerzen bei der Übernahme von Korona Candles S.A.
- Begleitung von Invincible Brands bei der Übernahme durch Capital D

---

#### **CatCap GmbH**

*Büro Hamburg:* Finnlandhaus - Esplanade 41, 20354 Hamburg - Tel.: +49 (0)40 - 300 836-0

*Büro München:* Von-der-Tann-Straße 7, 80539 München - Tel.: +49 (89) 255 49 53 - 0

*Büro Berlin:* Kurfürstendamm 188, 10707 Berlin - Tel.: +49 (30) 80 93 347 - 0

*Büro Stockholm:* Birger Jarlsgatan 13, 111 45 Stockholm, Schweden - Tel.: +46 (0)8 684 43 900

*Büro London:* 5th Floor, 390 Strand, London WC2R 0LT, England - Tel.: +44 20 7395 2790

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, Daniel Garlipp, Daniel Dies, Manfred Drax, Anders Elgemyr, Arnold Holle



<b>Branche:</b>	Unternehmensberatung, M&A
<b>Gründungsjahr:</b>	1998
<b>Anzahl Partner:</b>	2 / Teamgröße Deutschland: 10
<b>Niederlassungen:</b>	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 15-25 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, einem internationalen Zusammenschluss von M&A Lead Advisory Teams, deren exklusiver deutscher Repräsentant C•H•Reynolds ist, auch für die jeweilige lokale Betreuung von Interessenten / Targets 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:**

- [MB] Verkauf der Anteile der NIMAK Unternehmensgruppe (D) an HGZN (CHN) - pending
- [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] Veräußerung einer Mehrheitsbeteiligung an der türkischen Farel Plastic S.A. an 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]

**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](mailto:office@chrcf.com)

Geschäftsleitung/Partner: Stefan Constantin, Felix Hoch, Markus Kluge



<b>Branche:</b>	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions / Special Situations
<b>Gründungsjahr:</b>	2000
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	6 Partner und 30 Mitarbeiter in Deutschland / über 220 weltweit
<b>Niederlassungen:</b>	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. Der Fokus liegt auf der Beratung von mittelständischen Familienunternehmen, Konzernen, Finanzinvestoren und dem 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 18 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 220 erfahrenen Mitarbeitern an 15 Standorten in neun Ländern verzeichnet Clearwater International bisher rund 1.500 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen in 31 Ländern mit einem Gesamtwert von mehr als 70 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 GmbH & Co. KG, Verkauf von Buchbinder Rent-a-Car an die Europcar Group (Frankreich), Verkauf von Merz Dental an Shofu (Japan), Fusion von X-Label mit RAKO Group und Baumgarten (Brasilien), Verkauf von WEGU Leichtbausysteme von DMB an Anhui Zhongding (China), Erwerb von Rademacher durch Cross Equity und Pinova, Refinanzierung Reverse Logistics, Verkauf von F.W. Brökelmann an KNAUF INTERFER, Refinanzierung von Carl Zeiss, Zusammenschluss von Landbell 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 der BENTELER Automotive Farsund (Norwegen) von der BENTELER Group an Chassis (USA), Verkauf von Finoba an Sinomach Group (China), Verkauf der Geiger Fertigungstechnologie von der KAP Beteiligungs-AG an Zhejiang Tieliu Clutch Co., Ltd. (China), Erwerb von Geka durch 3i, Verkauf von Kinetics an Quadriga, Verkauf Mikrobiologisches Monitoring der Biotest an Merck, Verkauf von SurTec an Freudenberg, Erwerb der Thüga durch KOM9 Konsortium, Erwerb von VAG durch Halder, 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**

MainTor Panorama, Neue Mainzer Str. 2-4, D – 60311 Frankfurt am Main  
Tel: +49 (0) 69 58302 77 0, Fax: +49 (0) 69 58302 77 10  
Internet: [www.clearwaterinternational.com](http://www.clearwaterinternational.com), E-Mail: [germany@cwicf.com](mailto:germany@cwicf.com)

#### Management/Partner:

Ralph Schmücking, Dierk E. Rottmann, Axel Oltmann, Markus Otto, Tobias Schätzmüller, Dr. Heinrich Kerstien

# COMMERCIAL ADVISORY

## UNTERNEHMENSBERATUNG

**Branche:** Unternehmensberatung  
**Gründungsjahr:** 2015  
**Mitarbeiter:** 5-10  
**Standort:** München

---

### **Unternehmensprofil:**

Commercial Advisory ist eine auf strategische Vertriebsthemen spezialisierte Unternehmensberatung mit Sitz in München. Als unabhängiges Beratungsunternehmen unterstützen wir Unternehmen in Wachstums- und Krisensituationen sowie Private Equity Gesellschaften bei strategischen Beteiligungsentscheidungen (v.a. im Rahmen von Commercial Due Diligence Projekten).

Wir verstehen uns als Lösungsanbieter und es ist unser festes Bestreben, unseren Kunden einen Informations-, Zeit- und Kostenvorsprung gegenüber ihrem Wettbewerb zu verschaffen. Wir unterstützen unsere Kunden dabei schneller, besser und profitabler zu werden. An diesem Leitgedanken haben wir unser Dienstleistungsportfolio ausgerichtet.

### **Branchen:**

- Automobilindustrie
- Bauindustrie
- Dienstleistungsbranche
- Digital Business & Technology
- Healthcare
- Industrielle Produkte
- Konsumgüter & Handel

### **Services:**

- Strategic Business Review
- Market Intelligence
- Customer Referencing
- Commercial Due Diligence
- Acquisition Search

Projekt- und Kundenreferenzen stellen wir auf Anfrage gerne zur Verfügung.

---

### **Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH**

Pettenkoferstraße 44  
80336 München  
Tel: +49 (0) 89 20355-314

E-Mail: [info@commercial-advisory.com](mailto:info@commercial-advisory.com)  
Internet: [www.commercial-advisory.com](http://www.commercial-advisory.com)

Geschäftsführung: Markus Knarr



<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions (Health Care)
<b>Gründungsjahr:</b>	2011
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	5/22
<b>Niederlassungen:</b>	München, London, Kopenhagen, Seoul, Tokio, New York

---

#### **Unternehmensprofil:**

Conalliance gehört zu den führenden M&A-Beratungshäusern mit maximal konzentrierter Industrieexpertise ausschließlich in Health Care und Life Sciences.

Medizintechnik und Medizinprodukte, das Pflege- und Krankenhauswesen, Homecare, Pharmavertrieb und -logistik, pharmazeutische Verpackungen, Nahrungsergänzungsmittel, Cosmoceuticals, Labor und Diagnostik bilden Kernkompetenzen. Hierzu hat ConAlliance Spezialistenteams aufgebaut, die sich neben dem klassischen Investmentbanking auch durch detailliertes Expertenwissen in den jeweiligen Nischen auszeichnen. Darüber hinaus verfügt Conalliance über ein profundes, gewachsenes globales Netzwerk, auf das zur Erarbeitung maßgeschneiderter Mandantenlösungen zugegriffen wird.

#### *SELL-SIDE ADVISORY*

Conalliance begleitet und unterstützt ihre Mandanten in allen Aspekten eines Unternehmensverkaufsprozesses, d.h. bei Verkauf von ganzen Unternehmen oder Unternehmensteilen, aber auch bei Carve-outs oder Verkauf von Patenten, Lizenzen und IP. Die Conalliance-Advisoryteams beraten umfassend von der Vorbereitung und Anbahnung der Transaktion bis hin zu Führung und Abschluss der Vertragsverhandlungen. Die Healthcare-Spezialisierung und damit einhergehende tiefe Expertise zum jeweiligen kommerziellen, technologischen und regulatorischen Umfeld und direkter Zugang zu den Entscheidern sichert eine schnelle Umsetzung des Unternehmensverkaufs bei gleichzeitiger Maximierung des Verkaufserlöses.

#### *BUY-SIDE ADVISORY*

Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt ist die Beratung bei Unternehmenskauf. Conalliance berät Strategen und Finanzinvestoren gleichermaßen bei der Entwicklung von Akquisitionsstrategien und deren Umsetzung. Zielsetzungen können beispielsweise die Stärkung der Marktposition durch externes Wachstum im In- oder Ausland, Buy-and-Build, Auslastung bestehender Kapazitäten, Expansion in benachbarte Produkt-/Marktsegmente, Diversifikation zur besseren Risikoverteilung oder die Sicherung neuer Technologien sein. Conalliance führt das Target-Screening durch, stellt den Kontakt zu den Entscheidern her und begleitet die Transaktion bis zum Abschluss der Verhandlungen.

#### COMMERCIAL DUE DILIGENCE

Von der Red Flag bis hin zur Bankable Commercial Due Diligence prüft und unterstützt Conalliance mit konzentrierter Kompetenz im Gesundheitswesen und ermöglicht so eine profunde und gleichzeitig zügige Analyse des Targets und dessen Nachhaltigkeit.

Detaillierte Informationen finden Sie unter [www.conalliance.com](http://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](mailto:kontakt@conalliance.com)

Geschäftsleitung (Deutschland): Günter Carl Hober



<b>Branche:</b>	Unternehmensberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	1999
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	4 Partner, 35 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	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 vier Partnern und 35 Mitarbeitern an vier Standorten in Deutschland arbeitet Concentro umsetzungs- und erfolgsorientiert. Ziel ist es, durch eine individuelle Beratungsleistung Mehrwert für den Kunden zu generieren. Seit 2006 hat Concentro mehr als 220 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgeschlossen.

#### Unser Fokus liegt auf

- Corporate Finance
- Restrukturierungen
- Unternehmensentwicklung

Wir bieten unsere Leistungen Unternehmen, Banken, Insolvenzverwaltern und Private Equity Investoren an und agieren regelmäßig in unternehmerischen Sondersituationen wie Krisen, Konzernausgründungen oder Nachfolgekonstellationen sowie im Sinne einer Krisenprävention. Regelmäßig akzeptieren wir dabei eine hohe Erfolgsorientierung. Jedes unserer Projekte wird von einem Concentro Partner geführt. Dadurch wollen wir die so wichtige Kontinuität in der Kundenbeziehung, die rasche Erarbeitung von Lösungen und deren zeitnahe und nachhaltige Umsetzung sicherstellen.

Mehr Informationen finden Sie unter: [www.concentro.de](http://www.concentro.de)

#### **Referenz-Transaktionen:**

- Verkauf von LIPEX Anlagentechnik und Handel GmbH an ENICLAY – ENGENHARIA E INOVAÇÃO, LDA
- Verkauf von Allcolor Malerbedarf GmbH an einen Privatinvestor
- Verkauf von STECHERT Stahlrohrmöbel GmbH an Daum Electronics GmbH
- Verkauf von adviqo AG an AUCTUS dreiundsiebzigste Beteiligungsgesellschaft mbH
- Verkauf von K. Bonn Abfallwirtschafts GmbH & Co. KG an Friedrich Hofmann GmbH
- Verkauf von Knauer Holding GmbH & Co. KG an Blue Cap AG

#### **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](http://www.concentro.de), E-Mail: [office@concentro.de](mailto:office@concentro.de)

#### Geschäftsführung:

Manuel Giese, Michael Raab, Dr. Alexander Sasse, Lars Werner



con|cess®

M+A - Partner

<b>Branche:</b>	M & A Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	1999
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	15/40
<b>Niederlassungen:</b>	Hamburg, Hannover, Paderborn, Erfurt, 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 2–50 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 Verkaufsmandaten. Fachliche Kompetenz und eine objektive, neutrale Beratung sind die Grundlagen für die Qualität unserer Arbeitsinhalte. Mehrere unserer Partner sind zertifizierte Berater für Unternehmensnachfolge (HTW), andere 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](http://www.concess.de).

#### **Referenztransaktionen:**

- Die internationale Kufferath-Group, Moers, wird durch die M. A. Gröh GmbH, Willich, in zwei Stufen übernommen.
- Die PTS GmbH & Co. KG Anlagentechnik, Aldenhoven, wird von der Robur-Gruppe, München, 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](http://www.concess.de), E-Mail: [info@concess.de](mailto: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](http://www.cf-mb.de) | E-Mail: [info@cf-mb.de](mailto:info@cf-mb.de)

#### Geschäftsführer:

Joachim von Brockhausen | Carsten Häming



<b>Branche:</b>	Corporate Finance/M&A Advisory
<b>Gründungsjahr:</b>	1999
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	8 Geschäftsführer, ca. 35 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	Frankfurt am Main, München

---

#### **Unternehmensprofil:**

Die Deloitte Corporate Finance GmbH ist die deutsche Beratungsgesellschaft von Deloitte für den Service Bereich Corporate Finance M&A Advisory (kurz „CFA“). CFA umfasst die Begleitung unserer Mandanten bei allen Fragen zu Unternehmenskäufen und –verkäufen (M&A), die Suche nach geeigneten Investoren (Strategen, Private Equity / MBO, Venture Capital, Family Offices, Special Situation Investoren etc.) sowie die Beratung bei Börsengängen und der Fremdkapitalbeschaffung. Dabei können unsere Berater auf vielfältige Erfahrungen, insbesondere im Investment Banking, aber auch über den Deloitte Verbund (286.200 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:*

- ERGO beim Verkauf von unterschiedlichen Tochterunternehmen in Russland, Kroatien, Ukraine, Slowakei, Luxemburg und der Schweiz
- IKB beim Verkauf von IKB Leasing S.R. in der Slowakei und IKB Leasing S.R.L. in Rumänien
- Die Gesellschafter von H&D International Group beim Verkauf ihrer Anteile an HCL
- Die Gesellschafter von KMLS beim Verkauf ihrer Anteile an syngroh
- Die Gesellschafter von Alegri beim Verkauf ihrer Anteile an devoteam
- Steag beim Verkauf ihrer Biogasanlagen in Karstädt und Kirchwalsede an Loick

##### *Buyside M&A Advisor für:*

- Grupo Alimentario Citrus beim Kauf von Thurländer Salate und Feinkost GmbH
  - Teijin beim Kauf von ziegler
  - Hitachi beim Kauf von implexis
- 

#### **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](http://www.deloitte.com/de/cfa)

**Service Line Leader CFA:** Jörg Ohlsen ([johlsen@deloitte.de](mailto:johlsen@deloitte.de))

#### **Geschäftsführer:**

- Alexander C. Bielig ([abelig@deloitte.de](mailto:abelig@deloitte.de))
- Philipp Leuschner ([pleuschner@deloitte.de](mailto:pleuschner@deloitte.de))
- Moritz Freiherr Schenck ([mschenck@deloitte.de](mailto:mschenck@deloitte.de))
- Claudius Thiell ([cthiell@deloitte.de](mailto:cthiell@deloitte.de))
- Götz Grundmann ([gogrundmann@deloitte.de](mailto:gogrundmann@deloitte.de))
- Jörg Ohlsen ([johlsen@deloitte.de](mailto:johlsen@deloitte.de))
- Reiner Schwenk ([rschwenk@deloitte.de](mailto:rschwenk@deloitte.de))
- Christoph Westphal ([cwestphal@deloitte.de](mailto:cwestphal@deloitte.de))



<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions / strategische Expansionsberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	2007
<b>Teamgröße:</b>	5
<b>Niederlassungen:</b>	Frankfurt am Main

#### **Unternehmensprofil:**

Delphi Advisors ist eine unabhängige Beratungsboutique, die sowohl mittelständischen und privatgeführten Unternehmen sowie Finanzinvestoren als auch international agierenden Konzernen im Rahmen von Unternehmensübernahmen mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz zur Seite steht. Die Transaktionen sind vorwiegend transatlantische und paneuropäische Kauf- und Verkaufssituationen von Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von € 10 Mio. bis € 250 Mio. Darüber hinaus bietet Delphi Advisors eine strategische Expansionsberatung an, um dem Klienten Entscheidungsgrundlagen für Wachstumsmöglichkeiten und Expansionsplanungen aufzuzeigen. Branchenschwerpunkte sind Industrieunternehmen, wie z.B. Automobilzulieferindustrie, Maschinenbau, Outsourcing Dienstleister, industriennahe Dienstleistungen 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 ist Mitglied des VMA – eine Vereinigung führender unabhängiger M&A-Beratungsunternehmen

#### **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](http://www.delphi-advisors.com), E-Mail: [info@delphi-advisors.com](mailto:info@delphi-advisors.com)



**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**

Eysseneckstraße 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](mailto:info@dmfin.com)

#### Partner:

Dr. Patrick Schmidl, Michael Dirkes

# DUFF & PHELPS

Protect, Restore and Maximize Value

<b>Branche:</b>	Corporate Finance / M&A / Transaction Advisory Services / Real Estate Advisory Group / Valuation Advisory Services
<b>Gründungsjahr:</b>	1932
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	3.500
<b>Niederlassungen:</b>	Frankfurt, München, New York, Chicago, Silicon Valley, London, Paris und weitere 85 Standorte in insgesamt 28 Ländern

---

## Unternehmensprofil:

Duff & Phelps, eine weltweit führende Beratungsgesellschaft, ist seit 2006 in Deutschland aktiv mit ca. 100 Mitarbeiter in den Städten Frankfurt, München, Berlin, Köln und Hamburg. Scherpunkt der Beratungstätigkeit liegt auf den Bereichen Unternehmensbewertung und Corporate Finance/M&A sowie Investigations und Disputes, Cyber Security und Compliance. Zum Mandantenkreis zählen namhafte Private-Equity-Gesellschaften und führende Konzerne wie Airbus, Aridan, BASF, BMW, Daimler, KKR, Permira, ProSiebenSat.1 Media, GfK und Telefónica.

## Referenztransaktionen:

Neben zahlreichen erfolgreich begleiteten Mandaten zählen für Duff & Phelps Deutschland die folgenden Referenzprojekte zu den bedeutsamsten der jüngsten Zeit:

- Beratung der BMW Group und Daimler bei der Zusammenführung ihrer Mobilitätsdienstleistungen in einem neu gegründeten Joint-Venture.
- Beratung von TAKATA im Zusammenhang mit dem Verkauf von nahezu allen europäischen Vermögenswerten und Geschäften mit Key-Safety-Systemen.
- Beratung von Deutsche Bank, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft und WMF Group beim Verkauf ihrer Anteile an der börsennotierten BHS tabletop an die Serafin Unternehmensgruppe.
- Beratung der GfK, ein Portfoliunternehmen von Kohlberg Kravis Roberts & Co., bei der Veräußerung von vier globalen Geschäftsbereichen an Ipsos.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.duffandphelps.com>

---

## Duff & Phelps

Mainzer Landstr. 36

60325 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 719 184 - 0

Internet: <http://www.duffandphelps.com>, E-Mail: [andreas.stoecklin@duffandphelps.com](mailto:andreas.stoecklin@duffandphelps.com)

## Management/Partner:

- Andreas Stöcklin (Germany Leader)
- James Bauer
- Dr. Kerim Keser
- Daniel Kittlauss
- Klaus Pflum
- Ingo Schneemann
- Christoph Ulrich
- Dr. Timo Willershausen



<b>Branche:</b>	Corporate Finance/M&A
<b>Gründungsjahr:</b>	1995 (vormals VR Corporate Finance GmbH)
<b>Teamgröße:</b>	26 Mitarbeiter in Deutschland
<b>Niederlassungen:</b>	Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg

---

#### **Unternehmensprofil:**

Die Abteilung Corporate Finance / M&A der DZ BANK AG ist Spezialist für Mergers & Acquisitions (M&A) im eigentümergeprägten Mittelstand. Die Experten beraten Unternehmer beim Unternehmensverkauf und -kauf, bei Nachfolgelösungen sowie in allen eigenkapitalrelevanten Fragestellungen. Durch sein vielseitiges Netzwerk hat das Team direkten Zugang zu nationalen und internationalen Investoren, Finanzierungspartnern sowie potenziellen Nachfolgern. Als Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken, einer der größten Allfinanzgruppen Deutschlands, sowie der internationalen MidCap Alliance verbindet das M&A-Team der DZ BANK Sektor-Expertise, regionale Nähe und Internationalität und ist einer der führenden deutschen MidCap-M&A-Berater.

Die Organisation des Teams erfolgt nach Vertriebswegen und Regionen sowie nach Branchenschwerpunkten. Diese sind u.a.: Maschinenbau, Automobil & Industrie, Transport & Logistik, Ernährung & Agrar, Gesundheit, Pharma & Chemie, Handel & Konsumgüter, Informationstechnologie und Dienstleistungen.

#### **Unsere Referenzen:**

- Verkauf von Lomapharm für LEO an Daicel
  - Verkauf von Schendel & Pawlaczyk an Genui
  - Verkauf der aktivoptik-Gruppe an Argos Wityu
  - Erwerb von MGM durch Witte
  - Verkauf der Karl Schmidt Gruppe an Odewald
  - Verkauf von P-Well an Model-Gruppe
- 

#### **DZ BANK AG**

##### **Corporate Finance**

Rosenstraße 2

20095 Hamburg

Tel: +49 (40) 35900 170, Fax: +49 (40) 35900 174

Internet: <http://www.dzbank.de>, E-Mail: [oliver.rogge@dzbank.de](mailto:oliver.rogge@dzbank.de)

#### Vorstand:

- Uwe Fröhlich (Co-Vorsitzender)
- Dr. Cornelius Riese (Co-Vorsitzender)
- Uwe Berghaus
- Dr. Christian Brauckmann
- Ulrike Brouzi
- Wolfgang Köhler
- Michael Speth
- Thomas Ullrich

Strategy &amp; Management

# EbelHoferConsultants

<b>Branche:</b>	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
<b>Gründungsjahr:</b>	2010
<b>Anzahl Partner:</b>	5 Partner
<b>Niederlassungen:</b>	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 bereits vor dem Deal Upside Potenziale identifizieren und quantifizieren, die dann Post-Deal gehoben werden.

**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:

- Schwerpunktmäßig in DACH operierender Gastronomiebetreiber im Coffee-Shop-Segment
- Global tätiger Sportartikelhersteller & Distributor im Bereich Wassersport und Bikewear
- Global tätiger Hersteller hochwertiger Segeltücher
- Händler spezialisiert auf Produkte und Lösungen im Bereich Arbeitsschutz
- Marktführer extern angebotener Dienstleistungen (primär Fotos/Videos) auf Kreuzfahrtschiffen
- Schnell wachsender Anbieter von Gewürzen unter eine lifestyle-orientierten Marke
- Global tätiger Hersteller von innovativen Premium-LED-Taschen- und -Stirnlampen

## 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](http://www.ebelhofer.com), E-Mail: [dieter.lauszus@ebelhofer.com](mailto:dieter.lauszus@ebelhofer.com)

Partner: Dr. Bernhard Ebel, Prof. Dr. Markus B. Hofer, Dieter Lauszus, Dr. Rainer Schlamp, Tobias Maiworm



<b>Branche:</b>	Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate-Finance-Schwerpunkt
<b>Teamgröße:</b>	140 Partner, 1.500 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	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 and 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.

Sachgerechte Beratung, professionelle Vorbereitung und Organisation sowie die Käufer- bzw. Verkäufersuche bilden den Kern unserer Arbeit. Im Sinne eines strukturierten Prozesses organisiert und koordiniert Expert:ise den Transaktionsprozess und generiert Expert:ise geeignete Transaktionspartner.

## 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:

- rcDDM GmbH | Informations- und Kommunikationstechnik, Baden-Württemberg
- Georg Landgrebe | Handwerksbetrieb, Niedersachsen
- 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



<b>Branche:</b>	Corporate Finance-Beratung / Investment Banking
<b>Gründungsjahr:</b>	1986 (Altium Capital) / 2007 (GCA Savvian) / Fusion 2016
<b>Mitarbeiterzahl:</b>	400
<b>Niederlassungen:</b>	München • Frankfurt/Main • Zürich • Ho-Chi-Minh-Stadt • London • Mailand • Manchester • Mumbai • Nagoya • Neu-Delhi • New York • Osaka • San Francisco • Schanghai • Singapur • Taipei • Tel Aviv • Tokio

**Unternehmensprofil:** GCA Altium ist der europäische Geschäftsbereich von GCA. Die globale Investmentbank bietet Wachstumsunternehmen und Marktführern strategische M&A- sowie Kapitalmarktberatung. GCA operiert weltweit mit über 400 Experten an 18 Standorten in den USA, Asien und Europa. Aufgebaut von den Leuten, die das Geschäft leiten, ist GCA auf Deals spezialisiert, die Engagement, eine unverstellte Sicht, Kompetenz und einzigartige Netzwerke erfordern.

**Services:** M&A, Platzierung von Eigen- und Fremdkapital, Leveraged/Management, Buy-Outs, Strukturierte Finanzierungen und Debt Advisory.

**Referenz-Transaktionen DACH:** In den vergangenen drei Jahren hat GCA weltweit mehr als 380 Transaktionen begleitet, davon 215 in Europa. 104 dieser europäischen Deals wurden in der DACH-Region abgeschlossen. Dazu zählten unter anderem:

- Verkauf der Nordsee Holding GmbH, einem Anbieter von Fischspezialitäten, vom Lebensmittelkonzern Unternehmensgruppe Theo Müller an die Investmentgesellschaft Kharis Capital (Beratung von Theo Müller)
- Verkauf des Herstellers für Hotelkosmetik ADA International von der Private-Equity-Beteiligungsgesellschaft Ardian an den Private-Equity-Investor Moonlake Capital (Beratung von Ardian und ADA)
- Verkauf des Herstellers von Photolithographieanlagen Cleanpart von der Beteiligungsgesellschaft DBAG an den Chemiekonzern Mitsubishi Chemical Corporation (Beratung von DBAG)
- Erwerb der Parador Holding, einem Anbieter von Produkten zur Boden- und Wandgestaltung, durch den indischen Anbieter von Baulösungen HIL Limited von der Beteiligungsgesellschaft Nord Holding (Beratung von HIL)
- Verkauf des Software-Startups bexio an die Schweizer Versicherungsgesellschaft Mobiliar (Beratung von bexio)
- Verkauf der Mehrheitsbeteiligung des führenden deutschen Wein eTailer Belvini an das globale Nahrungsmittel- und Getränkeunternehmen Oetker (Beratung von Belvini)
- Partnerschaft der Equity-Unternehmen TCV und CPP Investitionsausschuss mit dem Weltmarktführer für die Nutzung von Sportdaten, das Schweizer Unternehmen Sportradar
- Verkauf des führenden Computer-Generated-Imagery-Anbieters Mackevision von der Investmentgesellschaft Gimv an das Beratungsunternehmen Accenture (Beratung von Gimv)
- Verkauf des Pflege-Software-Anbieters MediFox von der Private-Equity-Gesellschaft ECM an das Private-Equity-Haus HgCapital (Beratung von ECM)
- Verkauf eines Mehrheitsanteils der Online-Parfümerie parfumdreams an die Parfümerie Douglas (Beratung von parfumdreams)
- Verkauf des Online-Uhrenhändlers Watchfinder an den Luxusgüterkonzern Richemont (Beratung von Watchfinder)
- Verkauf der Ober Scharrer Gruppe (Augenheilkunde-Praxisnetzwerk) von dem Private-Equity-Investor Palamon Capital Partners an den PE-Investor Nordic Capital (Beratung von Nordic Capital)

#### GCA Altium AG

Possartstr. 13, D-81679 München, Tel: +49 (89) 41312-0, Fax: +49 (89) 41312-513  
Internet: [www.gcaaltium.com](http://www.gcaaltium.com)

**Management München & Frankfurt:** Dr. Martin Kühner · Sascha Pfeiffer · Axel Bauer · Tobias Schultheiss · Moritz von Bodman · Madeleine Jahr · Gerd Bieding · Norbert Schmitz · Dr. Johannes Schmittat



<b>Branche:</b>	Corporate Finance Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	2000
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	15 (inkl. Netzwerkpartner)
<b>Niederlassungen:</b>	Eichenau bei München

#### **Unternehmensprofil:**

Die Corporate Finance Leistungen basieren auf einem in zwei Jahrzehnten aufgebauten 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: Firmenkäufe, Firmenverkäufe, Carve-outs, Add-on-Akquisitionen
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-out/Buy-in (MBO/MBI)

#### Das Beratungs-Portfolio umfasst Unterstützung bei:

- Erhöhung des Reifegrads: von Unternehmensanalyse bis hin zu Business Planung
- Investorenansprache/Verhandlungsführung:  
Zugang zu über 1.500 internationalen Investoren
- Projektmanagement Due-Diligence sowie 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.
- GVM begleitete ein Frühphasen-Unternehmen, welches durch die Verschmelzung mit einem börsennotierten Unternehmen indirekt Zugang zum Kapitalmarkt erhielt.
- Bei einem marktführenden Unternehmen mit 21 Standorten im deutschsprachigen Raum gelang eine reibungslose Nachfolgeregelung durch einen neuen Mehrheitsgesellschafter.
- Carve-out der Digitalisierungs-Aktivitäten bei einem europäischen Marktführer.
- Unternehmensverkauf an Private-Equity als Keimzelle einer Buy&Build-Wachstumsstrategie.

#### **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](http://www.global-value-management.de), E-Mail: [Bernhard.Schmid@global-value-management.de](mailto:Bernhard.Schmid@global-value-management.de)

#### Management/Partner:

Dr. Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter



<b>Branche:</b>	Corporate Finance, Mergers & Akquisitions
<b>Gründungsjahr:</b>	2002
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1/3
<b>Niederlassungen:</b>	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](http://www.grundler-reiter-consult.de), E-Mail: [info@grundler-reiter-consult.de](mailto:info@grundler-reiter-consult.de)

Geschäftsführung: Hans-Peter Grundler



<b>Branche:</b>	M&A / Corporate Finance
<b>Gründungsjahr:</b>	2013
<b>Teamgröße:</b>	20 in Großbritannien, Deutschland, Skandinavien und den USA
<b>Niederlassungen:</b>	London, Frankfurt am Main, San Francisco

### Unternehmensprofil:

Hampleton Partners ist ein international tätiges M&A Beratungsunternehmen, welches auf spezifische Segmente der Technologiesindustrie spezialisiert ist. Mit Niederlassungen in London, Frankfurt und San Francisco kombiniert es internationale Präsenz, lokale Ressourcen, umfassende Transaktionserfahrung, branchenspezifische Kenntnisse, operatives Know-How und ein gewachsenes Netzwerk von Branchenkontakten, um für Eigentümer und Führungskräfte von Technologieunternehmen M&A Projekte durchzuführen. Das Kernangebot von Hampleton ist dabei die Beratung beim Verkauf von Unternehmen in den folgenden Schwerpunktindustrien: Artificial Intelligence, AR/VR, Automotive Technology, Digital Marketing, E-Commerce, Enterprise Software, Fintech, Healthtech, Industrie 4.0 und IT Services. Darüberhinaus bietet das Unternehmen Beratung im Bereich Kapitalbeschaffung und Unternehmensfinanzierung an.

### Ausgewählte Referenztransaktionen:

- Verkauf von VI-Grade and Spectris (Vehicle Simulation)
- Wachstumsfinanzierung für FBGS (Sensoren)
- Verkauf von CPU 24|7 and IAV Automotive Engineering (HPC Managed Services)
- Verkauf von BaseCase an Certara (Data Visualisation)
- Verkauf von Bright Box an Zurich Insurance Group (Connected Car Platform)
- Verkauf von Docufy an Heidelberg (Industrie 4.0)
- Verkauf von Tradebyte an Zalando (Digital Marketing)
- Verkauf von Pixi an Descartes (E-Commerce)
- Verkauf von Syntavision an Luxoft (Embedded Systems Simulation)

### Hampleton Partners

Taunusanlage 8 - 60325 Frankfurt am Main  
Tel: +49 69 505060713

17 Woodstock Street – London W1C 2AJ  
Tel: +44 203 72386910

Internet: <http://www.hampletonpartners.com>  
E-Mail: [jo.goodson@hampletonpartners.com](mailto:jo.goodson@hampletonpartners.com)



**Branche:** Managementberatung  
**Gründungsjahr:** 1997  
**Standorte:** Mannheim • München • Düsseldorf • Boston • Zürich • Warschau

---

### **Unternehmensprofil**

Homburg & Partner ist eine international tätige Managementberatung mit Fokus auf Market Strategy, Sales, Pricing sowie Market und Customer Insights. Das Unternehmen wurde im Jahre 1997 vom renommierten Marketingexperten Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg gegründet. Seither wurden sowohl die Anzahl an Beratern, als auch der Umsatz jährlich gesteigert. Im Jahr 2018 wurden wir vom Wirtschaftsmagazin brand eins wiederholt als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Im aktuellen Branchenvergleich ist Homburg & Partner in den Kategorien „Vertrieb, After Sales & CRM“ sowie „Marketing, Marke & Pricing“ unter den Besten seiner Branche gelistet.

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 begleiten Private Equity Gesellschaften entlang des gesamten Beteiligungsprozesses. Zusätzlich unterstützen wir Portfoliounternehmen im Rahmen von Value Creation Projekten bei der Identifikation und Realisierung von Wachstumschancen. Wir fokussieren uns dabei auf die Praxisrelevanz und Implementierbarkeit der Maßnahmen.

Wir fokussieren uns auf die folgenden Branchen: (1) Automotive, insb. Tier 1- und Tier 2-Zulieferer, (2) Bau- und Baustoffe, (3) Chemie, insb. Spezialchemie, (4) Healthcare, insb. MedTech, Pharma und OTC, (5) Industriegüter und Services, (6) Konsumgüter, insb. langlebige Konsumgüter und (7) Telekommunikation & IT.

#### Unser Leistungsportfolio im Überblick:

- Market Screening & Target Identification
  - Red Flag / Commercial Due Diligence
  - Vendor Due Diligence
  - Markt- & Wachstumsstrategien
  - Operational Excellence in Marketing, Vertrieb & Pricing
- 

### **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](mailto:alexander.luering@homburg-partner.com)

#### Ansprechpartner:

Alexander Lüring (Partner Kompetenzzentrum Private Equity)



## HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

<b>Branche:</b>	M&A für den kleineren Mittelstand
<b>Gründungsjahr:</b>	1989
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1 Geschäftsführer, 2 Partner, 7 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	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 Attendorn
- Verkauf von Sewerin Schiltz (Luxemburg) an Karp-Kneip (Luxemburg)
- Verkauf der CCC-Brauerei (Teneriffa) aus dem Privatvermögen der Familie Schickedanz an South African Breweries, Johannesburg
- Verkauf verschiedener Tochtergesellschaften aus dem Beteiligungsbestand der Deutschen Babcock AG
- Verkauf und Kauf verschiedener Gesellschaften für die elexis AG
- Verkauf der Robotron Corporation (USA) an Skien, Norwegen
- Kauf der Gabo System Engineering für VIEGA in Attendorn
- Verkauf der Alpha meß-steuer-regeltechnik GmbH an Funkwerk AG, Kölleda
- MBO der GLOBAL Vermögensberatung AG aus dem AWD-Konzern
- Verkauf der J. Wolfferts GmbH an die Bilfinger Berger AG
- Kauf der Metallwerke Otto Dingerkus für VIEGA in Attendorn
- viele weitere...

### **HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH**

Dorfweiler Strasse 9, 61350 Bad Homburg

Tel: 06172-28722-0, Fax: 06172-28722-16

Internet: <http://www.htfinanz.de>, Email: [s.hefelmann@htfinanz.de](mailto:s.hefelmann@htfinanz.de)

### **Management/Partner:**

Dr. Wolfgang W. Thiede, Dr. Karl-August Kaiser, Rudolf Grahlmann, Manfred Kuhr, Dr. Harald Fuchs, Walter Münnich



<b>Branche:</b>	Private Equity Management Gesellschaft - Private Equity Advisory
<b>Gründungsjahr:</b>	1994
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1/6
<b>Niederlassungen:</b>	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](mailto:mailto@mbi-mbo.com)

Management/Partner:

Hubertus Knaier





<b>Branche:</b>	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
<b>Teamgröße:</b>	25 (Berlin), 80 (weltweit)
<b>Standorte:</b>	Berlin, Shanghai, Mumbai, New York City, Singapur, Istanbul, Tunis
<b>Industrie-Fokus:</b>	Internet und Technologie (insb. Adtech, Data, Fintech, Machine Learning, E-Health, Industry 4.0, IoT, Kryptotech, Künstliche Intelligenz, E-Mobility, SaaS)
<b>Transaktionsgröße:</b>	€ 10 Mio. - € 250 Mio.
<b>Services:</b>	(1) M&A, (2) Finanzierung, (3) Principal Investments

---

#### **Unternehmensprofil:**

IEG - Investment Banking Group ist eine führende, globale Investment Banking Boutique, die sich auf Mid-Cap-Transaktionen für den Internet- und Technologiesektor spezialisiert hat. IEG ist an sieben internationalen Standorten vertreten und bietet unternehmerische Lösungen für digitale Innovationen und Geschäftsmodelle in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Finanzierung und Principal Investments. Wir sind #DEALIVERER. Ausführliche Informationen über den IEG- Deal Track Record finden Sie unter: [www.ieg-banking.com/deals](http://www.ieg-banking.com/deals).

#### **Referenz-Transaktionen:**

- Mynewsdesk (Kauf von Mention)
- Plugsurfing (Verkauf an Fortum Charge and Drive)
- Würth Elektronik eiSos Group (Kauf von IQD)
- evania video (Verkauf an MCP)
- TrustYou (Verkauf an Recruit Holdings)
- CCTC (Kauf von VERMES)
- figo (Series 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)
- payleven (Merger mit SumUp)
- 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: [www.ieg-banking.com](http://www.ieg-banking.com), E-Mail: [office@ieg-banking.com](mailto:office@ieg-banking.com)

#### **Geschäftsführer:**

Stefan C. Heilmann, Lars Härle

# IMAP

<b>Branche:</b>	M&A
<b>Gründungsjahr:</b>	1973
<b>Geschäftsvolumen:</b>	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](mailto:info@imap.de)

## Management/Partner:

Vorstände: Karl Fesenmeyer, Peter A. Koch, Dr. Carsten Lehmann

Partner: Torsten Denker, Henning Graw, Michael Knoll, Marco Strogusch, Dr. Burkhard Weber

Johannes Eckhard, Hans-Hasso Kersten, Manfred Moll, Prof. Dr. rer. pol. Christian Timmreck

# in rebus

corporate finance

<b>Branche:</b>	Corporate Finance / M&A
<b>Gründungsjahr:</b>	2012
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1 Partner
<b>Niederlassungen:</b>	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: Unternehmensverkäufe und 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 beispielsweise im Zuge der „Digitalisierung“/Anpassung von Geschäftsmodellen bzw. anderer Expansionsmaßnahmen mezzanine Finanzierungen oder einen Private Equity Partner in Betracht ziehen. Beide Kundengruppen werden beim EXIT/Unternehmensverkauf an Finanzinvestoren oder an strategische Partner unterstützt.

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 Mob: +49 (0) 170 58 43 746

Internet: <http://www.inrebus.de>, E-Mail: [peter.guggi@inrebus.de](mailto: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 Hahn Helten Unternehmensgruppe, Aachen
  - Verkauf twp lage gmbh, Lage
  - Kauf WIDI Wirtschaftsdienste Hellersen GmbH, Lüdenscheid
  - Kauf AEM Unternehmerkapital GmbH, München
- 

#### **Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH**

Lindenstraße 16, D-58540 Meinerzhagen  
Tel.: +49 2354 9237-0, Fax: +49 2354 9237-30  
Internet: [www.ifwniggemann.de](http://www.ifwniggemann.de), E-Mail: [info@ifwniggemann.de](mailto:info@ifwniggemann.de)

#### Management/Partner:

Karl A. Niggemann, Mark Niggemann

**IPONTIX****CORPORATE  
FINANCE**

<b>Branche:</b>	Corporate Finance Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	1999
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	12
<b>Niederlassungen:</b>	Frankfurt am Main

**Unternehmensprofil:**

IPONTIX ist eine unabhängige eigentümergeführte Beratungsgesellschaft für ganzheitliche Unternehmensfinanzierung. Als Financial Advisor bieten wir unseren Mandanten seit über 18 Jahren langfristig orientierte und produktübergreifende, strategische Corporate Finance-Beratung auf höchstem Qualitätsniveau. Die ausschließliche Wahrung der Interessen unserer Kunden, absolute Diskretion und der langfristige Erfolg von Transaktionen und Finanzierungen stehen für uns immer im Vordergrund. Durch aktives Projektmanagement mit hohem persönlichem Einsatz ermöglichen wir unseren Kunden auch während eines Transaktionsprozesses die Konzentration auf das Wesentliche: Das operative Geschäft.

Unsere Kunden sind primär mittelständische Unternehmen und Unternehmer, oft Familienunternehmen, wachstumsstarke Technologieunternehmen sowie Family Offices und Finanzinvestoren.

*Unser Kurzprofil im Überblick:*

- Eigentümergeführt und unabhängig
- Branchenübergreifende Beratung
- Produktübergreifende Beratung in allen Fragen der Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung:
  - Eigenkapitalberatung
  - Mergers & Akquisitions
  - Fremdkapitalberatung
  - Kapitalmarktberatung
- Nachfolgelösungen
- Unternehmerisch, pragmatisch und lösungsorientiert
- Vertrauensvoll und langfristig fokussiert

**Referenz-Transaktionen:**

Einen Auszug aktueller Referenzen finden Sie auf [www.ipontix.com](http://www.ipontix.com).

Kunden sind z.B. die DEINZER-Gruppe, W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH, opta data Abrechnungs GmbH, WEPA Hygieneprodukte GmbH, Weber Automotive GmbH, Bankhaus Bauer AG, GOLDBECK Solar GmbH sowie zahlreiche weitere Familienunternehmen und Family Offices.

**IPONTIX CORPORATE FINANCE Beratungsgesellschaft mbH**

Melemstraße 2, D - 60322 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 95454 0, Fax: +49 (0) 69 95454 200

Internet: [www.ipontix.com](http://www.ipontix.com)

Management/Partner:

Ulrich Barnickel, Dr. Elmar Jakob, Dr. Gerhard Schell



## jb business consulting

<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisition / Corporate Development
<b>Gründungsjahr:</b>	2014
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	4 / 12
<b>Niederlassungen:</b>	Münster · Berlin · London

---

### Unternehmensprofil:

JB Business Consulting (JBBC) ist eine inhabergeführte, bankenunabhängige M&A-Transaktionsberatung verbunden mit Corporate Development- und Value Creation-Aufgaben. Wir bieten Lösungen für den Mittelstand, aber auch für stark wachsende Start-Ups. Unsere Schwerpunkte liegen bei Unternehmen in der Umsatzgrößenordnung von € 10 Mio. - € 120 Mio. in Branchen mit entsprechender Veränderungsdynamik. Beispiele sind die Sektoren Mechanical Engineering, IT und Technology, Consumer Goods, Food und Logistics sowie Healthcare und Medical Devices.

Die Partner haben an mehr als 100 M&A-Projekten in den letzten 25 Jahren mitgewirkt. JBBC ist prädestiniert, strategische Ergänzungen zu suchen und Unternehmen optimiert zu verkaufen.

Unsere Researchabteilung gewährleistet durch konsequente Analyse relevante Informationen aus externen und internen Datenquellen ein optimiertes Target- und Investorenscreening zum Nutzen unserer Mandanten.

Unsere Consultants beraten Unternehmen zu Themen rund um strategische Geschäftsfeldentwicklungen, Unternehmenszukaufen, Konzernausgliederungen, Unternehmensnachfolge im Mittelstand und Restrukturierungsthemen, immer mit dem Ziel, profitables und nachhaltiges Wachstum für die Unternehmen zu generieren. Zu unseren weiteren Schwerpunktthemen gehören:

- Begleitung in allen Phasen des Kaufs- und Verkaufs von Unternehmen
- Strategieplanung und –umsetzung / Business Development
- Entwicklung von Buy & Build Konzepten
- Controlling, Financial Modelling und Unternehmensbewertungen
- Post Merger Integration und Change Management
- Operational Excellence

Wir verbinden die wissenschaftliche Intelligenz einer Strategieberatung mit einer professionellen M&A Transaktionsberatung bis hin zur hands-on Mentalität unserer Berater.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.jb-partners.de>

---

### **JB Business Consulting Ltd.**

Lippstädter Straße 42, D-48155 Münster,

Tel.: +49 251 5906974 - 1, Fax: +49 251 5906974 - 8

Internet: <http://www.jb-partners.de>; E-Mail: [braukmann@jb-partners.de](mailto:braukmann@jb-partners.de)

### *Management / Partner:*

Jost Braukmann, Elmar Leiblein, Frieder C. Löhner, Kim Nico Bruning u.a.



## Business Partner

<b>Branche</b>	Unternehmensberatung / Restrukturierung / M&A
<b>Gründungsjahr</b>	2003
<b>Anzahl Partner</b>	Rund 100 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen</b>	Hamburg • Stuttgart • München • Düsseldorf

### Unternehmensprofil

Wir sind das führende Beratungsunternehmen für mittelständische Unternehmen, die leistungswirtschaftlich aus voller Kraft im Digitalzeitalter wachsen wollen.

Seit Gründung im Jahr 2003 als K & H Businesspartner haben wir Klienten in mehr als 400 Projekten erfolgreich begleitet und wurden ab 2013 durch das Wirtschafts\_magazin brand eins in der Kategorie Restrukturierung fünf Mal in Folge als Beste Berater ausgezeichnet.

### Lösungen

- Restrukturierung
- Top-Line Optimierung
- Unternehmensfinanzierung
- Strategie und Organisation
- Interimsmanagement
- Corporate Performance
- Prozess- und Kostenexzellenz
- Mergers and Acquisitions
- Personal und Führung

### M&A

Erfolgschancen von Transaktionen klar einschätzen, Investoren mit durchdachten Equity Stories überzeugen sowie Kosten begrenzen – durch eine umfassende Beratung sichern wir souveränes und erfolgreiches Steuern von Unternehmensverkäufen & -käufen sowie deren Finanzierung – in jeder Phase.

### Distressed M&A

Seit Jahren sind wir ein führender Berater für die rasche und nachhaltige Bewältigung finanzieller Krisen oder Ausnahmesituationen. Unsere nachweisbar hohe Erfolgsquote in der Distressed M&A-Beratung, unsere fachübergreifende Kompetenz sowie ein gewachsenes Investoren-Netzwerk sichern Vermögenswerte im fortgeschrittenen Krisenstadium oder einer Insolvenz.

Getragen wird die anhaltend erfolgreiche Partnerschaft zwischen K & H Business Partner und dem Mittelstand durch unser Team gestandener Beraterpersönlichkeiten, das wir durch exzellent ausgebildete Talente kontinuierlich ergänzen und verjüngen.

### K & H Business Partner GmbH

Neuer Wall 55, D – 20354 Hamburg

Tel: +49 (0) 40 30 03 59-0, Fax: +49 (0) 40 30 03 59-59

Internet: [www.business-partner.de](http://www.business-partner.de) // E-Mail: [info@business-partner.de](mailto:info@business-partner.de)

### Management/Partner:

Martin Hammer, Uwe Köstens, Philippe Pisco



<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions / Unternehmensberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	2004
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	20 / 38
<b>Standorte (rechtl. selbständig):</b>	Berlin, Bremen, Essen, Frankfurt am Main, Graz, Hamburg, Hannover, Köln, Krefeld, Luzern, Magdeburg, Memmingen, München, Osnabrück, Regensburg, Salzburg, Schwerin, Stuttgart, Weimar und Wien.

---

### **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 3.500 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, Essen, Frankfurt am Main, Graz, Hamburg, Hannover, Köln, Krefeld, Luzern, Magdeburg, Memmingen, München, Osnabrück, Regensburg, Salzburg, Schwerin, Stuttgart, Weimar und Wien).*

Zentrale: Heinrich-Heine-Str. 111, 28211 Bremen - Tel: +49 (0)421 69 20 88 40

Internet: [www.die-nachfolgespezialisten.eu](http://www.die-nachfolgespezialisten.eu), E-Mail: [info@die-nachfolgespezialisten.eu](mailto:info@die-nachfolgespezialisten.eu).

#### Geschäftsführung/ Partner (rechtlich selbständig):

André Achtermeier, Josef Andre, Axel Bergmann, Ingo Claus, Thomas Dörr, Petra Fischer, Michael Feier, Holger Habermann, Ralf Harrie, Norbert Lang, Nicole Kalonda, Götz-Henning Kehrein, 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 hat sich Kloepfel Corporate Finance auf den Bereich Unternehmenstransaktionen und -finanzierungen spezialisiert. Unser Fokus liegt dabei auf Mergers & Acquisitions im Small- und Mid Cap Segment. Wir beraten und unterstützen nationale und internationale Unternehmen bei ihren Transaktionsbelangen, sowohl verkauf- als auch kaufseitig. 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 erfolgreich 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.

#### **Referenzen von Kloepfel Corporate Finance:**

- Akquisition der Mercoline GmbH (Tochter der Pelikan Gruppe) für IT-Informatik GmbH, ein Unternehmen der BWK GmbH
  - Akquisition der VTS-Touchsensor Co., Ltd., Japan, ein Carve-Out von TOPPAN Printing Co., Ltd. für VIA optronics GmbH
  - Verkauf Geissler Präzisionserzeugnisse GmbH an Hirschmann Automotive GmbH, Österreich
  - Verkauf Inter-Connect Marketing GmbH an Primepulse, eine Familienbeteiligung der Brüder Kober und Cancom-CEO Klaus Weinmann
  - Verkauf der baramundi software AG an die WITTENSTEIN SE
  - Finanzierungslösung für die Kaltenbach Unternehmensgruppe durch die Zobel Values AG
  - Verkauf VIA optronics GmbH an den börsennotierten Investor Integrated Micro-Electronics Inc. (IMI), Teil des Ayala Konzerns
- 

**Kloepfel Corporate Finance GmbH**  
Rundfunkplatz 2  
80355 München  
Deutschland  
info@kloepfel-cf.com  
www.kloepfel-cf.com

Member of Kloepfel Group

**KLOEPFEL**  
GROUP   
www.kloepfel-group.com



<b>Branche:</b>	Unternehmens- und Personalberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	2010
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	8
<b>Hauptsitz:</b>	Hamburg

---

#### **Unternehmensprofil:**

KNOX ist eine Beratungsgesellschaft, deren Engagement vornehmlich - aber nicht ausschließlich - der Verpackungs- und Druckindustrie gilt, sei es in der Produktion, im Handel oder im Dienstleistungsbereich. Das Team von KNOX berät seit mehr als 10 Jahren in Deutschland, Europa und darüber hinaus Unternehmen in diesem Branchenumfeld bei strategischen Herausforderungen, insbesondere auch durch die umfangliche Betreuung und den erfolgreichen Abschluss von Unternehmenstransaktionen.

Im Druck- wie auch im Verpackungsmarkt hat das Team von KNOX zahlreiche Transaktionen erfolgreich verhandelt, wiederholt Unternehmen auf der Käuferseite wie auch auf der Verkäuferseite vertreten. KNOX unterstützt führende Branchenunternehmen und internationale Investoren bei ihren Akquisitionsstrategien und betreut mittelständische Unternehmen bei ihrer Unternehmensnachfolge oder wirbt Wachstumskapital und Finanzierungsmittel für sie ein. Dabei begleitet und steuert das Team den gesamten M & A-Prozess flexibel im gewünschten Maße und steht an der Seite des Unternehmers bis der Vertragsabschluss erfolgt und der Kaufpreis fließt.

Und sollte sich bei einer Unternehmensnachfolge ein Verkauf nicht als der optimale Weg erweisen, so kann KNOX über seine Direct Search angestellte Geschäftsführer finden oder über das Interim Management die Zeit überbrücken, bis eine neue Managementgeneration aus dem Gesellschafterkreis herangewachsen ist.

#### **Services:**

- Begleitung von Buyside-Mandaten und Buy-and-build-Strategien
- Umfassende Betreuung von Sellside-Mandaten und Nachfolgeregelungen
- Beratung und Finanzierungskonzeption für MBO-Szenarien
- Gewinnung und Einbringung branchenerfahrener MBI
- Einwerbung von Wachstumskapital / Eigenkapitalstärkung / Sonderfinanzierungsformen
- Distressed M&A
- Unternehmensbewertungen
- Unterstützung von Financial sowie (themenbezogen) Commercial und Technical Due Diligence

Weitere Informationen finden Sie unter [www.knox-gmbh.com](http://www.knox-gmbh.com) bzw. [www.knox-experts.com](http://www.knox-experts.com).

---

#### **KNOX GmbH**

Neuer Wall 71  
20354 Hamburg  
Tel. +49 (0) 40 1805 6418  
E-Mail: [mail@knox-gmbh.com](mailto:mail@knox-gmbh.com)

Webseite M&A: [www.knox-experts.com](http://www.knox-experts.com)

Webseite Print&Packaging: [www.knox-gmbh.com](http://www.knox-gmbh.com)

#### Management:

Michael Dosch, Jens Freyler



<b>Branche:</b>	Strategieberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	1983
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	ca. 1.200 Mitarbeiter weltweit, in Deutschland ca. 50 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	19 Standorte weltweit, in Deutschland: München

---

#### **Unternehmensprofil:**

L.E.K. Consulting ist eine international führende Strategieberatung mit 19 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 Commercial 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](mailto:sales@lek.com)

#### **Management/Partner:**

Karin von Kienlin, Tobias Kösters, Christian Seiffert



<b>Branche:</b>	Corporate Finance/M&A
<b>Gründungsjahr:</b>	1999
<b>Vorstände/Teamgröße:</b>	2 / 65 in Deutschland und 500 weltweit
<b>Niederlassungen:</b>	Amsterdam, Chicago, Dallas, <b>Frankfurt</b> , London, Los Angeles, Madrid, Mailand, Moskau, Mumbai, München, New York, Paris, Peking, San Francisco, Sao Paulo, Stockholm, 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, TMT.

### Ausgewählte Referenztransaktionen in 2018 (Januar – September)

- Verkauf von Pintsch Bubenzer (D) an AOC Capital (LUX) und Dellner Brakes (SWE)
- Verkauf von Halex (D) an Bencis (NL)
- Verkauf von Ferrostaal Piping Supply (D) an Van Leeuwen Pipe and Tube Group (NL)
- Verkauf von Revell (D) an Quantum (D)
- Verkauf von Motec (D) an Ametek (US)
- Verkauf von Deutsche Fachpflege Gruppe (D) an Advent International (US)
- Verkauf von Coveris Rigid (D) an Lindsay Goldberg (US)
- Verkauf von Clarus Group (D) an Premium Equity (D)
- Verkauf von r2p (D) an HQ Equita (D)
- Verkauf von Ocean Intelligent (UK) an Cancom (D)
- Verkauf von Intega Innovative Technologie (D) an Nimbus (NL)
- Verkauf von DELBAG Air Filtration Business (D) an Hengst (D)
- Verkauf von Cotesa (D) an AT&M (CHN)
- Verkauf von Der Grüne Punkt (D) an Remondis (D)

---

### 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](mailto:contact@lincolninternational.de)

### Vorstand:

Dr. Michael R. Drill (CEO), Friedrich Bieselt



<b>Branche:</b>	M & A Unternehmensberater
<b>Gründungsjahr:</b>	2001
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	15
<b>Standorte:</b>	Ulm, München, Neu-Ulm, Eschborn, Langenargen, Osnabrück; Stettin (PL)
<b>Transaktionsvolumen:</b>	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](http://www.ma-strategie.de)

Die Broker-Dienstleistungen werden ferner über unsere polnische Schwestergesellschaft M & A Strategie Polska Sp. z o.o. sowie im Rahmen eines europaweiten Netzwerks gemeinsam mit Kooperationspartnern erbracht (PL, DE, AT, CH, BE, NL, LUX, FR, IT, SE, DK, SF).

Den Bereich Transport/Logistik betreut die Schwestergesellschaft M & A Logistics GmbH [www.ma-log.de](http://www.ma-log.de). Die familieninterne Nachfolge deckt [www.nachfolgeimunternehmen.de](http://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](http://www.transeo-association.eu).

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

**Referenzen:** Mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen von „old economy“ bis zu „E-Commerce“ sowie internationale Beteiligungsprojekte (vgl. Website).

### M & A Strategie GmbH

Frauenstr. 11, 89073 Ulm

Tel.: +49 731 15 97 93 38

Internet: [www.ma-strategie.de](http://www.ma-strategie.de)

E-Mail: [office@ma-strategie.de](mailto:office@ma-strategie.de)

#### Management:

RA Dr. Hartmut Schneider, Prof. Dr. Daniel Schallmo, Thomas Bauer, Reinhard Häusler, Klaus Wende, Rainer Schwöbel, Jochen Mayer, Dr. Franz Möller, Joachim Reinhart, Dong Seung Kim, Dr. Jimin He, Kathrin Zapasnik-Schneider, Michel Schütz, Stephan Werhahn, Petra Bergmann



<b>Branche:</b>	Commercial Transaction Services (insb. Commercial Due Diligence), Restrukturierung, Performance-Verbesserung, Strategieentwicklung, Digitalisierung
<b>Gründungsjahr:</b>	1998
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	25
<b>Niederlassungen/Partnerbüros:</b>	Köln

---

Seit mehr als 20 Jahren begleiten wir die Übernahme, Weiterentwicklung und Restrukturierung von Unternehmen. Wir unterstützen unsere Mandanten zudem strategisch wie operativ bei der Digitalisierung ihrer Wertschöpfung, ihrer Produkte, ihrer Prozesse sowie des kompletten Geschäftsmodells, jenseits von Einzelaktionen und Buzz-Words. Wir haben **über 800 Beratungs- und Umsetzungsprojekte** durchgeführt, darunter mehr als 400 transaktionsbezogene Mandate. Zu unseren Kunden gehören primär mittelständische Unternehmen sowie internationale Private Equity-Investoren und Family Offices.

**Unsere Fokusbranchen:** Konsumgüter | Lebensmittel | Einzel- und Großhandel | eCommerce | konsumorientierte Dienstleistungen | unternehmensnahe Dienstleistungen / BPO | Gesundheitswesen | Verpackungen | Zukunftstechnologien & Software | Maschinenbau mit Blick auf „unsere“ Kernbranchen

Wir sind einer der **erfahrensten Commercial Due Diligence-Berater** im deutschsprachigen Raum. Dies schafft eine Basis für eine ebenso schnelle wie präzise Einschätzung von Chancen und Risiken – bei CDD-Prüfungen wie auch bei (anschließenden) Wertsteigerungsprojekten. Wir helfen unseren Mandanten, das Beste aus einer Übernahme herauszuholen. Dabei liefern wir ehrliche Einschätzungen, keine Gefälligkeitsgutachten. Bei finanzierenden Banken und Debt Funds in der deutschsprachigen Region haben wir einen exzellenten Ruf. CDDs erstellen wir üblicherweise bis zu einem Unternehmenswert von bis zu 400 Mio. €.

**Referenzprojekte (Auswahl):**

- Fast-Moving Consumer Goods und langlebige Konsumgüter: Luxus, Lifestyle, Beauty, Möbel, Beleuchtung, DIY etc.
- Lebensmittel: Süßwaren, Convenience Food, Tiefkühlkost, Heimtiernahrung etc.
- Marken und Private Label
- Einzelhandel (inkl. Franchise): Parfümerie, Backwaren, Fashion, Deko-Artikel etc.
- eCommerce & Omnichannel: Bekleidung, Outdoor, Müsli, Sportartikel, Beleuchtung etc.
- Bekleidung & Textilien: nahezu alle Segmente und viele Nischen
- Konsumgüter-Verpackungen
- Gesundheitswesen: Dentalprodukte, Augenkliniken, MedTech, Brillen, Hörgeräte, ambulante Pflege etc.
- Unternehmensnahe Dienstleistungen: Zeitarbeit, Call Center, Inkasso, Marktforschung, sonstiges BPO, Schadensanierung etc.
- Software (inkl. SaaS): Business Intelligence, CMS, Dokumenten-Management, ERP etc.
- Konsumorientierte Dienstleistungen: Freizeit, Tourismus, Fitnessketten, Systemgastronomie etc.
- Maschinenbau für konsumnahe Sektoren: für Verpackungen, Lebensmittel, Abfüllung etc.

---

**maconda GmbH**

Meister-Gerhard-Str. 8, 50674 Köln

Tel: 02 21 / 5 69 64 - 0

Internet: [www.maconda.de](http://www.maconda.de), E-Mail: [R.Mayer@maconda.de](mailto:R.Mayer@maconda.de)

*Geschäftsführer:* Dr. Rainer Mayer



## MARKUS PARTNERS

<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions
<b>Gründungsjahr:</b>	2005
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	2/7
<b>Niederlassung:</b>	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 als partnergeführte Sozietät gegründet. Der Partnerkreis wurde im Oktober 2015 um Daniel Kral erweitert. 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.

### Veröffentlichte M&A-Branchenstudien:

- Juni 2018: Facility Services
- Dezember 2017: Industrielle Bildverarbeitung („Machine Vision“)
- April 2017: Kfz-Teilehandel

### 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](http://www.markuspartners.de), E-Mail: [contact@markuspartners.com](mailto:contact@markuspartners.com)

### Partner:

Bernhard Rittel, Daniel Kral

# MAYLAND AG

- Mergers & Acquisitions -

<b>Branche:</b>	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
<b>Gründungsjahr:</b>	1998
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	10
<b>Niederlassungen:</b>	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, Fund-raising sowie Konzeptionierung und Umsetzung von Buy&Build-Strategien.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.mayland.de>

## **Referenzen:**

Vortex Energy Holding – E.ON, EDS Group – Reifenhäuser, Gewi – swb Crea, 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](http://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](mailto:matthias.just@mayland.de)



# Oaklins GERMANY

<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions
<b>Gründungsjahr:</b>	1953
<b>Anzahl Vorstände/Teamgröße:</b>	4/30
<b>Niederlassungen:</b>	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 deutsche Team von Oaklins International. Diese weltweite M&A-Beratung Oaklins 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 Healthcaresektor, im Maschinen- und Anlagenbau, in der Immobilienwirtschaft und im Bereich TMT (Technologie, Medien, Telekommunikation).

## Beispiele jüngster Transaktionen:

- 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.
- Die privaten Gesellschafter der VascoTube GmbH, Birkenfeld, haben 100% ihrer Geschäftsanteile an die US-amerikanische Cirtek Medical, einem Portfolio-Unternehmen von 3i, verkauft.
- Der Gesellschafter der HKM-Group, Neuenhaus, einem führenden deutschen Unternehmen im Reitsport-Bedarf, hat seine Anteile an den Finanzinvestor Finattem, Frankfurt, veräußert.
- Die privaten Gesellschafter der Acutronic Gruppe haben 100% ihrer Anteile an Vyair Medical Inc., USA, ein Portfoliounternehmen von Apex Partners verkauft.

## 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)69-50502918

Internet: [www.oaklins.de](http://www.oaklins.de) · E-Mail: [info@de.oaklins.com](mailto: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

<b>Branche:</b>	Unternehmensberatung, Mergers & Acquisitions
<b>Gründungsjahr:</b>	1996
<b>Anzahl Geschäftsführer/Teamgröße:</b>	3 / 43
<b>Niederlassungen:</b>	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 Diligence auf Käufer- und Verkäuferseite (Buyside und Vendor Due Diligence), die Verhandlungsführung sowie die Post Merger Integration. Auf Wunsch ergänzen eingespielte langjährige Kooperationspartner unsere Leistungen mit der flankierenden Financial/ Tax und Legal Due Diligence.

PSG verfügt über ein exzellentes internationales Netzwerk, unter anderem in den USA, Brasilien und China, sowie über Projektreferenzen in über 30 Ländern.

## **Auswahl jüngster Referenztransaktionen:**

- 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](mailto:tanja.hennseler@perlitz.com)

## **Geschäftsführer:**

Andreas Offinger, Klaus Schug, Prof. Dr. Randolf Schrank

# PMC

Prinz | Minderjahn | Corporate Finance

<b>Branche:</b>	Corporate Finance-Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	2013
<b>Anzahl Partner:</b>	2
<b>Niederlassungen:</b>	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 300 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](mailto:info@pm-cf.com)

Geschäftsführung: Daniel Prinz, Maximilian Minderjahn

# ProventisPartners.

FOR WHAT TRULY COUNTS

<b>Branche:</b>	M&A Advisory
<b>Background:</b>	2001 – Gründung von Proventis GmbH / 2011 – Proventis Partners wächst auf 3 Büros / 2018 – Eröffnung des Kölner Büros
<b>Team:</b>	30 Professionals, 6 Equity-Partner
<b>Standorte:</b>	München, Hamburg, Köln und Zürich
<b>Homepage:</b>	www.proventis.com

---

## Proventis Partners – das Unternehmen

Proventis Partners berät Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen u.a. in den Branchen Industrie, Business Services, Konsumgüter & Handel, TMT, Healthcare sowie Energie. 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 – Entwicklung und Standorte

Proventis Partners entstand aus dem Zusammenschluss von drei unabhängigen Büros in München, Hamburg und Zürich. Im Jahr 2018 kam ein neuer Standort in Köln hinzu. Von den vier Büros aus betreuen 30 Professionals nationale und internationale M&A-Projekte. Die Mandanten profitieren gleichermaßen von dem tiefen Know-how sowie dem internationalen Netzwerk von Proventis Partners. Durch die exklusive Mitgliedschaft bei Mergers Alliance - die internationale Partnerschaft führender M&A-Spezialisten – bietet Proventis Partners eine Marktdeckung in 30 der führenden Länder der Welt. Die 20 Mitglieder der Mergers Alliance, mit über 200 M&A Professionals, bieten Proventis Partners und damit seinen Kunden einen einzigartigen Zugang zu lokalen Märkten in Europa, Nordamerika, Lateinamerika, Asien und Afrika.

## Ausgewählte Referenzen 2018

- Kauf der Polypag AG durch Sika AG
  - Verkauf der Chemiedistributionsgruppe Velox an die börsennotierte IMCD N.V.
  - Kauf der Jomos EuroSprinkler AG durch Vinci Energies Schweiz AG
  - Kauf der Jomo Holding AG durch Vinci Energies Schweiz AG
  - Verkauf der Reederei Pronav an die Schifffahrtsgruppe Bernhard Schulte
  - Beteiligung der EMAG Gruppe an GEFERTEC, einem innovativen Metall 3D-Drucker Hersteller
  - Kauf der RKT GmbH durch German Translations Network AG, 8. Zukauf im Markt für Sprachdienstleister
  - Unterstützung von Foampartner (Conzzeta Gruppe) beim Carve-Out und bei der Integration von Otto Bock Kunststoff
  - Unterstützung des Oberflächentechnik-Konzerns OC Oerlikon bei der Übernahme eines Unternehmens in der Schweiz
- 

## Büros:

### **Hamburg**

Große Johannisstr. 19  
D-20457 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40 360 9759-0

### **Köln**

Friesenwall 5-7  
D-50672 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 2928680

### **München**

Prinz-Ludwig-Str. 7  
D-80333 München  
Tel.: +49 (0)89 388 881-0

### **Zürich**

Feldeggstrasse 58  
CH-8008 Zürich  
Tel.: +41 (0)44 536 36 30

## **Partner:**

Dr. Christoph Studinka, Jan Pörschmann, Jost Hartmann, Dr. Markus Heusser, Pierre Schneider, Rainer Wieser, Torben Gottschau, Ulrich Schneider, Dr. Axel Deich, Jens Peter Wartmann, Axel Steffen, Andreas Piechotta

# RAYMOND JAMES®

<b>Branche:</b>	Unternehmensberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	2001
<b>Anzahl Managing Directors:</b>	14
<b>Teamgröße:</b>	>50
<b>Niederlassungen:</b>	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](http://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

<b>Branche:</b>	Corporate Finance
<b>Partner:</b>	3
<b>Mitarbeiter:</b>	15
<b>Gründungsjahr:</b>	2009
<b>Standort:</b>	Berlin, Frankfurt, Mailand
<b>GSSMA Partnerbüros:</b>	New York, Philadelphia, London, São Paulo, Singapur, Bangkok, Hong Kong, Peking, Macau, Shanghai, Shenzhen, Mumbai, Chennai, Delhi und Hyderabad

Wir sind eine der führenden M&A-Boutiquen in Deutschland und Kontinentaleuropa für Nachfolge-, Sonder- und Wachstumssituationen. Aktuell haben wir mehr als 180 M&A-Transaktionen mit einer Abschlussquote von >90% erfolgreich abgeschlossen.

**Globale Präsenz:** Als Gründungsmitglied der international aufgestellten GSSMA und über den langjährigen Kontakt zu überregionalen Finanzinvestoren gewährleisten wir nachhaltige, internationale Präsenz.

**Leistungsspektrum:** M&A, Capital Raising, Distressed M&A, Financial Restructuring und Debt Advisory.

**Sektorexpertise:** Eine unserer ausgewiesenen Kernkompetenzen sind sogenannte „Sondersituationen“: Transaktionen, die sich durch Komplexität, Schnelligkeit und Kreativität auszeichnen. Dabei kann es sich um Unternehmen handeln, die sich in Wachstums-, Krisen-, Nachfolge-, vernachlässigten Branchen oder Insolvenzsituationen befinden.

**Senior Attention:** Saxenhammer & Co. verfügt über ein hochqualifiziertes Team mit Laufbahnpositionen u.a. bei Lincoln International, Roland Berger, Morgan Stanley, CSFB, Deutsche Bank, Commerzbank, Banco Santander und White & Case.

**Für wen wir arbeiten:** Wir sind als inhabergeführte und unabhängige Corporate Finance-Beratung seit mehr als 15 Jahren branchenübergreifend auf die Betreuung mittelständischer Unternehmen fokussiert. In den vergangenen Jahren haben wir u.a. Unternehmen der Branchen Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Commerce/eCommerce, Immobilien, Verarbeitendes Gewerbe, Technologie, Konsumgüter, Medien, Services und Erneuerbare Energien erfolgreich begleitet.

#### Referenztransaktionen:

- Begleitung der Steffel Unternehmensgruppe bei der Veräußerung an Brüder Schlau GmbH & Co. KG
- Begleitung der GTA bei der Veräußerung an Hexagon AB
- Begleitung der Whitesell Germany GmbH & Co. KG bei dem Verkauf an Koninklijke Nedschroef Holding N.V. and LAMISTAHL Productions GmbH
- Begleitung von AE&E Lentjes GmbH bei dem Verkauf an Doosan Power Systems Ltd.
- Begleitung der Julius Mieden GmbH bei der Veräußerung an die Bilfinger Berger SE
- Begleitung der Peine GmbH beim Einstieg des Investors Shandong Rui Ltd.
- Begleitung der Franz Kleine GmbH bei der Veräußerung an Grimme GmbH
- Begleitung der Müller Gruppe bei der Veräußerung an SARIA A/S GmbH & Co. KG – Remondis Gruppe
- Begleitung der SinnLeffers GmbH beim Verkauf
- Begleitung der Gardeur GmbH beim Verkauf an Duijdam Group
- Begleitung des Verkaufs von From-a-to-b GmbH an Tast & Rast AG
- Begleitung des Verkaufs der JT Touristik GmbH an Lidl E-Commerce

#### 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](http://www.saxenhammer-co.com), E-Mail: [info@saxenhammer-co.com](mailto:info@saxenhammer-co.com)

**Management/Partner:** Christian Saxenhammer, Matthias Grau, Michael von der Heydt, Thomas Lehmann



Bangkok | Beijing | Berlin | Hong Kong | London | Mumbai  
New York | Philadelphia | São Paulo | Shanghai | Singapore



<b>Branche:</b>	M&A und Corporate Finance Beratung
<b>Gründungsjahr:</b>	1990
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1 Partner, insgesamt 5 Mitarbeiter
<b>Standort:</b>	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](http://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 Gebäudeausrüstung (HKLS)
- Abfluss- und Kanalsanierung
- Sicherheitsdienstleister

#### **seneca Corporate Finance GmbH**

Theodorstr. 9, 90489 Nürnberg, Tel: +49/911/810041-0, Fax: +49/911/810041-99  
 Internet: [www.seneca-cf.de](http://www.seneca-cf.de), E-Mail: [info@seneca-cf.de](mailto:info@seneca-cf.de)  
 Management: Matthias Tröger

## SIMON ♦ KUCHER & PARTNERS

### Strategy & Marketing Consultants

<b>Branche:</b>	Unternehmensberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	1985
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	>100 / >1200
<b>Niederlassungen:</b>	Amsterdam, Atlanta, Barcelona, Bonn, Boston, Brüssel, Chicago, Dubai, Frankfurt, Genf, Hamburg, Hong Kong, Istanbul, Kairo, Köln, Kopenhagen, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Mexiko-City, Mountain View, München, New York, Paris, Peking, San Francisco, Santiago de Chile, São Paulo, Shanghai, Singapur, Stockholm, Sydney, Tokio, Toronto, Warschau, Wien, Zürich

---

#### Unternehmensprofil:

Simon - Kucher & Partners ist eine international tätige Unternehmensberatung mit mehr als 1100 Mitarbeitern und 38 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](mailto:Daniel.Bornemann@simon-kucher.com)

Tel: +49 228 9843 212 - Fax: +49 228 9843 220





<b>Branche:</b>	Mergers & Acquisitions-Begleitung, Investorensuche, Fund Raising / Placement, Re-Organisations-/Interimmanagement in Transaktions-situationen, Unternehmensbewertung, Entwicklung von Treuhand-Lösungen
<b>Gründungsjahr:</b>	2002
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	sechs Partner, insgesamt neun Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	Frankfurt, Madrid

### Unternehmensprofil:

*„...min. ein Drittel der von uns identifizierten Investoren waren nicht auf der Suche nach Zukäufen...!“*

SMB Stolpmann Management- und Beteiligungs- GmbH (SMB Consultants) ist ein unabhängiges, eigentümergeführtes Dienstleistungsunternehmen für Mergers & Acquisitions, strategische Investorensuche sowie Restrukturierungs- und Interimmanagement im Zusammenhang mit anstehenden/erfolgten Transaktionen. SMB Consultants fokussiert sich auf die Beratung von Industriekunden, Konzern-Ausgründungen, Banken, Versicherungen, Finanzinvestoren und Insolvenzverwaltern bei Investoren-Prozessen in der Umsatz-Größenordnung von EUR 10 Mio. bis EUR 300 Mio. in folgenden Themenfeldern:

- M&A: Unternehmens-/Anteilsverkäufe, Nachfolgeregelungen, Joint Ventures, Carve Outs, Private Equity- und Real Estate-Fondsverkäufe, Fundraising PE Funds, auch kurzfr. „Bilanzverkäufe“
- Finanzierung (Eigen- & Fremdkapitallösungen); PE-Fund Placement/LP-Introduction
- Business Plan-Erarbeitung, Interimmanagement in Organfunktionen, Neubesetzung, Restrukturierung, ESUG-/Insolvenzplan-Szenarien, Vorbereitung Treuhandmodelle.

Die zumeist bereits langjährigen Kunden stammen aus unterschiedlichen Branchen, wie Automobilzulieferer, Banken, Chemie, Dienstleistung, Family Office/Vermögensverwaltung, Handel, High Tech, Maschinenbau, Textil, Versicherungen, Versorgungswerke.

Von ihrem Hauptsitz in Düsseldorf aus verfügt SMB Consultants mit ihren langjährigen Kooperations-partnern (Madrid, Singapore) über einen weltweiten Zugang zu Investoren und Entscheidungsträgern. SMB Consultants hat grenzüberschreitende M&A-Expertise aus zahlreichen Transaktionen im Gesamtvolumen von mehr als 100 Mio. Euro.

### Referenz-Projekte:

*Sell side:* Automatisierungstechnik, Automobilzulieferer, Fahrzeug-Handelsgruppe; Immobilienservice-Holding, Telekom-Provider Luxembourg, Textilhersteller D/China, Tiefbau, Metallverarbeiter, Medizintechnik-Zulieferer, Kredit-Portfolio u. Private Equity-/Real Estate Fondsbeteiligungen (aus D, Indien, NL, Pakistan, PL, PRC, Südafrika, USA, UK,);

*Buy side:* Recycling, New Energy, Fahrassistenzsysteme, Drahtherstellung, Kapitalbeschaffung für Private Equity-Fonds; Begleitung Business-, auch Insolvenzpläne; Erarbeitung S6-Gutachten; Quick Checks für Finanzierungsentscheidungen.

### SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH

Neuer Zollhof 3, D-40221 Düsseldorf, +49 211 22059-480

Internet: [www.SMBConsultants.de](http://www.SMBConsultants.de), E-Mail: [ir@SMBConsultants.de](mailto:ir@SMBConsultants.de)

Geschäftsführer/Partner: F. N. Stolpmann (CBS); Prof. Dr. L. Becker (wiss. Beirat) \* P. Hatzfeld (IMD) \* M. Meurer (INSEAD) \* Dr. W. Priemer \* M. Schmidt \* C. Vento (CBS)



<b>Branche:</b>	Corporate Finance-/M&A-Berater
<b>Gründungsjahr:</b>	2001
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1 / 5
<b>Niederlassungen:</b>	Neumarkt

---

### **Unternehmensprofil:**

Die Spitz Corporate Finance GmbH bietet in den folgenden Kernbereichen betriebswirtschaftliche Beratung und Unterstützung an:

- Unternehmens-Transaktionen (Mergers & Acquisitions)
- Unternehmens-Finanzierung
- Restrukturierung / Sanierung
- Business Development

Durch die enge Verbindung zur Spitz Wirtschafts- und Steuerberatung, Neumarkt, und zu deren Kooperationspartnern (Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer) können die Mandanten auf ein breites Experten-Wissen auch in steuerlichen und rechtlichen Fragen zurückgreifen.

Die Dienstleistungen richten sich an mittelständische Unternehmen sowohl aus der verarbeitenden Industrie als auch aus dem Handels- und Dienstleistungs-Sektor. Gesellschaftern und Geschäftsführern stehen verlässliche und kompetente Partner zur Verfügung, die das Unternehmen in allen Phasen begleiten: von der Gründungs- über die Wachstums- und Reife- bis zur Übergabe-Phase.

Für ihre Mandanten übernimmt die Spitz Corporate Finance GmbH das Management von Projekten, die der Weiterentwicklung des Unternehmens dienen wie z.B. Kauf / Verkauf von Unternehmen(-steilen), Änderungen der Kapitalbasis oder Eigentümer- bzw. Generations-Wechsel. Auch in Krisen-Situationen, die wirksame Sanierungs- und Restrukturierungs-Maßnahmen zur Abwehr einer akuten Existenzbedrohung erfordern, leistet die Spitz Corporate Finance GmbH tatkräftige Unterstützung.

Gemeinsam mit ihren Mandanten werden die relevanten Erfolgsfaktoren identifiziert, strategische und operative Ziele definiert, Maßnahmen zur Umsetzung erarbeitet, Stärken und Schwächen wie auch Chancen und Risiken aufgezeigt. Die Spitz Corporate Finance GmbH legt Wert auf eine transparente Datenbasis und auf nachvollziehbare betriebswirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen – damit aus Zielen Erfolge werden.

### **Referenztransaktionen**

In den vergangenen Jahren Unterstützung von

- 20 Unternehmenskäufen
- 18 Unternehmensverkäufen
- 8 Nachfolge-Projekte innerhalb der Unternehmer-Familien

---

### **Spitz Corporate Finance GmbH**

Dr. Wolfgang Niessen

Sachsenstraße 2, D-92318 Neumarkt / OPf.

Tel.: +49 (0)9181-232230 - Fax: +49 (0)3212-6181618

Internet: <http://www.spitz-cf.de>

E-Mail: [niessen@spitz-cf.de](mailto:niessen@spitz-cf.de)



**Branche:** M&A Beratung  
**Gründungsjahr:** 2004  
**Büros:** Mannheim, Frankfurt, Hamburg, München, Berlin und Salzburg (A)

---

#### Unternehmensprofil:

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (Steinbeis M&A) ist ein Unternehmen der **Steinbeis-Gruppe** ([www.steinbeis.de](http://www.steinbeis.de)), eines der weltweit **führenden Dienstleistungsunternehmen** für **Beratung** und Technologieberatung ist. Steinbeis M&A ist eine renommierte M&A-Boutique und bietet seinen Kunden ein umfangreiches und professionelles Beratungs- bzw. Dienstleistungsspektrum über alle Branchen hinweg:

- **Unternehmensverkauf**  
(Nachfolgeregelungen, Verkauf von Unternehmensbereichen, Unternehmensverkäufe in der Krise, Internationaler Unternehmensverkauf)
- **Unternehmenskauf**  
(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)
- **M&A-Strategieberatung**  
(Joint-Venture Beratung, Unternehmensbewertung, Markt- und Technologiestudien, Strategieberatung, Entwicklung von Businessplänen, Immobilienmaklerdienstleistungen, Finanzierungen, Patent- und Markenverwertung)

Die Mandanten von Steinbeis M&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 **10 Partner** bei Steinbeis M&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 Steinbeis M&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](http://www.steinbeis-finance.de)  
Geschäftsführer: Steffen Lohrer, Martin G. Schmitt

#### Ansprechpartner:

Michael Pels Leusden, Partner, [pelsleusden@steinbeis-finance.de](mailto:pelsleusden@steinbeis-finance.de), +49 177 572 8860  
Daniel Möhrke, Partner, [moehrke@steinbeis-finance.de](mailto:moehrke@steinbeis-finance.de), +49 172 7342287  
Christian von Staudt, [staudt@steinbeis-finance.de](mailto:staudt@steinbeis-finance.de), +49 160 989 44 637



**TRANSFORCE**  
MERGERS & ACQUISITIONS

<b>Branche:</b>	Corporate Finance-/M&A-Berater
<b>Gründungsjahr:</b>	2004
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	8/12
<b>Niederlassungen:</b>	Düsseldorf 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](mailto:josef.rentmeister@trans-force.de)

Geschäftsführung: Josef Rentmeister

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

---

# Datenraum-Anbieter



**PMG**

**Branche:** Datenraum-Anbieter  
**Keywords:** Datenraum, E-Collaboration, Software, M&A, Due Diligence, Transaktionen, KI  
**Gründung:** 2009  
**Standort:** München

---

### DER PMG DATENRAUM

Die PMG Projektraum Management GmbH, einer der führenden Anbieter cloudbasierter E-Collaboration Software, entwickelt virtuelle Datenräume der nächsten Generation für namhafte Player. Die Idee dahinter: ein Baukastensystem individuell zugeschnittener, miteinander verzahnter Module.

### Der PMG Datenraum ermöglicht seinen Nutzern jederzeit weltweiten Zugriff für

- Firmenübernahmen und -fusionen (Mergers & Acquisitions)
- Due-Diligence-Prozesse
- gewerbliche Immobilienverkäufe
- Joint Ventures und Lizenzierungen
- Börsengänge
- Rechtsstreitigkeiten und Schiedsverfahren
- Gremien-Kommunikation
- Forschungs- und Entwicklungsprojekte

### INTUITIV

Die Benutzeroberfläche des PMG Datenraums ist so aufgebaut, dass sich auch neue Projektbeteiligte sofort und intuitiv auf jedem Endgerät zurechtfinden. Für die cloudbasierten Module, innerhalb weniger Stunden eingerichtet, ist die Installation einer zusätzlichen Software überflüssig, ein Internetzugang und ein Browser genügen (Software-as-a-Service-Lösung). **NEU: Authentifizierung mit OneClick.** Mit diesem Zugang erhalten Sie OneClick-Easy-Access zu Ihren vertraulichen Dokumenten – ganz ohne Passwort und mit der höchsten Sicherheitsstufe.

### SICHER

PMG speichert sämtliche Daten revisionssicher in räumlich getrennten, **nach ISO 27001 zertifizierten** deutschen Rechenzentren. Dabei schützen mehrstufige Sicherheitssysteme vor unbefugtem Zugriff. Hosting und Support der Software erfolgen ausschließlich in Deutschland. Der PMG Datenraum trägt neben anderen Gütesiegeln auch die begehrte Auszeichnung „**Trusted Cloud**“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

### INTELLIGENT

Die „Künstliche Intelligenz“ (KI) der **selbstlernenden PMG Software** ordnet und analysiert riesige Datenmengen sowie eventuelle Optionen und Risiken, um im nächsten Schritt Lösungen vorzuschlagen und Prozesse zu optimieren.

---

### PMG Projektraum Management GmbH

Tel.: +49 (0) 89 330 37 82-0

Internet: [www.pmgnet.de](http://www.pmgnet.de)

E-Mail: [info@pmgnet.de](mailto:info@pmgnet.de)

**Geschäftsführer:** Mike Riegler, Stefan Finkenzeller, Patrick Reiningner

---

# **Personalberater/Interim-Manager**

# BOARD\_XPERTS

<b>Branche:</b>	Personalberatung, insbesondere Vermittlung von Aufsichtsräten und Beiräten/ Industrieexperten/ MBI-Manager
<b>Gründungsjahr:</b>	2006
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1 / 4
<b>Bürostandort:</b>	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 die Unterstützung bei einer 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 der Vereinigung Aufsichtsräte Mittelstand in Deutschland e.V. (ArMiD). Außerdem gehört er u.a. 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](http://www.board-experts.de)

## Ansprechpartner:

Dr. Klaus Weigel; [klaus.weigel@board-experts.de](mailto:klaus.weigel@board-experts.de)





**Brüning Personalberatung**  
für Volljuristen und Steuerexperten

<b>Branche:</b>	Personalberatung, spezialisiert auf die Vermittlung von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Partnerteams
<b>Gründungsjahr:</b>	2014
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	1 / 3
<b>Bürostandort:</b>	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](mailto:jb@bp-personalberatung.de)  
[www.bp-personalberatung.de](http://www.bp-personalberatung.de)



**Branche:** Personalberatung, Interim Management, Unternehmensberatung  
**Gründungsjahr:** 2000  
**Anzahl Partner/Teamgröße:** 1/30

---

**Unternehmensprofil:**

Die Management Angels GmbH vermittelt seit dem Jahr 2000 selbständige Führungskräfte in Projekte auf Zeit. Gemeinsam mit ihrem Schwesterunternehmen, der GroNova AG in der Schweiz, sind sie mit 30 Mitarbeitern an den Standorten Hamburg, Frankfurt, Zug und Wien vertreten. Mit über 1.500 erfolgreich besetzten Mandaten und einem Kern-Pool von 2.500 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/Digital, 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, Digitale Transformation)
- 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 150 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: [info@managementangels.com](mailto:info@managementangels.com)

Management/Partner:

Geschäftsführer: Erdwig Holste, Daniel Müller

---

**Rechtsanwälte / Steuerberater /  
Wirtschaftsprüfer**



<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	1822 in London, seit 1997 in Deutschland
<b>Teamgröße in Deutschland:</b>	Über 70 Anwälte, darunter 20 Partner
<b>Büros:</b>	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

# AUSTMANN & PARTNER

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

---

## **Unternehmensprofil:**

AUSTMANN & PARTNER ist eine 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](http://www.austmannpartner.com)

## Management/Partner:

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

### **Unternehmensprofil:**

BLL Braun Leberfinger Ludwig ist spezialisiert auf die laufende 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
- (4) Rechtsberatung: umfassende Beratung in Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, darunter M&A, Erb- und Familienrecht, Immobilien/Grundvermögen sowie Stiftungen

### **Referenztransaktionen:**

- Zahlreiche nationale und internationale PE-Sponsoren
- Rechtliche Beratung bei Erwerb und Veräußerung verschiedener Gesellschaften, u.a.
  - Beratung Verkäuferseite: Folgende Veräußerungen: Elan GmbH, EDWORK GmbH & Co KG (beide Branche Personaldienstleistung), Lumera Laser an börsennotiertes US-amerikanisches Unternehmen (Branche Technologie, Laser); WMU Weser-Metall-Umformtechnik GmbH & Co. KG an börsennotiertes koreanisches Unternehmen (Branche Automobilindustrie), Rücker Aerospace GmbH (Branche Luftfahrt), Haema AG an börsennotiertes spanisches Unternehmen, W.O.M. World of Medicine GmbH an börsennotiertes US-amerikanisches Unternehmen (beide Branche Medizintechnik)
  - 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. Share Deals), 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 PartGmbH**

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](mailto:info@bllmuc.de); Internet: <http://www.bllmuc.de>

### Management/Partner:

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



<b>Branche:</b>	Advisory, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	1979
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	11 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	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](mailto:hoffmann@bpg.de), [wenzel@bpg.de](mailto:wenzel@bpg.de)

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



<b>Branche:</b>	Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	1966
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	mehr als 200, davon mehr als 130 Professionals, davon mehr als 90 Berufsträger (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte)
<b>Niederlassungen:</b>	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 Global 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:

Frank Behrenz, Gerhard Bruckmeier, Christian Heine, Robert Hörtnagl, Sandra Inioutis, Kai Peter Künkele, Sabine Lentz, Dr. Lars Lüdemann, Karl Petersen, Stefan Prectl, Stefan Reisert, Reinhard Schmid, Jürgen Schmidt, Dr. Michael H. Thiel, Dr. Justus Westerburg, Markus Wittmann, Prof. Dr. Christian Zwirner





<b>Branche:</b>	Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate-Finance-Schwerpunkt
<b>Teamgröße:</b>	140 Partner, 1.500 Mitarbeiter
<b>Niederlassungen:</b>	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



<b>Branche:</b>	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	1919
<b>Mitarbeiter:</b>	9.400 Mitarbeiter in Deutschland und 247.570 weltweit
<b>Niederlassungen:</b>	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 Marktführern 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](mailto: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

# GSK STOCKMANN

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	1997
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	61 Partner / 180 Anwälte gesamt
<b>Niederlassungen:</b>	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 Sektoren für die Mandanten den Unterschied aus. Heute stehen unseren Mandanten über 180 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:

- **Princeville Global LLC, Target Global:** Beratung und Vertretung der beiden internationalen VC-Fonds im Rahmen des Investments von Softbank in die Auto1 Group.
- **Market Tech:** Beratung beim Verkauf der Market Tech-Anteile an dem Berliner Daten-Analyse-Startup Minodes an die Telefónica Germany Next.
- **Coparion:** Beratung bei VC-Investments in VIMCAR, Shyftplan und gridX.
- **Adhesys Medical:** Beratung der Adhesys-Gesellschafter bei der Strukturierung und Verkauf des Biotech-Unternehmens an den strategischen Investor Grüenthal.
- **EQT:** Beratung beim Verkauf der Backwerk Gruppe an Valora.
- **Princeville Global LLC:** Vertretung von Princeville Global als Leadinvestor in der Series E Round der Dreamlines GmbH, Hamburg.

## GSK STOCKMANN

**München,** Karl-Scharnagl-Ring 8, 80539 München, Tel. +49 89 288174- 0, muenchen@gsk.de

**Berlin,** Mohnenstr. 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

# HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

**Branche:** Rechtsanwälte / Steuerberater / Notare  
**Gründungsjahr:** 1971  
**Teamgröße:** 350+ Rechtsanwälte  
**Standorte:** Berlin · Brüssel · Chemnitz · Düsseldorf · Frankfurt/Main · Hamburg · Köln · München · Stuttgart · Zürich

---

## Unternehmensprofil

Heuking Kühn Lüer Wojtek ist mit über 350 fachlich spezialisierten Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren an insgesamt zehn Standorten vertreten. Die Kanzlei ist damit eine der großen wirtschaftsberatenden deutschen Sozietäten. Zu den nationalen und internationalen Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung ebenso wie Verbände, öffentliche Körperschaften und anspruchsvolle Privatklienten. Bei internationalen Projekten greift die Kanzlei auf Partnerkanzleien aus dem nicht exklusiven WSG-Netzwerk zurück oder auf andere Kanzleien, mit denen sie auf „good friends“-Basis zusammenarbeitet.

## Leistungsspektrum

Die Kanzlei betreut in- und ausländische Finanzinvestoren bei sämtlichen Formen und in allen Phasen von Private-Equity-Investments (LBO/MBO Transaktionen, Minderheitsbeteiligungen, PIPE-Transaktionen, Mezzanine Beteiligungen sowie Venture Capital und Business Angel-Investments) in den Bereichen Gesellschaftsrecht/M&A, Steuern und Finanzierung. Auch Transaktionen im Zusammenhang mit Sanierungsfällen sind umfasst. Unsere Tätigkeit deckt alle üblicherweise vorkommenden rechtlichen Themen einer Private-Equity-Transaktion ab. Für Spezialthemen können wir auf die Expertise der jeweiligen Spezialisten unserer Kanzlei zurückgreifen. Durch unseren Full-Service-Ansatz verfügen wir über spezielles Know-how in allen Branchen und Rechtsgebieten.

## Referenzen

- PREMIUM Equity Partners – Beteiligung an KAMA
  - Auctus – Erwerb GS Star-Gruppe
  - BC Partners – Erwerb Nexinto
  - Capnamic Ventures – Erwerb Zageno
  - VR Equitypartner GmbH – Erwerb Kälte-Eckert GmbH
  - CGS – Erwerb Stürtz Maschinenbau
  - CoBe – Erwerb Völker
  - DPE Deutsche Private Equity – Erwerb Erdo
  - Iris Capital – Beteiligung an Open-Xchange
- 

## Heuking Kühn Lüer Wojtek PartGmbH

Neuer Wall 63, 20354 Hamburg  
Telefon +49 40 35 52 80-780  
Internet: [www.heuking.de](http://www.heuking.de)

### *Ansprechpartner:*

Dr. Peter Christian Schmidt · [p.schmidt@heuking.de](mailto:p.schmidt@heuking.de)  
Dr. Jörg aus der Fünten · [j.ausderfuenten@heuking.de](mailto:j.ausderfuenten@heuking.de)  
Boris Dürr · [b.duerr@heuking.de](mailto:b.duerr@heuking.de)



<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	1996
<b>Anzahl Partner:</b>	2
<b>Niederlassung:</b>	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 Unternehmen bei der Veräußerung ihres Unternehmens beraten. Wir verstehen uns als One-Stop-Shop im Transaktionsbereich und begleiten Unternehmensverkäufe rechtlich, steuerlich und als Unternehmensbewerter.

#### **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](http://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](http://www.hoffmann-law.de), E-Mail: [r.hoffmann@hoffmann-law.de](mailto:r.hoffmann@hoffmann-law.de)

#### **Ihr Ansprechpartner:**

RA + StB Ralf Hoffmann, Tel. +49 (0)30 22505090, E-Mail: [r.hoffmann@hoffmann-law.de](mailto:r.hoffmann@hoffmann-law.de)



<b>Branche:</b>	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Transaktionsberatung
<b>Gründungsjahr:</b>	2007
<b>Anzahl Mitarbeiter:</b>	15
<b>Niederlassungen:</b>	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](http://www.i-advise.de)

#### **Referenzen:**

Auf Anfrage

---

#### **I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

Klaus-Bungert-Straße 5a, D-40468 Düsseldorf

Tel.: +49 (211) 5180 28 - 0, Fax: +49 (211) 5180 28 - 28

Internet: [www.i-advise.de](http://www.i-advise.de), E-Mail: [info@i-advise.de](mailto:info@i-advise.de)

#### Management/Partner:

WP Frank Berg, WP StB Frank Sichau

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	2017 in Frankfurt, global: 1832 (Australien)/1993 (China)
<b>Teamgröße in Deutschland:</b>	Über 20 Anwälte/Steuerberater, darunter 9 Partner
<b>Büros:</b>	Frankfurt/Main (sowie insgesamt 27 internationale Standorte)

**Kanzleiprofil:**

Die KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH mit Sitz in Frankfurt am Main ist eine auf small und mid-cap Transaktionen fokussierte Kanzlei (kwm.com/de/de). Unsere Mandanten – nationale und internationale Private-Equity Häuser, Unternehmen und Unternehmer, Manager und Banken – beraten wir zu allen rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit M&A, Management Buyouts, Management Participation Programmen und sonstigen Corporate Finance-Transaktionen, einschließlich der relevanten steuer- und kapitalmarktrechtlichen Aspekte sowie der Finanzierungsseite. Wir geben pragmatische Antworten auf die rechtlichen Herausforderungen unserer Mandanten. Unser fachübergreifender, integrierter Beratungsansatz und die nahtlose Einbindung in das Netzwerk von King & Wood Mallesons (www.kwm.com), eine der größten Wirtschaftskanzleien weltweit mit über 2000 Anwälten an 27 Standorten, erlauben uns die Beratung von mittelständischen Mandanten, Finanzinvestoren oder internationalen Konzernen bei grenzüberschreitenden ebenso wie bei rein nationalen Transaktionen oder Finanzierungen.

Private Equity Transaktionen bilden einen Schwerpunkt unserer Tätigkeit. Unsere Mandanten profitieren von unserer langjährigen und umfassenden rechtlichen und steuerlichen Erfahrung in diesem Bereich und schätzen neben unserer umfassenden Beratung bei allen relevanten rechtlichen Themen vor allem auch unsere Kenntnis der aktuellen Marktentwicklungen, der Akteure und unser Verständnis für die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Ziele einer Transaktion.

**Referenztransaktionen:**

- **Argos Wityu** bei Mehrheitsbeteiligungen an Wibit Sports, dem Pionier für schwimmende Wasserparks, sowie an der aktivoptik-Gruppe, der fünftgrößten Optiker- und Akustiker-Kette in Deutschland.
- **BIP Capital Partners** bei dem Mehrheitserwerb an dem Zeitarbeitsunternehmen plus Personalmanagement GmbH durch einen von BIP beratenen Beteiligungsfonds.
- **INVISION** bei der Beteiligung an der ABC Design GmbH, einem führenden Hersteller von Kinderwagen und Zubehör.
- **VR Equitypartner** bei dem Erwerb der DUO Plast AG einem führenden Hersteller von Verpackungsfolien.
- **Pinova Capital** bei dem Erwerb und der Veräußerung der Utimaco Gruppe, einem Unternehmen mit Fokus auf Cyber-Security.
- **Silver Investment Partners** bei dem Erwerb der ALVARA Cash Management Group AG, ein führender Software-Spezialist im Bargeldmanagement.
- Gesellschafter der **Motec GmbH**, ein Kameraspezialist für Nutzfahrzeuge und mobile Maschinen, bei der Veräußerung sämtlicher Anteile an die börsennotierte US-amerikanische AMETEK, Inc.

**KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

Taunusanlage 17, 60325 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 5050293 00

Internet: <https://kwm.com/de/de>

Kontakte Private Equity: Dr. Michael Roos, Markus Herz (beide Legal),  
Rüdiger Knopf, Markus Hill (beide Tax)

# LUTZ | ABEL

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte
<b>Gründungsjahr:</b>	1994 (München)
<b>Anzahl Rechtsanwälte:</b>	rund 60
<b>Teamgröße in Deutschland:</b>	5 Partner, 4 Associates
<b>Büros:</b>	München, Hamburg, Stuttgart; Mitglied der Geneva Group International (GGI, kein Netzwerk nach § 319b HGB) mit weltweit rund 600 Kooperationspartnern

---

## Kanzleiprofil:

Als Full-Service-Wirtschaftskanzlei bieten unsere Experten aus den Teams VC/ M&A, IP, IT, Arbeitsrecht und anderen angrenzenden Rechtsgebieten eine spezialisierte und zukunftsorientierte Beratung auf höchstem Niveau. Unser erfahrenes VC-Team gehört zu den Führenden 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 rund 100, in den letzten fünf Jahren mehr als 400 Transaktionen (Finanzierungsrunden, Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Exits) erfolgreich begleitet.

Wir unterstützen Sie mit erfahrenen, hoch spezialisierten Rechtsanwälten aus allen für Ihre Transaktion relevanten Rechtsgebieten und achten dabei auf eine vernünftige Kostenstruktur. Wir wissen, wo es sich zu verhandeln lohnt.

## Ausgewählte Referenzen:

- MIG Fonds dauerhaft bei Finanzierungsrunden und Exits
- Laufend Holtzbrinck Ventures bei einer Vielzahl von Investments
- BayBG laufend bei Finanzierungsrunden und Exits
- Beratung von Verkäufern bei Veräußerung der AMW GmbH und der Impeo GmbH
- GOVECS AG umfassend, z.B. bei zwei Asset Deals, Formwechsel in eine AG und bei Lizenzvertrag mit der BMW AG über Patentanmeldungen für die Entwicklung eines helmfreien Rollers
- Beratung der Pfeifer-Gruppe aus Memmingen bei der strategischen Akquisition der Geo. Gleistein & Sohn GmbH, Bremen

---

## LUTZ | ABEL Rechtsanwälte

München | Briener Straße 29, 80333 München, Tel.: +49 (0)89 544147-0  
Dr. Bernhard Noreisch LL.M., noreisch@lutzabel.com

Hamburg | Caffamacherreihe 8, 20355 Hamburg, Tel.: +49 (0)40 300 6996-0  
Dr. Lorenz Jellinghaus, jellinghaus@lutzabel.com

Stuttgart | Heilbronner Straße 72, 70191 Stuttgart, Tel.: +49 (0)711 252 890-0  
Björn Weidehaas, weidehaas@lutzabel.com

[www.lutzabel.com](http://www.lutzabel.com)





**Branche:** Rechtsanwälte, Steuerberater  
**Gründungsjahr:** 1934 Gründung der Kanzlei durch Edward H. McDermott und William M. Emery in Chicago/USA, drei deutsche Büros in Düsseldorf, Frankfurt am Main und München  
**Anzahl Partner/Teamgröße:** 47 Partner, 16 Counsel, 4 Of Counsel, 49 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, London, Los Angeles, Mailand, Miami, München, New York, Orange County, Paris, San Francisco, 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), Joseph W. Marx (Frankfurt), Dr. Dirk Pohl (München)

## OPPENHOFF & PARTNER

---

### Rechtsanwälte

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	2008
<b>Teamgröße in Deutschland:</b>	73 Anwälte, darunter 50 Partner
<b>Büros:</b>	Köln, Frankfurt am Main, Hamburg

---

#### Kanzleiprofil:

Oppenhoff & Partner ist eine der führenden unabhängigen und international tätigen Kanzleien in Deutschland und steht für mehr als 110 Jahre Rechts- und Steuerberatung auf höchstem Niveau.

Ein starkes Team von 73 Anwältinnen und Anwälten berät von den drei Standorten in Köln, Frankfurt am Main und Hamburg aus deutsche und internationale Konzerne sowie mittelständische und familiengeführte Unternehmen in allen wichtigen Bereichen des Wirtschafts- und Steuerrechts. Wir verbinden dabei eine Full-Service-Beratung mit spezifischer Branchenexpertise.

Als Kanzlei mit starkem Fokus im Bereich M&A/Corporate beraten wir auch Private Equity-Transaktionen auf Seiten von Finanzinvestoren, Managern sowie von Unternehmen und Unternehmern in Veräußerungssituationen mit Beteiligung von Private Equity-Investoren. Unser Beratungsangebot deckt die steuer- und gesellschaftsrechtliche Transaktionsstrukturierung sowie die Begleitung der Transaktionsfinanzierung mit ab. Das den Bereich Private Equity betreuende Team setzt sich aus erfahrenen Transaktionsanwälten zusammen, die bereits in internationalen Kanzleien und auf die Beratung von Private Equity-Investoren spezialisierten Sozietäten zahlreiche Transaktionen zum erfolgreichen Abschluss gebracht haben. Die in der Kanzlei vertretenen transaktionsnahen Spezialgebiete, wie u. a. Kartellrecht, Außenwirtschaftsrecht und Compliance, ermöglichen eine vollumfängliche Transaktionsberatung aus einer Hand. Aufgrund der breiten Aufstellung der Kanzlei sind wir in der Lage, effizient arbeitende Deal-Teams flexibel zusammenzustellen, je nach den Bedürfnissen der konkreten Transaktion.

#### Referenztransaktionen:

- **Gesellschafter der aktivoptik-Gruppe** bei der Veräußerung der Mehrheitsanteile an Argos Wityu (2018)
- **NAGA Group** beim Einstieg in TAMARA COMOLLI Fine Jewelry (2018)
- **Saint-Gobain** beim Erwerb der HKO Isolier- und Textiltechnik (2018)
- **SGL Group** beim Verkauf des CFL/CE-Geschäfts an Triton (2017)
- **Siemens Healthcare** beim Verkauf des ELISA-Immunodiagnostikgeschäfts an DiaSorin (2017)
- **Simpsons Technologies** beim Erwerb von Webac Maschinenbau (2018)
- **SQS Software Quality Systems** bei öffentlicher Übernahme durch Ardian (2017)
- **Witte** bei Übernahme der Mehrheit an mexikanischem Druckunternehmen MGM (2018)

---

#### Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

Konrad-Adenauer-Ufer 23, 50668 Köln, Tel.: +49 (0)221 2091 0

Bockenheimer Landstraße 2–4, 60306 Frankfurt am Main, Tel.: +49 (0)69 707968 0

Am Sandtorkai 74, 20457 Hamburg; Tel.: +49 (0)40 808105 0

#### Kontakt Private Equity:

Dr. Gabriele Fontane, Dr. Markus Rasner, Till Liebau (alle Frankfurt)

**P+P Pöllath + Partners**  
Rechtsanwälte | Steuerberater



**Branche:** Rechtsanwälte, Steuerberater  
**Gründungsjahr:** 1997  
**Anzahl Partner/Teamgröße:** 34 Partner, mehr als 130 Rechtsanwälte/Steuerberater  
**Managing Partners:** Dr. Frank Thiäner, Dr. Andreas Richter, Dr. Stefan Lebek

P+P Pöllath + Partners ist eine international tätige deutsche Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 130 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](http://www.pplaw.com)

#### **P+P Pöllath + Partners**

##### **P+P BERLIN**

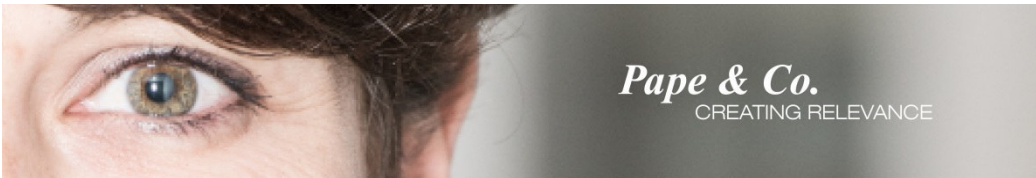
Potsdamer Platz 5  
10785 Berlin  
Tel: +49 (30) 25353-0  
Fax: +49 (30) 25353-999  
ber@pplaw.com

##### **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



<b>Branche:</b>	Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
<b>Gründungsjahr:</b>	1975
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	9/100
<b>Niederlassungen:</b>	München, Traunstein

---

#### **Unternehmensprofil:**

CREATING RELEVANCE. Von Mensch zu Mensch, was unternehmerisch zählt.

Unser Arbeiten zeichnet sich dadurch aus, dass wir uns gemeinsam mit Ihnen vor Augen führen, was für Ihren Erfolg wirklich zählt. Erst wenn diese relevanten Aspekte erarbeitet sind, finden wir mit Ihnen passende Lösungen und ggfs. gemeinsame Projekte.

Dabei steht der Mensch im Mittelpunkt. Neben aller Professionalität und fachlicher Fokussierung liefert er den entscheidenden Beitrag zur Erreichung exzellenter Ergebnisse. Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung kann nur dann einen besonderen Beitrag zu Ihrem Erfolg leisten, wenn sowohl die Zusammenarbeit mit Ihnen, als auch die innerhalb der Pape & Co., von Vertrauen getragen ist.

Vom Startup bis zum Großunternehmen. Wir unterstützen unsere Mandanten mit hochqualifizierter Beratung bei unternehmerischen Entscheidungen und mit handwerklichen Dienstleistungen bei der Erfüllung ihrer handelsrechtlichen und steuerlichen Pflichten. Unser Fokus als Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft liegt auf den Bereichen Steuerrecht und Rechnungswesen für anspruchsvolle Unternehmen und unternehmerisch geführte Vermögen im nationalen und internationalen Kontext.

Wir sind federführend im Netzwerk CPA Associates International engagiert und greifen auf die Expertise von 148 Mitgliedsunternehmen in 66 Ländern aus den Leistungsbereichen Buchführung, Rechnungswesen, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung zurück.

#### **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](mailto:office@pape-co.de)

#### Management/Partner:

Maria Ascherl; Daniela Kemmer; Andreas Klier; Arthur Pape; Michaela Pape; Matthias Sappl;  
Markus Uzicanin; Silvia Witt; Petra Zimmermann-Schwier



## Pinsent Masons

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte
<b>Gründungsjahr:</b>	1769, in Deutschland seit 2012
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	Deutschland: 33 Partner/innen und 100+ Anwälte/innen Weltweit: über 420 Partner/innen und über 1.800 Anwälte/innen
<b>Standorte:</b>	<b>Europa:</b> Deutschland; Frankreich, Falkland Inseln, Großbritannien, Irland, Spanien; <b>Mittlerer Osten:</b> Doha, Dubai, Riad; <b>Asien-Pazifik:</b> China, Hong Kong, Singapur, Australien; <b>Afrika:</b> 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 1.800 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte an 25 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
- Construction & Engineering
- Compliance



---

### Pinsent Masons Germany LLP

München · Düsseldorf

Internet: [www.pinsentmasons.com](http://www.pinsentmasons.com)

E-Mail: [kontakt@pinsentmasons.com](mailto:kontakt@pinsentmasons.com)

### Management/Partner:

Rainer Kreifels (Head of Germany)

Dr. Florian von Baum (Head of Munich)

Thorsten Volz (Head of Düsseldorf)



**Branche:** Rechtsanwälte, Steuerberater  
**Gründungsjahr:** 1873 in New York City, seit 1991 in Deutschland  
**Teamgröße in Deutschland:** 25

**Büros:** Abu Dhabi · Austin · Beijing · Brüssel · Dubai · Frankfurt/Main · Hong Kong · London · Menlo Park · Mailand · New York · Paris · Rom · San Francisco · Sao Paulo · Riyadh\* · Texas · Shanghai · Singapur · Tokyo · Toronto · Washington, DC \*Dr. Sultan Almasoud & Partners in association with Shearman & Sterling LLP

---

#### **Kanzleiprofil:**

Shearman & Sterling ist eine der führenden internationalen Anwaltssozialitäten mit 22 Büros in 13 Ländern und mehr als 850 Anwälten. Von unserem deutschen Büro in Frankfurt aus beraten wir unsere Mandanten in höchster inhaltlicher Qualität und mit unternehmerischem Verständnis in allen Fragen des Wirtschafts- und Finanzrechts. Von unserer Expertise, unter anderem in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Private Equity, Gesellschaftsrecht, Kapitalmarktrecht und Finanzierungen profitieren führende deutsche und internationale Konzerne und Finanzdienstleister, Private Equity-Investoren, global tätige Investmentbanken und mittelständische Unternehmen.

Shearman & Sterling bietet Private Equity-Investoren und Portfolio-Unternehmen umfassende rechtliche und strategische Beratung. Unsere Mandanten vertrauen auf unsere Fähigkeit, sie effizient durch alle Phasen ihres Investments zu begleiten, von dem Erwerb und der Finanzierung über die laufende Beratung ihrer Unternehmen, insbesondere bei Add-on-Akquisitionen, bis zur Entwicklung und Umsetzung von Exit-Strategien. Unsere breite Erfahrung und Expertise umfasst alle Transaktionsformen unterschiedlicher Größenordnungen wie Unternehmenskäufe und -verkäufe, Übernahmen und Börsengänge, Dual Track-Verfahren, Abspaltungen und Restrukturierungen, Minderheitsbeteiligungen, Club Deals und Joint Ventures sowie die Schaffung steuerlich effizienter Strukturen und Management-Beteiligungsprogramme.

#### **Referenztransaktionen:**

- Barings, ABN Amro und HSBC | bei der Refinanzierung und Rekapitalisierung von Ipsen, einem Portfoliounternehmen von Quadriga Capital
- Bridgepoint | bei verschiedenen Transaktionen
- CITIC Capital | im Zusammenhang mit einem Co-Investment in Formel D
- CVC Capital Partners | bei dem Erwerb von DYWIDAG-Systems International
- Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) | in verschiedenen Transaktionen, u.a. beim Erwerb der SERO Schröder Elektronik Rohrbach und der Pfaudler Process Solutions sowie dem Verkauf der Spheros-Gruppe
- Equistone Partners Europe | bei der Finanzierung des Erwerbs von SportGroup, TriStyle, GALA-Kerzen-Gruppe, AstroTurf, Long Tall Sally, DefShop und der BOAL Group | bei der Refinanzierung von GALA Kerzen sowie der Finanzierung der Add-On-Akquisitionen von Ramesh Flowers Pvt. Ltd., JuwelKerze JewelCandle GmbH und KORONA Candles S.A.
- EQT Credit | bei der Finanzierung des Erwerbs von Studienkreis durch IK Investment Partners
- International Chemical Investors Group (ICIG) | beim Erwerb verschiedener Chlorvinyl-Aktivitäten von INEOS, beim Erwerb des internationalen Detergents & Intermediates-Geschäfts (D&I-Geschäft) von Clariant and Allesta und beim Erwerb von Sandoz
- Investcorp | beim Kauf der Minimax-Gruppe und beim Verkauf an Industri Kapital
- Silverfleet Capital | bei der Finanzierung des Erwerbs der Pumpenfabrik Wangen, 7days, Prefere Resins und Competence Call Center | Rekapitalisierung von Kalle und creatrade

---

#### **Shearman & Sterling LLP**

Opernturm, Bockenheimer Landstraße 2 - 4 | 60306 Frankfurt  
Telefon: +49 69 9711-1000 | [www.shearman.com](http://www.shearman.com)

*Managing Partner Deutschland:* Dr. Thomas König

# TIGGES

R E C H T S A N W Ä L T E

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte
<b>Gründungsjahr:</b>	2001
<b>Anzahl Partner</b>	10
<b>Teamgröße in Deutschland:</b>	26 Berufsträger
<b>Niederlassungen:</b>	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](http://www.tigges.legal)

## Management/Partner:

Dr. Michael Tigges, LL.M., Dr. Guido Holler, Klaus-Peter Langenkamp

<b>Branche:</b>	Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	2000
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	250
<b>Niederlassungen:</b>	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 8.000 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](mailto:berlin@uhy-berlin.de)

Management/Partner:

Torsten Jasper, Henning Kuhlmann, Dr. Horst Michael Leyh, Sebastian Otten, Dr. Ulla Peters, Thilo Rath, Gunter Stoeber, Igor Stranz, Tobias Stuber, Thomas Wahlen, Dr. Edmund Weigert



# Weil

<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte, Steuerberater
<b>Gründungsjahr:</b>	1931: New York 2000: Eröffnung Büro Frankfurt 2004: Eröffnung Büro München
<b>Anzahl Partner/Teamgröße:</b>	10 Partner, insgesamt ca. 60 Anwälte in den deutschen Büros
<b>Niederlassungen:</b>	Boston, 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. 1000 Anwälten an 17 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 GHO Capital Partners beim Erwerb der Linimed Gruppe GmbH von Vitruvian Partners und den Gründern der Gesellschaft
- Beratung von Novalpina Capital beim Übernahmeangebot für Olympic Entertainment Group
- Beratung von Alibaba beim Erwerb der E-Commerce-Plattform Daraz von Rocket Internet
- Beratung von Advent International/Bain Capital beim Erwerb des Zahlungsdienstleisters Concardis GmbH sowie beim Zusammenschluss der Concardis Payment Group mit Nets A/S
- Beratung von Centerbridge Partners beim Verkauf der A.T.U.-Gruppe an Mobivia Groupe
- 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 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



<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte
<b>Gründungsjahr:</b>	1995
<b>Anzahl Teamgröße:</b>	30
<b>Niederlassungen:</b>	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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:mannheim@weitnauer.net)

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



<b>Branche:</b>	Rechtsanwälte
<b>Gründungsjahr:</b>	2004
<b>Teamgröße in Deutschland:</b>	10
<b>Niederlassungen:</b>	Köln

#### **Unternehmensprofil:**

WSS Redpoint Rechtsanwälte ist eine auf die wirtschaftsrechtliche Beratung von

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

spezialisierte Kanzlei.

Zu unseren Mandanten zählen überwiegend Startups und Wachstumsunternehmen. Aktuell beraten wir nahezu 200 Startups und Emerging Companies, die wir überwiegend schon seit der Gründung über mehrere Finanzierungsrunden begleiten. 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 bei der Eingehung der Beteiligung, deren Begleitung sowie deren Exit.

Der Kernfokus von WSS Redpoint Rechtsanwälte liegt auf dem Gesellschafts-, Kapitalmarkt- und Wirtschaftsrecht sowie e-Commerce-, IT- und Datenschutzrecht. 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 zweistelligem Millioneninvestment durch Verdane Capital
- Beratung des Smart Grid Startups envelio im Rahmen einer Finanzierungsrunde durch Demeter und den High-Tech Gründerfonds in Höhe von einer Million Euro
- 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](http://www.wss-redpoint.com)

Managing Partner: Peter Siedlatzek ([siedlatzek@wss-redpoint.com](mailto: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**



*„Meine Fähigkeiten für erfolgreiches Beraten im M&A Bereich beruhen auf einer mehr als 25-jährigen Erfahrung in nationalen und internationalen M&A und Finanzierungstransaktionen. Lösungen zwischen gegensätzlichen Interessen und konträren Charakteren zu finden, habe ich auch als Wissenschaft, aber mehr noch als Kunst begriffen und umgesetzt.“*

### 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**

**tecnct equity**

**NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH**

**Tel: +43 (0) 2742 9000 19300**

**E-Mail: agneter@tecnct.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

**Chief Investment Officer**

**AURELIUS Investment Management Partners GmbH**

**Tel: +49 (0) 89 - 544 799-0**

**E-Mail: donatus.albrecht@aurelius-group.com**



Donatus Albrecht ist Chief Investment Officer bei AURELIUS und dort seit 2006 für alle M&A Aktivitäten verantwortlich. Er leitete insgesamt über 70 Kauf- und Verkaufstransaktionen sowie Börsengänge. 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 zu 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.

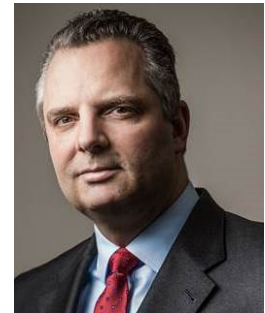
## Arnd Allert

**Geschäftsführender Gesellschafter**

**Allert & Co. GmbH**

**Tel: +49 (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.

## RA Thomas Austmann

**Partner**

**AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB**

**Tel: +49 (0) 211 - 300435 00**

**E-Mail: thomas.austmann@austmannpartner.com**



Thomas Austmann ist Gründungspartner der Sozietät AUSTMANN & PARTNER. Zu seinen Schwerpunkten zählt die Beratung von Unternehmen in Krisensituationen sowie in Insolvenz und insolvenznahen Szenarien auch der Gläubiger und Gesellschafter. Thomas Austmann hat umfassende Erfahrung mit nationalen und internationalen M&A- und Kapitalmarkttransaktionen sowie der Gestaltung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge. Er berät maßgeblich im Aktien- und Konzernrecht, Umwandlungsrecht, Übernahmerecht und im Kapitalmarktrecht. Das Handelsblatt (Legal Success) führt ihn seit jeher als einen der Top-Wirtschaftsanwälte Deutschlands. Thomas Austmann ist u.a. Mitglied der Bundesfachkommission "Familienunternehmen und Mittelstand" des Wirtschaftsrats Deutschland und des Diplomatic Council.

## 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 und Gesellschafter**

**ACTIVE M&A Experts GmbH**

**Telefon: +49 (0) 177 1705 747**

**E-Mail: barth@active-ma.com**



*„Seit über 20 Jahren konzentriere ich meine Arbeit auf die Entdeckung und Umsetzung neuer Strategien sowie digitaler und disruptiver Geschäftsmodelle in Konzernen (Sony, Fujifilm) als auch meinen eigenen Unternehmen. In vielen Fällen ist der gezielte Zukauf von Kompetenzen und Technologien die beste Antwort auf die sich beschleunigenden Anforderungen einer immer digitaleren Welt. Gerade für traditionell aufgestellte Unternehmen.“*

### 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
- Aufsichtsrat- und Beiratsmandate
- Fließend in Deutsch, Englisch, Französisch

### Experte für

- Grenzüberschreitende Akquisitionen, mittelständische Unternehmen, buy&build, langfristige Zusammenarbeit mit Käufern und Verkäufern
- 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



## 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.

## James Bauer

**Duff & Phelps**  
**Managing Director, Real Estate Advisory Group**  
**Tel: +49 (0)69 24752-6755**  
**E-Mail: james.bauer@duffandphelps.com**

James Bauer ist Geschäftsführer und verantwortet die Geschäftsentwicklung der Real Estate Advisory Group (REAG) Germany. Er verfügt über umfassende Erfahrung in der Transaktionsberatung und -entwicklung sowie im Asset-Management von Geschäfts-, Büro- und Lagergebäuden, Portfoliostrategie und -bewertung.

Bevor James Bauer zu Duff & Phelps kam, verantwortete er bei Calliston die Bereiche Akquisitionen, Geschäftsentwicklung und Asset-Management von Gewerbeimmobilien.

James Bauer hat einen MBA-Abschluss der City University und ist Mitglied verschiedener nationaler und internationaler Organisationen sowie Referent auf Konferenzen. Unter anderem ist er Mitglied der Professional Affiliations Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS) sowie im Corporate Governance des Zentralen Immobilienausschuss (ZIA) engagiert.



## Dr. Peter Baumgartner

**Leitung - Industrie 4.0 / High-Tech Industrials Sector**  
**Hampton Partners**  
**Tel: +49 1727697223**  
**E-Mail: peter.baumgartner@hamptonpartners.com**

Peter ist unser Experte im Sektor Industrie. In den letzten 20 Jahren nahm Peter Führungs- und Beratungsaufgaben in der europäischen produzierenden Industrie wahr. Ein Schwerpunkt lag hierbei auf Automobilzulieferern der ersten und zweiten Reihe. Peter verfügt über einen breiten Erfahrungsschatz im Bereich strategische Entwicklung, Internationalisierung, Entwicklung neuer Technologien, Organisation sowie M&A. Nach dem Abschluss des Maschinenbaustudiums an der TU München begann Peter seine Karriere als Verfahrensingenieur in der Konsumgüterindustrie, bevor er am renommierten Karlsruher KIT promovierte. Danach war er Teilhaber und Vorstand eines mittelständischen Zulieferers der Automobilindustrie, weiße Ware und Bahntechnik. Er sitzt und saß in verschiedenen Aufsichtsgremien.



## 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 Investition in Vantage Education und sitzt im Verwaltungsrat dieses Unternehmens. Ausserdem war er für die Investitionen in Swiss Education Group (veräussert in 2018), Kraft & Bauer (veräussert in 2018) und 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

**Head of Business Development & International**

**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 für das Business Development zuständig. 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.

## Dr. Torsten Bergau, LL.M.

**Partner**

**Pinsent Masons Germany LLP**

**Tel: +49 (0) - 211 88271 511**

**E-Mail: torsten.bergau@pinsentmasons.com**



Dr. Torsten Bergau ist Partner mit Fokus auf M&A-Transaktionen und Gesellschaftsrecht. Er berät seine Mandanten regelmäßig bei nationalen und internationalen M&A-, Private Equity- und Venture Capital-Transaktionen. Zudem verfügt er über langjährige Erfahrung in der Vertretung von Mandanten bei Gesellschafterstreitigkeiten und allgemeinen gesellschaftsrechtlichen Fragen. Seit 2014 wurde er jedes Jahr für den Bereich Gesellschaftsrecht in das für das Handelsblatt erstellte Ranking The Best Lawyers in Germany aufgenommen. Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und hält regelmäßige Vorträge in den Bereichen M&A und Gesellschaftsrecht.

## 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 Bieselt

**Managing Director / Mitglied des Vorstands  
Lincoln International AG**  
**Tel: +49 69 97105-400**  
**E-Mail: f.bieselt@lincolninternational.de**



Friedrich Bieselt ist Mitglied des Vorstands bei der Lincoln International AG und in dieser Position mitverantwortlich für die operative Führung der Lincoln International Aktivitäten im deutschsprachigen Raum sowie in der Region Benelux. Zudem ist er Mitglied des weltweit verantwortlichen „Global Management Committee“ der Lincoln International Gruppe.

In nahezu 20 Jahren im M&A Geschäft war Friedrich Bieselt aktiv an mehr als 100 erfolgreichen M&A Projekten beteiligt. Als sehr erfahrener M&A Berater bietet er börsennotierten Konzernen, Private Equity Gesellschaften und familiengeführten oder mittelständischen Unternehmen einen strategischen Beratungsansatz über das M&A Projekt hinaus, inklusive der detaillierten Entwicklung von Investmentthesen, Unterstützung bei der Vorbereitung und Positionierung von Unternehmen in der Vorbereitung von M&A Transaktionen, weitreichende und umfassende Kommunikation mit allen relevanten „Stakeholdern“ sowie die direkte Verhandlungsführung im Hinblick auf die Erreichung der Ziele unserer Mandanten, Management-Teams und involvierten Unternehmen.

Friedrich Bieselt blickt auf eine 5jährige operative Managementenerfahrung in der Tourismusbranche zurück, bevor er zunächst bei ING Barings in Frankfurt, London und New York tätig war und dann Anfang 2001 zu Lincoln International wechselte.

Er hat einen Universitätsabschluss zum Diplom-Kaufmann mit Schwerpunkt auf Corporate Finance, Unternehmensstrategie und quantitative Makroökonomie der Freien Universität Berlin. Zudem hat er ein Executive Education Programm abgeschlossen und ist Alumni der Columbia University, New York. Friedrich Bieselt spricht verschiedene Fremdsprachen, darunter Englisch, Italienisch, Spanisch, Französisch und Thailändisch.

## 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).

## RA Dr. Nina Böttger

Partnerin

**AUSTMANN & PARTNER Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB**

**Tel: +49 (0) 211 - 300435 00**

**E-Mail: [nina.boettger@austmannpartner.com](mailto: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 Anwälten im Bereich Corporate/M&A in Deutschland.



## Christopher Brackmann

Director

**Bridgepoint GmbH**

**Tel: +49 (0) 69 21 08 770**

**E-Mail: [christopher.brackmann@bridgepoint.eu](mailto:christopher.brackmann@bridgepoint.eu)**

Christopher Brackmann ist als Director im Frankfurter Büro von Bridgepoint tätig und fokussiert auf Investitionen in Wachstumsunternehmen. Er war von 2008 bis 2016 in Bridgepoints Londoner Büro beschäftigt und ist seit 2016 mitverantwortlich für Bridgepoints Investmentaktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Christopher Brackmann war maßgeblich an verschiedenen Transaktionen beteiligt, darunter LGC (Life Sciences Testing), Wiggle (Online Shop für Radfahr-, Lauf-, Schwimm- und Triathlonartikel), Moneycorp (führender FX-Transaktionsanbieter) und Element (Weltmarktführer für Materialtests in der Luftfahrt). Seine Portfolio-Erfahrung beinhaltet unter anderem die Betreuung von LGC, wo er bis zum erfolgreichen Verkauf des Unternehmens im Jahr 2016 aktiv involviert war. Vor seiner Tätigkeit bei Bridgepoint war er bei J.P. Morgan in London tätig.

Herr Brackmann verfügt über Diplom-Abschlüsse der Universität Passau sowie der Handelshochschule Leipzig in Wirtschaft und Finanzen.

## Joachim Braun

Partner

**Silverfleet Capital GmbH**

**Tel.: +49 (0)89 238896-0**

**E-Mail: [Joachim.Braun@silverfleetcapital.com](mailto:Joachim.Braun@silverfleetcapital.com)**

Joachim Braun begann 2007 bei Silverfleet Capital, seit 2015 ist er Partner.

Er betreute die Portfoliounternehmen A/S Cimbria und EDP bis zur erfolgreichen Veräußerung. Joachim Braun hat zuletzt den erfolgreichen Exit von CCC geleitet, sowie den Erwerb von 7days.

Zuvor war er bei Deloitte in Düsseldorf als Manager im Bereich Transaction Services mit Schwerpunkt Private Equity tätig.

Joachim Braun ist Betriebswirt mit einem Abschluss in Business Administration der International School of Management in Dortmund und einem Master in International Business der Bond University in Australien.



## Axel Brill

**Leitung - Software Sector**

**Hampton Partners**

**Tel: +49 1739944001**

**E-Mail: axel.brill@hamptonpartners.com**



Axel Brill verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der IT-Industrie. Axel war Mitgründer der Hoffmann Datentechnik und baute das Unternehmen als CEO zum Marktführer im Bereich Workforce Management (WFM) für Handelsunternehmen aus. Er verkaufte das Unternehmen 2006 an Torex plc. Nach Abschluss der Integrationsphase unternahm er eine dreijährige Segelreise um den halben Planeten und fotografierte die Unterwasserwelt. Nach seiner Rückkehr investierte er in ein dänisches WFM-SaaS-Unternehmen und baute die deutsche Marktpräsenz für Kronos, dem amerikanischen Weltmarktführer für WFM, auf. Axel hat einen besonderen Fokus auf Information Management, Enterprise Applications und IT-Services.

## Björn Brücher

**Rechtsanwalt, WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**

**Tel: +49 (0) 221 – 27251880**

**E-Mail: bruecher@wss-redpoint.com**



Björn Brücher von WSS Redpoint Rechtsanwälte ([www.wss-redpoint.com](http://www.wss-redpoint.com)) berät insbesondere im Gesellschafts-, Bankaufsichts- sowie Kapitalmarktrecht. Er begleitet Startups, Emerging Companies sowie Investoren.

Seine Schwerpunkte liegen auf: 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. Herr Brücher verfügt über Erfahrungen in der Strukturierung von Finanzierungs- und Beteiligungsmodellen (v.a. geschlossene Fonds), der Begleitung von öffentlichen Angeboten (einschließlich Prospekterstellung) und Privatplatzierungen sowie in der Entwicklung von innovativen Finanzdienstleistungen. Herr Brücher berät in den Sprachen Deutsch sowie Englisch und ist Lehrbeauftragter an Hochschulen zu Themen der Gründung und Finanzierung von Unternehmen. Er hält Workshops und Vorträge zu den Themen Unternehmensgründung und -finanzierung sowie FinTech (z.B. Crowdfunding, ICOs).

Beiträge von Björn Brücher zu aktuellen rechtlichen Themen finden Sie unter:  
[https://wss-redpoint.com/blog\\_archiv?a=2579](https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=2579)

## 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-Unternehmens 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.

## 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.

## Winfried M. Carli

**Partner**

**Shearman & Sterling LLP**

**T +49 (69) 9711 1220**

**E-Mail: winfried.carli@shearman.com**



Winfried M. Carli ist Partner in der deutschen Finanzierungspraxis. Er hat langjährige und umfassende Erfahrung bei nationalen und grenzüberschreitenden Finanzierungstransaktionen und Restrukturierungen mit einem besonderen Fokus auf Akquisitionsfinanzierungen. Winfried Carli repräsentiert nationale und internationale Finanzinstitute, Private Equity Häuser, Debts Fonds sowie Unternehmen bei allen Arten von Fremdkapitaltransaktionen. Er veröffentlicht und referiert regelmäßig zu Finanzierungs- und Restrukturierungsthemen. Winfried Carli ist von Chambers Europe, Chambers Global und IFLR1000 als einer der führenden Finanzierungsanwälte in Deutschland anerkannt und empfohlen und wird zudem vom Handelsblatt in der Liste „Deutschlands beste Anwälte 2017“ geführt.

## Helen Christmann

**Consultant, EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH**

**Tel: +49 (0) 2236 38383-0**

**E-Mail: helen.christmann@ebelhofer.com**



Helen Christmann ist Consultant bei EbelHofer Strategy & Management Consultants in Köln. Ihre inhaltlichen Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Commercial/Market Due Diligence (Pre-Deal), strategische Markt- und Unternehmensanalyse, marktseitige Wertsteigerungsprogramme (Post-Deal) sowie Vertrieb und Pricing. Vor ihrer Tätigkeit bei EbelHofer Consultants war sie bereits für eine andere Beratung tätig und sammelte Branchenexpertise in der Konsumgüterindustrie.

Nach ihrem Bachelor-Abschluss in Volkswirtschaftslehre an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, studierte Helen Christmann Internationales Marketing Management an der University of Surrey (Abschluss: M.Sc. - mit Auszeichnung). Hier steht sie auch kurz vor Beendigung ihrer Promotion, welche die Internationalisierung mittelständischer Unternehmen untersucht.

Sie hat an Publikationen mit Schwerpunkt Marketing und Market-/Commercial Due Diligence-Untersuchungen sowie Branchenstudien (Private Equity, Technologie, Chemie, Pharma,) mitgewirkt.



## Wolter Classen

**Partner**

**ACTIVE M&A Experts GmbH**

**Telefon: +49 (0) 201 7476 649**

**E-Mail: classen@active-ma.com**



*„Seit über 15 Jahren begleite ich Unternehmens-Übergaben von inhabergeführten Unternehmen.“*

### 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

- Suche nach Mehrheitsbeteiligungen im Auftrag von Führungskräften (Management Buy In)
- Suche nach externen, beteiligungswilligen Führungskräften im Auftrag von Senior-Gesellschaftern („MBI invers“)
- Planung und Begleitung der familiären Übergabe von inhabergeführten Unternehmen aller Branchen

## Stefan Constantin

**Partner**

**C•H•Reynolds•Corporate Finance AG**

**Tel.: +49 (0) 69 - 97 40 30 40**

**E-Mail: s.constantin@chrhf.com**



Stefan Constantin ist Gründungspartner der C•H•Reynolds•Corporate Finance AG mit Fokus auf den Sektoren Konsumgüter & Handel, E-Commerce, Industrielle Produkte sowie Gesundheitswesen/Pharma & Chemie. Der 1992 in Frankfurt graduierte Diplom-Kaufmann betreute zunächst bei dem Corporate-Finance-Haus Doertenbach & Co. grenzüberschreitende Mittelmarkt-Transaktionen, Kaufmandate ausländischer Unternehmen und Auktionen mit Beteiligung von Finanzinvestoren. 1998 gründete er gemeinsam mit Felix Hoch C•H•Reynolds.

In den letzten 20 Jahren konnte er eine Vielzahl mittelgroßer Unternehmen und renommierter Finanzinvestoren bei Veräußerungen unterstützen und hat zahlreiche internationale Akquisitionsvorhaben börsennotierter Unternehmen begleitet. Stefan Constantin ist Mitglied in der Vereinigung für Chemie und Wirtschaft VCW e. V. und in der Gesellschaft Deutscher Chemiker GDCh. Zudem ist er Mitglied des Business Advisory Boards des FIZ - Frankfurter Innovationszentrum Biotechnologie und der Frankfurter Gesellschaft für Handel, Industrie und Wissenschaft. Er ist Vorsitzender der Vereinigung deutscher M&A-Berater VMA.

## Dennis Croll

**Senior Manager Competence Center Private Equity  
Homburg & Partner**  
**Tel: +49 (0) 211 - 598 929-61**  
**E-Mail: dennis.croll@homburg-partner.com**



Dennis Croll ist seit 2018 Teil des Teams von Homburg & Partner. Herr Croll verfügt über mehrjährige Erfahrung in den Bereichen Corporate Development / M&A in einem mittelständischen Unternehmen. Er versteht die Anforderungen und Bedürfnisse eines Investors entlang des gesamten Investitionsprozesses und hat in seiner Karriere bei einer Vielzahl an Projekten und Transaktionen mitgewirkt – darunter über 30 Due Diligences. Herr Croll ist Methodenexperte mit einem Schwerpunkt auf der Identifikation unternehmensspezifischer Chancen und Risiken. Seine Expertise deckt alle Branchen ab.

## 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.

## 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 Geschäftsausbau sowie auf Verbesserung der operative 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 Steckenpferd gilt allen Fragen rund um Führung und Leadership in kritischen, herausfordernden Situationen; hier verknüpft er sein ziviles Know-how mit seinen militärischen Erfahrungen als Oberst d.R.

## Michael Dosch

**Geschäftsführer / Diplom-Ingenieur**  
**KNOX GmbH – Experts in Print & Packaging**  
**Tel: +49 (0) 40 1805 6418**  
**E-Mail: md@knox-gmbh.com**



Nach seinem Studium zum Dipl. Ing. Verpackungstechnik an der Hochschule für Druck und Medien in Stuttgart mit mehreren Auslandssemestern, begann Michael Dosch seine berufliche Laufbahn im strategischen Vertrieb von Druckmaschinen für ein international tätiges Unternehmen.

Die Vielzahl von Kontakten und der daraus resultierende Aufbau eines europaweit agierenden Netzwerkes ermöglichte es ihm, sich anschließend als geschäftsführender Gesellschafter einer renommierten, europaweit tätigen Personalberatung für die Verpackungsbranche zu etablieren. Im Jahr 2010 entschloss sich Herr Dosch, seine jahrelange Erfahrung, seinen gesamtheitlichen Blick auf alle Bereiche des Druck- und Verpackungsmarktes und die unzähligen Kontakte zu Spezialisten und Firmen unter einem Dach zu bündeln. Er gründete die KNOX GmbH, um der Branche mit etablierten, erfahrenen Partnern eine breit gefächerte aber auf den Druck- und Verpackungsmarkt fokussierte Beratung anzubieten. Dabei spielt die Lösung strategischer Fragen – gerade auch im Rahmen von Unternehmenstransaktionen – eine wichtige Rolle.

## Dr. Michael Drill

**Managing Director / Vorsitzender des Vorstands**  
**Lincoln International AG**  
**Tel: +49 69 97105-400**  
**E-Mail: m.drill@lincolninternational.de**



Michael Drill ist Vorstandsvorsitzender der Lincoln International AG. In dieser Funktion ist er mitverantwortlich für die strategische Ausrichtung und die operative Führung der Lincoln International Aktivitäten im deutschsprachigen Raum sowie der Region Benelux. Zudem ist er Mitglied des weltweit verantwortlichen „Global Management Committee“ der Lincoln International Gruppe.

Michael Drill verfügt über eine 27-jährige Beratungserfahrung im deutschsprachigen Corporate Finance-Markt und hat insgesamt über 80 M&A-Transaktionen in den unterschiedlichsten Branchen erfolgreich begleitet.

Bevor er Anfang 2006 für Lincoln International tätig wurde, leitete er als Managing Director das M&A-Geschäft von Sal. Oppenheim und war als Direktor im Investment Banking Bereich von Citigroup in London tätig. Seine Karriere begann er 1991 in der M&A-Gruppe von Ernst & Young Schweiz.

Michael Drill promovierte zum Dr. rer. pol. auf dem Gebiet Corporate Finance mit summa cum laude an der Universität Fribourg (Schweiz). Michael Drill ist Aufsichtsratsmitglied in zwei börsennotierten Gesellschaften und zudem Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management im Bereich Mergers & Acquisitions.

## Boris Dürr

**Partner**  
**Heuking Kühn Lüer Wojtek München**  
**T +49 89 540 31-232**  
**b.duerr@heuking.de**



Der Schwerpunkt der anwaltlichen Tätigkeit von Boris Dürr liegt in der Beratung von Private Equity-Investoren bei Unternehmenstransaktionen. Darüber hinaus berät Boris Dürr auch strategische Investoren und (insbesondere börsennotierte) Unternehmen bei nationalen und internationalen M&A-Transaktionen sowie bei gesellschafts- und kapitalmarktrechtlichen Projekten. Besonderes Branchen-Know-How hat er im Bereich Health Care, Industrietechnik, IT und Consumer.

## **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 doppeldiplomierte Norddeutsche sammelte seine Expertise in seiner Tätigkeit für marktführende Unternehmen in Deutschland, Spanien und den USA, davon mehrere Jahre im nationalen und internationalen Business Development Management.

Zu seinen Geschäftspartnern gehören renommierte Privatinvestoren, Family Offices, Mezzanine- und institutionelle Kapitalgeber mit Transaktionsvolumen bis € 250 Mio.



## 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).



## Dr. Henrik Fastrich

**Managing Partner, Orlando Management AG**

**Tel: +49 (0) 89 29 00 48-15**

**E-Mail: fastrich@orlandofund.com**

Seit 2001 berät die Orlando Management AG mit Sitz in München und Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf Unternehmen in Sonder- und Umbruchsituationen mit einem Umsatz von bis zu EUR 500 Millionen. Das Managementteam von Orlando versteht sich als Unternehmerteam und Coach und verfügt über langjährige Erfahrung in der operativen Begleitung des Managements bei der Konsolidierung, Entwicklung und Internationalisierung von mittelständischen Unternehmen in vielen Branchen und Industrien.



- Vorstand Orlando
- Mitgründer GMM Active Equity AG (Private Equity Boutique) in 1995
- Senior Projektleiter bei McKinsey & Co., München, Madrid
- Studium und Promotion der Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen

## Karl Fesenmeyer

**Vorstand**

**IMAP M&A Consultants AG**

**Tel: +49 (0) 621 – 328620**

**E-Mail: karl.fesenmeyer@imap.de**

Karl Fesenmeyer ist Vorstand und Gründungsgesellschafter bei IMAP M&A Consultants AG seit 1997. Er berät Familienunternehmen und Gesellschaften aus verschiedenen Sektoren, auch international, die an einem Verkauf ihrer Unternehmen interessiert sind. Darüber hinaus berät Karl Fesenmeyer Unternehmen im Bereich Wachstumsstrategien mittels Akquise mit Schwerpunkt in der Fertigungsindustrie. Bevor er seine beratende Tätigkeit aufnahm, war Karl Fesenmeyer über 15 Jahre im Vorstand bei verschiedenen Unternehmen, u.a. als stellvertretender CFO bei Fürstenberg Brauerei, Vorstand und CFO bei Fuchs Systems sowie geschäftsführender Gesellschafter bei Biffar. Er absolvierte sein Studium zum Dipl.-Kaufmann in Freiburg.



## Eike Fietz

**Partner, Rechtsanwalt - Pinsent Masons Germany LLP**

**Tel: +49 (0) 89 - 203043530**

**E-Mail: eike.fietz@pinsentmasons.com**

Eike Fietz berät Mandanten zu allen Corporate-Themen, vornehmlich M&A, aber auch bei Joint Ventures, steuergetriebenen Reorganisationen, Restrukturierungen und Unternehmensfinanzierungen.

Er hat besondere Expertise bei grenzüberschreitenden Projekten, insbesondere im Verhältnis zu China, Japan, Polen, Großbritannien und den USA. Für eine Reihe von ausländischen Mandanten hat er in Deutschland auch die Funktion eines externen Leiters der Rechtsabteilung übernommen.

Sein besonderes Interesse gilt Unternehmen mit disruptiven digitalen Herausforderungen, insbesondere aus den Branchen IT, Automotive, Maschinenbau und Engineering. Daneben hat er vertiefte Erfahrungen in einer Reihe von anderen Sektoren, wie etwa im Einzelhandel und Teilbereichen des Energiesektors.

Eike Fietz ist Mitglied der Deutsch-Chinesischen Juristenvereinigung und der Deutsch-Australischen Juristenvereinigung, Regional Committee Member (Bayern) der British Chamber of Commerce in Germany sowie Juror des Münchener Business Plan Wettbewerbs. Eike Fietz konzentriert sich auf Unternehmen mit disruptiven digitalen Herausforderungen, vor allem in den Sektoren IT, Automotive, Advanced Manufacturing und Engineering, verfügt aber auch über große Erfahrung in ausgewählten anderen Sektoren wie dem Einzelhandel und Teilen des Energiesektors.



## 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. Er leitet das Entwicklungsteam für den PMG Datenraum. Stefan Finkenzeller kennt die Anforderungen an Datenräume aus seiner langjährigen Tätigkeit als Chief Information Security Officer bei der BayernLB. Er ist regelmäßig als Autor für renommierte IT-Fachzeitschriften tätig.

## Dr. Heinz H. Fischer

**Partner**

**ACTIVE M&A Experts GmbH**

**Telefon: +49 (0) 160 93864 744**

**E-Mail: fischer@active-ma.com**



*„Im Konsumgütergeschäft spielen Mergers & Acquisitions eine zunehmend größere Rolle. Internationalisierung, neue Geschäftsmodelle und der Erwerb digitaler Kompetenzen zählen zu den treibenden Faktoren. Die Erfahrung aus 25 Jahren Managementpraxis bei international führenden Unternehmen aus innovativen Branchen bringe ich für unsere Mandanten bei nationalen und internationalen Transaktionen ein.“*

### Erfahrungen

- Promotion (Dr. rer. pol.), Universität zu Köln
- Diplom-Kaufmann, Universitäten Köln und Pennstate/USA
- Leitende und geschäftsführende Funktionen im Mittelstand und in Konzernen: Sony, Dyson, Arcelik, LG-Electronics, Deutsche
- Telekom, Loewe, TTI-Gruppe/Techtronic Industries
- Vertrieb; Omnichannel-Management; Brand-Management; Digital Marketing
- Internationalisierung; Markteinstieg & Unternehmensaufbau/Start-up; internationales Wachstum
- Lieferantenmanagement China
- Post-Merger Integration; Zusammenführung von Unternehmensbereichen
- Turnaround; digitale Transformation (e-commerce, supply-chain, S&OP)

### Experte für

- Grenzüberschreitende Transaktionen; Buy & Build; Nachfolge
- Strategie-, Geschäfts- und Organisationsentwicklung
- Konsumgüter, Consumer Electronics & Hausgeräte



## 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).

## Markus Fränkel

**Geschäftsführender Gesellschafter**

**Bluemont Consulting GmbH**

**Tel: +49 (0) 89 5999 467 0**

**E-Mail: markus.fraenkel@bluemont-consulting.com**



Markus Fränkel ist geschäftsführender Gesellschafter bei Bluemont Consulting und verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Top Management Beratung und im Private Equity Umfeld. Seine Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Konsumgüter und Handel, verarbeitende Industrie, Maschinenbau, Gebäudetechnik und Bau, Automobilindustrie (OEM und Zulieferer) und Medien/Kommunikation. Herr Fränkel verantwortete eine Vielzahl von Projekten in den Bereichen Transaktionsunterstützung und Wachstumsstrategie für diverse Finanzinvestoren. Dabei deckt Herr Fränkel die gesamte M&A-Wertschöpfungskette von Target Screening über Commercial Due Diligence bis hin zu Vendor Due Diligence und Value Creation ab. Vor seiner Tätigkeit bei Bluemont Consulting arbeitete Herr Fränkel unter anderem für den Süßwarenhersteller Lindt & Sprüngli sowie für die internationale Strategieberatung A.T. Kearney. Markus Fränkel ist Diplomkaufmann und hat an der Universität Mannheim studiert.

## 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.

## Jens Freyler

**Geschäftsführer / Bankbetriebswirt**

**KNOX GmbH – Experts in Print & Packaging**

**Tel: +49 (0) 40 1805 6418**

**E-Mail: jf@knox-gmbh.com**



Jens Freyler begann seine berufliche Laufbahn bei einer deutschen Großbank für die er 16 Jahre in verschiedenen Funktionen im Firmenkundengeschäft im In- und Ausland tätig war. Schon während dieser Zeit betreute er Druck- und Medienunternehmen, finanzierte den Handel mit Druckmaschinen ebenso wie auch Unternehmensakquisitionen.

So fiel ihm auch die Begleitung von Akquisitions- und Verkaufsmandaten in der Druck- und Verpackungsbranche im Rahmen seiner anschließenden Tätigkeit als Leiter Corporate Finance einer Beratungsgesellschaft zu. Binnen 9 Jahren konnte er zahlreiche Mandate erfolgreich abschließen, darunter auch wiederholt Cross-Border-Transaktionen mit internationalen Partnern.

2018 ist Jens Freyler als Geschäftsführender Gesellschafter bei KNOX eingestiegen nachdem ihn bereits eine langjährige Kooperation mit dem Unternehmen und dessen Gründer verband. Jens Freyler verantwortet vornehmlich das M&A-Geschäft von KNOX und betreut sowohl Buyside-Mandate für internationale Strategen wie auch Kapitaleinwerbungen und Verkaufstransaktionen im deutschen Mittelstand.

## Thomas Funcke

**Partner und geschäftsführender Gesellschafter**  
**ACTIVE M&A Experts GmbH**  
**Telefon: +49 (0)211 95786860**  
**E-Mail: funcke@active-ma.com**



*„Die Kompetenz und Erfahrungen in M&A-Transaktionen habe ich durch jeweils 15 Jahre erfolgreicher operativer Unternehmensführung mittelständischer Gesellschaften und die umsetzungsstarke Beratertätigkeit im Mittelstand und in Konzernen erworben.“*

### 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)
- Produzierende Unternehmen Metall und Kunststoff, technische Dienstleistungen, Maschinen- und Anlagenbau
- Recycling/Entsorgung, Automotive, Chemie- und Konsumgüterindustrie

## Dr. Jörg aus der Fünten

**Partner**  
**Heuling Kühn Lüer Wojtek Köln**  
**T +49 221 20 52-486**  
**j.ausderfuenten@heuling.de**



Dr. Jörg aus der Fünten ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht. Er ist seit 2006 Partner am Kölner Standort von Heuling Kühn Lüer Wojtek. Neben der rechtlichen Beratung bei Unternehmenskäufen liegt ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit in der Beratung bei Venture Capital und Small- und Mid-Cap Equity Transaktionen. Zu seinen Mandanten zählen Venture Capital und Private Equity Fonds, Family Offices, Banken, aber auch Start-ups. Aus der Fünten leitet die Praxisgruppe Private Equity/Venture Capital im Hinblick auf den Bereich Venture Capital.

## 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 2014 Geschäftsführer der VR Equitypartner. Zuvor war der Diplom-Kaufmann als Prokurist und Wirtschaftsprüfer in der Transaktionsberatung für PricewaterhouseCoopers tätig.

## 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 die kompletten Services einer Investmentbank zur Verfügung zu stellen.

## 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).

## Rudolf Grahmann

**Partner, HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH**

**Tel: +49 (0)6172 28722-0**

**E-Mail: r.grahmann@htfinanz.de**

Rudolf Grahmann, Dipl.-Politologe, war nach seinem Studium der Internationalen Beziehungen 15 Jahre im diplomatischen Dienst tätig. Nach seinem Ausscheiden arbeitete er über 12 Jahre als M&A-Berater vorwiegend für mittelständische Unternehmen und schloss zahlreiche Projekte erfolgreich ab.

Darüber hinaus war er interimistisch in mehreren kleineren Unternehmen unterschiedlicher Branchen als Vorstand / Geschäftsführer oder Prokurist tätig.

Er spricht Englisch, Französisch, Russisch und Arabisch und ist deshalb für „Cross-Border-Transaktionen“ besonders prädestiniert.

## 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.

## Torsten Grede

**Sprecher des Vorstands**  
**Deutsche Beteiligungs AG**  
**Tel: +49 (0) 69 - 95787-151**  
**E-Mail: [welcome@dbag.de](mailto:welcome@dbag.de)**

Im Anschluss an eine Berufsausbildung zum Bankkaufmann studierte Torsten Grede Betriebswirtschaftslehre in Köln und St. Gallen. Seine berufliche Laufbahn begann er 1990 direkt nach Abschluss seines Studiums bei der Deutschen Beteiligungs AG. Herr Grede verfügt inzwischen also über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Private-Equity-Geschäft im deutschen Mittelstand. 1995 wurde Torsten Grede zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt, 2001 in den Vorstand der DBAG berufen.

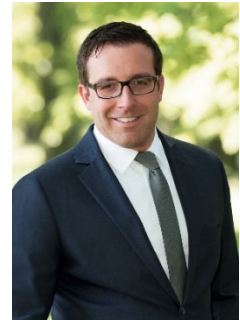


## Bernd Grupp

**Partner**  
**Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG**  
**Tel: +49 (0) 7 11 - 69 98 55-24**  
**E-Mail: [bernd.grupp@wintergerst.com](mailto:bernd.grupp@wintergerst.com)**

Bernd Grupp ist seit 2002 im Beratungs- und Beteiligungsgeschäft tätig. Davon verbrachte er vier Jahre studienbegleitend bei einem Business-Angel-Netzwerk in der Schweiz und bei einer deutschen Beteiligungsgesellschaft. In den vergangenen zehn Berufsjahren war Bernd Grupp für Beteiligungsfonds und mittelständische Familienunternehmen der Ansprechpartner für anspruchsvolle Beratungsprojekte in Sondersituationen. Nach Stationen bei einer renommierten Prüfungs- und Beratungsgesellschaft sowie einem auf Familienunternehmen spezialisierten Management-Beratungsunternehmen ist er seit 2011 Gründungsgesellschafter der Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH.

Bei der Wintergerst Societät ist er auf die umsetzungsorientierte Rekonfiguration von Geschäftsmodellen und die Entwicklung von In- und Divestmentstrategien spezialisiert. Dabei kommt ihm seine langjährige Projekterfahrung aus Restrukturierungsfällen, bei Unternehmenstransaktionen sowie operative Erfahrung beim Management von Sondersituationen zugute. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen branchenseitig insbesondere in den Bereichen metallverarbeitende Industrie und IT/Software.



## Martin Hammer

**Geschäftsführer, K & H Business Partner GmbH**  
**Tel: +49 (0) 40 30 03 59 57**  
**E-Mail: [hammer@business-partner.de](mailto:hammer@business-partner.de)**

Martin Hammer verfügt über jahrelange Erfahrung in der Restrukturierungsberatung und Sanierung von Unternehmen. Er hat in seiner langjährigen Geschäftsführungstätigkeit Gesellschaften von deutschen und amerikanischen „Blue Chips“ und renommierte Mittelstandsunternehmen im inner- und außereuropäischen Ausland geleitet. Seit 2002 ist er als Interims- und Restrukturierungsmanager sowie als Treuhänder in Restrukturierungen tätig. Neben seiner General-Management Erfahrung verfügt er über spezifische Kompetenzen in den Bereichen M&A, Post Merger Integration sowie bei der Neupositionierung von Unternehmen und der Steuerung von Optimierungsprozessen. Seit der Gründung der K & H Business Partner GmbH zusammen mit Herrn Uwe Köstens im Jahr 2003 ist er deren geschäftsführender Gesellschafter.



---

## **Dr. Tom Harder**

**Managing Director**  
**Nordwind Capital GmbH**  
**Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0**  
**E-Mail: [harder@nordwindcapital.com](mailto: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. Harder ist als Gründungspartner seit 2002 bei Nordwind Capital.

Davor arbeitete Dr. Harder als CFO für Kleindienst Datentechnik AG, einer Portfolio-Gesellschaft von Schroder German Venture Advisors (heute "Permira"). Vor seiner Tätigkeit bei der Kleindienst Datentechnik AG arbeitete Dr. Harder für Schroder German Venture Advisors und bei der IMM Industrie Management München, einer seinerzeit führenden deutschen Private Equity Gesellschaft.

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 Medizinischen Fakultät 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 GmbH**  
**Tel: +49 (0) 3643 - 457 25 33**  
**E-Mail: [harrie@die-nachfolgespezialisten.eu](mailto: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.

---

## **Jost Hartmann**

**Managing Partner**  
**Proventis Partners GmbH, Hamburg**  
**Tel: +49 (0)40 36097 59-0**  
**E-Mail: [j.hartmann@proventis.com](mailto:j.hartmann@proventis.com)**

Jost Hartmann (\*1964) ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Proventis Partners GmbH in Hamburg. In den vergangenen fünfzehn Jahren hat Jost Hartmann eine Vielzahl von nationalen und internationalen mittelständischen M&A-Transaktionen mit einem Volumen von über 2 Mrd. Euro erfolgreich betreut und umgesetzt. Seine Branchenexpertise liegt in den Bereichen Distribution, Handel und Logistik, Maschinenbau, Chemie sowie Medienrechte.

Vor dem Start seiner Selbstständigkeit war Jost Hartmann mehrere Jahre als Senior Investment Manager bei der HANNOVER Finanz Gruppe sowie als Leiter Europa bei C. Melchers Consulting tätig, wo er die Bereiche internationale M&A sowie strategische Markteintritte verantwortete. Zuvor bekleidete er Management- und Führungspositionen bei der Ferrostaal AG und der weltweit tätigen Salim Gruppe.

Jost Hartmann ist Betriebswirt und hält einen International Master of Business Administration mit Schwerpunkt Corporate Finance der American Graduate School of International Management („Thunderbird“), USA.

---

## Tsutomu (Tom) Hayashida

Partner CON|ALLIANCE

Tel: + 81 50 553931-00

E-Mail: tom.hayashida@conalliance.com

Tom Hayashida ist Partner der Conalliance Group und leitet aktuell das Office in Tokio.

Tom erwarb seinen Universitätsabschluss als Bachelor of Commerce von der Seinan Gakuin University, Fukuoka und war an der Baylor University in Texas und an der Ashridge Business School, London. Seine tiefe Health-Care-Expertise erwarb er während seiner Tätigkeiten im Management von Smith & Nephew, Johnson & Johnson, Asahi Optical und Pentax. Im Endoskopie-Segment hält Tom eigene Patente. Während seiner M&A-Beratungs- und Investmentbanking-Tätigkeit begleitete er Unternehmensverkäufe und -käufe ganzheitlich. Tom verfügt über eine stetige und umfangreiche Expertise in Life Sciences und Health Care. Seine M&A-Beratungsschwerpunkte liegen bei Medizintechnik und Medizinprodukten. Zudem ist Tom seit 1998 lizenzierter „Health Service Management Consultant“ mit Zulassung in den USA.

## Dipl.-Betriebswirt (VWA) Harald Heidemann

Vorstand

S-UBG-Gruppe

Beruflicher Hintergrund:

17 Jahre Industrieerfahrung

bis 1990: Kaufmännischer Leiter der Fuchs-Mineralölwerke, Werk Eschweiler (Konzerngesellschaft von Fuchs Petrolub, Mannheim)

seit 1991: Investment-Manager der S-UBG-Gruppe (seit 1992 Prokurist)

seit 1998: Vorstand S-UBG-Gruppe



Über 20 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft.

## 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.



## Markus Herz, LL.M.

**Partner**

**King & Wood Mallesons / KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

**Tel: +49 (0) 69 505029 334**

**E-Mail: markus.herz@kwm-europe.com**



Markus Herz ist Partner im Bereich Corporate bei der KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Er berät Mandanten in M&A- und Private Equity-Transaktionen, bei Finanzierungsrunden, Joint-Ventures und Restrukturierungen sowie, allgemein, in allen Aspekten des deutschen Gesellschaftsrechts. Dies umfasst ebenfalls die Beratung von Managern, Geschäftsführern oder Vorstandsmitgliedern bei MBO's, MBI's, Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen sowie Haftungs- und Governance-Themen.

Markus Herz hat umfangreiche Erfahrungen in seinen Beratungsfeldern aufgrund seiner Tätigkeiten bei internationalen Wirtschaftskanzleien in Frankfurt am Main, seiner Tätigkeit als Partner bei einer bekannten deutschen M&A/PE-Boutique sowie durch die Leitung einer Vielzahl von komplexen nationalen und internationalen Transaktionen.

PE-Fonds, Family Offices wie auch Unternehmen jeder Größenordnung zählen zu den Mandanten von Markus Herz.

## 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 Unternehmen der Industrie und Dienstleistungen. Sein Beratungshaus HESELER Mergers & Acquisitions initiiert und begleitet nationale sowie internationale Unternehmens-transaktionen 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 Märkte und 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 Metall-industrie, 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.



## Markus Hill

**Partner**

**King & Wood Mallesons / KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

**Tel: +49 (0) 69 505029 330**

**E-Mail: markus.hill@kwm-europe.com**



Markus Hill ist Partner im Tax Department der KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Er ist auf die Strukturierung des Kaufs von Unternehmen, insbesondere für Private Equity Fonds, und Immobilien sowie Immobiliengesellschaften spezialisiert. Weiterhin berät er bei nationalen und grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen, Konzernumstrukturierungen, Finanzierungsstrukturen und Mitarbeiter- und Managementbeteiligungsprogrammen sowie bei komplexen Fragen des nationalen und internationalen Steuerrechts.

Zuletzt war Markus Hill als Partner in internationalen Großkanzleien in Frankfurt im Bereich Steuern 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@chrcf.com**

Felix Hoch, Gründungspartner der C•H•Reynolds•Corporate Finance AG, betreut Mandanten aus den Industriesektoren Automotive, Cleantech, Industrielle Produkte, IT und Maschinen- und Anlagenbau. Nach einer Banklehre bei der Deutschen Bank studierte er Betriebswirtschaft in St. Gallen (Schweiz) mit Auslandssemestern an den Universitäten Helsinki und Moskau. 1992 startete er bei Doertenbach & Co. seine Laufbahn als M&A-Berater, wo er für die Bildung von Gemeinschaftsunternehmen, MBIs sowie Akquisitionen und Verkäufen auf internationaler Ebene verantwortlich war. 1998 gründete er mit Stefan Constantin C•H•Reynolds•Corporate Finance AG. Felix Hoch vertrat von 2006 bis 2011 als Co-Chairman die Gesellschafterinteressen von C•H•Reynolds in der Mergers Alliance, die von C•H•Reynolds im Jahr 2000 zusammen mit drei weiteren europäischen Partnerunternehmen gegründet worden war. Felix Hoch ist Mitglied des Schweizerisch-Deutschen Wirtschaftsclub e.V.

## 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 Rechtsanwalt & Steuerberater**  
**Tel.: +49 (0) 30 - 22505090**  
**E-Mail: office@hoffmann-law.de**



Ralf Hoffmann ist als Rechtsanwalt und Steuerberater 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 Portfoliounternehmen 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 wurde 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.



## 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](mailto: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 beriet zuletzt beim geplanten Zusammenschluss von Karstadt und GALERIA Kaufhof, dem Erwerb eines mittelständischen Produktionsunternehmens durch einen US-Investor, beim Verkauf von Teilen der insolventen UNISTER-Gruppe (z.B. Ab-in-den-Urlaub.de) durch den Insolvenzverwalter, beim 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](mailto: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](mailto:aj@bidequity.de)**

Dr. Axel Jansen ist ein erfahrener Investor, welcher erfolgreich viele Small- und Mid-Cap-Transaktionen sowohl bei BID Equity als auch anderen Private Equity-Gesellschaften betreut hat. Zudem wurde Dr. Jansen als Co-Leiter des Private Equity-Geschäfts der Boston Consulting Group (BCG) in der DACH-Region zu einem angesehenen Berater für führende internationale Private Equity-Gesellschaften. Während dieser Zeit hat er sich insbesondere auch mit zukünftigen Geschäftsmodellen und Wertsteigerungsstrategien von Private Equity-Gesellschaften beschäftigt und diesbezüglich mehrere Publikationen als Co-Autor veröffentlicht.

Dr. Jansen wurde in Wirtschaftstheorie promoviert und hat für die Deutsche Bank 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.

---

## **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](http://www.wss-redpoint.com)) und berät Startups, Emerging Companies sowie Investoren.

Ihr besonderes Interesse gilt neuen Technologien sowie der Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle. Frau 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=2582](https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=2582)

## 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.

Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten zählen die umfassende steuerliche Beratung von mittelständischen Personen- und Kapitalgesellschaften, insbesondere die Betreuung von nationalen und internationalen Konzernstrukturen. Darüber hinaus verfügt er über langjährige Expertise 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.

Herr Klier hat seine berufliche Laufbahn nach Abschluss des Hochschulstudiums an der Universität Bamberg in einer 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 bei Pape & Co. tätig. Im gleichen Jahr legte er erfolgreich seine Prüfung zum Wirtschaftsprüfer ab.

## 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 Kloppeck

**Managing Partner**

**BID Equity Advisory GmbH**

**Tel: +49 (0) 170 383 666 2**

**E-Mail: lk@bidequity.de**

Lars Kloppeck ist ein erfahrener Unternehmer und internationaler Manager, dessen Hauptaugenmerk die aktive strategische und operative Begleitung der Beteiligungsunternehmen von BID Equity ist. Herr Kloppeck hat mehr als 15 Jahre internationale Managementenerfahrung 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 Kloppeck einen ausgeprägten Bezug zum familiengeführten Mittelstand, insbesondere auch durch seine Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter der internationalen Berndes-Gruppe.

Herr Kloppeck 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](mailto: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.



## Markus Knarr

**Geschäftsführer**

**Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH**

**Tel: +49 (0) 89 20355-314**

**E-Mail: [markus.knarr@commercial-advisory.com](mailto:markus.knarr@commercial-advisory.com)**

Markus Knarr berät seit mehr als 15 Jahren Finanzinvestoren und Family Offices bei strategischen Beteiligungsentscheidungen (v.a. im Rahmen von Commercial Due Diligence Projekten) sowie Unternehmenskunden bei strategischen Fragestellungen. Vor der Gründung von Commercial Advisory arbeitete er u.a. für PricewaterhouseCoopers im Bereich „Transaction Services“ an den Standorten Frankfurt, München und London. Er sammelte Auslandserfahrung auf Projekten u.a. in den USA, Großbritannien und Osteuropa.

Markus Knarr ist Diplom-Kaufmann und hat Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten strategisches Management, Marketing und Statistik an der Universität Erlangen-Nürnberg sowie der School of Management der University of Bath in England studiert. Markus Knarr lebt mit seiner Familie in München.



## Rüdiger Knopf

**Partner**

**King & Wood Mallesons / KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

**Tel: +49 (0) 69 505029 302**

**E-Mail: [ruediger.knopf@kwm-europe.com](mailto:ruediger.knopf@kwm-europe.com)**

Rüdiger Knopf ist Partner im Tax Department der KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Er ist auf die Strukturierung von M&A- und Buyout-Transaktionen spezialisiert (einschließlich Steuer- und Finanzierungsstrukturen). Zudem verfügt er über Expertise bei grenzüberschreitenden Transaktionen und Restrukturierungen (z.B. Debt-Equity-Swaps). Er berät Private Equity-Fonds, Investmenthäuser, Managementteams, Immobiliengesellschaften sowie Konzerne und Familienunternehmen bei der steuerlichen und finanziellen Strukturierung ihrer Investitionen.

Rüdiger Knopf studierte Wirtschaftswissenschaften und Steuerrecht an der Universität Mannheim und begann seine Karriere in der Finanzabteilung von BASF in Ludwigshafen. 1990 gründete er zusammen mit zwei weiteren Partnern seine eigene Anwalts- und Steuerkanzlei, die auf die Beratung im Zusammenhang mit M&A- und Private Equity-Transaktionen spezialisiert war. 1998 fusionierte seine Kanzlei mit SJ Berwin. Im März 2017 hat er gemeinsam mit drei weiteren Partnern die deutsche KWM Praxis neu gegründet.





## Klaus-Christian Knuffmann

**Partner/Geschäftsführer des Standortes Krefeld (rechtlich selbständig)**

**K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – KCK Consulting GmbH**

**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.

## Dr. Thomas König

**Partner**  
**Shearman & Sterling LLP**  
**T +49 (69) 9711 1618**  
**E-Mail: tkoenig@shearman.com**



Dr. Thomas König ist Head des deutschen Büros und Partner der Praxisgruppe Mergers & Acquisitions. Er ist schwerpunktmäßig in den Bereichen Gesellschaftsrecht und Corporate Governance sowie Mergers & Acquisitions einschließlich öffentlicher Übernahmen, Unternehmenskäufe und -verkäufe, Joint-Ventures, Restrukturierungen und Private Equity-Transaktionen tätig, insbesondere für deutsche und ausländische Konzerne, Private Equity Sponsors und Investmentbanken. Mit seiner umfangreichen Transaktionserfahrung und besonderer Industrieexpertise berät er seine Mandanten, u.a. in den Bereichen Automotive, Bankwesen, Chemie, Gesundheitswesen und Maschinenbau. In Chambers Global, Chambers Europe, Legal 500 Deutschland, JUVE und IFLR1000 wird Dr. Thomas König als führender und häufig empfohlener Anwalt für Gesellschaftsrecht und M&A aufgeführt.

## Kai Köppen

**Senior Partner**  
**EMERAM Capital Partners GmbH**  
**Tel: +49 (0) 89 41999 67 0**  
**E-Mail: kai.koepfen@emeram.com**



Mit der Erfahrung von 20 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 Portfoliounternehmen 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 Keynotespeaker 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.

## Uwe Köstens

**Geschäftsführer**

**K & H Business Partner GmbH**

**Tel: +49 (0) 40 30 03 59 63**

**E-Mail: koestens@business-partner.de**



Nach Abschluss seines Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Philipps-Universität in Marburg als Diplom-Kaufmann und langjähriger Tätigkeit für verschiedene namhafte deutsche Kreditinstitute ist Herr Köstens seit 2003 als Mitbegründer geschäftsführender Gesellschafter von Business Partner. Seitdem hat er zahlreiche erfolgreiche Projekte verantwortet. Neben der Restrukturierungsberatung übernimmt er seit Jahren selbst die operative Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen als Interims-Manager. Darüber hinaus liegt sein Tätigkeitsschwerpunkt insbesondere im Bereich der Unternehmensfinanzierung mit Eigen- und Fremdkapital, der Durchführung von Unternehmenskäufen und -verkäufen, der Investorengewinnung, der Optimierung von Finanzstrukturen und dem Bonitäts-Management.

## 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 und MedTech Bereich. Er ist insbesondere Experte für den ambulanten Markt und hat viele Marktführer sowie Finanzinvestoren im Rahmen von mehr als 100 Transaktions- und Strategiprojekten beraten.

Tobias Kösters hat einen Abschluss als Diplom Kaufmann von der Universität Bayreuth.

## Dietmar Kohl

**Leiter Corporate Finance Hamburg  
DZ BANK AG**  
**Tel: +49 (0) 40 - 35900 162**  
**E-Mail: dietmar.kohl@dzbank.de**



Dietmar Kohl ist seit 2013 im Bereich Corporate Finance / M&A der DZ BANK AG tätig. Als Leiter des Hamburger Standortes verantwortet er die Bereiche Food & Beverage sowie Transport & Logistik. Er berät vor allem den deutschen eigentümergeprägten Mittelstand in einer Vielzahl von Sektoren bei Nachfolgeregelungen, beim Unternehmensverkauf sowie bei Unternehmensakquisitionen.

Dietmar Kohl arbeitet seit 1999 im Bereich M&A. Seine beruflichen Stationen führten ihn u.a. in das Investmentbanking von BNP Paribas, Dresdner Kleinwort Wasserstein sowie zu der HSH Corporate Finance nach Hamburg.

Dietmar Kohl ist diplomierter Wirtschaftsingenieur und studierte an den Technischen Universitäten von Braunschweig und Berlin. Darüber hinaus führte ihn sein Studium für zwei Jahre an eine Grande Ecole nach Paris, wo er an der ENPC ein weiteres Ingenieur-Diplom erwarb.

## Christoph Koos

**Geschäftsführer | Gesellschafter  
von der Heydt Industriekapital GmbH**  
**Tel: +49 (0)89 2060657 54**  
**E-Mail: ckoos@vdhik.de**

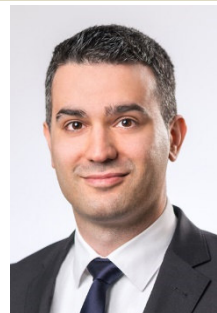
Christoph Koos, Geschäftsführer und Gesellschafter der von der Heydt Industriekapital, verfügt über mehr als 20 Jahre Corporate Finance / M&A Erfahrung.

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.

## Alexandros Kozas

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



Alexandros Kozas ist seit 2013 bei der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) und hat umfangreiche Erfahrungen bei der Strukturierung von Transaktionen sowie der Begleitung mittelständischer Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Automobil und Verpackung.

Vor seiner Zeit bei der SüdBG war Herr Kozas Seniorberater bei der Ernst & Young GmbH in den Bereichen Restrukturierung und Transaktionsberatung mit dem Fokus auf mittelständische produzierende Unternehmen.

Herr Kozas hat an der Universität Stuttgart studiert und ist technisch orientierter Diplom-Kaufmann.

## Thomas Krause

**BFB Brandenburg Kapital GmbH**  
**Tel: +49 (0) 331 660 1711**  
**E-Mail: thomas.krause@ilb.de**

Thomas Krause ist seit 2001 im Venture Capital-Geschäft tätig. Seitdem war er in zahlreichen Engagements bei diversen Unternehmen involviert und gestaltet diese selber mit. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung und darauf basierend über ein umfangreiches Netzwerk. Heute steuert er als Geschäftsführer der BFB Brandenburg Kapital GmbH und Referatsleiter die Eigenkapitalaktivitäten im Bereich Eigenkapital/Gründung mit.



## 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**

In seiner rechtlichen Beratungspraxis konzentriert sich Rainer Kreifels auf den Fachbereich Mergers & Acquisitions. In seinen über 25 Berufsjahren hat Herr Kreifels vor allem eine Vielzahl von Tech M&A Transaktionen federführend begleitet.

Herr Kreifels ist Herausgeber von "Tech M&A in Deutschland" einer jährlichen Studie, die die Entwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen des Tech M&A Marktes in Deutschland beobachtet.

Zu seinen Mandanten gehören eine Vielzahl deutscher und internationaler Unternehmen, Family Offices und Private Equity Häuser mit weitreichenden geschäftlichen Aktivitäten in Deutschland.



## 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 EMEIA berufen, diese Tätigkeit übte er von 2012 bis 2015 aus. Seit 2015 ist Michael Kunz Market Segment Leader für Private Equity und verantwortet die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. Seine Expertise umfasst die Bereiche Tax Structuring, Tax Due Diligence, Koordination internationaler Projekte, LBO Structuring, IPOs und internationale Steuerberatung. Neben seiner umfangreichen Industrieexpertise im Bereich Private Equity verfügt er auch über Kenntnisse im Bereich Medien & Telekommunikation, Automotive und Retail & Consumer Products.

## Dr. Jürgen Kuttruff

**Vorstand**  
**Aquin & Cie. AG**  
**Tel: +49 (0)8382 976 876 7**  
**E-Mail: 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 sieben 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. An der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg nimmt er einen Lehrbeauftrag im Bereich „Marketing“ wahr.



## 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.





## Thomas Lehmann

**Partner**

**Saxenhammer & Co. Corporate Finance GmbH**

**Tel.: +49 (0) 69 254 79 94 37**

**E-Mail: [tl@saxenhammer-co.com](mailto:tl@saxenhammer-co.com)**

Thomas Lehmann ist seit Mai 2018 Partner bei Saxenhammer und Co., leitet das Frankfurter Büro und arbeitet seit 22 Jahren im Bereich Corporate Finance/M&A. Er berät die Inhaber und Gesellschafter mittelständischer Unternehmen, internationale Konzerne und deren Tochterunternehmen sowie in- und ausländische Beteiligungsgesellschaften und Investoren. Seine Beratungsschwerpunkte sind Transaktionsstrategie, -initiierung, -management, -durchführung und -finanzierung von nationalen und grenzüberschreitenden Partnerschaften, Akquisitionen und Desinvestitionen.

Seine Karriere begann er bei Price Waterhouse, u.a. als Mitbegründer des Intellectual Asset Management Teams in Frankfurt am Main. Er schloss sich später der Frankfurter M&A Boutique Peters Associates AG an (heute Lincoln International), wo er Direktor und Anteilseigner wurde. Zuletzt arbeitete er als Managing Director (M&A) und Mitglied der Nutrition Group der ChemAdvice AG, einem spezialisierten „Post Executives“ Beratungshaus und Geschäftsführer der Euronutra Beteiligungs-GmbH, einer Bio-Technologie Beteiligungsgesellschaft.

Thomas Lehmann ist Diplom-Kaufmann und studierte an der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt am Main. Er spricht Deutsch, Englisch und Spanisch.

## Dirk Liedtke

**Managing Director**

**Raymond James Corporate Finance GmbH**

**Tel: +49 (0)89 23 23 77 40**

**E-Mail: [Dirk.Liedtke@raymondjames.com](mailto: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](mailto: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.



## Dr. Christoph Ludwig

**Steuerberater / Partner**

**BLL Braun Leberfinger Ludwig PartGmbH**

**Tel. +49 (0) 89 – 411124-220**

**E-Mail: christoph.ludwig@blmuc.de**

Christoph Ludwig ist Steuerberater und Partner der Steuer- und Kanzlei 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 vermögenger (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund sowie die steuerliche Beratung auf Gesellschafter- und Gesellschaftsebene.



## Jürgen Lukas

**Geschäftsführender Gesellschafter**

**Bluemont Consulting GmbH**

**Tel: +49 (0) 89 5999 467 0**

**E-Mail: juergen.lukas@bluemont-consulting.com**

Jürgen Lukas ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter bei Bluemont Consulting. Er verfügt über Erfahrungen sowohl in der Top-Management-Beratung als auch in der Gründung und im Führen von Startups. Nach drei Jahren bei A.T. Kearney, bei denen Herr Lukas insbesondere in den Bereichen Energieversorgung und High-Tech tätig war, gründete er die scaraboo GmbH, den ersten Anbieter von mobilen Sportwetten. Nach einer erfolgreichen Venture Capital Finanzierung durch Siemens Mobile verkaufte er das Unternehmen 5 Jahre später erfolgreich an die Best Gaming Technology. Als Geschäftsführender Gesellschafter von IMC Networks war er für zahlreiche Beratungsprojekte für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, vor allem der Automobilindustrie verantwortlich. Herr Lukas gründete 2011 die Lukas & Company, aus der die Bluemont Consulting hervorging. Herr Lukas zeigt sich verantwortlich für viele Beratungsprojekte verschiedener Industrieunternehmen, wie Automobilhersteller, Energieversorger oder Unternehmen aus den TIMES-Märkten sowie Private Equity Unternehmen. Seine Schwerpunkte liegen in den Themen Strategie & Organisation, Aftersales, Vertrieb & Marketing sowie Due Diligences und M&A. Jürgen Lukas hat Betriebswirtschaftslehre an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und International Business an der Turku School of Economics in Finnland studiert.



## Alexander Lüring

**Partner Competence Center Private Equity**

**Homburg & Partner**

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

**E-Mail: alexander.luering@homburg-partner.com**

Alexander Lüring (Diplom-Volkswirt) ist seit 2005 bei Homburg & Partner und leitet dort als Partner das von ihm vor acht Jahren gegründete Kompetenzzentrum Private Equity. In den vergangenen Jahren begleitete Herr Lüring über 150 Beratungsprojekte und 50 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).

## 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 Investition in Vantage Education und sitzt im Verwaltungsrat dieses Unternehmens.

Bei INVISION investierte er in die Swiss Education Group (veräußert in 2018), 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.

## Klaus Maurer

**Partner**  
**Silverfleet Capital GmbH**  
**Tel.: +49 (0)89 238896-0**  
**E-Mail: Klaus.Maurer@silverfleetcapital.com**



Klaus Maurer kam 2009 zu Silverfleet Capital und ist verantwortlich für die Akquisition, Realisierung und Betreuung von Investments in der DACH-Region. Er war am Erwerb der Unternehmen Prefere Resins, Pumpenfabrik Wangen sowie CCC beteiligt. Klaus Maurer betreute zudem die Portfoliounternehmen Kalle und orizon und wirkte bei deren Veräußerung mit.

Seine Laufbahn in der Private-Equity-Branche begann Klaus Maurer bei Terra Firma in Frankfurt, davor arbeitete er im Bereich Leveraged Finance bei der Société Générale und der BHF-Bank.

Klaus Maurer hat International Business Administration an der Intermas Malente studiert.

## Gunter Max

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



Gunter Max ist seit 2001 im Beteiligungsgeschäft der Landesbank Baden-Württemberg tätig und verantwortet als Geschäftsführer der Süd Beteiligungen GmbH (SüDBG) die Bereiche Vertrieb und Origination.

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.

## **Birgit Meyer zu Selhausen**

**Leiterin Corporate Finance Düsseldorf  
DZ BANK AG**

**Tel: +49 (0) 211 - 9598 7057**

**E-Mail: birgit.meyerzuselhausen@dzbank.de**



Birgit Meyer zu Selhausen ist seit 2012 im Bereich Corporate Finance / M&A der DZ BANK AG tätig. Als Leiterin des Düsseldorfer Standortes verantwortet sie zudem die Sektoren Konsumgüter / Handel und IT sowie das internationale Partnernetzwerk MidCap Alliance. Mit einem starken Fokus auf den eigentümergeprägten Mittelstand berät sie sektorübergreifend bei einer Vielzahl von Transaktionen im Bereich der Unternehmensnachfolge, sowie auch im Distressed-Umfeld.

Zuvor war Birgit Meyer zu Selhausen Head of Mergers & Acquisitions bei der WestLB. In den insgesamt elf Jahren M&A-Tätigkeit in Düsseldorf und London lag ihr Schwerpunkt insbesondere auf grenzüberschreitenden Transaktionen und öffentlichen Übernahmen. Bis 2001 hat sie zudem bei WestLB Panmure einige Jahre bei Equity Capital Markets Transaktionen im Bereich Software / Internet am Neuen Markt beraten. Nach einer Bankausbildung schloss Birgit Meyer zu Selhausen ihr Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München und der Universität Augsburg als Diplomkauffrau erfolgreich ab.

## **Mark Miller**

**Geschäftsführer, CatCap GmbH**

**Tel: +49 (0) 40 – 300836-11**

**E-Mail: mark.miller@catcap.de**

Mark Miller studierte Wirtschaftswissenschaft und Business an der Universität Witten/Herdecke und an der University of Texas at Austin (als Stipendiat des Verbandes der Deutsch-Amerikanischen Clubs und mit einem Fulbright-Scholarship). Er wurde ausgezeichnet mit dem Bertram-Preis für Wirtschaftswissenschaft und gewann den Entrepreneurship-Essay-Wettbewerb der Universität Kassel. Als Diplom-Betriebswirt (BA) war er bei der Deutschen Bank im Firmenkunden- und Vermögensverwaltungsgeschäft tätig. Bei der Bertelsmann AG prüfte er als Analyst strategische Beteiligungsmöglichkeiten. Zudem ist er Mitglied des Investitionskomitees des Innovationstarter 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.

Im Zeitraum 2013 bis Mitte 2018 war Maximilian Minderjahn im Beirat eines führenden deutschen Verpackungsherstellers tätig.

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 unterschiedlichster Unternehmen und internationale Konzerne – 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 (0)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.

---

## Florian Muth

**Managing Director**

**AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA**

**Tel: +49 (0) 89 - 544 799-0**

**E-Mail: [florian.muth@aureliusinvest.de](mailto:florian.muth@aureliusinvest.de)**



Florian Muth hat Physik an der Technischen Universität und Freien Universität Berlin studiert sowie ein Post-Graduate Studium an der Harvard Business School mit dem Abschluss Master of Business Administration (MBA) absolviert. Nach insgesamt fünf Jahren in der Medienbranche bei Bertelsmann und Axel Springer wechselte er 2007 in das Investmentteam der AURELIUS Gruppe und verantwortet dort gemeinsam mit Franz Woelfler die Bereiche Umbruch- und Sondersituationen sowie MidMarket-Transaktionen in Kontinentaleuropa.

## Karl Nägler

**Partner Health & Care**

**Gimv**

**Tel.: +49 (0)89 4423 275 50**

**E-Mail: [karl.naegler@gimv.com](mailto: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.

## Christoph Näpelt

**Netzwerkpartner / Diplom-Volkswirt**

**KNOX GmbH – Experts in Print & Packaging**

**Tel: +49 (0) 40 1805 6418**

**E-Mail: [cn@knox-gmbh.com](mailto:cn@knox-gmbh.com)**



Nach seinem Studium zum Dipl. Volkswirt an der Universität Hamburg und ersten Stationen im Controlling internationaler Unternehmen begann Christoph Näpelt seine berufliche Laufbahn als Consultant bei einer auf die Druckbranche fokussierten Beratungsgesellschaft. Neben strategischen Projekten zur Neuausrichtung von mittelständischen Druckereien und Vorstufenunternehmen beriet Herr Näpelt Unternehmen des Druckgewerbes in Fragen der Restrukturierung und Sanierung. Darüber hinaus ist Herr Näpelt Experte für Merger & Acquisitions und hat in diesem Bereich eine Vielzahl von Projekten erfolgreich begleitet.

Seit 2010 ist Herr Näpelt Partner von KNOX und hat verschiedene Change Management- und M&A-Projekte betreut und bei der strategischen Neuausrichtung für Klienten Zukunftsplanungen konzeptioniert und deren Umsetzung realisiert. Im Bereich Market Research unterstützt Herr Näpelt zudem Unternehmen bei ihrer langfristigen strategischen Ausrichtung mit validen Marktzahlen.



## 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.



## Dr. Christian Näther

**Senior 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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

**Senior 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 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 Herstellers 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 und war für den Automobilsektor 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 Oryx Stainless AG, einem der weltweit größten Recycler von Edelstahlchrotten.

Martin Olbort hat Betriebswirtschaft (Lic. oec. HSG) an der Universität Erlangen-Nürnberg und an der Hochschule St. Gallen, Schweiz studiert.

---

## **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, Erstansprache, strategische Positionierung, Koordination und Durchführung der Due Diligence sowie Vertragsverhandlung – tätig und hat in dieser Rolle unter anderem für eine große Industrieunternehmung rund zwei Dutzend Unternehmenserwerbe vollzogen. Neben der Strategieberatung beinhaltet dies auch die aktive Umsetzung von Restrukturierungsprozessen als CEO/CRO in der post-merger Phase. Sein Studium absolvierte der Diplom-Volkswirt an der Universität Hamburg nach einem vorhergehenden dualen Studium an der Wirtschaftsakademie Hamburg (HSBA).

---

## **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.

---

## Miro Parizek

**Gründer | Principal Partner**

**Hampleton Partners**

**Tel: +49 1728222622**

**E-Mail: [miro.parizek@hampletonpartners.com](mailto:miro.parizek@hampletonpartners.com)**



Miro verfügt über 30 Jahre Erfahrung in der IT-Industrie. Vor seiner M&A-Karriere, die 1998 begann, gründete und führte er in den Achtziger und Neunziger Jahren drei Firmen im Software- und IT-Bereich. Miro hat über 70 erfolgreiche Transaktionen gemanagt, darunter Mandate von privaten und börsen-notierten Unternehmen, die praktisch das gesamte Spektrum der Technologieindustrie abdecken, angefangen von wie 3D-Imaging, Asset Management, Business Intelligence, Business Performance Management, Compiler Software, CRM, Customer Services, Design Collaboration, Content and Document Management, Datacenter Automation, e-Learning, Enterprise Systems Management, ERP, GIS Sub-Systems, Human Capital Management, Internet Commerce, IT-Services, Logistik, SaaS, Simulation, Storage Solutions, Supply Chain Management, Telecom Products, Unified Messaging, Video Editing, Workforce Management, bis hin zu vielen anderen.

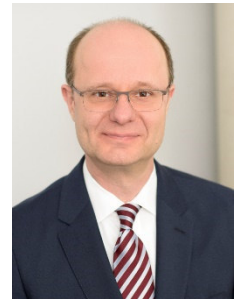
## Michael Pels Leusden

**Partner**

**Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH**

**Tel: +49 (0)177 572 8860**

**E-Mail: [pelsleusden@steinbeis-finance.de](mailto: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 mit dem Schwerpunkt produzierende Unternehmen im Mittelstand.

## Joern Pelzer

**Partner**

**PINOVA Capital GmbH**

**Tel: +49 (0) 89 – 1894254 40**

**E-Mail: [joern.pelzer@pinovacapital.com](mailto: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 Technologie-Investments, insbesondere im Bereich Software.

Zuvor arbeitete Joern Pelzer bei der Fraunhofer-Gesellschaft, wo er sich schwerpunktmäßig mit Forschung & Entwicklung sowie Produktionstechnik befasste. Darüber hinaus verfügt er über einen unternehmerischen Familienhintergrund.

Joern Pelzer hat Wirtschaftsingenieurwesen (Dipl.-Ing.) an der Technischen Universität Berlin und Internationale Beziehungen (M.Sc.) an der London School of Economics (LSE) studiert.

## 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.

## Edgar W. Pirscher

**Partner**

**ACTIVE M&A Experts GmbH**

**Telefon: +49 (0) 211 95786 864**

**E-Mail: pirscher@active-ma.com**



*„Meine Kompetenzen für erfolgreiches Beraten in M&A-Transaktionen beruhen auf mehr als 25 Jahren Erfahrung im nationalen und internationalen M&A- sowie Kapital- und Finanzmarktumfeld für Privatbanken und deren Kunden. Die Strukturierung kreativer und zielgerichteter Lösungen für unsere Mandanten in einem Umfeld konvergierender Interessen ist immer wieder eine große Herausforderung.“*

### Erfahrungen

- Bankkaufmann bei der Oldenburgischen Landesbank AG, Oldenburg
- Dipl.-Kaufmann, FH Wilhelmshaven
- 15 Jahre Führungstätigkeit im Finanzbereich der Dresdner Bank, davon 10 Jahre Leitung der Finanzfunktion für Unternehmens- und Immobilientransaktionen
- 6 Jahre Leitung der Finanzfunktion inkl. M&A-Aktivitäten im Bankhaus Sal. Oppenheim in Köln und Luxembourg und der Deutschen Bank
- 2,5 Jahre Leitung Finanzen und Treasury inkl. M&A-Aktivitäten für Europa bei Allianz Global Investors GmbH
- 10 Jahre beratende Tätigkeiten für den Bundesverband deutscher Banken, Berlin, die European Banking Federation, Brüssel, sowie den International Accounting Standards Board, London
- Aufsichtsrats- und Beiratsmandate in jungen Unternehmen

### Experte für

- Kauf- und Verkauf von Unternehmensbeteiligungen unter Berücksichtigung von Finanzierungs-, Bilanzierungs- und Bewertungsfragen
- Optimierung von Unternehmensnachfolgemodellen

## Philippe Piscal

**Gesellschafter**

**K & H Business Partner GmbH**

**Tel: +49 (0) 711 76 16 52 20**

**E-Mail: piscal@business-partner.de**



Herr Piscal war nach seiner Tätigkeit bei einer deutschen Landesbank fünf Jahre bei einer mittelständischen Unternehmensgruppe der Automobilzuliefer- und Wehrtechnikindustrie als Geschäftsführer tätig. Im Jahr 2000 wechselte er in die Sanierungs- und Restrukturierungsberatung und wurde 2003 Partner einer namhaften deutschen Unternehmensberatung. Neben seiner langjährigen Restrukturierungserfahrung verfügt er über spezifische fachliche Kompetenzen in den Bereichen M&A, Marketing und Vertrieb, Rechnungswesen und Controlling sowie im Corporate Finance Consulting. Seine Schwerpunkte liegen insbesondere in der Durchführung von Unternehmens-käufen und -verkäufen inklusive Unternehmenswertemittlungen und der Investorengewinnung. Seit 2009 leitet Herr Piscal als Gesellschafter von Business Partner das Büro in Stuttgart und übernahm seitdem die Projektverantwortung in erfolgreichen Projekten, insbesondere im M&A-Bereich.

## 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 (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 Sektoren TMT und Gesundheitswesen. Insgesamt hat er in den letzten 20 Jahren an die 100 Transaktionen erfolgreich begleitet. Neben der Tätigkeit bei Proventis ist er als Gastdozent an Universitäten tätig und Mitglied verschiedener Beiräte. Vor 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 Leiter im Geschäftsbereich der Facility Management Produkte von 3M. 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 für verschiedenste Anlässe, sowie 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. Von Mitte 2015 bis Ende 2017 war Daniel Prinz Mitglied im Aufsichtsrat eines deutschen Software-Herstellers, der zu den marktführenden Spezialisten für Rechnungs- und Personalwesen- sowie Controlling-Software gehört. Seit Anfang 2018 ist Daniel Prinz ordentliches Vorstandsmitglied des Unternehmens.

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 Mandanten unterschiedlichster Größen und Branchen sowie Private Equity-Gesellschaften im Hinblick auf Unternehmenskäufe und -verkäufe, bei der Eigenkapitaleinwerbung sowie bei Unternehmens- und Asset-Bewertungen in über 150 Corporate-Finance-Projekten beraten und begleitet.

Daniel Prinz hat an der Universität Hamburg studiert, ist Diplom-Kaufmann sowie CFA-Charterholder.



## 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 Geschäftsführer der PMG Projektraum Management GmbH. Er ist verantwortlich für die Produkt- und Unternehmensentwicklung sowie für strategische Partnerschaften. Zuvor war er Vorstand, Gründer und Geschäftsführer von verschiedenen Internet-Unternehmen in den Bereichen Beratung und Medien. Sein duales Studium zum Diplom-Hotelier 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 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 und gründete 2009 die PMG Projektraum Management GmbH. Er verantwortet die Vertriebsleitung für die Dokumentenmanagement-Lösungen und berät Kunden zu allen Fragen bezüglich Due Diligence und des Aufbaus virtueller Datenräume. Mike Riegler begann seine berufliche Laufbahn als Bankkaufmann bei der Bayerischen Vereinsbank.

## David Riemenschneider

**Leitung - Autotech Sector**

**Hampleton Partners**

**Tel: +44 7950 476702**

**E-Mail: david.riemenschneider@hampletonpartners.com**



David Riemenschneider ist unser Experte für den Bereich Automotive. Er stammt aus Detroit und ist seit nahezu 30 Jahren in der Industrie tätig. Er hat auf mehreren Kontinenten gearbeitet und dabei leitende Funktionen bei OEMs, Tier-1-Lieferanten und Dienstleistern bekleidet. Bevor er zu M&A Beratung wechselte, arbeitete David als CEO der Clifford Thames Group, ein Managed Data und SaaS-Plattformen Lieferant. Zuletzt hat David eine Reihe von Unternehmen bei der Entwicklung einer M&A-Strategie innerhalb der Bereiche Automotive IoT/M2M und Data Analytics beraten. David hat zuletzt Transaktionen mit Spectris und Zurich Insurance Group abgeschlossen sowie Luxoft beim Verkauf von Fahrersimulatoren, Connected Car SaaS-Plattform und Embedded Systems Testing Lösungen beraten.

## Tobias Rodehau

**Partner, Head of German Venture Capital & Private Equity**

**Pinsent Masons Germany LLP**

**Tel: +49 (0) 89 - 203043548**

**E-Mail: tobias.rodehau@pinsentmasons.com**



Tobias Rodehau ist spezialisiert auf Small- und Mid-Cap-Private Equity-Transaktionen mit Schwerpunkt auf Venture-Capital-Transaktionen. Er berät hauptsächlich im Bereich Technologiebeteiligungen. Tobias Rodehau und sein Team sind regelmäßig für internationale und nationale PE-Investoren tätig und somit auch häufig in der Beratung von Technologieunternehmen bei Investitionen oder Exits tätig. Mandanten schätzen insbesondere seine praxis-orientierte und pragmatische Herangehensweise Deals abzuschließen. Er berät umfassend im Bereich PE-Transaktionen, einschließlich Aktienoptionsprogrammen, Managementbeteiligungen, Sekundärtransaktionen, Exits und dergleichen. Zudem berät Tobias Rodehau nationale und internationale Unternehmen bei M&A-Transaktionen.

## Oliver Rogge

**Leiter Corporate Finance**

**DZ BANK AG**

**Tel: +49 (0) 40 - 35900 158**

**E-Mail: oliver.rogge@dzbank.de**



Oliver Rogge verantwortet seit 2013 den Bereich Corporate Finance / M&A innerhalb der DZ BANK AG. Er begleitet branchenübergreifend mittelständische Unternehmen bei Nachfolgeregelungen, beim Unternehmensverkauf und -zukauf sowie in allen weiteren eigenkapitalrelevanten Fragestellungen.

Von 2002 bis 2013 war Oliver Rogge Geschäftsführer bei der HSH Corporate Finance GmbH, einer 100 prozentigen Tochter der HSH Nordbank AG. Hier war er neben dem mittelständischen Beratungsgeschäft auch für den Bereich Schifffahrt verantwortlich und etablierte zusätzlich die Segmente Debt-Advisory und Restrukturierungsberatung. Als Mitglied des Aufsichtsrates begleitete er zudem die skandinavischen Corporate Finance Aktivitäten der HSH Nordbank AG. In der Bankgesellschaft Berlin AG startete er 1997 seine Karriere im Bereich Privat Banking und wechselte zwei Jahre später in den Bereich Equity Finance. Herr Rogge absolvierte zudem erfolgreich seine Ausbildung zum Bankkaufmann und sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin.

## Dr. Michael Roos

**Partner**

**King & Wood Mallesons / KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

**Tel: +49 (0) 69 505029 333**

**E-Mail: michael.roos@kwm-europe.com**



Dr. Michael Roos ist Partner im Bereich Corporate der KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Er berät seit 1997 bei M&A- und Private Equity Transaktionen sowie Gerichtsprozessen im Zusammenhang mit M&A. Michael Roos verfügt über umfangreiche Erfahrungen aus über 100 nationalen und internationalen Transaktionen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung von Geschäftsführern, Vorständen und Aufsichtsräten im Hinblick auf MBO's, MBI's, Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen sowie Haftungs- und Governance-Themen.

Michael Roos (Jahrgang 1965) hat in Mainz, New Orleans und Leicester studiert. Die juristischen Staatsexamina hat er 1991 und 1994 mit Prädikat abgelegt. Die Promotion im Übernahmerecht erfolgte 1996. Nach mehrjähriger wissenschaftlicher Tätigkeit als Assistent an der Universität Mainz und Lehrbeauftragter in Leicester war Michael Roos von 1997 bis 2009 in Frankfurt am Main als Rechtsanwalt tätig, von 2000 bis 2009 als Partner und Head of Corporate einer führenden internationalen Wirtschaftskanzlei. 2009 gründete Michael Roos die Transaktionsboutique RoosLegal, die sich erfolgreich auf die Bereiche M&A, Private Equity und Gerichtsprozesse im Zusammenhang mit M&A spezialisiert hat. Ende 2017 ist das Team von RoosLegal geschlossen zu KWM Europe gewechselt und treibt dort das M&A und Private Equity Geschäft voran.

## 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.

## Steffen Sachs

**Senior Consultant**

**EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH**

**Tel: +49 (0) 2236 38383-0**

**E-Mail: steffen.sachs@ebelhofer.com**

Steffen Sachs ist Senior Consultant bei EbelHofer Strategy & Management Consultants in Köln. Er befasst sich schwerpunktmäßig mit Fragestellungen auf der Marktseite, insbesondere mit Commercial Due Diligence-Untersuchungen, Pricing- und Vertriebsthemen. Abseits der Beratertätigkeit sammelte er vor allem industrielle Branchenexpertise in der Chemieindustrie und der Bildungswirtschaft.

Vor seiner derzeitigen Tätigkeit arbeitete Steffen Sachs als Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der WHU-Otto Beisheim School of Management, Vallendar und war danach für den Bereich Geschäftsentwicklung bei einem Start-up-Unternehmen in der Softwareindustrie verantwortlich. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Münster sowie an der Universidad del País Vasco, Spanien (Abschluss: Dipl.-Kfm.).

Seine Publikationen befassen sich vordergründig mit Market-/Commercial Due Diligence-Untersuchungen (Pre-Deal) und der marktseitigen Weiterentwicklung von Portfoliounternehmen (Post-Deal).



## Peter Sachse

**Geschäftsführer**

**VR Equitypartner GmbH**

**Tel: +49 (0) 69-710 476 115**

**E-Mail: peter.sachse@vrep.de**

Peter Sachse ist seit 2010 Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH, vormals DZ Equity Partner. Zu seinen Ressorts gehören Risiko-/Portfoliomanagement, Wertsteigerungsmanagement, Rechnungswesen, Controlling, Personal, Recht, Datenschutz, Revision, IT und Operations. Der Diplom-Kaufmann arbeitete zuvor bei der DZ BANK im Bereich Kredit und war dort für das Produktfeld Strukturierte Finanzierungen mit dem Schwerpunkt Akquisitionsfinanzierung verantwortlich.



## 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.

## Dr. Rolf Scheffels

**Mitglied des Vorstands**  
**Deutsche Beteiligungs AG**  
**Tel: +49 (0) 69 - 95787-212**  
**E-Mail: welcome@dbag.de**



Dr. Rolf Scheffels studierte im Anschluss an seine Berufsausbildung zum Industriekaufmann bei der Braun AG Betriebswirtschaftslehre an der Goethe-Universität Frankfurt am Main. Nach Abschluss seines Studiums begann er seine berufliche Laufbahn 1992 bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft C & L Deutsche Revision AG, Frankfurt am Main. 1996 promovierte er zum Dr. rer. pol. an der Goethe-Universität. Für die Deutsche Beteiligungs AG ist er seit 1997 tätig.

## Dirk Schekerka

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



Dirk Schekerka ist seit Juli 2002 bei Equistone Partners Europe tätig. Er zeichnet verantwortlich für die Ausführung von Private Equity Transaktionen sowie die Portfoliobetreuung in deutschsprachigen Ländern.

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](mailto:florian.schick@bregal.de)



Florian Schick ist Vorsitzender der Geschäftsführung und Vorsitzender 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.

## Frank Schlüter

**Partner**  
**ACTIVE M&A Experts GmbH**  
Telefon: +49 (0) 211 97631 946  
E-Mail: [schlueter@active-ma.com](mailto:schlueter@active-ma.com)



*„Seit mehr als 20 Jahren bin ich im Bereich M&A tätig, und verfüge über viel Erfahrung sowohl auf der Käufer- als auch Verkäuferseite. Meine M&A Kompetenzen wurden erweitert durch erfolgreiche operative und strategische Unternehmensführung im In- und Ausland und durch langjähriges umsetzungsstarkes Inhouse- Consulting im Mittelstand.“*

### Erfahrungen

- Elektroingenieur (Dipl.-Ing.) Düsseldorf
- Master of Business Administration (MBA) State University of New York (SUNY)
- Honorar Dozent an privater Hochschule (Unternehmensführung, Organisation, Strategie)
- 20 Jahre Geschäftsführungstätigkeit im Mittelstand im In- und Ausland, parallel In-house Consultant der Holding für M&A und Strategie
- Deutsch & Englisch fließend, auf Portugiesisch und Spanisch verständige ich mich

### Experte für

- Internationale Transaktionen mittelständischer Unternehmen
- Unternehmensbewertung, Moderation und Projektleitung
- Produzierende Unternehmen & Maschinenbau,
- Drive & Automation,
- Erneuerbare Energien & Energietechnik
- Software



## 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](mailto: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 Director Deutschland, Österreich und Schweiz bei einer Accenture-Gesellschaft. Nach Informatik-Studium und einem internationalen Executive MBA (jeweils mit Summa Cum Laude) promovierte er über Corporate Finance im deutschen Mittelstand.

Im Jahr 2000 gründete er die Corporate Finance Unternehmensberatung Global Value Management GmbH (GVM), deren CEO er seitdem ist. Er hat in den letzten Jahren über 25 Transaktionen in den Bereichen M&A, Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierung, Nachfolgeregelung sowie 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. In anderen Fällen konnten die Digitalisierungs-Aktivitäten eines europäischen Marktführers im Zuge eines Carve-outs übernommen werden bzw. durch den Verkauf eines High-tech-Unternehmens die Grundlage bei einem Private-Equity-Anbieter für eine erfolgreiche Buy&Build-Strategie geschaffen werden.

Darüber hinaus war und ist Herr Dr. Schmid bei verschiedenen internationalen Unternehmen als Beirat tätig, u. a. bei Portfolio-Unternehmen von Private Equity-Unternehmen und Industriellenfamilien wie der Familie von SAP-Gründer Dietmar Hopp, bei marktführenden europäischen IT-Anbietern 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](mailto: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.

## Dr. Peter Christian Schmidt

**Partner**

**Heuking Kühn Lüer Wojtek Hamburg**

**+49 40 35 52 80-780**

**p.schmidt@heuking.de**



Dr. Peter Christian Schmidt hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung als Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Corporate und M&A und ist seit Mai 2011 Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek. Er ist auf die Begleitung von mittelständischen M&A-Transaktionen spezialisiert. Sein Beratungsschwerpunkt liegt dabei auf Private Equity-Transaktionen, insbesondere im Mid-Cap-Segment. Zu seinen Mandanten zählen Private Equity- und Venture Capital-Fonds, Family Offices und Investment Clubs sowie strategische Investoren. Weiterhin vertritt Schmidt Management-Teams im Rahmen von Buy-Outs. Schmidt leitet bei Heuking die Praxisgruppe Private Equity/Venture Capital.

## 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](mailto:office@ma-strategie.de)**

**Web: [www.ma-strategie.de](http://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](http://www.ma-strategie.de).

Sie begleitet auch die familieninterne Nachfolge - [www.nachfolgeimunternehmen.de](http://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](http://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](http://www.schaeffer-poeschel.de/shop).

## Nina Schonvogel

**Vorstand**

**axanta**

**Tel: +49 (0) 441 – 9498833-20**

**E-Mail: [nina.schonvogel@axanta.com](mailto: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 923714**

**E-Mail: [d.schulte@ifwniggemann.de](mailto:d.schulte@ifwniggemann.de)**

Dirk Schulte absolvierte 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](mailto: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](mailto:schweda@nordwindcapital.com)**

Herr Schweda ist Managing Director der Nordwind Capital GmbH und zuständig für den Bereich Transaktionsmanagement, 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

**Senior 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 20 Due Diligences sowie 40 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 acht Jahre bei 3i Deutschland und verantwortete eine Vielzahl von Investments in unterschiedlichen Branchen. Vor seinem Einstieg bei 3i arbeitete Herbert Seggewiß fünf Jahre bei der Westdeutschen Landesbank und war zuständig für Eigenkapitalinvestments und die Portfoliobetreuung mittelständischer Unternehmen.

Auch Herbert Seggewiß stammt aus einem Unternehmerhaushalt. Er hat Betriebswirtschaftslehre (Dipl.-Kfm.) und Philosophie an den Universitäten Tübingen und Münster sowie der London School of Economics (LSE) studiert.

## Christian Seiffert

**Managing Director**  
**L.E.K. Consulting GmbH**  
**Tel.: +49 (0) 89 92 2005-68**  
**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**

Peter Siedlatzek von WSS Redpoint Rechtsanwälte ([www.wss-redpoint.com](http://www.wss-redpoint.com)) berät seit 2004 im Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht. Er verfügt über eingehende Erfahrung aus der federführenden Beratung bei mehr als 170 Unternehmens-transaktionen (Venture Capital- und Business Angel-Finanzierungen, Unternehmenskäufe und -verkäufe). Zu seinen Mandanten gehören 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=2570](https://wss-redpoint.com/blog_archiv?a=2570)

---

## Christian Siempelkamp

Partner

ACTIVE M&A Experts GmbH

Telefon: +49 (0) 211 95786 868

E-Mail: [siempelkamp@active-ma.com](mailto:siempelkamp@active-ma.com)



*„Die weitreichenden Erfahrungen im Bereich der M&A-Transaktionen habe ich durch umsetzungsstarke Beratertätigkeit und erfolgreiche, operative Unternehmensführung mittelständischer Gesellschaften erworben.“*

### 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
- 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)
- Maschinen- und Anlagenbau, Investitions-, Gebrauchs- und Konsumgüterindustrie, erneuerbare Energien, Clean Tech

## Dominik Spanier

Managing Director / Head of Debt Advisory

Lincoln International AG

Tel: +49 69 97105-400

E-Mail: [d.spanier@lincolninternational.de](mailto:d.spanier@lincolninternational.de)



Dominik Spanier ist Managing Director und Leiter des deutschen Debt Advisory Geschäftes bei der Lincoln International AG. In dieser Funktion ist er sowohl für Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen als auch die Leitung von Debt Advisory Mandaten verantwortlich

Er verfügt über 20 Jahre Beratungserfahrung im Bereich strukturierte Finanzierungen und Debt Advisory. Er hat eine Vielzahl von Kunden bei der Finanzierung von Akquisitionen und Unternehmensveräußerungen, Refinanzierungen und Restrukturierungen beraten. Dabei war er sowohl für Großkonzerne, mittelständische und inhabergeführte Unternehmen als auch Private Equity Häuser tätig. Ein besonderer Fokus seiner Arbeit liegt dabei auf Alternativen Finanzierungen mit Private Debt Funds.

Bei Lincoln International ist Dominik Spanier seit 2011 tätig. Davor war er als Direktor beim Bankhaus Rothschild beschäftigt, wo er ab 2006 das deutsche Debt Advisory Geschäft mit aufbaute. Ursprünglich begann er seine Karriere 1995 bei KPMG Corporate Finance und setzte diese ab 2002 als Direktor im Bereich Strukturierte Finanzierungen bei der Bank of Scotland fort.

Dominik Spanier hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann von der Universität Frankfurt am Main erworben, nachdem er eine Banklehre bei der Deutschen Bank abgeschlossen hat. Er spricht Deutsch, Englisch und Französisch.

## Martin Staub

**Partner und Verwaltungsrat  
Invision AG**  
**Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01**  
**E-Mail: [staub@invision.ch](mailto:staub@invision.ch)**



Martin Staub ist einer der Mitgründer und Partner der Invision. Seit 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](mailto: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) uverkauft.

## Philip Stein

**Managing Director  
Raymond James Corporate Finance GmbH**  
**Tel: +49 (0)89 23 23 77 50**  
**E-Mail: [Philip.stein@raymondjames.com](mailto: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.

## Andreas P. Stöcklin

**Duff & Phelps**

**Managing Director, Corporate Finance and EMEA Management**

**Tel: +49 (0)69 7191-8466**

**E-Mail: andreas.stoecklin@duffandphelps.com**



Andreas Stöcklin leitet das Geschäft von Duff & Phelps in Deutschland und ist zudem Mitglied des EMEA Managements. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Corporate Finance, Strategie sowie M&A-Beratung. Andreas Stöcklin berät internationale Konzerne und Private-Equity-Gesellschaften bei Akquisitionen, Devestitionen von Randaktivitäten, grenzüberschreitenden Carve-Outs und bei der Evaluierung von strategischen Optionen sowie der Umsetzung von Wertsteigerungsprogrammen. Andreas Stöcklin arbeitet seit Juni 2007 für Duff & Phelps und beschäftigt sich seit über 12 Jahren mit transaktionsnaher Beratung. Vor seinem Wechsel zu Duff & Phelps war er zuletzt in den Bereichen Financial Advisory und Carve-Out Management sowie in der Corporate Treasury des Siemens Konzerns tätig.

Andreas Stöcklin schloss sein Studium an der University of Chicago Booth School of Business mit einem MBA ab. Er ist Mitglied des Bundesverbands M&A und des Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

## 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 Proventis Partners AG mit Standort in Zürich. Seine Branchenexpertise liegt in den Bereichen Packaging, Oberflächentechnik/Werkstoffe und Maschinenbau. Funktional fokussiert er auf M&A-Transaktionen, Unternehmensbewertungen und Post Merger Integration. Vor der Gründung der Proventis Partners beriet und begleitete Dr. Studinka drei Schweizer Konzerne bei M&A-Projekten. Zuvor war er in Senior Managementfunktionen tätig, unter anderem bei OC Oerlikon (Oerlikon Balzers Oberflächentechnik), beim Industriekonzern Sulzer AG sowie beim Dieselmotorenhersteller Wärtsilä (Schweiz) AG. Seine Karriere begann er bei Arthur D. Little International als Management Consultant mit Schwerpunkt Maschinenbau. Dr. Christoph Studinka ist neben seiner Tätigkeit bei Proventis Partners Verwaltungsratspräsident der Optics Balzers AG (Optische Komponenten) und Verwaltungsratspräsident bei Beck Automation AG (IML Kunststoffspritzguss-Verpackungen). Dr. Christoph Studinka studierte Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Industrie-Management an der Universität Zürich und promovierte an der Universität St. Gallen.

## 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.



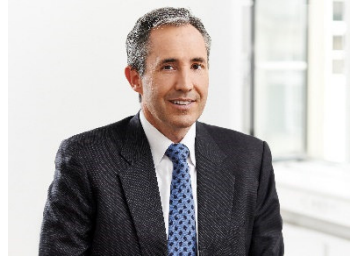
## Marc Thiery

**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.legal**



Dr. Michael Tigges ist Senior- und Gründungspartner der Rechtsanwaltssozietät TIGGES Rechtsanwälte in Düsseldorf mit weiteren Büros in Berlin, München, Essen und Warschau.

Herr 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. Herr Dr. Tigges hat ferner reichhaltige Erfahrung als Mitglied und Vorsitzender von Beiräten und Aufsichtsräten.

Herr 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 Schöller Lebensmittel-Gruppe und die Kärner 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 und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, 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](mailto:thomas.unger@blmuc.de)**

**E-Mail Verwahrstelle: [info@pe-verwahrstelle.de](mailto: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 (HGB, KAGB) und internationalen (IFRS) Standards, die betriebswirtschaftliche und steuerliche Konzeption von alternativen Fondsstrukturen sowie die Übernahme der Tätigkeit einer (alternativen) Verwahrstelle für Private Equity-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](mailto: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](mailto: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 einer der führenden Anbieter von Wareneinkaufsfinanzierung für den Mittelstand.



## Nico Vitense

**Managing Partner**  
**AURELIUS Wachstumskapital SE & Co. KG**  
**Tel: +49 (0) 89 - 544 799-0**  
**E-Mail: nico.vitense@aureliusinvest.de**

Nico Vitense hat Betriebswirtschaft an der JWG Universität Frankfurt a. M. studiert und ist seit 2017 bei AURELIUS Wachstumskapital, wo er die Bereiche „Buyout“ und „Wachstumskapital“ verantwortet. Vor seiner Tätigkeit bei AURELIUS Wachstumskapital war Herr Vitense bei der HANNOVER Finanz Gruppe als Prokurist tätig.



## 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**

*„Meine Kompetenz zu erfolgreicher Umsetzung nationaler wie internationaler M&A-Transaktionen habe ich durch langjährige Führungsfunktionen im internationalen Rohstoffgeschäft gewonnen. Als Geschäftsführer großer Unternehmen der Klöckner-Gruppe, später des Thyssenkonzerns, verantwortete ich eine Vielzahl von Akquisitionen, spin-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 Herr 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](mailto: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.



## 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](mailto:k.vonkienlin@lek.com)**

Karin von Kienlin ist Senior Partner und Mitglied des Global Investment Committees von L.E.K. Mit über 20 Jahren Beratungserfahrung bei L.E.K. in München, London, Boston, Los Angeles und Chicago leitet sie zahlreiche Projekte in den Bereichen Wachstumsstrategie und Transaktionsunterstützung für Unternehmen und Finanzinvestoren; 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 Verpackungs-, Automobil-, und Bauindustrie, sowie der Konsumgüterindustrie.

Frau von Kienlin hat einen Master of Arts in Philosophie, Politik und Wirtschaftswissenschaften der Universität Oxford.



## Dr. Benedikt von Schorlemer, LL.M.

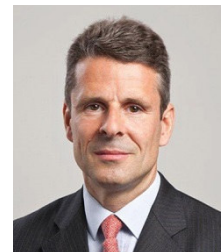
**Rechtsanwalt und Partner**

**Ashurst LLP**

**Tel: +49 (0) 69 – 97 11 26 23**

**E-Mail: [benedikt.schorlemer@ashurst.com](mailto: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.



## Christian von Staudt

**Partner**

**Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH**

**Tel: +49 (0)160 989 44 637**

**E-Mail: staudt@steinbeis-finance.de**



Christian von Staudt ist seit 2018 als Partner bei der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A).

Herr von Staudt verfügt über 10 Jahre an Berufserfahrung im Energiesektor mit Schwerpunkt auf Erneuerbaren Energien sowie über 15 Jahre im Kapitalmarkt-bereich. Nach anfänglicher Fokussierung auf Photovoltaik Anlagen für institutionelle Anlegern kamen ab 2012 hauptsächlich M&A Transaktionen des Clean-Tech Sektors mit Schwerpunkten in Windkraft-, Wasserkraft-, Biomasse-, Speichertechnologie aber auch e-mobility und waste-to-energy Themen hinzu.

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 von Staudt bei verschiedenen namhaften internationalen Banken in Frankfurt tätig. Auf Grund seiner vielseitigen Aktivitäten und Rollen verfügt Herr von Staudt über sehr fundierte Branchenexpertise im Energiesektor, insbesondere mit Fokus auf Versorger, Stadtwerke, Netzbetreiber, Erneuerbare Energien, Clean Tech sowie der digitalen Vernetzung.

## 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 Beteiligungseingagements. Durch seine über 10 jährige Tätigkeit als Geschäftsführer der damaligen DZ Equity Partner GmbH (heute VR Equitypartner GmbH) sowie der früheren BHF Private Equity GmbH (heute Steadfast Capital 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 der Vereinigung **Aufsichtsräte Mittelstand in Deutschland e.V. (ArMiD)**. ArMiD will den Austausch unter Mandatsträgern fördern, ihnen eine praxisnahe Unterstützung für ihre tägliche Arbeit bieten und steht für eine vorbildhafte Mandatsträgerkultur, die sich auch an den Bedürfnissen von mittelgroßen Unternehmen orientiert. Ferner gehört Dr. Weigel der Bundesfachkommission Familienunternehmen und Mittelstand des Wirtschaftsrats an und ist Mitglied des Unternehmerbeirats sowie Juror für den Großen Preis des Mittelstands der Oskar Patzelt Stiftung.

## Dr. Matthias Weissinger

**Partner**

**Shearman & Sterling LLP**

**T +49 (69) 9711 1260**

**E-Mail: matthias.weissinger@shearman.com**



Dr. Matthias Weissinger ist Partner in der deutschen Finanzierungspraxis und berät bei nationalen und internationalen Finanzierungstransaktionen und Restrukturierungen. Er vertritt nationale und internationale Finanzinstitute, Investoren und Unternehmen bei der Restrukturierung von Finanzverbindlichkeiten, bei außergerichtlichen Sanierungsverfahren und Insolvenzverfahren, Leveraged Buyouts, Unitranchen Finanzierungen, Bank-/Bond-Finanzierungen, Projektfinanzierungen, Immobilienfinanzierungen und Krediten für den gehobenen Mittelstand und Großunternehmen. Dr. Matthias Weissinger wird in den jüngsten Auflagen von Chambers Global, Chambers Europe, IFLR 100 und Legal 500 Deutschland für Akquisitionsfinanzierungen und syndizierte Kredite im deutschen Markt empfohlen. Er veröffentlicht und referiert regelmäßig zu Themen des Insolvenz- und Restrukturierungsrechts sowie zu Akquisitionsfinanzierungen.



## 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](http://www.weitnauer.net)) mit Hauptsitz in München und drei 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 2018 in 6. 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 (WF) der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt, der Universität Augsburg sowie der Universitas Udayana Denpasar, Indonesien.



## Dr. Holger Wiemann

Partner

ACTIVE M&A Experts GmbH

Telefon: +33 (0) 68 5323 427

E-Mail: [wiemann@active-ma.com](mailto:wiemann@active-ma.com)



*„Mit meinen Erfahrungen als international tätiger Manager und Unternehmer sowie weitgefächelter Branchenexpertise unterstütze ich Sie bei nationalen und internationalen Transaktionen jeglicher Art, insbesondere in der Medien- und Kommunikationsbranche, im Internet, bei neuen Technologien, der digitalen Transformation existierender Geschäfte, Messen & Veranstaltungen, Software sowie im Medizinbereich.“*

### Erfahrungen

- Dr. rer oec., Köln, Paris (HEC), München, Innsbruck
- Unternehmensberater Roland Berger, Verlagsleiter Prisma Presse (Paris), Geschäftsführer G+J UK (London)
- Business Angel, Aktionär und Mitglied Investment Committee Network Finances (Paris); Aufsichts- und Beiratsmandate (u.a. Cocomore AG, Leguide S.A., Mediabong.com, Celyatis.com)
- Verleger und Herausgeber (EMG), Paris; Président Trendmédia (Paris)
- Sprachen: Französisch, Englisch, Italienisch, Spanisch

### Experte für

- Cross-Border Transaktionen jeglicher Branchen
- Neue Technologien/ Internet (Intermediation, E-Commerce, Social Media, SaaS, IoT), Medien, Software, Messen & Veranstaltungen, Gesundheitswesen und Medizintechnik

## Dr. Timo Willershausen

Duff & Phelps

Managing Director, Valuation Advisory Services

Tel: +49 (0)69 7191-8452

E-Mail: [timo.willershausen@duffandphelps.com](mailto:timo.willershausen@duffandphelps.com)



Dr. Timo Willershausen ist Geschäftsführer und verantwortlich für Valuation Advisory Services in Deutschland. Timo Willershausen verfügt über mehr als 11 Jahre Erfahrung in der Bewertungs-, Transaktions- und Finanzberatung.

Bevor er 2014 zu Duff & Phelps kam, war er Teil der Valuation and Business Modeling Practice von PwC in Frankfurt. Zuvor arbeitete er im Londoner Büro von PwC mit dem Schwerpunkt Geschäftsmodellierung für Private-Equity-Kunden. Timo Willershausen betreut eine breite Palette von Kunden aus den Bereichen Automobil, Industrieproduktion, Unterhaltung, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen und Chemie sowie insbesondere Private-Equity-Gesellschaften.

Timo Willershausen hat einen Master-Abschluss in Mathematical Finance und einen Doktor in Optionstheorie von der Philipps-Universität Marburg. Er publizierte diverse Artikel über Unternehmensbewertung und zu Finanzthemen.

## Olav Wilms

**BFB Brandenburg Kapital GmbH**  
**Tel: +49 (0) 331 660 1780**  
**E-Mail: olav.wilms@ilb.de**

Olav Wilms leitet seit November 2011 die Eigenkapitalaktivitäten der Investitionsbank des Landes Brandenburg und ist Geschäftsführer der Fondsgesellschaften. Darüber hinaus steuert er die strategischen Beteiligungen, die Existenzgründungsaktivitäten der Förderbank sowie die Unternehmenskommunikation/Förderberatung.



## 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**  
**www.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 10 Jahre 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
- Restrukturierung | Distressed M&A



## Franz Woelfler

**Managing Director**  
**AURELIUS Investment Management Partners GmbH**  
**Tel: +49 (0) 89 - 544 799-0**  
**E-Mail: franz.woelfler@aurelius-group.com**

Franz Woelfler hat Wirtschaftswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien und Universidad Autónoma Madrid studiert und ist seit 2007 in der AURELIUS Gruppe tätig. Er ist im Investmentteam gemeinsam mit Florian Muth für die Bereiche Umbruch- und Sondersituationen sowie MidMarket-Transaktionen in Kontinentaleuropa verantwortlich. Vor seiner Tätigkeit bei AURELIUS sammelte er Erfahrungen bei einem Venture Capital und MidCap Leveraged Buy-Out Fonds.



## 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.

## Dr. Wolfgang Wybranietz

**Leiter Corporate Finance Frankfurt**  
**DZ BANK AG**  
**Tel: +49 (0) 69 - 7447 94222**  
**E-Mail: wolfgang.wybranietz@dzbank.de**



Dr. Wolfgang Wybranietz ist seit 2001 im Bereich Corporate Finance / M&A der DZ BANK AG tätig. Er ist Leiter des Standortes Frankfurt und verantwortet die Bereiche Gesundheit / Pharma / Medtech sowie Chemie und Agrar. Zuletzt begleitete er den Weiterverkauf des Pharmalohnherstellers Lomapharm an den japanischen Konzern Daicel. Er war zudem verantwortlich für die erfolgreiche Nachfolgelösung der Aktivoptik-Gruppe an den Finanzinvestor Argos Wityu. Zuvor beriet er über 10 Jahre den Pharmagroßhändler Alliance Healthcare bei der Expansion in Osteuropa bis zum Verkauf an Walgreens Boots Alliance. Er startete seine berufliche Laufbahn in der Grundlagenforschung an der Uniklinik Tübingen, wo er 2000 zum PostDoc befördert wurde. Wolfgang Wybranietz ist diplomierter Biochemiker und promovierte in Tübingen über Gentherapie. Sein Studium führte ihn von Tübingen nach San Francisco.

## Susanne Zeidler

**Finanzvorstand**  
**Deutsche Beteiligungs AG**  
**Tel: +49 (0) 69 - 95787-111**  
**E-Mail: welcome@dbag.de**



Susanne Zeidler studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Münster. Im Jahr 1987 begann sie ihre Berufslaufbahn bei einer mittelständisch orientierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. 1990 wechselte sie in den Bereich Corporate Finance der KPMG. Dort war sie bis 1999 für die Bewertung mittelständischer und börsennotierter Unternehmen in verschiedenen Branchen zuständig. Mit ihrer Partnerbestellung im Jahr 2000 übernahm Susanne Zeidler die Leitung der Berichtskritik und weiterer Bereiche des Backoffice in der Niederlassung Frankfurt am Main. Ab 2005 baute sie das Geschäft mit Stiftungen und anderen gemeinnützigen Organisationen auf. Anfang 2011 wechselte sie als Geschäftsführerin in die Zentrale von Kirche in Not, einer internationalen spendensammelnden Organisation.

## 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.

