

2019/2020

EQUITY GUIDE

Der Beteiligungsmarkt im deutschsprachigen Raum



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

MAJUNKE
CONSULTING

Sponsoring-Partner

Deloitte.

NordLeasing 

 **HurthMT**

GVM > Global Value Management GmbH

P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte | Steuerberater



 **Deutsche Mittelstandsfinanz**

 **CARLSQUARE**

 **BPG**

TIGGES
RECHTSANWÄLTE

 **munichnetwork**
entrepreneurship & innovation

金杜律师事务所
KING & WOOD
MALLESONS

 High-Tech Gründerfonds

 **CORPORATE FINANCE**
MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

IMAP

Hoffmann
Rechtsanwälte & Steuerberater



e CAPITAL
entrepreneurial Partners AG

UHY Deutschland AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

INTERIM 

sonntag corporate finance

Impressum

Equity Guide 2019/2020

9. Ausgabe / Erscheinungstermin Januar 2020

Herausgeber:

MAJUNKE Consulting

Dipl. Wirt.-Ing. Sven Majunke

Lilienstrasse 21a

D - 76571 Gaggenau

Tel.: 07225-987129

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

E-Mail: info@deal-advisors.com

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

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

Nachdruck: © MAJUNKE Consulting, Gaggenau.

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

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

Inhaltsverzeichnis

<i>Inhaltsverzeichnis</i>	4
<i>Einleitung</i>	10
<i>Kapitel 1: Studien, Fachbeiträge</i>	11
Alternative Finanzierungsformen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis	12
Mit Startups kooperieren – attraktive Partner für den Mittelstand	16
Job- und Wachstumsmotor Private Equity.....	19
Erneuerbare Energien: Bedarf an professionellen M&A Prozessen steigt.....	22
Studie zu impliziten Marktrisikoprämien und Markttrenditen	27
Nachhaltigkeit – The next big challenge for Investors.....	31
Unternehmenstransaktionen alternativ finanziert	35
Tech-M&A in 2019: Verschiebungen im Deal-Mix, hohe Volumina und noch höhere Bewertungen..	38
Effizientes Informationsmanagement als Grundlage für Entscheidungen	41
Die Besonderheiten der Unternehmer-Ehe.....	43
Unternehmensverkauf ist Vertrauenssache.....	45
<i>Kapitel 2: Marktteilnehmer</i>	47
<i>Innovative Mittelstandsfinanzierer</i>	48
BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH.....	49
Maturus Finance GmbH	50
Nord Leasing GmbH	51
<i>Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds</i>	52
BNP Paribas Securities Services S.C.A.	53
<i>Deal Sourcing für Private Equity Investoren</i>	54
WINTERBERG PARTNERS AG	55

Unternehmensbörsen	56
Change 2 Future GmbH	57
 Investoren	 58
AEM Unternehmerkapital GmbH.....	59
Aheim Capital GmbH.....	60
ALLISTRO GmbH.....	61
Arcaris Management GmbH	62
ARCUS Capital AG	63
AURELIUS Gruppe	64
Avedon Capital Partners.....	65
AXXERON Technologies GmbH	66
Beyond Capital Partners GmbH	67
BID Equity GmbH	68
Bregal Unternehmerkapital GmbH	69
Bridgepoint GmbH	70
BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft.....	71
DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH	72
DPE Deutsche Private Equity	73
DRS Investment GmbH.....	74
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG	75
EMERAM Capital Partners GmbH	76
Equistone Partners GmbH	77
EX.TRA Management GmbH.....	78
Family Trust Investor FTI GmbH	79
FIDURA Private Equity Fonds.....	80
Fraunhofer Venture	81
Gimv	82
Halder Beteiligungsberatung GmbH	83
HeidelbergCapital Asset Management GmbH.....	84
High-Tech Gründerfonds Management GmbH.....	85
Hurth MT SE.....	86
INDUC GmbH	87
Brandenburg Kapital GmbH.....	88

Invision AG.....	89
LEA Partners GmbH.....	90
Lennertz & Co. GmbH.....	91
Nordwind Capital GmbH	92
NRW.BANK	93
Odewald KMU II Gesellschaft für Beteiligungen mbH	94
Orlando Management AG	95
Paragon Partners GmbH.....	96
PINOVA Capital GmbH	97
Silverfleet Capital GmbH	98
Steadfast Capital GmbH	99
S-UBG Gruppe.....	100
Süd Beteiligungen GmbH.....	101
tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH.....	102
Tempus Capital GmbH.....	103
VMS-REB 3 Beteiligungen GmbH	104
von der Heydt Industriekapital.....	105
VR Equitypartner GmbH.....	106
VTC Industriebeteiligungen GmbH & Co. KG.....	107
Waterland Private Equity GmbH	108
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG	109
Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater	110
Aditus AG.....	111
ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING	112
Allert & Co. GmbH.....	113
AQUIN & CIE. AG.....	114
axanta.....	115
BELGRANO & CO Unternehmensberatung GmbH	116
BELGRAVIA & CO. GmbH	117
Bluemont Consulting GmbH	118
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	119
Bryan, Garnier & Co. GmbH.....	120
Bülow Industries GmbH	121
Carlsquare GmbH.....	122
CASE Corporate Finance GmbH	123

C•H•Reynolds•Corporate Finance AG	124
Clearwater International GmbH	125
Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH	126
CONALLIANCE M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY	127
Concentro Management AG	128
Concess Marketing und Verwaltungs GmbH	129
Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH	130
Deloitte Corporate Finance GmbH	131
Delphi Advisors GmbH	132
DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH	133
Duff & Phelps	134
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH	135
Ebner Stolz	136
Expert:ise GmbH Die M&A-Spezialisten	137
GCA Altium AG	138
Global Value Management GmbH	139
Grundler & Reiter Consult GmbH	140
Hampton Partners	141
HESELER Mergers & Acquisitions	142
Homburg & Partner	143
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH	144
Hurth MT SE	145
I-ADVISE AG	146
i-capital GmbH	147
IEG – Investment Banking Group	148
IMAP M&A Consultants AG	149
in rebus corporate finance GmbH	150
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH	151
IPONTIX CORPORATE FINANCE Beratungsgesellschaft mbH	152
JB Business Consulting Ltd.	153
KERN – Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher.	154
KNOX GmbH	155
Lincoln International AG	156
M & A Strategie GmbH	157
maconda GmbH	158
MARKUS Corporate Finance GmbH	159

MAYLAND AG	160
Oaklins Angermann AG	161
PFM Partner für Mittelstandsberatung	162
PMC Prinz Minderjahn Corporate Finance GmbH & Co. KG.....	163
Proventis Partners	164
QUAAN Capital GmbH	165
Restrukturierungspartner.....	166
RSM GmbH	167
Sattler & Partner AG	168
seneca Corporate Finance GmbH	169
SIMON - KUCHER & PARTNERS.....	170
SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH	171
Sonntag Corporate Finance GmbH	172
Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH	173
Transforce Mergers & Acquisitions GmbH	174
WESTFALENFINANZ GmbH	175
<i>Valuation Services / Unternehmensbewertungen.....</i>	176
Kleeberg Valuation Services GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.....	177
<i>Management- und Technologieberatung</i>	178
INVENSITY GmbH	179
<i>Datenraum-Anbieter.....</i>	180
PMG Projektraum Management GmbH.....	181
<i>Personalberater/Interim-Manager.....</i>	182
Board Xperts GmbH	183
Interim Excellence GmbH	184
Management Angels GmbH	185
<i>Kommunikationsberater</i>	186
IWK GmbH	187

Rechtsanwälte / Steuerberater / Wirtschaftsprüfer.....	188
Ashurst LLP	189
BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger PartGmbH	190
BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH	191
Dr. Kleeberg & Partner GmbH	192
Ebner Stolz	193
Ernst & Young GmbH.....	194
Heuking Kühn Lüer Wojtek PartGmbH.....	195
Hoffmann Rechtsanwalt & Steuerberater	196
I-ADVISE AG	197
KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH.....	198
LUTZ ABEL Rechtsanwalts PartG mbB	199
McDermott Will & Emery	200
Oppenhoff & Partner	201
P+P Pöllath + Partners.....	202
Pape & Co. GmbH	203
RSM GmbH	204
Shearman & Sterling LLP	205
TIGGES Rechtsanwälte	206
UHY Deutschland AG	207
Weil, Gotshal & Manges LLP.....	208
Weitnauer Rechtsanwälte.....	209
WSS Redpoint Rechtsanwalts-gesellschaft mbH	210
 Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche.....	 211

Einleitung

Der EQUITY GUIDE 2019/2020 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 2019/2020 umfasst insgesamt 3 Kapitel:

Kapitel 1: Fachbeiträge, Studien

Das 1. Kapitel des EQUITY GUIDES 2019/2020 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

Alternative Finanzierungsformen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis

Pro & Contra - von Private Equity bis hin zu Formen stiller Beteiligungen

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



Alternative Finanzierungsformen sind zunehmend gefragt: Verspricht doch schon allein der Name eine „Alternative“ zur Bankenfinanzierung unter den starken Regularien von Basel III.

Interessanterweise waren es gerade die mittleren und großen Banken, die zum Beispiel Mezzanine-Kapital als Finanzierungsmodell für den Mittelstand zu einer ersten Blüte in den Anfang des neuen Jahrtausends verholfen hatten. Der Begriff „alternativ“ rührt daher, dass es sich um eine Alternative zu klassischem Fremdkapital (Bankfinanzierung) und klassischem Eigenkapital (Einzahlung durch Gesellschafter oder Gewinn-Thesaurierung) handelt.

Dabei gibt es zahlreiche Alternativen, wie Abb. 1 zeigt.

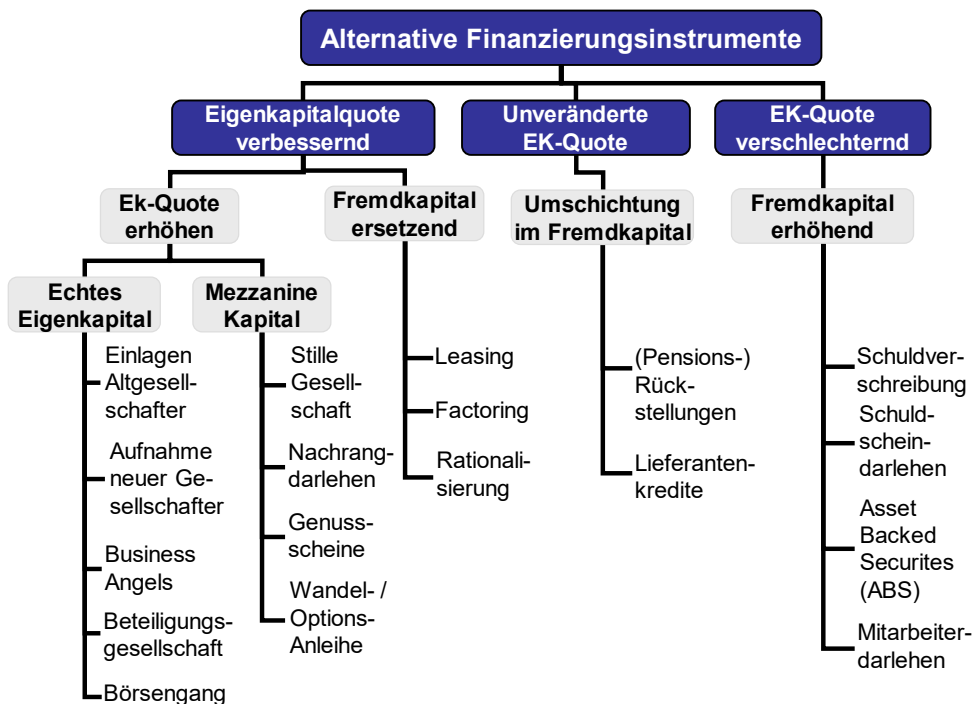


Abb. 1 Übersicht Alternative Finanzierungsformen (Universität Oldenburg)

Nachfolgend werden die gängigsten Varianten dargestellt und die wesentlichen Vor- und Nachteile erläutert. Varianten wie Asset Backed Securities, also forderungsbesicherte Wertpapiere werden nicht erläutert, da diese aufgrund der komplizierten Konstruktion hohe Emittierungskosten verursachen und daher eher für große Unternehmen als Einzelinstrument geeignet sind.

Private Equity boomt ... noch

Dem European Private Equity Report zufolge wurden im Rekordjahr 2018 in Summe 97,3 Mrd. Euro in Europa investiert: 11,4 Mrd. € in Venture Capital, 66,5 Mrd. € in Buy-outs, 7,8 Mrd. € in Wachstumskapital, 1 Mrd. € in Mezzanine sowie 10,6 Mrd. € in andere Formen.

Argos Indes zufolge sind private Unternehmen damit immer noch höher bewertet als börsennotierte Unternehmen: Finanzinvestoren zahlen fast unverändert hohe Multiples von 9,5x EBITDA, strategische Käufer 10,3x EBITDA. Der Einstieg von Investoren ist dabei oft die Grundlage für ein Reüssieren an den Börsen: 43% der an US-Börsen gelisteten Unternehmen befanden sich 2015 mehrheitlich in Besitz einer der drei größten Fondsgesellschaften Blackrock, Vanguard und State Street.

Auf der anderen Seite erwartet PWC nach dem Rekord von 2018 bei Private Equity nun, dass der Arbitrageeffekt nun deutlich sinkt. Die steigende weltwirtschaftliche Unsicherheit wird ebenfalls für Abkühlung sorgen.

Private Equity im Mittelstand 2.0

Da der deutsche Mittelstand klassischem Private Equity bisher eher verhalten gegenüberstand, haben sich in den letzten Jahren einige spezialisierte Investoren etabliert. Diese streben gerade nicht nach der Mehrheit, sondern wollen dem Mittelständler „Partner auf Zeit“ sein. Das heißt, dass die industrielle Führerschaft weiter beim Unternehmer liegt. Nur so ließe sich die Motivation und das Know-how in Unternehmen binden, um langfristig gemeinsam erfolgreich zu sein. Der Minderheitsinvestor wird typischerweise nach etwa drei bis zehn Jahren wieder aussteigen.

Private-Equity-Unternehmen kommunizieren in der Regel klar, wie Mittelzuführungen an Meilensteine gebunden sind. Diesen Vertrauensvorschuss gilt es zu rechtfertigen. Entsprechend direkt sind die Maßnahmen, wenn die beidseitig vereinbarten Meilensteine vom Management nicht eingehalten werden. Je höher der Mittelständler die Bewertung sieht, desto sportlicher sind die Wachstumsansprüche des Investors, Umsatz und Ertrag betreffend. Das Ziel ist entweder die Auszahlung des Investors mit entsprechender Verzinsung, zum Beispiel durch den Unternehmer im Zuge eines Rückkaufs der Anteile. Im anderen Falle kommt es zum gemeinsamen Exit - zum Beispiel im Zuge einer Nachfolgeregelung – sei es über einen IPO, sei es durch einen Trade-Sales.

Family Offices – von Unternehmer zu Unternehmen

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

Ein Jahrhundert später gibt es zahlreiche Erbengenerationen von Industriellenfamilien: GVM hatte zum Beispiel vor einigen Jahren das Investment einer namhaften Industriellen-Familie an einem jungen Unternehmen in die Wege geleitet und in Folge die Akquisition eines wesentlichen Mitbewerbers unterstützt. Kurze Zeit später hat sich ein DAX-Konzern signifikant beteiligt und in Folge das Unternehmen vollständig für einen dreistelligen Millionen Euro-Betrag übernommen.

Zudem bieten sich ein Management Buy-In/Buy-Outs als interessante Option an, um Know-how langfristig zu binden oder eine Unternehmensnachfolge zu lösen.

Strategische Investoren verfolgen strategische Interessen

Strategische Investoren verfügen – ähnlich wie die meisten Business Angels – über fundierte Branchenkenntnisse. Oft handelt es sich um Investoren entlang der Wertschöpfungsketten: strategische Lieferanten (Rückwärtsintegration) oder strategische Kunden (Vorwärtsintegration). Durch die gemeinsame höhere kritische Masse können signifikante Wettbewerbsvorteile erzielt werden. Oft beginnt die Partnerschaft über ein Joint-Venture oder eine kleine Beteiligung. Dabei sollte man sich als „Junior-Partner“

im Klaren sein, dass es in den seltensten Fällen dabei bleiben wird. Entweder will der Strategie bewusst unter den relevanten Grenzen wie 10%, 20% oder 30% bleiben. Meist wollen strategische Investoren Umsätze und Gewinn zu 100% konsolidieren, was prinzipiell über 50,0% möglich ist.

Eine Zwischenform bilden sogenannte Corporate Ventures. Nach deren Rückgang in Folge der Finanzkrise, wurde in den letzten Jahren erkannt, dass Schnellboot und Dampfer kaum in derselben Organisationsform Platz haben.

Mezzanine-Kapital – gut konzipiert zu „hartem“ Eigenkapital

Mezzanine ist ein italienischer Begriff für das Zwischengeschöß in Häusern. Damit soll ausgedrückt werden, daß es sich um eine Mischform zwischen Fremd- und Eigenkapital handelt. Als Basel II Anfang des Jahrtausends seine Schatten vorauswarf, haben zahlreiche Banken dreistellige Millionen-Beträge an Mezzanine-Kapital für den Mittelstand bereitgestellt: Die Kosten dafür sind relativ hoch. Sie können sich aber in Summe auszahlen, wenn durch die verbesserte Eigenkapitalsituation eine Vergünstigung bei Bankkrediten erfolgt, wie nachfolgend beschrieben. Zu einer festen Verzinsung kommt oft eine einmalige Strukturierungsgebühr sowie ein Equity-Kicker auf den Unternehmenswert entsprechend der positiven Entwicklung. Entsprechend richtet sich Mezzanine-Kapital daher an etablierte Unternehmen mit signifikantem, positiven Cash-Flow und einem entsprechenden Track-Record, da viele Mezzanine-Geber ein entsprechendes Rating verlangen.

Mit der Finanzkrise änderten sich die Parameter fundamental: Frühere Mezzanine-Linien konnten nicht mehr bedient werden und im Zuge der Null-Zins-Politik der EZB sind insbesondere Beteiligungsgesellschaften, die sowohl Eigenkapital als auch Mezzanine anbieten (noch) aktiv. Ein Vorteil jedoch bleibt auch bei niedrigem Zinsniveau: Bei richtiger Ausgestaltung kann Mezzanine wie ein Liquiditäts-Turbo wirken. Dann besitzt Mezzanine-Kapital einen eigenkapitalähnlichen Charakter und sorgt für einen finanziellen Hebel: Daher gilt es, Mezzanine-Kapital so zu konzipieren, dass es nicht nur wirtschaftliches Eigenkapital, sondern bilanzielles Eigenkapital im Sinne des HGB darstellt.

Dadurch entsteht ein Leverage-Effekt. Der sogenannte Hebel besteht darin, daß für die Vergabe von Fremdkapital die Eigenkapitalbasis von entscheidender Bedeutung ist. Wenn folglich durch Mezzanine die Eigenkapitalbasis gestärkt wird, kann leichter ein weiterer Mittelzufluß durch Bankkredite für Betriebsmittel gewonnen werden. Um als Eigenkapital anerkannt zu werden, muß die Mittelzufuhr entsprechenden Kriterien wie Nachrangigkeit, Verlustbeteiligung, erfolgsabhängige Vergütung und Langfristigkeit genügen.

Mezzanine ist im Grundsatz frei gestaltbar: Die Varianten reichen von Nachrang-Darlehen, typisch/atypisch stillen Beteiligungen bis hin zu Genussschein-Kapital.

Stille Beteiligung – „Nomen est Omen“ stimmt nur teilweise

Im Gegensatz zur offenen Beteiligung verfügen stille Gesellschafter bewusst über eingeschränkte Rechte. Dies sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass die vertraglich geregelten Einflussmöglichkeiten oft erheblich sind. Dies gilt insbesondere bei atypisch stillen Beteiligungen. Bei stillen Beteiligungen handelt es sich um eine registrierte Gesellschaftsbeteiligung, die in der Regel mit einer Mindestverzinsung ausgestattet ist. Verlustübernahmen können per Vertrag ausgeschlossen werden.

Man unterscheidet im wesentlichen zwischen einer atypisch stillen und stillen Beteiligung.

Bei der atypisch stillen Beteiligung verfügt der stille Gesellschafter über entsprechende Vermögens- und Kontrollrechte, wodurch er zum Mitunternehmer im Sinne von § 15 EStG wird. Dies hat zur Folge, dass er nicht nur an Gewinn und Verlust, sondern auch am Vermögen der Gesellschaft Anteilseigner ist. Stille Beteiligungen werden zum Beispiel von Banken mit Strukturauftrag im Zuge der Fördermittel-Gewährung eingesetzt und verfügen damit über eine mittlerweile starke Verbreitung im Mittelstand.

Genussschein-Kapital – nicht immer ein reiner Genuss

Genussscheine sind eine Sonderform, die es so nur im deutschsprachigen Raum gibt – Genussscheine weisen eine rein schuldrechtliche Natur auf und verfügen über keine Stimmrechte. Auf der anderen Seite sind diese mit Vermögensrechten ausgestattet. Der gesetzliche Rahmen ist weit gefasst: Es gibt Genussskapital als reines Zinspapier, als reines Dividendenpapier oder als Mischform. Die Ertragskomponente beinhaltet oft eine Mischung aus Zinsertrag und Gewinnbeteiligung. Genussrechte können so ausgestaltet werden, dass die Ausschüttungen als Betriebsausgaben gelten, wodurch sich eine Eigenkapital-Eigenschaft generieren lässt

Das Genussrecht kann wertpapierlos als reine schuldrechtliche Genussrechtsbeteiligung ausgestaltet werden, aber auch als Wertpapier mit den damit verbundenen hohen Kosten verbrieft werden. Letzteres ermöglicht anonyme Tafelgeschäfte und eine Börsenfähigkeit.

Fazit:

Mit der richtigen Wahl der alternativen Finanzierungsform, lässt sich ein Liquiditätsturbo einschalten: Bei einer eigenkapitalmäßigen Gestaltung erhöht sich das Eigenkapital und somit das Rating, was wiederum zu einem leichteren Zugang zu Fremdkapital führt. Dies kann die höheren Kosten von alternativen Finanzierungsinstrumenten überkompensieren.

Eine offene Beteiligung – sei es über Private Equity, Family Office oder einen strategischen Investor, ist immer an eine direkte Mitsprache als Gesellschafter gebunden. Im besten Falle hilft das aktive Netzwerk, um neben dem Mittelzufluss Wachstumseffekte über das Netzwerk zu generieren: Ein guter Investor kann Türen zu neuen Kunden, Partnern und Märkten öffnen!

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.

Mit Startups kooperieren – attraktive Partner für den Mittelstand

von Mark Niggemann und Simon Cordes, Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH



Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Corporate Venture Capital (CVC) ist bereits integraler Bestandteil der Innovationsstrategie vieler deutscher Großkonzerne. Durch eigene CVC-Gesellschaften investieren diese Unternehmen gezielt in Startups und somit in Geschäftsmodelle und Technologien der Zukunft. Es bedarf jedoch nicht immer gleich einer eigenen CVC-Einheit. Durch enge strategische Kooperationen und Partnerschaften zwischen etablierten und jungen Unternehmen können CVC-Aktivitäten agil gestartet werden. So gewinnt das Thema Corporate Venture Capital zunehmend an Aufmerksamkeit bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen.

Immer mehr mittelständische Unternehmen suchen nach Investitionschancen in Startups durch das Bereitstellen von Corporate Venture Capital. Dabei sind die Unternehmen mehr als nur Kapitalgeber. Dem Startup werden oftmals Zugänge zu Märkten und Kunden sowie operative Ressourcen zur Verfügung gestellt. Im Gegenzug erhält der Mittelständler Unternehmensanteile am Startup. In Deutschland besteht eine zunehmende Bereitschaft, über ein solches Investment-Modell das eigene etablierte Unternehmen durch frische Ideenimpulse und neue Technologien von außen nachhaltig zu stärken.

Grundlage, um im Corporate Venturing aktiv zu werden, ist ein klares strategisches Ziel hinsichtlich der gemeinsamen Zusammenarbeit zwischen Mittelständler und Startup sowie das persönliche Commitment der Geschäftsführung, sich diesem Projekt anzunehmen.

Spricht man mit Geschäftsführern im Mittelstand, so findet das Thema Corporate Venture Capital Anklang und Interesse. Die entsprechenden Überlegungen eines möglichen Engagements sind jedoch häufig nur theoretische Gedankenansätze, die es nicht in die Umsetzung schaffen. Aufgrund mangelnder Zeit, sich diesem Vorhaben selbst anzunehmen, und dem fehlenden Netzwerk zur „Startup-Welt“ scheint der Zugang mühsam und langwierig. Diese Bedenken sind durchaus berechtigt, jedoch können Finanzdienstleister, die sich auf Beteiligungsmanagement durch Corporate Venture Capital spezialisiert haben, bei dem Prozess unterstützen. Sie stellen das Bindeglied zwischen Mittelstand und Startup dar und ermöglichen sofortigen Zugang zu dieser für die Führungsebene mittelständischer Unternehmen oftmals neuen Welt.

Bei folgenden Themen werden mittelständische Unternehmen von spezialisierten Finanzdienstleistern im Bereich CVC unterstützt:

- Definieren eines Anforderungsprofils des Mittelständlers hinsichtlich passender Startups auf Basis der zukünftigen Innovationsstrategie
- Suche nach Startups, die zur strategischen Ausrichtung passen könnten
- Due Diligence, also „Prüfung“, eines Startups
- Finanzplanung und Startup-Bewertung
- Erstellen eines sogenannten Term Sheets, also der Rahmenbedingungen einer möglichen Investition mit entsprechendem Vertragswerk
- Begleiten in Verhandlungen mit letztendlicher Investitionsentscheidung
- Integration der Aktivitäten beider Unternehmen in strategischer Gesamtausrichtung

Kommt ein Deal, also ein Investment in ein Startup, zustande, so erhält der im Prozess begleitende Finanzdienstleister eine „Fee“ (Management-Gebühr) auf Basis des investierten Kapitals. Sogenannte „Tickets“, also die Höhe des zur Verfügung gestellten Kapitals vom Mittelständler, beginnen in einer frühen Investitionsphase bereits zwischen 50.000 EUR und 500.000 EUR, je nach Intensität des Kapitalbedarfs vom Startup. Im sogenannten „Scouting“, also dem Suchen von Startups durch den Finanzdienstleister, entstehen oftmals keine oder nur sehr geringe Kosten. Somit ist es auch im Interesse des begleitenden Finanzdienstleisters, eine sorgfältige Prüfung des zum mittelständischen Unternehmen passenden Startups durchzuführen. Auch wenn das Thema Corporate Venture Capital für den Großteil mittelständischer Unternehmen Neuland darstellt, so bietet es zahlreiche Chancen. Dennoch muss man sich bewusst sein, dass dies mit Risiken verbunden ist.

Daher ist es hilfreich, folgende Regeln zu beachten, damit die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen CVC-Investments erhöht wird:

Chefsache

Das Thema Corporate Venture Capital ist klare Chefsache. Die Geschäftsführung muss Teil des „Investment-Teams“ sein und sich diesem Projekt in der Führung selbst annehmen. Die Investition in ein Startup stellt dabei nur die Spitze des Eisbergs dar. Entscheidend ist anschließend das persönliche Engagement bei wichtigen Fragestellungen sowie der regelmäßige Informationsaustausch über die operative Entwicklung des Startups. Wenn nicht sichergestellt werden kann, dass die Geschäftsführung nah genug als Verbindung zwischen Startup und eigenem Unternehmen agiert – aufgrund von mangelnder Zeit durch andere Aktivitäten – steht der Erfolg der Investition von Anfang an auf wackligen Beinen.

Klare Strategie

Das mittelständische Unternehmen sollte mit der Entscheidung, in ein Startup zu investieren, ein klares strategisches Ziel verfolgen, bei dem etablierte und junge Unternehmen voneinander profitieren können. Die Entscheidung sollte nicht von reinem finanziellem Interesse getrieben sein. Idealerweise kann das mittelständische Unternehmen dem Startup sofortige Zugänge zu bestehenden Märkten und Kunden verschaffen und beide Seiten gegenseitig von Know-how sowie Forschung und Entwicklung profitieren.

Startups finden

Nachdem intern die grundsätzlichen Voraussetzungen für die Bereitstellung von Corporate Venture Capital geklärt sind, steht die Basis für ein erstes Sichten spannender Startups. Den Geschäftsführern im Mittelstand fehlen oftmals das Netzwerk und der Zugang zu jungen Unternehmen. Hierbei können Finanzdienstleister helfen, die diesen Prozess begleiten. Für die Prüfung, inwieweit beide Unternehmen von ihrem Geschäftsmodell und vom jeweiligen Team zueinander passen, sollte sich Zeit genommen werden. Schnell verfällt man in Euphorie und lässt sich zu einer Entscheidung verleiten.

Mitarbeiter informieren

Sobald das Investment erfolgt ist, sollte die Entscheidung intern bekanntgemacht werden. Insbesondere beim mittelständischen Unternehmen ist es wertvoll, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über die Potenziale des Startup-Investments und die damit verbundenen Zielen zu informieren. Hierbei geht es nicht um jedes Detail, sondern um das Verstehen der Vorteile dieser Entscheidung. Des Weiteren ist es hilfreich, entsprechende Auswirkungen auf das Bestandsgeschäft zu klären, um Mitarbeitern mögliche Bedenken zu nehmen. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass die Mitarbeiter sich weiterhin als ein Unternehmen sehen und auch so fühlen. Es dürfen keine Inseln innerhalb des Unternehmens und ein „Wir“ gegen „Die“ entstehen. Klare Kommunikation über die regelmäßige Entwicklung der gemeinsamen Zusammenarbeit ist integraler Bestandteil der Unternehmenskommunikation und -kultur. Informieren schafft Vertrauen. Die Wahrnehmung der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter darf nicht unterschätzt werden – Transparenz ist wichtig.

Zwei Unternehmen – ein Team

Zielführend für einen regelmäßigen Austausch über die Entwicklung der Zusammenarbeit könnte ein Team in Form eines „Beirats“ sein. Dieser besteht aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beider Unternehmen – unabhängig davon, ob das Startup-Team am Standort des Mittelständlers angesiedelt ist oder nicht. Ist dies nicht der Fall, sollte es ein gegenseitiges Kennenlernen und einen regelmäßigen Austausch unter den Mitarbeitern beider Unternehmen geben. Das gegenseitige Verständnis steigert die Akzeptanz und ist eine der wichtigsten Voraussetzungen einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Dabei können die Mitarbeiter im Beirat selbstverständlich ihrer täglichen Arbeit weiterhin nachgehen, dennoch muss diese zusätzliche Aufgabe, Teil des „Projektteams Startup“ zu sein, klar definiert und mit Zielen vereinbart werden. Ein solcher Beirat sollte aus nicht mehr als sieben Mitarbeitern bestehen, worin beide Geschäftsführer (Mittelständler und Startup) vertreten sein müssen. Durch die kompakte Größe des Teams bleibt die Dynamik erhalten.

Meilensteine

Definieren von klaren Zielen ist in der Zusammenarbeit zwischen mittelständischem Unternehmen und Startup von grundlegender Bedeutung. Bei der Betrachtung und Bewertung der Geschäftsentwicklung spielt immer ein gewisses Maß an Emotionalität mit hinein – was bei jedem neuen Projekt verständlich ist –, jedoch sollte diese rationalen Entscheidungen nicht im Wege sein. Meilensteine auf Basis eines definierten Budgets helfen stets, einen Grad an Neutralität beizubehalten. Zugleich sollte ein Zeitraum für das Erreichen der angestrebten Ziele definiert werden, der realistisch erscheint, um die Zusammenarbeit zwischen beiden Unternehmen gedeihen zu lassen. Insbesondere in den ersten Jahren sollte ein Bewusstsein vorhanden sein, dass das Startup rote Zahlen schreiben kann. Dies gilt es unter Berücksichtigung der zugrunde liegenden Meilensteine zu akzeptieren, um nicht in Aktionismus zu verfallen. Mit einer strukturierten Vorgehensweise und regelmäßigem Controlling hat man die Entwicklung stets im Blick. Dennoch gilt: „If you fail, fail fast“ („Wenn Sie scheitern, scheitern Sie schnell“).

Unternehmenskultur

Startups gelten oft als cool, innovativ und super dynamisch, wogegen Mittelständler eher traditionell und „old school“ erscheinen. So pauschal, wie es oftmals mit Schlagwörtern festgehalten wird, ist es allemal nicht. Vielmehr hat jedes Unternehmen seine eigene Kultur, die es jedoch auch im entsprechenden Umfeld benötigt. Die eigene Unternehmenskultur wird man als Mittelständler nach mehreren Jahrzehnten nicht so schnell ändern und muss dies auch nicht. Nicht jedes Unternehmen braucht ein Büro mit Loft-Charakter, flexiblen Arbeitsplätzen und dem obligatorischen Bürohund. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen sich wohl fühlen und Spaß an ihrer Arbeit haben. Die möglicherweise unterschiedlichen Unternehmenskulturen sollten nicht aus Zwang vereinheitlicht werden. Eine insgesamt neue und eventuell frische Kultur sollte aus der Art und Weise, wie die Geschäftsführung die neue Ausrichtung „Mittelstand meets Startup“ lebt, resultieren. Diese wird weniger geprägt von Lederschuh oder Sneaker, Anzug oder T-Shirt, sondern vielmehr durch den Umgang im täglichen Miteinander. Eine solche zunächst „hybride“ Kultur zwischen „etabliert und jung“ wird sich über die Jahre formen und die gesamte Unternehmenskultur in die angestrebte Richtung wandeln.

Ob Corporate Venture Capital ein spannendes und näher zu betrachtendes Thema ist, kann letztendlich nur jedes Unternehmen selbst entscheiden. Es ist zu prüfen, ob die dargestellten Regeln abgebildet werden können und eine Investition im Bereich Corporate Venture Capital als sinnvoll im Rahmen der strategischen Ausrichtung und Innovationsstrategie erscheint.

Job- und Wachstumsmotor Private Equity

Von Peter Sachse und Christian Futterlieb, VR Equitypartner

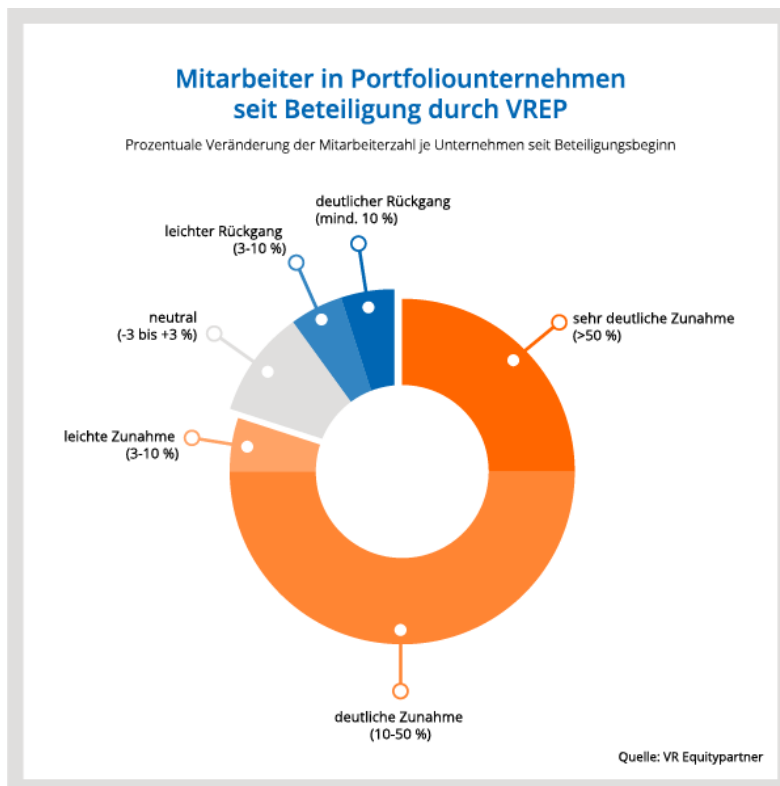


Noch immer spukt der Begriff „Heuschrecken“ durch die Köpfe, wenn es um Finanzinvestoren geht. Zu Recht? VR Equitypartner hat sich im Oktober 2019 das eigene Portfolio angeschaut: Arbeitsplätze, Umsatz, Bilanzsumme. Eine ungeschminkte Bestandsaufnahme von 20 Direktbeteiligungen, die zum Zeitpunkt der Analyse mindestens seit einem Jahr im Portfolio waren.

Das Vorurteil will nicht aussterben: Wenn Finanzinvestoren eine Beteiligung an einem Unternehmen eingehen, wird es brutal auf Profitabilität gedreht, damit es für den Verkauf in wenigen Jahren möglichst attraktiv aussieht – und zu einem hohen Preis veräußert werden kann. Folgen für Arbeitsplätze, Investitionen und Langfristsperspektive: negativ.

Soweit noch immer die Vorstellung von manchem Politiker, Gewerkschaftsfunktionär, Journalisten – und damit auch einigen Unternehmern, ihren Familien, Mitarbeitern und Lieferanten. Doch was ist wirklich dran an dem Bild der „Heuschrecke“, die abgrast, weiterzieht und verheerte Landschaften hinterlässt?

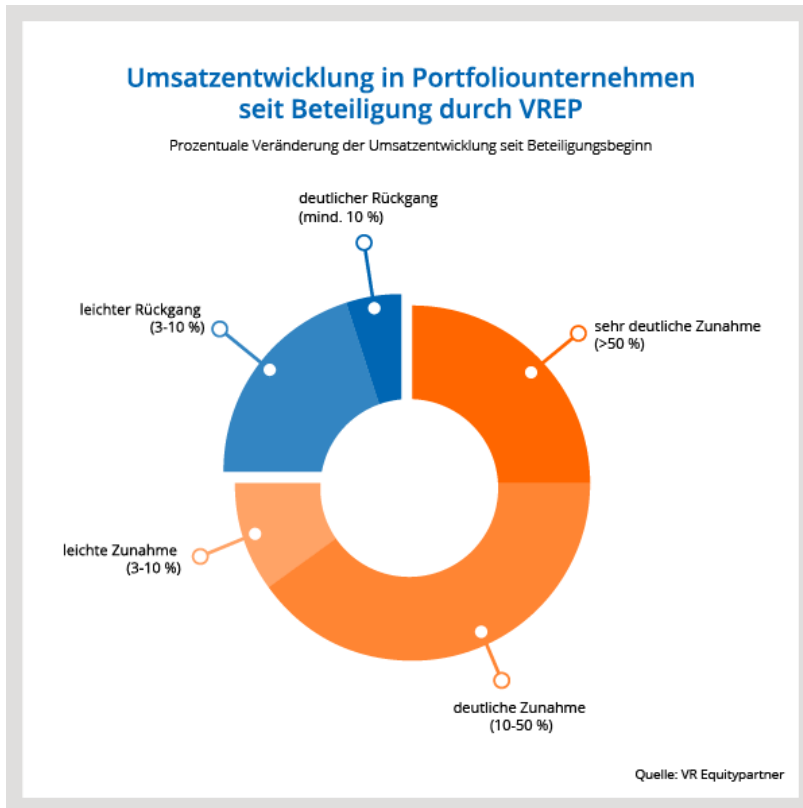
Wir haben im Oktober 2019 nüchtern 20 aktuelle Direktbeteiligungen analysiert, die seit mindestens einem Jahr im Portfolio waren. Wie verändern sich wichtige Kennzahlen nach unserem Einstieg? Zwar geht VR Equitypartner neben Mehrheits- auch Minderheitsbeteiligungen ein, aber auch als Minderheitsgesellschafter sind wir an den strategischen Weichenstellungen beteiligt. In Summe können wir sagen: „Unsere“ Unternehmen beschäftigen 28,9 Prozent mehr Mitarbeiter als vor unserer Beteiligung. Und sie erzielen insgesamt 36,9 Prozent mehr Umsatz als zuvor. Dies sind beeindruckende Wachstumswahlen in einem zugegebenermaßen positiven Konjunkturmilieu. Sie widersprechen der Mär der Heuschrecke deutlich: Die Zahl der Arbeitsplätze wächst in etwa so stark wie der Umsatz.



Organisch und anorganisch gewachsen

Es gibt verschiedene Erklärungen für diese Entwicklung: Zum einen verfolgen wir mit manchen Beteiligungen eine klare Buy-&-Build-Strategie: Das Portfoliounternehmen kauft weitere Unternehmen hinzu, die die Wachstumsstrategie stärken. So können neue Wertschöpfungselemente angeboten oder neue regionale Märkte und Kundensegmente erschlossen werden. Das Wachstum hat also auch anorganische Gründe durch den Zukauf. Dies erklärt Sprünge beim Mitarbeiterwachstum von über 100 Prozent, die wir bei einigen Beteiligungen sehen.

Doch auch abseits dieser Zukaufstrategie unterstützen wir unsere Beteiligungen bei ihrem Wachstum. So sehen wir bei der Mehrzahl unserer Beteiligungen Steigerungsraten bei der Mitarbeiterzahl zwischen 10 und 50 Prozent. Da wir keine engen Grenzen für die Beteiligungsdauer haben, haben die Unternehmen die Ruhe, ihre Wachstumsstrategie nachhaltig umzusetzen.



Nachhaltiges Wachstum

Denn es ist ein Irrtum anzunehmen, dass Käufer nicht erkennen, wo Investitionsstaus liegen, welches Unternehmen personell ausgelastet oder hochriskant finanziert ist – all solche Faktoren werden von erfahrenen Unternehmenskäufern (oder spätestens ihren Beratern) in der Bewertung abgezogen. Darum: Nachhaltiges Wachstum und Investitionen – nicht zuletzt in gute Köpfe, sprich Mitarbeiter – sind stets auch im finanziellen Interesse des Finanzinvestors.

Der Blick auf unsere Zahlen zeigt aber auch, dass es bei unseren Beteiligungen nicht nur leuchtende Positivbeispiele bei der Mitarbeiterentwicklung gibt. Wir haben eine Beteiligung, bei der die Mitarbeiterzahl nur im einstelligen Prozentbereich gewachsen ist, bei zwei weiteren quasi Stagnation und zwei Beteiligungen mit leichtem Rückgang. Bei einer Beteiligung haben wir sogar deutliche Anpassungen nach unten vornehmen müssen – ansonsten hätte der hohe Umsatzrückgang das gesamte Unternehmen und damit alle Arbeitsplätze zu sehr gefährdet. Das Gesamtbild zeigt aber: Drei von vier unserer Unternehmen haben deutlich (!) Arbeitsplätze geschaffen.

Und der Vergleich mit den Umsatzzahlen zeigt: Wir haben auch in Unternehmen mit schwächerem Umsatzwachstum viele Arbeitsplätze hinzugewonnen.

Mehr Mitarbeiter, mehr Umsatz

Das zeigt, dass wir unseren partnerschaftlichen Ansatz leben: Wir haben die langfristige Perspektive der Unternehmen im Sinn und stehen auch Entwicklungen, die nicht immer gleich positiv sind, durch. Beteiligungen sind kein Sprint sondern ein Langlauf.

Die Analyse unserer 20 Direktbeteiligungen hat gezeigt, dass ein Finanzinvestor wie VR Equitypartner alles andere als eine Heuschrecke ist. Wenige Beteiligungen haben sich weniger gut entwickelt als es wünschenswert wäre – aber das gilt für Unternehmen ohne Private Equity mindestens genauso. Der weit überwiegende Teil unserer Beteiligungen hingegen entwickelt sich ausgesprochen positiv, vor allem dank des partnerschaftlichen Ansatzes zwischen Mitgesellschaftern, Management und Mitarbeitern.

Erneuerbare Energien: Bedarf an professionellen M&A Prozessen steigt

Von Christian von Staudt, Michael Pels Leusden und Daniel Möhrke

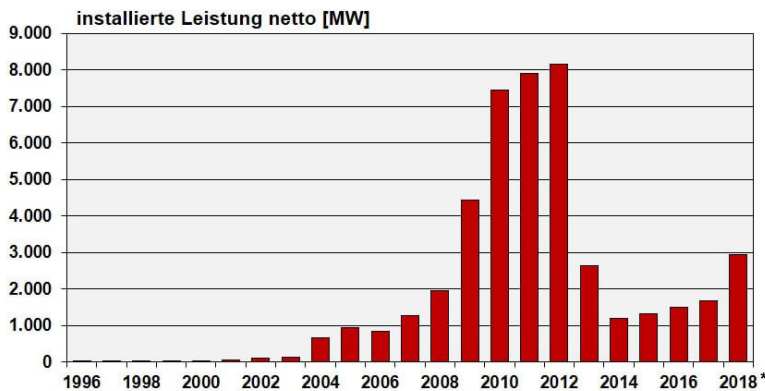


In den Anfangsjahren von Wind-, Solar- und Biogasanlagen lag der Fokus hauptsächlich auf kleineren und mittelgroßen Projekten bis 10 MW. Hierbei standen bei der Investitionsentscheidung die Projektierungs-, Bau- und zum Teil auch Technologierisiken im Vordergrund der Analyse. Marktpreisrisiken für die Stromabnahme konnten aufgrund des Erneuerbaren Energie Gesetzes (EEG) ignoriert werden und der Weiterbetrieb der Anlagen über den Förderzeitraum hinaus unterlag selten der Investitionsbetrachtung.

Ab dem Jahre 2010 setzte eine zunehmende Professionalisierung des Marktes in Erneuerbaren Energien ein, die einerseits sicherere, technologische Standards hervorbrachte und andererseits größere und effizientere Photovoltaik (PV) sowie on-shore Windkraftanlagen (WKA) mit Leistungen von 50 – 100 MW ermöglichte.

Der Boom in Erneuerbaren Energien in Deutschland lief für PV-Anlagen im Jahre 2012 und für WKA in 2017 aufgrund von Veränderungen im EEG aus.

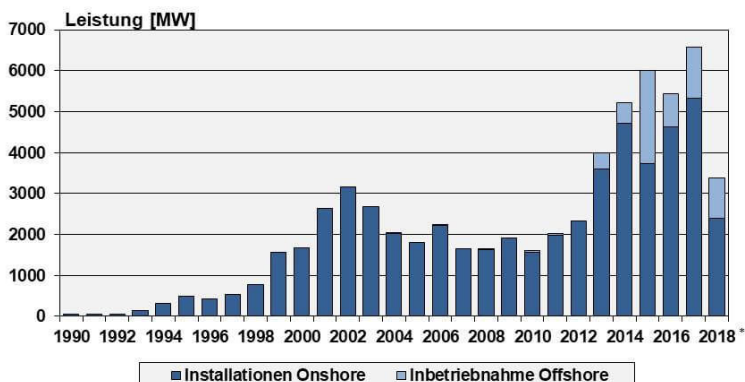
PV-Markt Deutschland



Quelle: IWR, Daten: IWR, BNetzA, * = vorläufig

© IWR, 2019

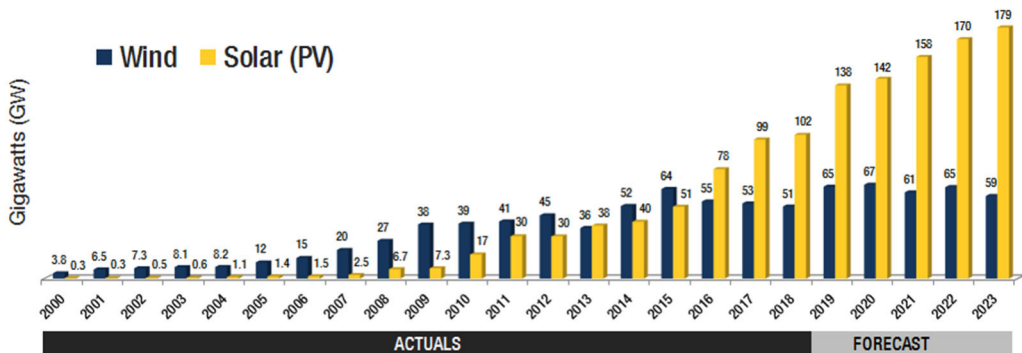
Jährliche installierte Windenergie-Leistung in Deutschland



Quelle: IWR, Daten: BWE, DEWI, IWR, WindGuard, * = vorläufig (Stand: 01.02.2019)

© IWR, 2019

Während in den vergangenen Jahren der Neubau in Deutschland massiv einbrach, entstanden und entstehen in China, USA, Kanada, Australien, in Südeuropa sowie auch vielen Entwicklungsländern große bis sehr große PV- und Windparks mit Produktionskapazitäten von mehreren 100 MW, welche nahezu die Leistungsbereiche konventioneller Kraftwerke erreichen. Laut Global Wind Energy Council wird für 2019 ein weltweiter Zubau von 64 GW an WKA und gemäß SolarPower Europe von 138 GW in PVA erwartet.



Durch technologisch bedingte, stark gefallene Gestehungskosten des Stroms / Levelized Cost of Energy (LCoE¹) sind Investitionen in Erneuerbare Energien auch ohne staatliche Förderung mittlerweile in einigen Ländern wirtschaftlich sehr attraktiv geworden. Die LCoE für PV liegen in Ländern wie z.B. Spanien, Portugal oder auch Italien und Griechenland bereits heute 50% unter den Börsen-Strompreisen. Dies führt zu neuen Geschäftsmodellen durch langfristige Abnahmeverträge/ Power Purchase Agreement (PPA) mit Versorgern oder auch großen, Energie-intensiven Industrieunternehmen ohne Subventionierung durch ein EEG. Dies wird auch in Deutschland die Energiewende und zukünftige Geschäftsmodelle entscheidend beeinflussen.

Waren für die Investitionsentscheidung beim Ersterwerb von Anlagen in Erneuerbaren Energien hauptsächlich genehmigungsrechtliche sowie Hersteller-/ Technologie-bezogene Fragestellung von Bedeutung, so ist beim Verkauf bestehender Kraftwerke die Ausgangssituation mittlerweile deutlich komplexer und ein systematischer M&A Prozess dringend geboten.

Mit der Zunahme an Komplexität ist eine Direktansprache von einzelnen, potentiellen Investoren gerade für den Verkauf von Bestandsanlagen in Erneuerbaren Energien oft wenig ergiebig. Neben den erhöhten Anforderungen (Professionalisierung) bei größeren Transaktionen (Leistung > 10 MW) spielen bereits heute eine wichtige Rolle die Aspekte

- des Restwertes der Anlagen nach Auslaufen des EEG,
- des Repowering (Leistungserweiterung/ Austausch wesentlicher Komponenten) und
- der Marktpreisrisiken.

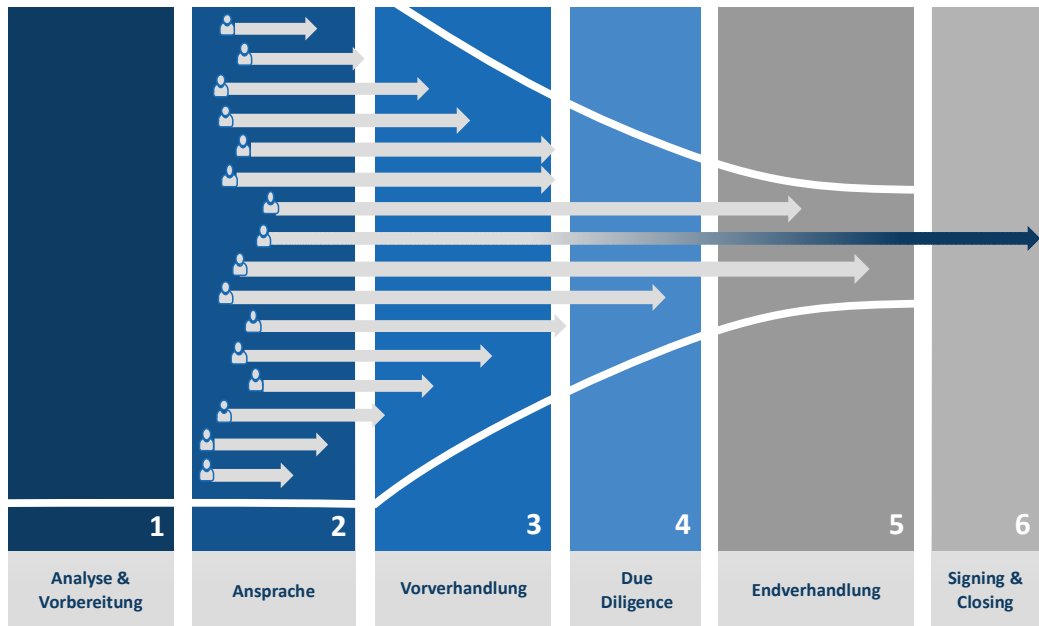
Zudem hat sich bereits in der Vergangenheit gezeigt, dass bei der Zunahme an Komplexität (Technologie, verschiedene Vertragsparteien, Marktpreisrisiken) ein systematischer M&A Ansatz für Kauf- und insbesondere Verkaufssituationen der wesentliche Garant zu einer erfolgreichen Transaktion war.

Häufige und vermeidbare Fehler von Unternehmensverkäufen bei Anlagen in Erneuerbaren Energien sind:

- Unzureichende Vorbereitungen auf den Verkauf, fehlende Analyse der Werttreiber und keine Argumentationsstrategie gegen kaufpreisreduzierende Einwände der Investoren.
- Der Verkäufer legt sich zu früh auf einen Interessenten fest, welcher dies in späteren Verhandlungsphasen ausnutzt.
- Der Verkäufer spricht nur einen kleinen Kreis möglicher Käufer an und unterlässt ein sorgfältiges Käufer-Screening, welches meistens in einem suboptimalen Verkaufspreis resultiert.
- Der Verkäufer beauftragt Berater, die keine ausreichenden M&A Kenntnisse besitzen, ein umfassendes Käuferspektrum zu identifizieren, bei denen der Erwerber durch die Akquisition einen substantiellen, unternehmerischen Zusatznutzen erreicht.

¹ LCoE: Gesamtbetrachtung aller Kosten inkl. Capex, Opex und Finanzierung über die Laufzeit des Investments geteilt durch die Gesamtproduktion an Strom während des Betrachtungszeitraums.

Ein systematischer M&A Prozess koordiniert die Verkaufstransaktion und vermeidet die Fehler einer unvorbereiteten, sporadischen oder zeitlich versetzten Mehrfachansprache von Investoren.



Neben der strategischen Vorbereitung des Verkaufs von Anlagen in Erneuerbaren Energien sind taktische Überlegungen und die Auswahl des Verkaufsverfahrens entscheidende Bausteine für den Erfolg des Unternehmensverkaufs. Gerade hierfür übernimmt der M&A Berater eine entscheidende Funktion, die der Verkäufer selber nicht ausüben kann. Einerseits wird der Verkäufer selten öffentlich auftreten oder seine Verkaufsabsichten breit streuen wollen. Andererseits ermöglicht ihm der M&A Berater als vorgeschalteter Intermediär zusätzliche Ansprachemöglichkeiten von Investoren.

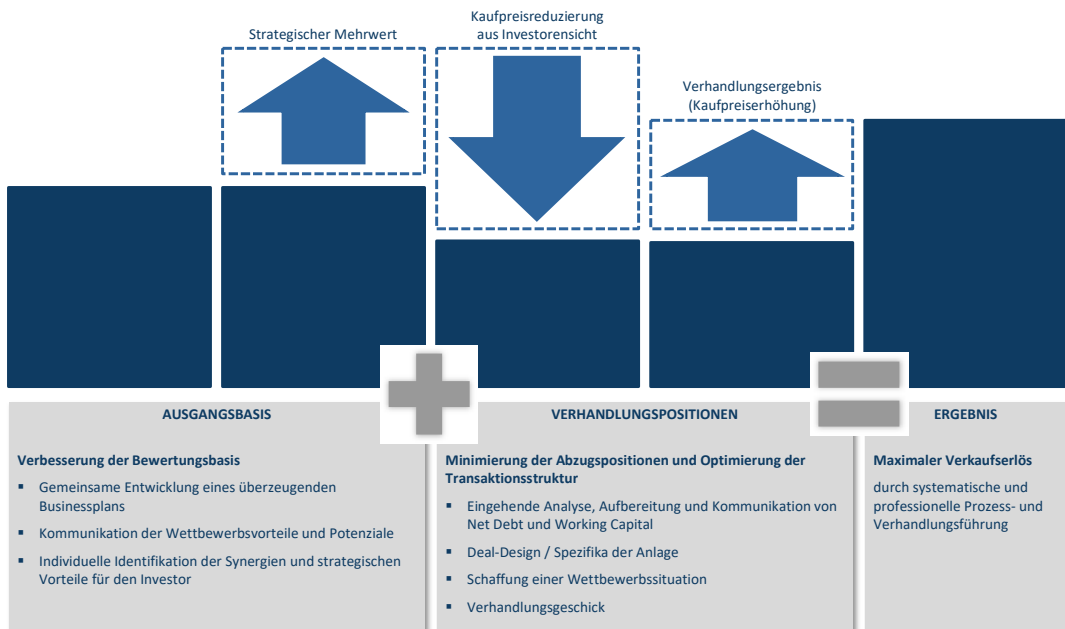
Die wesentlichen Verfahren sowie Vor- und Nachteile sind in nachfolgender Graphik im Überblick dargestellt.

	Kontrollierte Auktion	Selektiver Prozess	1:1 Beziehung
Fokus	Maximierung Preis	Abschlussicherheit	Geheimhaltung
Anzahl Investoren	Breites Bieterfeld	Ausgewählte Investoren	Einer
Wettbewerb/ Kaufpreisbildung	Starker Wettbewerb während Auktion führt zu höheren Kaufpreisen (am Anfang)	Wettbewerb führt zu strategischen Kaufpreisen	Kein Wettbewerb, Investor versucht „Vorzugskaufpreis“ zu erzielen
Vertraulichkeit	Gering	Mittel	Hoch
Abschlussicherheit	Hoch	Hoch	Gering/Mittel
Verhandlungsposition	Stark	Stark	Schwach
Risiken	Wettbewerbsnachteile durch Offenlegung sensibler Daten an eine Vielzahl von Bietern	Evtl. Wettbewerbsnachteile bei Scheitern der Transaktion <i>Empfehlung Steinbeis M&A</i>	Abhängig von Investor, kein Wettbewerb, um Druck aufzubauen und Positionen durchzusetzen

In Fällen sehr großer Kraftwerke, welche entweder von Fonds oder börsennotierten Unternehmen, wie z.B. großen Versorgern gehalten werden, kommt es öfters zu Auktionen.

Bei mittelständisch geprägten Unternehmen der Erneuerbaren Energien ist meistens ein selektiver Prozess am sinnvollsten, da hierdurch eine hohe Vertraulichkeit gewährleistet und durch die parallele, strukturierte Ansprache mehrerer Investoren ein höherer Kaufpreis erzielt wird.

Weitere wichtige Etappen, bei denen der M&A Berater entscheidende Impulse und Struktur in den Transaktionsprozess für den Verkauf von Anlagen in Erneuerbare Energien einbringt schließen den Verhandlungsprozess ein. Von der Abgabe einer Absichtserklärung/ Letter of Intent (LoI) durch den Käufer an den Verkäufer, über den Prüfungsprozess/ Due Diligence (DD), der Vertragsgestaltung und der Kaufpreisverhandlung bis hin zum Vertragsabschluss mit Kaufpreiszahlung/ Closing greift der M&A Berater als Moderator und Lösungsanbieter häufig ein.



Auch wenn der systematische M&A Prozess bei Erneuerbaren Energien in der Vergangenheit nur bei großen Transaktionen eine Rolle spielte, so werden zukünftig die Herausforderungen bzgl. der Bestimmung des Restwerts der Anlagen, des Repowering sowie von Marktpreisrisiken des Stroms einen versierten M&A Berater, der professionell mögliche Investoren anspricht, für einen erfolgreichen Abschluss erfordern.

Autoren



Christian von Staudt

Christian von Staudt ist Partner der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH. Er verfügt über 10 Jahre an Berufserfahrung im Energiesektor mit Schwerpunkt auf Erneuerbaren Energien sowie über 15 Jahre im Kapitalmarktbereich. Nach anfänglicher Fokussierung auf Photovoltaik Anlagen für institutionelle Anleger kamen ab 2012 hauptsächlich M&A Transaktionen des Clean-Tech Sektors mit Schwerpunkten in Windkraft-, Wasserkraft-, Biomasse-, Speicher-technologie aber auch e-mobility und waste-to-energy Themen hinzu.



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 einem Private Equity Haus und als Leiter M&A bei einem international tätigen, familiengeführten Mischkonzern mit ca. 8.000 Mitarbeitern. Während seiner Berufstätigkeit hat er eine Vielzahl von Unternehmensverkaufs und -Unternehmenszukaufsmandate erfolgreich abgeschlossen.



Daniel Möhrke

Daniel Möhrke ist Partner der Steinbeis Mergers & Acquisitions GmbH. Er verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung in der mittelständischen Unternehmensführung sowie der Top-Management Beratung. Darüber hinaus 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.

Studie zu impliziten Marktrisikoprämien und Markttrenditen



1 Konzeption der Studie

Ex-post-Marktrisikoprämien für Unternehmensbewertungen werden überwiegend aus langfristigen Vergangenheitszeiträumen von mehr als fünfzig Jahren erhoben, innerhalb derer die Renditedifferenzen zwischen risikobehafteten und risikolosen Anlagen schwanken. Letzten Endes wird unterstellt, dass die durchschnittliche historische, tatsächlich eingetretene (und vielleicht von den Marktteilnehmern so nicht erwartete) Renditedifferenz der Renditeforderung der gegenwärtigen Marktteilnehmer entspricht.

Implizite Marktrisikoprämien (*im Folgenden „IMRP“*) dagegen werden marktnah abgeleitet, da sie durch schwankende Börsenkurse und Ergebniserwartungen beeinflusst werden.

Auf Basis der Marktkapitalisierung, der erwarteten Ergebnisse sowie der jeweiligen Basiszinssätze und Betafaktoren können die vom Kapitalmarkt geforderten IMRP zu einem Stichtag berechnet werden. Die Marktkapitalisierung entspricht dem Börsenkurs multipliziert mit der Aktienanzahl, die erwarteten Ergebnisse werden aus den Ergebnisschätzungen von Analysten eines Finanzinformationsdienstleisters und der risikolose Basiszinssatz aus Zinsstrukturkurven abgeleitet.

Als Stellvertreter für das Marktportfolio werden für den Zeitraum 2008 bis 2018 die jeweils bedeutendsten Aktienindizes in Deutschland, Europa und USA betrachtet. Für Europa und USA wurde der EuroSTOXX50 bzw. der Dow-Jones Industrial Average 30 (*im Folgenden „Dow-Jones“*) herangezogen. Für Deutschland wird der DAX30 und für die Berechnungen ab dem 4. Quartal 2015 zusätzlich auch die Unternehmen des MDAX berücksichtigt, so dass ein - gemessen an der Börsenkapitalisierung - um ca. 30 % größeres Marktvolumen mit 80 statt 30 Unternehmen (bzw. 90 ab dem 3. Quartal 2018) abgedeckt wird. Für die in diesen Indizes enthaltenen Unternehmen liegen in der Regel aussagekräftige Ergebnisschätzungen von Analysten vor.

Die Ableitung der IMRP für die USA erfolgt wie die Berechnungen für den deutschen bzw. europäischen Markt aus der Sicht eines deutschen Anlegers mit den gleichen Zins- und Wachstums-Parametern. Sie sind daher lediglich als Orientierungsgröße zu betrachten. Es wurden keine IMRP aus amerikanischer Sicht mit dem US-Basiszinssatz, den Analystenschätzungen in US-Dollar und den in US-Dollar gemessenen nominalen Wachstumsraten ermittelt.

2 Ergebniswachstum der Analystenschätzungen und Veränderung der Börsenkurse

Im Mittelwert über den 11-jährigen Betrachtungszeitraum ergeben sich für die betrachteten Märkte die nachfolgend dargestellten durchschnittlichen Wachstumsraten (Compound Annual Growth Rates oder CAGR) für die je Quartal in die Berechnung der IMRP eingeflossenen Analystenschätzungen der jeweils nächsten drei Unternehmensergebnisse:

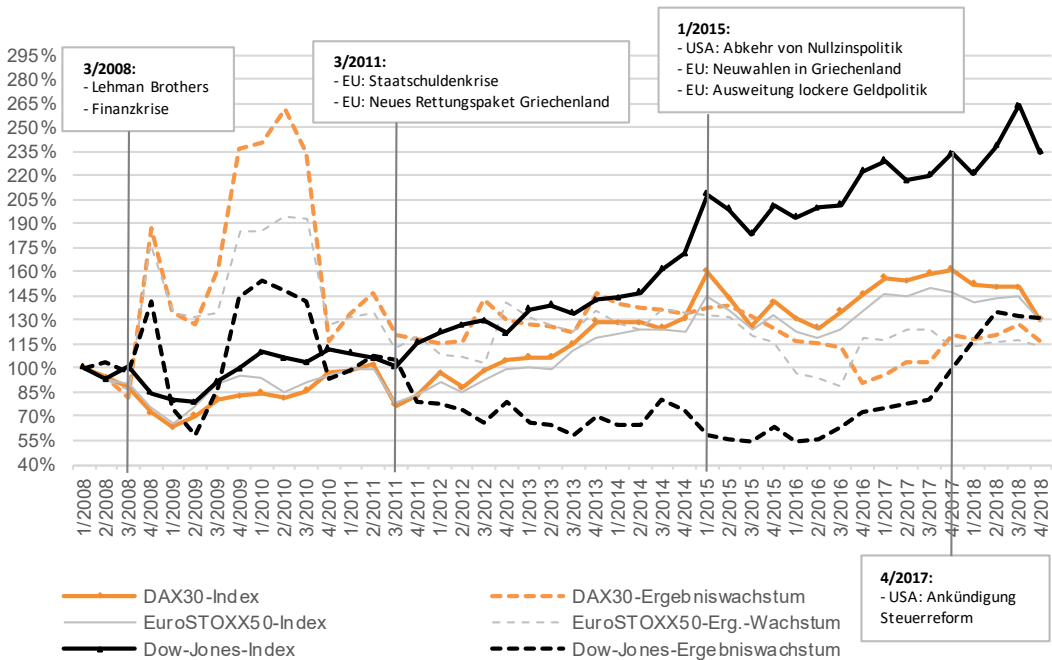
ERGEBNIS-WACHSTUMSRATEN VON ANALYSTENSCHÄTZUNGEN (CAGR)

	DAX30 CAGR normalized PLAN	EuroSTOXX50 CAGR normalized PLAN	Dow-Jones CAGR normalized PLAN
Mittelwert (gesamt)	18,54%	15,73%	14,82%
Median	17,32%	15,36%	13,12%
Max	35,76%	24,05%	25,78%
Min	11,12%	10,68%	9,03%

Quelle: S&P Capital IQ.

Folgende Grafik zeigt die Entwicklung der in die Berechnung der IMRP eingegangenen Börsenwerte und die durchschnittlichen Wachstumsraten der Analystenschätzungen der nächsten drei Jahresergebnisse für Deutschland und USA:

Entwicklung der Aktienindizes und des Ergebniswachstums



3 Implizite Marktrisikoprämien

Die folgende Tabelle gibt – unter Berücksichtigung der einheitlich unterstellten Bewertungsparameter – die für die Indizes errechneten IMRP im historischen Durchschnitt für die 44 Berechnungs-Stichtage des Betrachtungszeitraums zusammenfassend wieder:

DURCHSCHNITTLICHE IMPLIZITE MARKTRISIKOPRÄMIE IN %

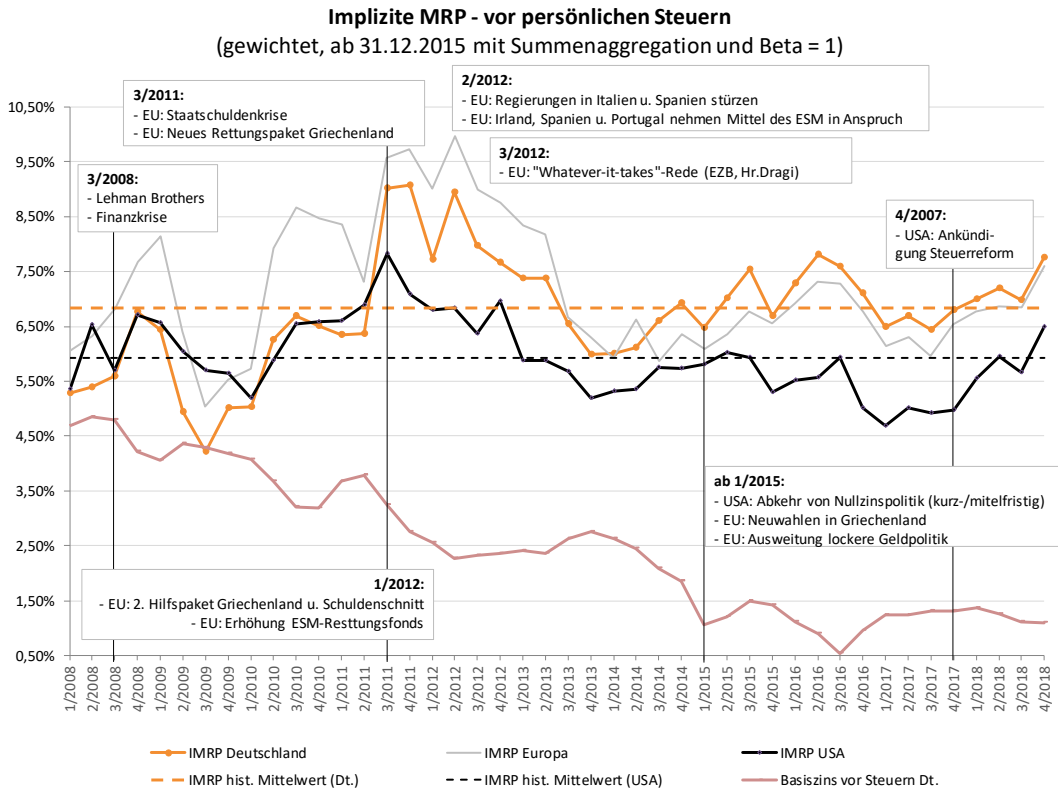
Stichtage: 1. Quartal 2008 bis 4. Quartal 2018

Renditevergleich (Index)

vor Persönlichen Steuern

DAX30 + MDAX (Deutschland)	7,2%
EuroSTOXX50 (Europa)	5,9%
Dow Jones (USA)	6,9%

Die IMRP vor persönlichen Steuern zeigt folgende Entwicklung:



Die auffälligsten Anstiege der IMRP sind im 4. Quartal 2008, im 3. Quartal 2011 sowie im 2. Quartal 2012 nach dem Zusammenbruch der amerikanischen Investmentbank Lehmann Brothers, der sich ausweitenden Finanzkrise bzw. der Staatsschuldenkrise in Griechenland sowie der Inanspruchnahme des europäischen Stabilitätsmechanismus (ESM) durch Irland, Portugal und Spanien zu beobachten.

Die im Wesentlichen in Europa wirkende Staatsschuldenkrise (ab 3. Quartal 2011) markiert den Beginn eines Jahres mit den höchsten beobachteten IMRP. Ein Rückgang ist erst nach der „Whatever-it-takes-Rede“ des EZB-Präsidenten vom 26. Juli 2012 bis Mitte/Ende 2014 erkennbar. Auffällig sind seitdem die weitgehend parallel verlaufenden Entwicklungen der IMRP, allerdings für Deutschland und Europa auf einem deutlich höheren Niveau als in den USA. Während bis einschließlich 3. Quartal 2011 die berechnete IMRP in Deutschland durchschnittlich um ¼ Prozentpunkte unterhalb der IMRP der USA lag, zeigt sich im anschließenden Zeitraum für Deutschland eine durchschnittlich um rd. 1,4-Prozentpunkte höhere IMRP als in den USA.

Die zum Ende des Betrachtungszeitraums jeweils über den historischen Durchschnitt liegenden IMRP sind durch die insbesondere im 4. Quartal 2018 deutlich gesunkenen Börsenkurse und die (möglicherweise auch aufgrund von verzögerten Anpassungsprozessen) weniger starken Rückgänge der Ergebnisprognosen der Analysten beeinflusst.

Die Entwicklung der IMRP in den betrachteten Märkten lief weitgehend parallel, auch wenn für den DAX30 bzw. MDAX größere Schwankungen zwischen 4,4 % und 9,0 % zu beobachten sind als im Vergleich zu den Ergebnissen im Dow-Jones. Bei Eliminierung der 10 % höchsten und niedrigsten IMRP als Ausreißer ergibt sich eine bereinigte Bandbreite der IMRP für Deutschland von 5,3 % bis 7,7 %. Die aus Sicht eines europäischen Anlegers errechnete IMRP bei Investition in den amerikanischen Dow-Jones-Index bewegte sich zwischen 4,7 % und 7,8 %.

Aus Anlass der Diskussionen über den Total-Market-Return-Ansatz und im Zeitablauf stabile erwartete reale Markttrenditen haben wir ergänzend implizite Markttrenditen abgeleitet. Die durchschnittliche nominale implizite Markttrendite beträgt in Deutschland in den Jahren 2008 bis 2018 9,3 % und die reale implizite Markttrendite 7,1 %. Auf Basis der festgestellten Entwicklung der impliziten Markttrendite lässt sich die These einer konstant in der Unternehmensbewertung anzusetzenden Markttrendite für den von uns betrachteten Zeitraum nicht stützen. Vielmehr zeigt sich eine hohe Korrelation von impliziten Markttrenditen und Basiszinssatz, so dass eher auf eine stabile Marktrisikoprämie als auf eine stabile Markttrendite geschlossen werden kann.

*Die komplette Studie ist von I-ADVISE zum kostenlosen Download zur Verfügung gestellt worden:
<http://www.i-advise.de/de/studie-impr/>*

Nachhaltigkeit – The next big challenge for Investors

Von Daniel Meyn, INVENSITY GmbH



Das Thema Nachhaltigkeit ist spätestens seit „Fridays-for-Future“ weltweit in aller Munde. Auch bei Unternehmensakquisitionen achten zunehmend mehr Investoren auf eine strukturelle Prüfung der Nachhaltigkeit potentieller Investments. Wenn Nachhaltigkeit in der Vergangenheit bei einer Unternehmensakquisition überhaupt schon betrachtet wurde, dann beschränkte es sich meist auf einige wenige Aktionen zur Reduktion des CO₂-Fußabdrucks oder anderer Leuchtturmprojekte, die ein Unternehmen zumindest auf dem Papier nachhaltig erscheinen lassen. Viele Investment Manager verwechseln auch heute noch nachhaltiges Investieren mit Socially Responsible Investing (SRI) – sie glauben, dass man eine niedrigere finanzielle Rendite in Kauf nehmen müsste, um die Welt zu verbessern. Diese Sichtweise ist heute nicht mehr zutreffend.

Zum einen steigt die Nachfrage nach nachhaltigen Investitionsmöglichkeiten weltweit seit Jahren stark an, zum anderen sind heutzutage viele sehr vermögende Investoren (High Net Worth Individuals) überhaupt oft nur noch dann bereit Geld zu investieren, wenn auch nachgewiesen ist, dass Ihre Investments die Welt verbessern. Konkret wird das, was heute unter „nachhaltigem Investieren“ verstanden wird, in Zukunft ein Synonym für Investieren an sich sein. Während institutionelle Anleger und Strategen das Thema bereits seit einigen Jahren auf der Agenda haben, fangen PE-Investoren erst jetzt schrittweise an, Nachhaltigkeit ernster zu nehmen und als wesentlichen Faktor bei der Investitionsentscheidung zu berücksichtigen. Da es bisher üblicherweise keine eigene Nachhaltigkeitsprüfung oder am Markt standardisierte Vorgehensweisen bei der Due Diligence für Nachhaltigkeit gibt, bleibt eine Prüfung der Nachhaltigkeit leider oft sehr oberflächlich und der konkrete Einfluss auf den finanziellen Wert der Investition bleibt verborgen. Dieser Beitrag nimmt die zukünftige Bedeutung von Nachhaltigkeit auf den Erfolg von PE-Investoren genauer unter die Lupe.

Was ist Nachhaltigkeit?

Verantwortungsvolles bzw. Nachhaltiges Investieren (Responsible Investment, RI) ist ein Ansatz, der Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungs-Aspekte (environmental, social and governance factors (ESG)) in Anlageentscheidungen miteinbezieht, um das Risiko zu minimieren und gleichzeitig nachhaltige und langfristige Erträge zu erzielen. Er unterscheidet sich klar vom sozial verantwortlichen Investieren (Socially Responsible Investing, SRI), welches vom Aktienmarkt bekannt ist und eine Portfoliobildung nach ethischen Standards durch Ausschluss bestimmter Branchen oder Einzeltiteln beschreibt.

RI im Private Equity Umfeld ist hier klar als ein Fokus auf Branchen und Themen zu verstehen, die sich mit Geschäftsmodellen befassen, die sich um nachhaltiges Wirtschaften bemühen. Dabei geht es gerade nicht um eine Implementierung von Vermeidungsstrategien für einen besseren ökologischen Fußabdruck und geringere CO₂ Emissionen, sondern um einen grundlegenden Wandel weg von Ressourcenverbrauchsmodellen, hin zu sinnvollen Ressourcennutzungsmodellen.

Woher kommt das Thema?

Aufgrund der ständigen globalen Vernetzung und der ständigen Präsenz von Personen in sozialen Medien, sind auch insbesondere sehr vermögende Einzelpersonen stärker in das Bild der Öffentlichkeit gerückt und damit sehr abhängig vom Goodwill der medialen Wahrnehmung. Es verwundert nicht, dass insbesondere technik- und internetaffine Einzelpersonen mit hohem Privatvermögen ganz wesentliche Treiber des Trends hin zu nachhaltigen Investitionen sind.

Mit dem Beginn der „Fridays-for-Future“-Bewegung, hat dieser Trend weiter Fahrt aufgenommen. Es sind nun nicht mehr nur einige wenige Investoren, sondern breite Bevölkerungsschichten, die nachhaltige Investitionsmöglichkeiten nicht nur fordern, sondern verlangen. Dies hat auch direkte Auswirkungen auf die Gesetzgebung. Die EU kann hier neben den USA als Vorreiter betrachtet werden. Ein Investment kann zum Beispiel nach aktueller Definition durch die EU¹ dann als nachhaltig angesehen werden, wenn dessen Geschäftsmodell im engeren Sinne einem der folgenden Umweltziele direkt dient:

- Klimaschutz
- Anpassung an den Klimawandel
- Nachhaltig Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Übergang zu Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling
- Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
- Schutz gesunder Ökosysteme

In dieser Form liegt dem Europäischen Parlament derzeit ein Vorschlag für die pflichtmäßige Veröffentlichung vor, der auch für Private Equity Investoren zukünftig relevant wird².

Was derzeit erst noch als Vorschlag vorliegt, wird voraussichtlich dazu führen, dass Firmen, die mit ihren Geschäftsmodelle gegen diese Ziele arbeiten, signifikante(!) Abschlüge in ihrer finanziellen Bewertung hinzunehmen haben. Sei es zum einen durch höhere Aufwände für Refinanzierung oder auch durch einen simplen Imagenachteil, der sich durch intensivierte Veröffentlichung zur ESG-Reife ergibt. In jedem Fall ist eine Verlagerung des globalen Investitionsvermögens hin zu nachhaltigen Investitionsmöglichkeiten zu erwarten und in Teilen bereits heute weltweit zu beobachten.

Warum Nachhaltigkeit für Private Equity relevant ist

Die Regelungen der EU werden keineswegs bei Banken haltmachen, sondern auch PE Investoren langfristig betreffen. Während die Offenlegung von ESG Informationen derzeit für PE Investoren noch freiwillig ist, sind für die Zukunft weitere Offenlegungspflichten von allen Finanzmarktteilnehmern in Bezug auf ihren Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken zu erwarten.

Die Regulatorik ist jedoch nur eine Seite der Medaille. Darüber hinaus werden Investitionen in nachhaltig wirtschaftende Gesellschaften mittelfristig zu steigenden Bewertungen im Rahmen des Akquisitionsprozesses führen. Ein Investor, der heute eine Firma erwirbt, muss sich bei einer z.B. zehnjährigen Halteperiode bereits heute mit den ESG-Auswirkungen auf den späteren Exit auseinandersetzen. Wenn sich der Trend hin zu nachhaltigen Investments zukünftig fortsetzt, werden Firmen, die keine nachhaltigen Geschäftsmodelle pflegen, zukünftig einen Abschlag bei der Bewertung hinnehmen müssen.

Wie misst man Nachhaltigkeit?

Verschiedene Beratungen die sich auf ESG spezialisiert haben, bieten unterschiedliche Reifegradmodelle an, die sich auf der Basis von standardisierten Checklisten dem Thema Nachhaltigkeit widmen und auf Basis einer Risikoeingrenzung versuchen, konkrete Handlungsbedarfe zu identifizieren. Im Ergebnis kann man auf diese Weise einschätzen, wie weit ein Unternehmen im Bereich ESG bereits aktiv ist und an welchen konkreten Stellen es noch Handlungsbedarfe gibt (rein qualitative Bewertung). Hintergrund dieser Vorgehensweise ist die üblicherweise stark ausgeprägte Orientierung an Gesetzen und industrieller Regulatorik. Während auf diese Weise die Kategorien für mögliche Risiken sehr gut ermittelt werden können, kratzt ein standardisierter Kriterienkatalog natürlich nur an der Oberfläche für eine Bestimmung der Risiken und Chancen für das Geschäftsmodell der zu begutachtenden Unternehmung. Eine generische Checkliste wird hier sicherlich aufdecken, dass es grundsätzlich ein Risiko geben könnte, aber die konkrete Quantifizierung des Risikos auf den Wert des Unternehmens bleibt verborgen. Wesentlich ist jedoch nicht nur die Messung von Nachhaltigkeit als Eigenschaft eines Unternehmens, sondern die Messung der Risiken, die durch das Fehlen von nachhaltigen Vorgehensweisen zu Folgekosten führen könnten.

¹ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/sustainable-finance-taxonomy-spotlight_en.pdf

² https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/initiative/1185/publication/238004/attachment/090166e5baea374d_en

Eine Messung der einzelnen Risikokategorien erfolgt auf Basis ihres Einflusses auf das konkrete Geschäftsmodell. So sollte ein Berater in der Lage sein, ein Risiko und seine Auswirkungen detailliert aufzuschlüsseln und auch konkrete Zahlen zu liefern, was der Eintritt eines Risikos an Kosten verursacht. Zusätzlich sollte eine gute Abschätzung der Wahrscheinlichkeit für den Eintritt eines Risikos für den Investor nachvollziehbar und begründet dargelegt werden.

In Summe ergibt sich so für jedes Target nicht nur die Aussage der qualitativen Reife auf einer normierten ESG-Skala, sondern zusätzlich ein individuelles Risikomodell, was aufgrund seiner Transparenz auch von Nicht-Branchenexperten leicht bis ins Detail nachzuvollziehen ist.

Risikokategorisierung

Um ein ESG-Risiko greifbar zu machen, ist es sinnvoll mit einer Kategorisierung zu arbeiten, um mögliche Folgen für Investoren mit der richtigen Strategie adressieren zu können. Für das operative Geschäft eines Targets gibt es zwei zentrale Dimensionen von Risiken, die hier eine Rolle spielen. Erstens das Risiko des Marktes. Hier geht es um ausschließlich externe ESG-Faktoren, die einen Einfluss auf das operative Geschäft der Unternehmung haben. Dazu zählen z.B. extreme Preisschwankungen für Einkaufsgüter aufgrund von möglichen Umweltschäden bis zu marktgefährdenden Auswirkungen durch Klima- und Umweltschäden in ganzen Regionen.

Zweitens sehen wir das interne Risiko durch ESG-Faktoren. Diese Faktoren beschreiben Risiken, die innerhalb der eigenen Wertschöpfungskette entstehen und Einfluss auf die Effizienz der Unternehmung haben. Hierzu zählen z.B. konkrete physische Schäden an Gebäuden und Anlagen oder auch schleichend sinkende Produktivität aufgrund von klimatischen Veränderungen.

Insbesondere stark international vernetzte Unternehmen werden die ersten sein, die diese Änderungen in ihrer internen und externen Wertschöpfungskette zu spüren bekommen.

	Marktrisiken	Interne Risiken
<i>Physische Risiken</i>	Extreme Preisschwankungen von Vor-Produkten	Physische Schäden belasten die Bilanz
<i>Transistorische Risiken</i>	Langfristige Preisanstiege infolge von Umwelt- und sozialen Veränderungen	Imageschaden durch Nicht-Umstellung auf nachhaltiges Wirtschaften
<i>Finanzstabilitätsrisiken</i>	Reputationsschäden für ganze Branchen / Sektoren	NSG-Bedenken führen zu steigenden Refinanzierungskosten
<i>Technologische Risiken</i>	Disruptive Veränderungen von Geschäftsmodellen durch strengere technische Standards	Neue Technologien ändern etablierte Verfahrensweisen schneller als bisher. Steigender Konkurrenzdruck.

Mit einer vernünftigen Kategorisierung ist es für den Investor leicht zu identifizieren, in welchem Bereich ein Risiko liegt und wie hoch in etwa der Aufwand sein wird, um das Risiko zu vermeiden.

Welche Kompetenzen braucht man in der DD?

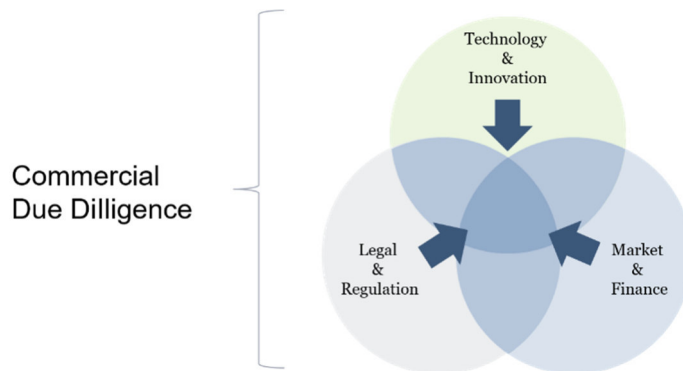
Die Risikoermittlung im Bereich ESG benötigt eine Verschmelzung von verschiedenen Disziplinen, um für den Investor einen umfassenden Erkenntnisgewinn zu erzeugen.

Die Commercial Due Dilligence als zentrales Werkzeug vor der Akquise wird in Zukunft noch stärker als bisher alle weiteren Streams koordinieren und aussteuern müssen. So werden für eine vollständige wirtschaftliche Risikoermittlung nicht nur die Informationen aus den Märkten für die Ermittlung des Multiples eine Rolle spielen, sondern auch die Informationen aus der Gesetzgebung und Technologie müssen hier Hand-in-Hand zusammenarbeiten.

Im Bereich Legal wird der Bedarf an Spezialwissen für ESG-Gesetzgebung weiter zunehmen. Gleichzeitig wird es einen großen Bedarf an Branchenwissen geben, der ohne die Einbindung von zusätzlichen externen Experten kaum zu bewerkstelligen sein wird.

Im Bereich Technologie wird es je nach Zielunternehmen zu einem starken Bedarf an Querschnittswissen über verschiedene technische Disziplinen geben, um die Chancen und Risiken einer bestimmten Produktkategorie valide einschätzen zu können. Zusätzlich wird der Faktor Technologie zukünftig noch wichtiger werden, weil die Produkte und Dienstleistungen deutlich komplexer werden und kleinste Änderungen am Produkt eine komplette Änderung des Geschäftsmodells mit sich bringen kann.

Für den PE-Investor bedeutet das in erster Linie einen höheren Koordinationsaufwand der beteiligten Berater, wenn er ein detailliertes und umfassendes Bild über die Risiken und Chancen eines Akquisitions-objekts erhalten möchte. Gleichzeitig sollte der Investor es nicht scheuen, die beteiligten Berater auf aussagekräftige und nachvollziehbare Berechnungen zu verpflichten. Hier trennt sich qualitativ die Spreu vom Weizen. Gut vernetzte Beratungen mit Erfahrung in der Akquisitionsberatung können hier mit nachvollziehbaren, quantitativen Berechnungen deutlich gegenüber unabhängigen Branchenexperten punkten, denen für diese Berechnungen häufig das Querschnittswissen fehlt.



Fazit & Ausblick

Das Thema ESG gewinnt zunehmend an Bedeutung – so viel ist klar. So ist es nicht nur notwendig, dass Investoren sich stärker mit nachhaltigen Geschäftsmodellen befassen, sondern insbesondere die nachvollziehbare Quantifizierung von Risiken und Chancen in diesem Bereich werden zukünftig über Wohl und Wehe einer Investition entscheiden.

Die Stakeholder von PE Investoren werden zukünftig deutlich wachsamer sein, was das Engagement im Nachhaltigkeitssektor betrifft. Einige Investoren werden ihre Geschäftsbeziehungen z.B. zu emissionsintensiven Unternehmen neu überdenken müssen und zukünftige Investitionen stärker als bisher vor dem Hintergrund einer sich ändernden gesellschaftlichen Beziehung zu ESG-Themen hinterfragen.

Die steigende Unsicherheit bietet jedoch auch Chancen für bestehende Investitionen. Mit frühzeitigen strategischen Maßnahmen hin zu nachhaltigen Vorgehensweisen in den Geschäftsmodellen lässt sich heute der hohe Wert von Unternehmen erhalten und für den zukünftigen Exit sichern.

Unternehmenstransaktionen alternativ finanziert

Wie das Modell Sale & Lease Back Liquidität in Sondersituationen bereitstellen kann

Von Carl-Jan von der Goltz

Für Transaktionen im Unternehmenskontext gibt es unterschiedliche Anlässe: Von der Realisierung von Wachstum über die Restrukturierung bis hin zur Diversifikation. Es ist zu erwarten, dass gerade die beiden Letzteren in der kommenden Wirtschaftsflaute vermehrt in den Fokus rücken werden. Unternehmenszukäufe spielen überdies bei der Nachfolge in mittelständischen Betrieben eine immer wichtigere Rolle. Laut „Nachfolge-Monitoring Mittelstand“¹ der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) stehen bis Ende 2020 227.000 Unternehmensnachfolgen an. Fast die Hälfte der Übergeber strebt dabei eine Regelung durch Verkauf an externe Übernehmer an. Oft kommt eine familieninterne Nachfolge nicht infrage, da es am Übernahmewillen der nächsten Generation oder schlicht an Nachkommen fehlt.

Eine Übernahmeform, die nach Meinung der Teilnehmer der 13. „Deutschen Distressed-Assets-Konferenz“² in nächster Zeit stark hinzugewinnen wird, sind Distressed M&A. Dabei handelt es sich um Käufe und Verkäufe von Unternehmen aus Sondersituationen heraus. Auch hier hängt die erwartete Zunahme mit der mutmaßlichen mittelfristigen Abkühlung in der Wirtschaft zusammen. Handelskonflikte, Brexit und abflauende Weltkonjunktur werden dem stark exportorientierten deutschen Mittelstand weiter zu schaffen machen. Hinzu kommen Transformationsprozesse wie Digitalisierung, Mobilitätswende und der Wandel am Fachkräftemarkt. Durch diese Gemengelage ist in naher Zukunft mit zunehmenden Restrukturierungen von Unternehmen zu rechnen und damit mit mehr Distressed M&A. Besonders der Bereich Automotive und der Maschinenbausektor werden wohl von der kommenden Restrukturierungswelle betroffen sein – beide sind exportintensiv und vom Strukturwandel durch Mobilitätswende und Digitalisierung in hohem Maße betroffen. Hier werden Käufer bald vermehrt Unternehmensteile oder ganze Betriebe erwerben können.

Herausforderung bei Transaktionen in Sondersituationen: die Finanzierung

Ob Unternehmenstransaktion in der Krise oder externe Nachfolge durch Kauf – die Finanzierung in solchen Sondersituationen ist meist kein leichtes Unterfangen. Nicht wenige der bereits angebahnten externen Übernahmen beispielsweise scheitern letztlich an den fehlenden Mitteln. Laut DIHK-Nachfolgereport³ haben 54 Prozent der möglichen Nachfolger Schwierigkeiten, den Kaufpreis für das anvisierte Zielunternehmen zu stemmen.

Große Herausforderungen gibt es auch bei Distressed M&A. Hier spielt der Faktor Zeit eine entscheidende Rolle: In einem Restrukturierungs- oder Sanierungsprozess muss die geeignete Finanzierung meist innerhalb von Wochen stehen. Das nächste Problem ist die unsichere Lage des Zielunternehmens: Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter können abspringen und sich das Blatt für einen Betrieb jederzeit zum Schlechten wenden. Da sind Entschlossenheit und Risikobereitschaft gefragt. Risiken, die viele klassische Bankhäuser immer weniger tragen wollen oder können. Denn im Zuge gesetzlicher Regularien wie Basel III und des demnächst anstehenden Basel IV hat sich für Kreditgeber einiges verschärft: Sie müssen für ihre Risikopositionen ein erhöhtes Eigenkapital hinterlegen. Außerdem haben die Häuser eine strikte Obergrenze bei der langfristigen Verschuldungsquote zu beachten. Das führt letztlich dazu, dass die Häuser eine gute Bonität zur zentralen Bedingung ihres Engagements machen. Viele kleine und mittelständische Unternehmen beobachten bereits, dass Banken deutlich zurückhaltender agieren, gerade wenn es um die Kreditvergabe für besondere Anlässe geht. Nachfolgen und vor allem Unternehmenszukäufe aus der Restrukturierung heraus sind jedoch klassische Sondersituationen.

¹ Quelle: https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/Pressemitteilungen-Details_505088.html

² Quelle: <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/finance/articles/distressed-ma-markt-2019.html>

³ Mehr dazu: <https://www.dihk.de/themenfelder/gruendung-foerderung/unternehmensnachfolge/umfragen-und-prognosen>

Und selbst wenn eine Bank einem Sonderkredit nicht abgeneigt ist, reicht die Geschwindigkeit bei Bewilligung und Auszahlung oft nicht für eine Distressed-M&A-Situation. Hier sorgen komplexe interne Strukturen und langwierige Prozesse klassischer Kreditgeber für zu lange Wartezeiten. Allerdings bestehen für derartige Transaktionen Finanzierungsalternativen, wie das folgende Beispiel aus der Praxis zeigen soll.

Distressed M&A im Maschinen- und Anlagenbau

Das Unternehmen EMDE wurde vor fast 40 Jahren in Nassau gegründet und produziert Spezialanlagen, Maschinenbauteile und Werkzeuge. Im Lauf der Jahrzehnte wuchs der Familienbetrieb auf knapp 600 Mitarbeiter und fünf Geschäftsbereiche. Die Bereiche an den fünf unterschiedlichen Standorten wurden alle stets vom Gründungssitz in Nassau angesteuert. Dies und Probleme bei der Einführung einer betriebswirtschaftlichen Software führten letztlich in eine Unternehmenskrise. Ende 2017 entschloss man sich bei EMDE deshalb, den Betrieb zu restrukturieren: Die einzelnen Geschäftsbereiche wurden Investoren unabhängig voneinander zur Übernahme angeboten.

Bei einer solchen Transaktion in der Krise zählen Schnelligkeit und Flexibilität. Denn die Lage des Unternehmens hätte sich jederzeit zuspitzen können – wichtiges Personal abspringen, Stammkunden sich zurückziehen oder die Bank bestehende Kredite kürzen. Deshalb wurde die zeitnahe Finanzierung zum Zünglein an der Waage. Weil EMDE als produzierender Mittelständler über große Maschinen- und Anlagenparks verfügt, kam das alternative Finanzierungsmodell Sale & Lease Back auf das Tableau. Letztlich konnte so einer der Investoren den Kaufpreis finanzieren und zwei der EMDE-Standorte übernehmen und diese neu aufstellen.

Was genau ist Sale & Lease Back?

Das Modell Sale & Lease Back (SLB) gehört zu den objektbasierten Finanzierungen. Damit der Ansatz greifen kann, muss ein Unternehmen, wie im Praxisbeispiel, werthaltige Objekte besitzen: Maschinen, Anlagen oder Fahrzeuge. Diese Objekte müssen nicht nur sekundärmarktfähig sein, sondern auch mobil und fungibel, das heißt: gängigen Typs. Es darf sich also nicht um Sonderanfertigungen oder Prototypen handeln. Auch stellt SLB immer auf einen ganzen Park an Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen ab und nicht auf Einzelobjekte. Sind diese Grundvoraussetzungen erfüllt, können Mittelständler mit SLB im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung stille Reserven heben und so frische Liquidität generieren. Dazu werden die jeweiligen Maschinen und Anlagen an eine Finanzierungsgesellschaft verkauft und direkt im Anschluss vom Unternehmen wieder zurückgeleast. Da Sale & Lease Back unabhängig von Kreditgebern und Bonität funktioniert, eignet es sich beispielsweise auch zur Transaktionsfinanzierung in den geschilderten Sondersituationen.

Geschwindigkeit ist hierbei ebenfalls ein wichtiger Aspekt: Vom Einholen eines ersten indikativen Angebots bis zur Überweisung des SLB-Betrags vergehen in der Regel nur wenige Wochen. Zudem ist die Auszahlung des Maschinen-Kaufpreises nicht an Bedingungen gebunden, wie es bei vielen Kreditlinien der Fall ist. Die liquiden Mittel stehen dem Unternehmer ohne Einschränkungen zur Verfügung.

Für Sale & Lease Back muss keine Maschine die Halle und kein Fahrzeug seinen Einsatzort verlassen – Tagesgeschäft und Produktion können ganz normal fortgesetzt werden. Hinzu kommt: Die späteren Leasingraten für die Maschinen sind für Unternehmen zum Teil als Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig.

Wer nutzt Sale & Lease Back?

Der alternative Finanzierungsansatz bietet sich vor allem produzierenden oder transportierenden Mittelständlern mit Umsatzgrößen zwischen 5 und 250 Millionen Euro an. Sale & Lease Back kann dabei Transaktionen in einer ganzen Reihe von Branchen unterstützen. Zum Beispiel:

- Maschinen- und Automobilbau
- Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung
- Hoch- und Tiefbau
- Land- und Forstwirtschaft
- Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie
- Textil- und Druckindustrie
- Spedition und Logistik

Neben Einkäufen – selbst kriselnder Unternehmen – und Nachfolgesituationen kann SLB auch im Zuge weiterer Herausforderungen für betriebliche Handlungsfähigkeit sorgen. Dazu zählen:

- Investitionen in neue Technologien oder Geschäftsbereiche
- Neuausrichtung des Geschäftsmodells, Anpassung interner Abläufe
- Auszahlung von Gesellschaftern
- Restrukturierung oder Sanierung eines Betriebes
- Der finanzielle Neustart nach einer Krise

Über den Autor:



Carl-Jan von der Goltz ist geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH. Die bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft mit Sitz in Hamburg unterstützt seit 2005 mittelständische Produzenten bei der strategischen Erweiterung ihrer Finanzierungsstruktur. Seit 2015 ist das Unternehmen auch in Österreich vertreten. Vor seiner Tätigkeit für Maturus war von der Goltz Senior Risk Manager der HypoVereinsbank in München. Er studierte unter anderem Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg und Hamburg, erwarb einen „Master of Laws“ an der University of Stellenbosch, Südafrika, und absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann beim Bankhaus M.M.Warburg in Hamburg.

Tech-M&A in 2019: Verschiebungen im Deal-Mix, hohe Volumina und noch höhere Bewertungen



Aktuelle Analysen von Hampleton Partners zeigen transformative M&A-Aktivitäten und Wachstum in den Sektoren Autotech, Digital Commerce, Enterprise Software und IT- & Business Services.

Autotech:

Technologieriesen schließen sich dem Rennen um das Fahrzeug der Zukunft an – das führt zu Verschiebung im Käuferpool

Die normalen Transaktionsvolumen über das Jahr 2019 hinweg verschleiern eine grundlegende Veränderung in der Zusammensetzung von Investoren und Käufern im Wettlauf um das Fahrzeug der Zukunft. Tatsächlich werden die Deal-Schlagzeilen im Bereich Autotech von den Technologieriesen dominiert. Sie forderten in der ersten Jahreshälfte 2019 die traditionellen OEMs heraus und haben im Rennen um das Fahrzeug der Zukunft die nächste Runde eingeläutet. Investitionen von Uber, Amazon und Tesla sowie die anhaltenden Gerüchte über die Entwicklung eines autonomen Fahrzeugsoftware-Systems durch Apple sorgten für umfangreiche Berichterstattung.

Pre-IPO stärkte Uber seine geografische Präsenz mit der Übernahme von Careem für 3,1 Mrd. USD (vorbehaltlich der behördlichen Genehmigung). Hierdurch entsteht die Möglichkeit für Uber, die digitalen Mobilitätsmärkte im Nahen Osten zu besetzen. Amazon führte eine 700 Mio. USD-Finanzierungsrunde für das Elektrofahrzeug-Start-Up Rivian an, um einen ernsthaften Konkurrenten zu Tesla zu etablieren. Amazon beteiligte sich auch an der 530 Mio. USD schweren Finanzierungsrunde für Aurora, einem Einhorn für autonomes Fahren. Tesla erwarb sich zusätzliches Batterie-Know-how durch die Übernahme von Maxwell Technologies.

Einige wichtige Trends im Bereich Autotech M&A:

- Reifenhersteller sind in das M&A-Rennen eingestiegen – das zeigt beispielsweise die Übernahme des Telematikbereichs von TomTom für 1 Mrd. USD durch Bridgestone sowie die Übernahme von Masternaut, dem Telematik-Flottenunternehmen, durch Michelin.
- Mikromobilitätslösungen nehmen im urbanen Umfeld weiter zu, da Anbieter Bewertungen in Milliardenhöhe erhalten.
- LIDAR-Technologie: Die Kosten für Sensoren sinken, besonders weil die Akteure große Fundraising Runden abschließen und der Markt immer wettbewerbsfähiger wird.

Ausblick Autotech M&A

Laut aktuellem Hampleton Report ist trotz rückläufiger Fahrzeugverkäufe in einigen Schlüsselmärkten in 2020 keine Abschwächung bei Autotech M&A zu erwarten. Tatsächlich zeigt sich eine vielversprechende Zukunft für Unternehmen, die im Bereich Kundenbindung und CRM arbeiten, da die OEMs nach guten Lösungen zur Kundenbindung und -neugewinnung suchen werden.

Digital Commerce:

Umstellung auf Plattformen und Social Commerce verändert den M&A Deal Mix

2019 erfuhr eine völlige Neugewichtung des Deal Mixes. Dabei sind M&A-Aktivitäten im Bereich der Agenturen gesunken, während sie im Umfeld von Digital Marketing Software gestiegen sind. Hinsichtlich Agenturen sind die heutigen Käufer ebenso wahrscheinlich IT-Beratungs- oder Großunternehmen wie auch Mediennetzwerke. Dahingegen befinden sich die Anbieter von Marketing-Software in einem neuen Hype-Zyklus, der Käufer aus verschiedenen Branchen umfasst.

Darüber hinaus ist das Wachstum der M&A-Aktivitäten in der Plattformwirtschaft und im Social Commerce einer der größten Trends, die in Hampletons M&A-Berichten zu E-Commerce und Digital Marketing identifiziert wurden. Das Transaktionsvolumen für den Bereich Digital Marketing ist seit 2011 bemerkenswert stabil geblieben. In der ersten Jahreshälfte 2019 fiel verstärkt Aufmerksamkeit auf Unternehmen für Marketing-Anwendungssoftware.

Platform Economy M&A

Die Börsengänge der drei Later-stage E-Commerce-Plattformen Pinterest, Revolve und Jumia gehörten zu den 10 erfolgreichsten VC-Exits des Jahres. Die Anleger wollen insbesondere angesichts der außergewöhnlichen Performance von Unternehmen wie Alibaba oder Etsy an den Aktienmärkten vom Wachstum der sogenannten Platform Economy profitieren. Die Dynamik an den Aktienmärkten und das Potenzial für höhere Renditen führt zu einer hohen M&A-Aktivität. Ein weiteres Beispiel ist die Übernahme des Vintage Musikausstattungs-Marketplace Reverb von Etsy für 275 Mio. USD.

Social Commerce M&A

Die Zahl der Nutzer, die sich 2019 minütlich durch Instagram scrollten, hat sich laut zahlreicher Prognosen verdoppelt und so ist wohl davon auszugehen, dass die Verbreitung und Akzeptanz von Social Media noch nicht ihren Zenit erreicht hat. Etablierte Marken haben hohe Summen für Microbrands gezahlt, die Social Media wirksam einsetzen und schnell in Nischensegmente vordringen. Ein Beispiel dafür ist die Übernahme des Rasierer-Startups Harry's durch Edgewell Personal Care für 1,4 Mrd. USD.

Die Zukunft des E-Commerce und des Digital Marketing M&A

Der Aufstieg von Plattformen, Marktplätzen und Social Commerce wird zu mehr Exits im Segment der Marketing-Anwendungssoftware führen, da Käufern jeglicher Art und Herkunft versuchen werden, diese neuen Geschäftsmodelle zu nutzen. Was Agenturen betrifft, so benötigen sie ihre eigenen Technologien oder einzigartigen Fähigkeiten in Bereichen wie CRM, Big Data, Social Commerce oder Handelsmedien, um nicht zwischen nahverwandten Wettbewerbern oder dem Inhouse Marketing des Kunden eingeklemmt zu sein.

Enterprise Software:

Hohe Anzahl an Deals und sehr hohe Multiplikatoren zeigen einen Sprint in Richtung digitale Transformation

Trotz Konjunkturabschwächung und Volatilität des öffentlichen Marktes streben Unternehmen nach SaaS- und Softwarezielen, um alle Bereiche der Digitalisierung und digitalen Transformation abzudecken. Darüber hinaus sind Finanzinvestoren mit Zugang zu billigen Krediten bestrebt, von dieser Dynamik der digitalen Transformation zu profitieren, und richten sich insbesondere an den US-Markt. Über 70 Prozent der PE-Akquisitionen zielen auf ein nordamerikanisches Unternehmen ab.

Der Sektor verzeichnete zwei wichtige M&A-Trends: Zum einen gab es große Übernahmen und hohe Bewertungen. Der offenbarte Transaktionswert für das erste Halbjahr 2019 erreichte 71 Mrd. USD und bestand aus vielen neunstelligen und milliardenschweren Transaktionen – so beispielsweise Salesforce' Mammutübernahme des Business-Intelligence-Analytics- und Datenvisualisierungs-Geschäfts von Tableau für 15,1 Mrd. USD. Zum anderen wurde der höchste erfasste Anteil an Transaktionen von Private Equity oder Finanzholdinggesellschaften getätigt. 34 Prozent aller Transaktionen wurden von Finanzinvestoren durchgeführt, gegenüber dem Höchststand von 31 Prozent im Jahr 2017 und rund 19 Prozent im Jahr 2018.

Obwohl zu erwarten ist, dass sich die rekordverdächtigen Kennzahlen des Sektors nicht dauerhaft auf diesem hohen Stand halten, wird er langfristig stabil bleiben. Die Notwendigkeit, die Business Insights und die Ressourcenplanung zu verbessern, wird für jedes Unternehmen unerlässlich bleiben und durch weitere Fortschritte im Bereich des maschinellen Lernens und der künstlichen Intelligenz für SaaS und Cloud-basierte Software angetrieben werden.

Zu den technologischen Innovationen, die die Aufmerksamkeit der Käufer auf sich gezogen haben, gehörten unter anderem:

- Makro-Visualisierungen großer Datenmengen: Der Google-Venture-Arm Alphabet hat für Looker, einem Anbieter von Big Data Business Intelligence Analysen und Visualisierungen, Datenmodellierung und Discovery SaaS, 2 Mrd. USD ausgegeben. Google wird Elemente von Looker in seiner Google Cloud Suite kombinieren und Kunden können so Daten nutzen, um ihre digitale Transformation voranzutreiben.
- 3D-Software-Tools: Alibaba erwarb InfinityAR, einen Entwickler von 3D Augmented Reality Software. Adobe setzte auf Allegorithmic, um 3D- und immersive Workflows und Tools in seiner Creative Cloud Suite zu ermöglichen.

- Edtech: Lernsoftware traf bei Private-Equity-Käufern auf Zuspruch, mit Angeboten wie der Übernahme von Early Learning Labs durch Renaissance Learning und der Übernahme von Texthelp durch LDC.
- SaaS für das Gesundheitswesen: Praxisverwaltungs-, Datenerfassungs- und medizinische Abrechnungslösungen erfreuen sich bei Finanzinvestoren großer Beliebtheit. Valsoft erwarb XLDent, ein SaaS für das Management von Zahnarztpraxen, das elektronisches Dokumentenmanagement, klinische Diagrammerstellung, Patientenabwicklung und Zeiterfassung für Mitarbeiter anbietet.

IT & Business Services:

Cybersecurity, Software Updates & Outsourcing sorgen für Schlagzeilen

Alle Unternehmen stehen unter ständigem Druck, ihre Software, Cybersecurity, IT-Infrastruktur und Outsourcing-Strategien auf dem neuesten Stand zu halten. Dies wird durch die Notwendigkeit getrieben, Investitionen zu sichern, die betriebliche Effizienz mit Cloud-Technologie, IoT, Virtualisierung und Robotik zu steigern und proaktiv gegen Cyber-Angriffe und Datendiebstahl vorzugehen. Im Bereich M&A suchen strategische Käufer nach Talenten und Technologien, die sie für ihre Wettbewerbsfähigkeit benötigen, und private Investoren sehen die Möglichkeit, ihr Know-how und ihr Kapital für höhere Renditen einzusetzen.

In Anbetracht des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds ist ein kurzer Rückschlag bei spekulativen IT-Projektinvestitionen zu erwarten. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der Druck auf viele Unternehmen anhalten wird, effizienzbezogene IT-Investitionen zur Verbesserung interner Prozesse, des Digital Commerce, der Lieferketten usw. nicht nur zu erhalten, sondern zu beschleunigen.

Aufrüsten bei der Cyberabwehr

Um ihre eigenen Angebote zu stärken, übernahmen die "Big Four" einige Cybersecurity-Firmen. Accenture veröffentlichte einen Bericht, in dem angenommen wird, dass Unternehmen auf der ganzen Welt bis 2024 5,2 Bill. USD durch Cyberattacken verlieren könnten.

Wichtige Trends bei IT- und Business Services

- Es gibt einen Zahlungsoutsourcing-Boom - Durch die Auslagerung der Zahlungsabwicklung können Banken ihre Effizienz steigern, Kosten senken und sich auf den Wettbewerb mit digitalen Anbietern wie Monzo konzentrieren. Die Transaktionsverarbeitung ist daher ein heißer Markt, der laut McKinsey-Prognose bis 2023 einen Marktwert von 3 Bill. USD pro Jahr an Umsatz erreichen soll.
- Cloud Computing sorgt für Impulse - Der Wechsel in die Cloud bietet Unternehmen weiterhin eine höhere Effizienz, insbesondere in Kombination mit Outsourcing. Eine Reihe von Akquisitionen in den Bereichen outgesourcete Personalabteilung, Logistik und Verwaltung sind im Gange.
- IT-Beratungsleistungen sind ein potentes Marktsegment - Der Markt für Technologie- und IT-Beratungsdienstleistungen macht etwa 20 Prozent des gesamten globalen Beratungsmarktes aus und wird auf 48 Mrd. USD geschätzt. Die Integration von Big Data, Cloud, Robotik und IoT in weitere Geschäftsfelder wird diesen Trend weiter vorantreiben.

M&A-Reports kostenlos herunterladen

Hampton Partners veröffentlicht über das gesamte Jahr eine Vielzahl von M&A-Berichten über Branchen, Sektoren und Teilspektoren, die Trends und Analysen sowie Deal-Geografie zeigen. Diese Reports unterstützen Unternehmensinhaber, Verkäufer, Käufer und Investoren im Technologie-Sektor bei Bewertungen sowie bei der Planung eventueller eigener M&A- oder Investitions-Aktivitäten.

Die Reports können heruntergeladen werden unter www.hamptonpartners.com/de/reports

Effizientes Informationsmanagement als Grundlage für Entscheidungen

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



Sicheres und effizientes Informationsmanagement zählt zu den großen Herausforderungen, insbesondere, für Unternehmen aus der M&A Branche. Durch virtuelle Datenräume werden M&A-Prozesse enorm optimiert. Doch nicht nur eine digitale Sicherheitsstruktur und das Verwalten von Zugriffsberechtigungen machen einen effizienten Datenraum aus.

Vom reinen Datenmanagement zum effizienten Informationsmanagement

Um große Datenvolumen und einen zeitintensiven Bearbeitungsaufwand in Zeiten der Digitalisierung bewältigen zu können, ist ein kontrollierter Zugriff auf selektierte Informationen für Unternehmen maßgebend. Dadurch können Prozesse optimiert und eine Informationsgrundlage geschaffen werden. Ein effizientes Informationsmanagement ist ein geeigneter Lösungsansatz, um diese Herausforderungen bewältigen zu können. Effizientes Informationsmanagement unterscheidet sich von reinem Datenmanagement dadurch, dass es, weit mehr als, das reine Abspeichern und Ablegen von Daten, wie beispielsweise in Form einer Dropbox anbietet, sondern eine effiziente Projektsteuerung ermöglicht. Dadurch lassen sich Bearbeitungszeiten verkürzen, indem gesuchte Unterlagen schneller und einfacher gefunden und automatisch zu Informationen verarbeitet werden können.

Effizientes Informationsmanagement im M&A Datenraum

Insbesondere im Due Diligence Prozess sind die Beteiligten von einem effizienten Kommunikationsfluss und einem einheitlichen Informationsstand abhängig. Ein intelligenter Datenraum integriert mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) Prozesse und versteht es dadurch große, unstrukturierte Datensätze (Big Data) nicht ausschließlich lesen zu können, sondern auch zu verstehen und die jeweiligen Informationen den entsprechenden Prozessbeteiligten aufzubereiten.

Oftmals stehen in laufenden Projekten Informationen nur unvollständig oder gar nicht für eine Entscheidungsfindung zur Verfügung. Ziel des Informationsmanagements ist es, über das rein klassische Dokumentenmanagement hinaus, aus den im Datenraum vorhandenen Unterlagen, die darin enthaltenen Informationen zu extrahieren und das vorhandene Wissen bestmöglich in seiner Organisation zu nutzen. Dafür werden alle relevanten Informationen gebündelt und analysiert, um Entscheidern in einer Flut von Informationen eine Abhilfe leisten zu können. Auch die PMG hat ihren Fokus auf das zielgruppenorientierte Kanalisieren von Informationen gelegt, um strategische Entscheidungen in ihrer Effizienz zu stärken.

Der intelligente Datenraum DYVE

Die PMG arbeitet verstärkt an Lösungen im KI- Bereich. So verfolgt die PMG zukünftig das Ziel, durch den Einsatz von KI, Auffälligkeiten in Transaktionsdokumenten zu erkennen und die Nutzer auf diesen Umstand hinzuweisen sowie Dokumente zielgerichtet und automatisiert zu organisieren. Der Datenraum DYVE soll in Zukunft Optionen und Risiken zu analysieren wissen und Lösungen vorschlagen. So wird das System, z. B. bei ungewöhnlich hohen oder niedrigen Beträgen in Finanzierungsverträgen direkt mit einer Warnmeldung reagieren. Hohe Fehlerkosten durch eine unvollständige oder falsche Dokumentation können damit vermieden werden.

Das langfristige Ziel der PMG ist ein Monitoring der Daten zu ermöglichen und eine Art „Dashboard“ im Datenraum DYVE zu kreieren bei dem die Entscheider über alle wichtigen Informationen auf einen Blick einen Gesamtüberblick erhalten. Es soll gewährleistet werden, dass jeder Verantwortliche über Auffälligkeiten im Vorfeld hingewiesen wird und eine Statusinformation erhält. Ansporn für die PMG ist es, sich in Zukunft noch stärker zu einer Informationsmanagement-Software zu entwickeln.

Ein effizientes Informationsmanagement bietet den Vorteil Daten nicht nur ablegen zu können. Vielmehr lernt und versteht die intelligente Software aus Datensätzen nützliche Informationen zu ziehen und diese ziel-führend zu verarbeiten und Risiken erkennen.

Der Datenraum DYVE lässt Sie tiefer in die Materie eintauchen und Ihre gesamten Transaktionen steuern. Er verfügt über den höchsten verfügbaren Sicherheitsstandard und ermöglicht dennoch die Vorzüge einer modernen und intuitiven Cloud. DYVE wurde speziell für die Bedürfnisse der M&A-Branche, Real Estate, Asset Management, Gremien-kommunikation, Börsengänge, Dokumentenmanagement und der F&E, entwickelt.

Durch den modularen Aufbau können Module nach Belieben aktiviert und deaktiviert werden. Alle Module sind miteinander integriert und übernehmen Daten voneinander. Auch deckt der intelligente Datenraum DYVE, den Frage-Antwort-Prozesses (Q&A), Workflows und Freigabeprozesse ab. Die Anonymität von Bietern bleibt dabei stets gewahrt. Die Cloud-Lösung protokolliert alle Aktionen revisionssicher, so dass Sie zu jeder Zeit über den aktuellen Status informiert sind.

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.

Die Besonderheiten der Unternehmer-Ehe

Im Spannungsverhältnis zwischen Beruflichem und Privatem

P+P Pöllath + Partners
Rechtsanwälte | Steuerberater



Nach allgemeiner Meinung trüben sich die Konjunkturaussichten in Deutschland langsam ein. Viele Unternehmer bereiten sich daher nach mehr als zehn guten Jahren auf härtere Zeiten vor. In welchem Ausmaß die Vorhersagen über eine Rezession am Ende wirklich zutreffen werden und was das für die deutsche Wirtschaft bedeutet, lässt sich derzeit noch nicht absehen. Bekannt ist jedoch, dass sich wirtschaftlich harte Zeiten oftmals auch auf das Privatleben von Unternehmern auswirken, da sich der wirtschaftliche Druck häufig auf das Familiäre überträgt. Dementsprechend ist es nicht überraschend, dass die Scheidungsrate in Krisenzeiten sprunghaft ansteigt. Insbesondere vor diesem Hintergrund sollten sich Unternehmer – egal ob sie noch vor der Eheschließung stehen oder bereits verheiratet sind – ganz ehrlich und sachlich mit der Frage auseinandersetzen, ob sie für den Fall einer etwaigen Scheidung wirtschaftlich gut aufgestellt sind.

Beim Thema „Ehe und Scheidung“ haben es Unternehmer deutlich schwerer als angestellte Manager. Schließlich leben Unternehmer in einem dauerhaften Spannungsverhältnis zwischen dem Beruflichen und dem Privaten. Sie sind nicht zuletzt aus Verantwortung für ihre Mitarbeiter und deren Familien dazu gezwungen, sich bereits vor ihrer Hochzeit Gedanken über das etwaige Scheitern ihrer Ehe zu machen. Das erscheint auf den ersten Blick abgeklärt und unromantisch, ist aber schlichtweg der besonderen Situation des Unternehmers geschuldet. Und angesichts der Scheidungswirklichkeit in Deutschland sollte auch niemand die Augen vor diesem Thema verschließen. Oftmals bringt der andere Ehegatte sogar Verständnis dafür auf, dass der Unternehmer dieses Thema geklärt haben möchte. Daher sollte jeder Unternehmer über den eigenen Schatten springen und das Thema Ehevertrag offen mit seinem (künftigen) Ehegatten diskutieren.

Ein Unternehmer ist aus familienrechtlicher Sicht deutlich angreifbarer als ein Angestellter. So droht im Scheidungsfall nach dem Gesetz ein Ausgleich des während der Ehe entstandenen Wertzuwachses eines Unternehmens in bar (!). Das kann für den Unternehmer ganz erhebliche Liquiditätsprobleme zur Folge haben, da sein Vermögen üblicherweise überwiegend im Unternehmen gebunden ist. Insbesondere wenn in Krisenzeiten die Liquidität abnimmt, kann die Begleichung des Zugewinnausgleichsanspruchs den Unternehmer wirtschaftlich in die Ecke drängen. Im schlimmsten Fall muss er womöglich sogar über Notverkäufe nachdenken, um die zur Begleichung des Zugewinnausgleichsanspruchs erforderliche Liquidität herzustellen.

Vor diesem Hintergrund erscheint es in den meisten Fällen sachgerecht, das Unternehmen durch Ehevertrag aus dem Vermögensausgleich zwischen den Ehegatten herauszunehmen und eine Versorgung des anderen Ehegatten vielmehr auf andere Weise (z. B. Unterhalt) sicherzustellen. Auch maßgeschneiderte Regelungen, wonach eine Begleichung des Zugewinnausgleichsanspruchs in bestimmten Sachwerten oder in Raten zulässig ist oder der Zugewinnausgleichsanspruch der Höhe nach auf einen bestimmten Betrag beschränkt wird, sind denkbar. Dabei kann für den Todesfall auch etwas anderes geregelt werden als für den Scheidungsfall.

Hat ein Unternehmer die Ehe geschlossen, ohne sich um das Thema Ehevertrag zu kümmern, kann das Thema auch später noch aufgegriffen werden. Der Abschluss eines Ehevertrages ist jederzeit möglich, auch noch nach Eingehung der Ehe. Dabei sei jedoch darauf hingewiesen, dass der nachträgliche Wunsch nach Abschluss eines Ehevertrages psychologisch regelmäßig schwieriger zu kommunizieren sein wird. Denn der andere Ehegatte mag sich in dieser Situation durchaus die Frage stellen, wieso das Thema nun angesprochen wird. Das kann eine gewisse Unruhe hervorrufen und womöglich Argwohn schüren. In diesem Stadium ist daher besonders viel Fingerspitzengefühl gefragt, wenn sich der andere Ehegatte durch die Forderung nach Abschluss eines Ehevertrages nicht verletzt fühlen soll.

In Fällen, in denen die Ehe nach dem Gefühl der Ehegatten bereits emotional gescheitert und die Scheidung daher über kurz oder lang unausweichlich ist, kann der Abschluss eines Ehevertrages in Form einer sogenannten „Scheidungsfolgenvereinbarung“ sinnvoll sein. So können die wirtschaftlichen Eckpunkte der Scheidung wie in einer wirtschaftlichen Transaktion systematisch abgearbeitet werden. Dies betrifft insbesondere gesellschaftsrechtliche und steuerliche Sonderthemen. Insgesamt kann der Abschluss einer Scheidungsfolgenvereinbarung dazu beitragen, den Druck aus dem emotional belastenden Scheidungsverfahren zu nehmen. Der grundsätzlich obligatorische Gerichtstermin der Ehegatten wird durch die Vereinbarung zur bloßen Formalität.

Besondere Komplexität bekommt die Scheidung, wenn die Familie international aufgestellt ist. In diesem Fall stellt sich etwa die Frage, in welchem Staat der Scheidungsantrag gestellt werden sollte. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die ausländischen Regelungen zu Unterhalt, Zugewinnausgleich und Wirksamkeit von Eheverträgen womöglich anders ausfallen – hier bestehen teils große Unterschiede zwischen den verschiedenen Rechtsordnungen. Diese Aspekte im Einzelfall zu ermitteln und die prozessualen Möglichkeiten zu bewerten, stellt in international gelagerten Fällen einen wesentlichen Pfeiler der Scheidungsberatung dar.

Fazit: Eine Scheidung bedeutet für beide Ehegatten einen erheblichen Umbruch und eine große emotionale Belastung. Ein jahrelanger Rosenkrieg ist – auch für etwa vorhandene gemeinsame Kinder – höchst belastend und kostet darüber hinaus viel Geld. Das Ziel einer wirtschaftlichen Scheidungsberatung und -begleitung liegt daher im Regelfall in der strukturierten Erarbeitung einer wirtschaftlich verkraftbaren und möglichst einvernehmlichen Lösung. Auf diese Weise kann womöglich sogar die Basis für ein friedliches Miteinander nach der Scheidung geschaffen werden. Im Idealfall sollten die wirtschaftlichen Themen bereits zu Beginn der Ehe durch Ehevertrag geregelt werden, um sodann unbelastet in die gemeinsame Zukunft starten zu können.

Erstveröffentlichung in der Börsen-Zeitung, SPEZIAL Wirtschaftskanzleien am 27. November 2019

Autoren:



Dr. Christoph Philipp, LL.M.

Partner

P+P Pöllath + Partners

Tel.: +49 89 24240-222

Christoph.Philipp@pplaw.com

www.linkedin.com/in/dr-christoph-philipp-4799482/



Dr. Lisa Beck

Rechtsanwältin

P+P Pöllath + Partners

Tel.: +49 89 24240-222

Lisa.Beck@pplaw.com

www.linkedin.com/in/lisa-beck-6aa409163/

Unternehmensverkauf ist Vertrauenssache

Die Vorteile der unternehmensexternen Nachfolgelösung

von Stefan Eishold, CEO ARCUS Capital AG



Die Nachfolge in Familienunternehmen scheitert immer häufiger am fehlenden Nachwuchs. Der Verkauf des Unternehmens an einen unabhängigen Investor ist dann oft die beste Alternative.

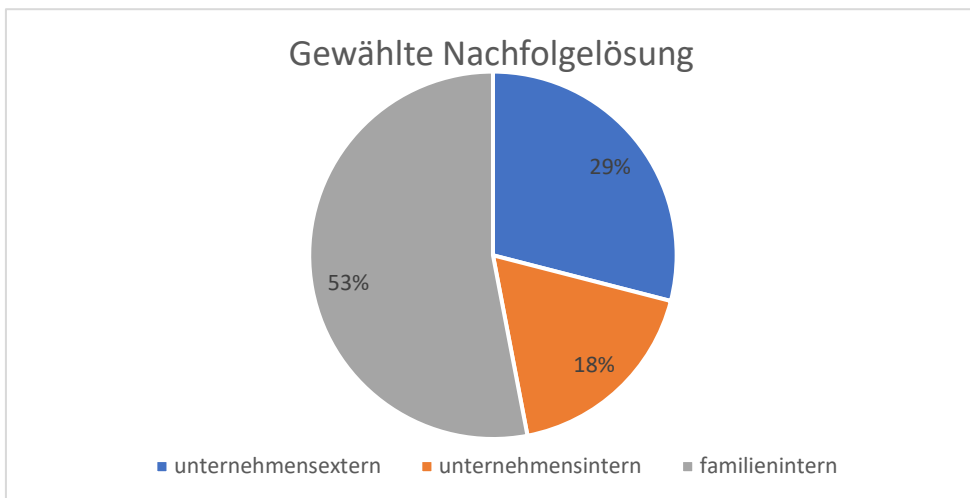
„Die Bereitschaft zur unternehmensexternen Nachfolgelösung ist gestiegen.“

Nach Schätzungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) stehen in Deutschland aktuell jedes Jahr 20.000 bis 30.000 Familienunternehmen zur Übergabe an, darunter etwa 1.000 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10 Mio. Euro und mehr.

Das IfM hat die tatsächlichen Nachfolgelösungen der vergangenen 30 Jahre ausgewertet und festgestellt, dass die familieninterne Regelung seit gut einem Jahrzehnt an Bedeutung verliert, während gleichzeitig die Bereitschaft zur unternehmensexternen Nachfolgelösung gestiegen ist. Gut die Hälfte der Firmeninhaber hat demnach im Verlauf der vergangenen drei Jahrzehnte noch einen Nachfolger innerhalb der eigenen Familie gefunden, doch in fast einem Drittel der Fälle wird das Unternehmen an externe Führungskräfte, andere Unternehmen oder Investoren von außerhalb übertragen, Tendenz steigend.

Generationswechsel wird schwieriger

Dass die familieninterne Unternehmensnachfolge im deutschen Mittelstand auf dem Rückzug ist hat einfache Gründe. Die eigenen Söhne und Töchter, sofern es denn welche gibt, treten längst nicht mehr selbstverständlich in die Fußstapfen der Vorgängergeneration. Sie haben andere berufliche Vorstellungen oder wollen nicht selbst unternehmerisch tätig werden.



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung

Der Unternehmensverkauf als Chance

Kann der Betrieb nicht innerhalb der Familie fortgeführt werden, ist der Verkauf an einen Investor sehr oft die beste Alternative, um den Fortbestand des Unternehmens langfristig zu sichern. Ein unabhängiger externer Beteiligungspartner blickt zunächst einmal ganz unbefangen von außen auf das Unternehmen und hat damit die nötige Distanz, um auch die weißen Flecken auf der Landkarte zu erkennen. Den Altgesellschaftern fehlt dagegen meistens der Abstand, um die spezifischen Stärken und Schwächen ihres Unternehmens objektiv einzuschätzen. Der Einstieg eines Finanzinvestors wird so zum Gewinn für beide Seiten. Ein unabhängiger Beteiligungspartner bringt nicht nur frisches Kapital sondern auch Wissen und Kontakte mit und kann das Familienunternehmen damit bei wichtigen strategischen Entscheidungen unterstützen. Hoher Beratungsbedarf besteht vor allem bei Fragen der Finanzierung, bei den Investitionen oder der Internationalisierung.

Häufig erkennen Firmenchefs zwar die Notwendigkeit zu Veränderungen, doch es fehlt ihnen einfach die Erfahrung um weitreichende Schritte, wie etwa die Expansion in neue Märkte oder ins Ausland, zu wagen. Ein unternehmerisch orientierter Investor sollte daher in der Lage sein, mit dem Firmeninhaber auf Augenhöhe über die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens zu verhandeln und langfristig tragfähige Lösungen zu entwickeln. Beteiligungsunternehmen, die nicht über eine Fondstruktur investieren, haben dabei den Vorteil, mit einem offenen Zeithorizont agieren zu können.

Das Lebenswerk in guten Händen

Der Verkauf des Familienunternehmens ist für den Inhaber in der Regel eine emotionale Angelegenheit. Für den typischen Familienunternehmer ist die Firma eng mit der eigenen Person verbunden. Das Lebenswerk los zu lassen fällt schwer.

„Bei Verkaufsverhandlungen muss man die besondere Situation des Firmeninhabers berücksichtigen.“

Mit dem Verkauf droht schließlich ein Teil der eigenen Identität verloren zu gehen. Dieser emotionale Verlust kann aus Sicht vieler Unternehmer nur durch einen möglichst hohen Verkaufspreis kompensiert werden.

So geraten Verkaufsverhandlungen aufgrund überhöhter Preisvorstellungen leicht ins Stocken oder scheitern sogar, selbst wenn man sich im Grundsatz einig ist. Bei vielen Firmeninhabern bleibt auch nach dem Verkauf eine starke emotionale Bindung zum Familienbetrieb bestehen. Deshalb haben sie in der Regel auch ganz bestimmte Erwartungen an die Art und Weise wie ein Käufer nach der Übernahme mit der Firma umgehen soll.

Viele Altgesellschafter wünschen sich, dass der typische mittelständische Charakter des Unternehmens erhalten bleibt, auch wenn sie selbst nicht mehr die Zügel in der Hand halten. Fragen nach der zukünftigen Identität des Unternehmens und der Kontinuität des Geschäftsmodells bestimmen dann auch neben den harten betriebswirtschaftlichen Daten den weiteren Gang der Verhandlungen. Diese Sorgen muss man als Investor ernst nehmen und aufzeigen, wie man den langfristigen Erfolg des Unternehmens sicherstellen will. Hilfreich sind dabei natürlich auch Referenzfälle, die zeigen, wie man eine externe Unternehmensnachfolge für alle Beteiligten gut gemanagt hat.

Fazit

Um das Vertrauen des Firmeninhabers zu gewinnen, muss man als Investor selbst unternehmerisch denken, persönlichen Einsatz zeigen und detaillierte Branchenkenntnisse mitbringen. Wenn ein Familienunternehmer, der im Begriff ist sich von seinem Lebenswerk zu trennen, die Gewissheit hat, dass der neue Eigentümer die Kontinuität im Unternehmen fortsetzt und sich aktiv für das Wohl der Firma und der Angestellten einsetzt, ist man einer fairen Einigung in den meisten Fällen schon sehr nahe.

Über ARCUS Capital

Die ARCUS Capital AG ist eine in München ansässige unabhängige Beteiligungsgesellschaft. Der Investmentfokus liegt auf Mehrheitsbeteiligungen in der DACH-Region. ARCUS wurde 1994 gegründet und hat seitdem erfolgreich mehrere Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und Entwicklungsphasen erworben, weiterentwickelt und teilweise veräußert. Aktuell besteht das Firmenportfolio aus Industrie-, Medien- und Marketingunternehmen mit einem Gesamtumsatz von 240 Millionen Euro.

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"> - Erstrangige und nachrangige Darlehen für Wachstum und Innovationen <i>(Einführung neuer Produkte, Entwicklung und Vermarktung neuer Technologien, Erschließung neuer Märkte)</i> - Unternehmensnachfolge und Gesellschafterwechsel <i>(Carve-outs, Spin-offs, Asset Deals)</i> - Akquisitionsfinanzierung <i>(LBO, MBO/MBI, Buy-and-Build, Corporate Acquisitions)</i> - Rekapitalisierung und Optimierung der Finanzierungsstruktur
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Alle Branchen
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland
<u>Fonds:</u>	Private Debt/Kreditfonds
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Fund of Funds, Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Wolfensberger AG, Krallmann Gruppe, etc.

BRIGHT CAPITAL Investment Management GmbH

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

Internet: <http://www.brightcapital.de>, E-Mail: 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 deutscher Pionier in diesem Marktsegment. Maschinenlastige, produzierende mittelständische Unternehmen, die im Rahmen ihrer Finanzierungsstruktur Alternativen oder Ergänzungen zu bestehenden Bankverbindungen suchen, finden in Maturus Finance einen flexiblen 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 Liquidität zu. So werden stille Reserven gehoben, die Eigenkapitalquote und damit mittelfristig auch die Bonität verbessert. Der Ankaufswert der Anlagegüter liegt dabei meist über dem Restbuchwert. Für die Finanzierung kommen ausschließlich universell einsetzbare, mobile und sekundärmarktfähige Maschinen und Anlagen in Betracht. Die detaillierte Bewertung dieser Objekte bildet das Fundament der Finanzierungsangebote der Maturus Finance.

Finanzierungen werden grundsätzlich ab einem Volumen von ca. 400.000 bis ca. 15 Mio. Euro begleitet, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert meist mit Umsatzgrößen von 5 Mio. bis 250 Mio. Euro. Sale & Lease Back eignet sich für Unternehmen aus den folgenden Branchen: Maschinenbau, Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, Hoch- und Tiefbau, Land- und Forstwirtschaft, Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, Textil- und Druckindustrie, Handel, Spedition und Logistik.

Die Anlässe für eine Finanzierung reichen von Restrukturierungsprozessen über die Ablösung von Bankverbindlichkeiten bis hin zu Unternehmenstransaktionen, Nachfolgeprozessen oder den finanziellen Neustart aus der Krise. Eine individuelle Beratung der Kunden wird durch spezialisierte Mitarbeiter erzielt. Diese verfügen über langjährige Erfahrung in der Bewertung, Vermarktung und Finanzierung gebrauchter Maschinen. Zudem greifen sie auf ein Netzwerk etablierter Maschinengutachter und vereidigter Sachverständiger zurück.

Das neueste Produkt aus dem Hause Maturus Finance nennt sich Asset Based Credit. Maturus vermittelt Kredite mit einer Laufzeit zwischen 6 und 24 Monaten für einen Kapitalbedarf zwischen 250.000 und 3 Mio. Euro. Das Besondere: Als Besicherung dienen die Maschinen und Anlagen eines Betriebes sowie das Umlaufvermögen. Also: gängige, wertbeständige und sekundärmarktfähige Handelsgüter sowie Lager- und Warenbestände. Maturus begleitet den gesamten Kreditvergabeprozess, wohingegen das Darlehen selbst von einer Frontingbank ausgezahlt wird. Das Servicing über die Laufzeit des Darlehens übernimmt wiederum Maturus. Asset Based Credit eignet sich für mittelständische Produktions- und Handelsunternehmen mit akutem Kapitalbedarf, etwa zur Auftragsvorfinanzierung oder zum Abfangen saisonaler Spitzen.

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

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

Maturus Finance GmbH in Österreich
Zelinkagasse 10, 1010 Wien
Tel.: +43 01 3101192
E-Mail: info@maturus.com
www.maturus.com

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



Branche: Sale & Lease Back / 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 (Mietkauf-variante) 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) bis ca. EUR 15 Mio. angeboten, was in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. EUR 10 Mio. bis 200 Mio. korrespondiert.

Das Team der Nord Leasing verfügt über langjährige Erfahrung in der Mittelstandsfinanzierung und im Besonderen im Bereich Sale & Lease Back. Ferner nutzt die Nord Leasing GmbH durch die NetBid / Angermann Machinery & Equipment die mehr als 60-jährige 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
Internet: www.nordleasing.com

Geschäftsführender Gesellschafter:
Thomas Vinnen

Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds



BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES

Branche:	Verwahrstelle für Private Equity & Venture Capital Fonds
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsvolumen:	In Deutschland €623 Mrd. Assets in der Verwahrstelle, weltweit €10.190 Mrd. Assets under Custody (AuC) und €2.568 Mrd. Assets under Administration (AuA), davon €71 Mrd. AuA in 492 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 €10.190 Milliarden Vermögen unter Verwahrung (AuC), €2.568 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 11.900 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 26 Märkten bietet BNP Paribas Securities Services ihren Kunden größtmögliche Sicherheit.

In Deutschland ist BNP Paribas Securities Services seit 1995 in Frankfurt am Main aktiv. Über 335 Mitarbeiter arbeiten lokal für das Wohl ihrer Kunden. BNP Paribas Securities Services ist laut der BVI Verwahrstellen-Statistik (Dezember 2018) mit €538 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

E-Mail: dietmar.roessler@bnpparibas.com

Management:

Dietmar Roessler (Mitglied der Geschäftsleitung)

Deal Sourcing für Private Equity Investoren



Branche:	Deal Sourcing für Private Equity Investoren
Gründungsjahr:	2016
Partner Teamgröße:	4 / 17
Unternehmenssitz:	Schindellegi

Unternehmensprofil:

Seit 2016 unterstützt die Winterberg Partners AG mit Sitz in Schindellegi nahe Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt dabei auf der Identifikation und Validierung von Akquisitionstargets mit einem Umsatz von EUR 10 bis zu EUR 500 Millionen. Das Team von Winterberg Partners versteht sich als Lead-Generation-Team, strategischer Sparringspartner und Prozess-Coach für seine Kunden und verfügt über langjährige Erfahrung in der Anbahnung und Begleitung von komplexen Beteiligungsvorhaben an mittelständischen Unternehmen in zahlreichen Branchen und Industrien.

Unsere Beratungsdienstleistungen beinhalten:

Winterberg Partners führt in Absprache und im Auftrag seiner Private Equity Kunden systematische Analysen und Suchen in klar definierten Marktsektoren und -subsektoren durch, identifiziert dabei potenzielle Akquisitionstargets und führt qualifizierte Ansprachen dieser Targets durch. Weiterhin unterstützt Winterberg Partners bei der Umsetzung der weiteren transaktionsbegleitenden Prozesse. Hierbei kommt Winterberg Partners die langjährige Erfahrung des Teams mit anerkannten best practice Ansätzen aus verschiedenen Beratungsdisziplinen zugute, wie dem Executive Search, der Strategieberatung sowie weiterer Transaktionsberatungsformen, die für Zwecke der Identifizierung und Schaffung von Investitionsopportunitäten - unmittelbar oder in modifizierter Form - zum Einsatz kommen.

Industrie-Fokus:

Winterberg Partners verbindet seine Erfahrung in der Lead Generation und Transaktionsanbahnung mit tiefer Industrieexpertise. Hierfür stehen dem Partnerteam erfahrene Beiräte als Mitglieder klar definierter Projektteams zur Seite, wobei die jeweiligen Teams nach den Bedürfnissen eines bestimmten Suchstreams zusammengestellt werden. Wir arbeiten grundsätzlich branchenübergreifend, verfügen über unsere Partner und Beiräte aber über besondere Expertise in den folgenden Marktsegmenten: Software/IT/Tech (inkl. AI und Machine Learning), Life Sciences (inkl. MedTech und Healthcare), Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Banking/FinTech, Smart City (inkl. Infrastruktur, Energie, Waste Management, Wassertechnologie), Lebensmittel und Konsumgüter.

Transaktionsgrösse:

€ 10 Mio. – € 500 Mio.

Reference Deals:

Absolute Vertraulichkeit ist Grundsatz unseres Geschäfts. Daher veröffentlichen wir nach erfolgtem Projektabschluss prinzipiell keine Transaktionen. Gerne erläutern wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch jedoch ausgewählte Projekte.

WINTERBERG PARTNERS AG

Untere Paulistrasse 20 | CH-8834 Schindellegi

Telefon +41 (0)79 324 36 79

Web: www.winterbergpartners.com | E-Mail: info@winterbergpartners.com

Verwaltungsrat: Alexander Ochmann · Dr. Florian Kühnle · Mark Eisenhut

Unternehmensbörsen



Branche:	Online Unternehmensbörse
Gründungsjahr:	2018
Teamgröße:	7
Standort:	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 potenziellen 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, E-Mail: office@change2future.com

Projektmanager: Christian Möller

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>	min. Investment > 75 % Anteil, deutlich positiver Kaufpreis
<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>	Automobilzulieferer, E-commerce, hochsichere Daten- und Kommunikationslösungen, Komponentenhersteller für Kraftwerke/Luftfahrt, Kunststoffverarbeitung, Metallverarbeitung, Möbel
<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

Management:

Christian Binder, Guido Jung, Dr. Philipp Benzinger



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. Firmennamen, Sitz des Unternehmens und Mitarbeiterstamm bleiben unverändert erhalten. Alle Unternehmen der Gruppe sind rechtlich und wirtschaftlich voneinander unabhängig, teilen aber eine ähnliche Führungskultur und unser Wertesystem, das auf Seriosität, Wertschätzung, Verlässlichkeit und Bodenständigkeit basiert.

<u>Gründung:</u>	2005
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, i.d.R zwischen € 3 bis 20 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 5 bis 50 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Konzernabsplattungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen.
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Fokus auf Unternehmen mit hohen Ertragsmargen (20%+ EBITDA-Marge) und einem nachhaltigen EBITDA in Höhe von mind. € 2 Mio. Die Aheim-Gruppe agiert branchenunabhängig, jedoch ausschließlich im B2B-Bereich. Wir verfügen über umfangreiche Erfahrungen in vielen Technologie- und 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> <u>(in Einzelfällen)</u>	Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatinvestoren
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	PDV (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, E-Mail: info@aheim.com

Ansprechpartner:

Frank Henkelmann



Unternehmensprofil:

Die Frankfurter ALLISTRO GmbH ist seit 2013 im Markt aktiv und bietet mittelständischen Familienunternehmen im Rahmen von Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen eine langfristige Eigenkapitalbeteiligung an. ALLISTRO investiert ausschließlich in gesunde und innovativ industrielle mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum, die z.B. aus der Medizintechnik, dem Maschinenbau, der Elektrotechnik oder der Chemie kommen. Unsere Philosophie: Wir handeln fair, berechenbar, transparent und nachvollziehbar.

Das ALLISTRO Investment Team verfügt über mehr als 50 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und hat bisher mehr als 40 Unternehmenstransaktionen, überwiegend im produzierenden Gewerbe erfolgreich getätigt. Das Team bringt eine vielfältige Kompetenz in allen relevanten Belangen mittelständischer Unternehmen ein.

<u>Gründung des Fonds 21-1:</u>	2014/2015
<u>verwaltetes Kapital:</u>	> 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	bis zu 30 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolge- und Wachstumsfinanzierung für erfolgreiche und strategisch gut positionierte deutschsprachige Familiengesellschaften durch Eingehen langfristiger Kapitalbeteiligungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Innovativer industrieller Mittelstand wie z.B. Medizintechnik, Maschinenbau, Elektrotechnik oder Chemie
<u>geographischer Fokus:</u>	D-A-CH
<u>Beteiligungsart:</u>	Mehrheits- und Kontrollbeteiligungen
<u>Standorte:</u>	Frankfurt am Main (Deutschland), Zug (Schweiz)
<u>Fonds:</u>	ALLISTRO 21-1
<u>Investoren:</u>	Unternehmer, Single Family Offices, institutionelle Investoren
<u>Portfolio:</u>	zu den aktuellen Beteiligungen siehe https://www.allistro.de

ALLISTRO GmbH

Beethovenstrasse 4, 60325 Frankfurt

Tel: +49 69 7880 780 01

Internet: <https://www.allistro.de>, E-Mail: fragen@allistro.de

Management:

Dr. Dirk Neukirchen, Alexander Becker, Rainer Wochele, Dr. Teddy Amberg (Leiter Schweiz)



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 10 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>	€ 10 - 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 Vereinte Oberflächentechnik – Gruppe (Oberflächenveredelung Immel, Seckelmann & Co. GmbH; Brunnert GmbH; Huster Oberflächentechnik GmbH)

Arcaris Management GmbH

Oststrasse 49, 40211 Düsseldorf

Tel. +49 (211) 53 81 85 92

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

Geschäftsführer: Markus Kaufmann / Dr. Andreas Wagner



Unternehmensprofil:

ARCUS Capital AG („ARCUS“) ist eine inhabergeführte, unabhängige Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in München. Wir setzen auf langfristige Partnerschaften mit unseren Beteiligungsunternehmen und den damit verbundenen Personen. Dabei geht es uns nicht nur darum, Eigenkapital zur Verfügung zu stellen, sondern als unternehmerischer Partner gemeinsam mit dem Management die Gesellschaften langfristig zu begleiten. ARCUS investiert dabei eigenes Kapital sowie das Kapital ausgewählter Co-Investoren.

Ob Nachfolgesituation, Ausgliederung von Unternehmensteilen, Veränderungen im Gesellschafterkreis oder MBO/MBI: ARCUS steht den Eigentümern frühzeitig als Sparringspartner zur Verfügung um gemeinsam die optimale Lösung für das Unternehmen zu finden. Dabei hilft uns unsere Struktur und unser flexibler Anlagenhorizont auf die Bedürfnisse des Verkäufers einzugehen und damit eine Basis für die zukünftige Zusammenarbeit aufzubauen.

<u>Gründung:</u>	1994
<u>Unternehmenswert:</u>	bis zu € 80 Mio.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, bis zu € 30 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Ausgliederung von Unternehmensteilen, Management Buy-outs & Buy-ins, Veränderungen im Gesellschafterkreis, Abspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Unternehmen.
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	<p>Zielunternehmen sollten folgende Kriterien erfüllen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nachhaltig stabiles Geschäftsmodell und starke Marktposition ▪ Klare Alleinstellungsmerkmale ▪ Wachstumspotenzial und skalierbares Geschäftsmodell <p>Darüber hinaus verfolgt ARCUS einen breiten Investitionsansatz in Industrie, Konsumgüter, Medien und Healthcare. Unsere Zielunternehmen haben einen Umsatz zwischen € 20 Mio. und € 150 Mio. und das EBIT liegt bei mindestens € 2 Mio.</p>
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH
<u>Co-Investoren:</u>	Vermögende Privatinvestoren, Family Offices, institutionelle Investoren
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	123.tv (Multi-Channel Retail), sendmoments (Web to Print Einladungskarten), Spitznas und Transtools (Spezialwerkzeuge), Pinsker Druck und Medien (Full-Service Druckerei), detailM (Online Marketing), paul + paul (Verpackung und Werbemittel)
<u>Exits:</u>	KAMA (Druckweiterverarbeitung), von OERTZEN (Hochdruckreiniger)

ARCUS Capital AG

Theatinerstrasse 7, 80333 München, Deutschland

Tel.: +49 89 2388 7444, Fax: +49 89 2006 1612

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

Ansprechpartner:

Stefan Eishold



Unternehmensprofil:

Die AURELIUS Gruppe ist eine europaweit aktive Investmentgruppe mit Büros in München, London, Stockholm, Madrid und Amsterdam. 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 Konzernabschlüssen und Plattform-Investitionen im MidMarket in verschiedenen Branchen. Als aktiver Investor mit einem Team von mehr als 80 eigenen Operations Experten und einem langfristigen Investmenthorizont ist AURELIUS Equity Opportunities 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.

	AURELIUS Equity Opportunities	AURELIUS Wachstumskapital
Gründung:	2006	2016
Verwaltetes Kapital:	Investitionsmittel >400 Mio. €	Investitionsmittel >100 Mio. €
Transaktionsvolumen:	bis 250 Mio. €	bis 75 Mio. €
Umsatzgröße (Target):	min. 50 Mio. € bis >1 Mrd. €	min. 10 Mio. € bis 100 Mio. €
Finanzierungsphasen:	Konzernabschlüssen, Plattform	Leveraged Buy-outs, Spin-Offs
Branchenschwerpunkte:	kein spezifischer Branchenschwerpunkt, allerdings Fokus auf IT & Business Services, Industrials & Chemicals, Lifestyle & Consumer Goods	kein spezifischer Branchenschwerpunkt
Geografischer Fokus:	DACH, UK/Irland, Nordics, Iberia, BeNeLux, Italien, Frankreich, CEE	DACH
Fonds:	gelistete Aktiengesellschaft	Evergreen
Investoren:	eigene Mittel	Unternehmerfamilien aus DACH
Portfolio:	u.a. Office Depot Europe, HanseGroup, VAG Armaturen, Conaxess Trade, Calumet Wex, Scholl Footwear, NDS, Briar Chemicals, CalaChem	AES Airplane-Equipment & Services, Bolero, Better Taste, Roundliner, G+N Gefahrenmelde- und Nachrichtentechnik, Marcus Transport, IDKOM
Referenztransaktionen:	In 2019: Solidus (Exit), Scandinavian Cosmetics (Exit), BT Fleet Solutions, Armstrong Ceiling Solutions, MPRO/YouBuild	In 2019: Marcus Transport, KidsMeal, IDKOM

AURELIUS Gruppe – Büro München

Anger Palais, Unterer Anger 3, D-80331 München, Tel: +49 89 544799-0, Web: www.aureliusinvest.de

Kontakt AURELIUS Gruppe: Donatus Albrecht, donatus.albrecht@aurelius-group.com

Kontakt AURELIUS Gruppe: Franz Woelfler, franz.woelfler@aurelius-group.com

Kontakt AURELIUS Equity Opportunities: Florian Muth, florian.muth@aureliusinvest.de

Kontakt AURELIUS Wachstumskapital: Nico Vitense, 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:

AXXERON Technologies GmbH mit Sitz in Dortmund ist eine Industrieholding, welche sich auf Akquisitionen und den operativen Aufbau von innovativen Mittelstandsfirmen fokussiert.

Mit der Zielsetzung, Lösungen für ganzheitliche Systeme und Vernetzung von Applikationen zu schaffen, konzentriert sich AXXERON auf Fluidtechnik, Automation inklusive Mess- und Steuerungstechnik, Sensorik & Software und spezialisierte Komponenten- und Baugruppenzulieferer mit dem Ziel, die Unternehmen zu einer resistenteren Unternehmenseinheit zusammenzuführen.

Durch die Integration steigen neben den klassischen Skaleneffekten die Stabilität, Sichtbarkeit und Attraktivität für qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierungspartner, Kunden und Lieferanten.

Eine gruppeninterne Geschäftssteuerung zur Nutzung von Synergien und zur Bewältigung der Volatilität kann somit zum Erfolgsfaktor werden. Die Unternehmen müssen in der Lage sein, die Komplexität zu begrenzen und zu beherrschen.

<u>Gründung:</u>	2009
<u>Transaktionsvolumen:</u>	5 – 15 Mio. €
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	ab 5 Mio. €
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Wachstumsfinanzierung, Nachfolgeregelung, Mehrheitsbeteiligungen, Gesellschafterwechsel (MBI/ MBO) Kein Venture Capital und keine Sanierungsfälle
<u>Branchen:</u>	Fluidtechnik, Automation inklusive Mess- und Steuerungstechnik, Sensorik & Software, Spezialisierte Komponenten- und Baugruppenzulieferer
<u>Geografischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande, Luxemburg

AXXERON Technologies GmbH

Max-Planck-Straße 35, D-59423 Unna,

Tel.: +49 2303 9361 820

Internet: <http://www.axxeron.de>; E-Mail: office@axxeron.de

Geschäftsführung:

Sal Puaar, Marcus Dreischer

Investment Team:

Exclusive Corporate Development Advisory Team: JB Business Consulting Münster



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 50 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, Dienstleistungsunternehmen, Software 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 – 35 Mio. Euro Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	10 – 50 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgesituation, Wachstumskapital, MBO
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Maschinenbau, Zuliefererindustrie, Dienstleistungen, Software 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 Larsen Indoor Light Concept GmbH & Co. KG H. Vollmer GmbH BigCityBeats GmbH
<u>Transaktionen 2019:</u>	Ebertlang Distribution GmbH (Exit)

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

Geschäftsführer: Christoph D. Kauter; Karsten B. Eibes



Unternehmensprofil:

BID Equity ist ein unabhängiger deutscher Investment Advisor, welcher sich auf Mehrheitsbeteiligungen an kleinen und mittelgroßen Softwareunternehmen im europäischen Raum spezialisiert hat.

Der Wertsteigerungsansatz von BID Equity geht deutlich über den traditioneller Private Equity-Investoren hinaus. Die Spezialisierung auf Software-Unternehmen ermöglicht es BID Equity, spezifische strategische und operative Werthebel zu adressieren und die Umsetzung nach Erfordernis auch aktiv zu begleiten. Wiederkehrende Fokusthemen sind hierbei vor allem beschleunigte Cloud- bzw. SaaS-Transformationen, die Einführung agiler DevOps-Strukturen, die Optimierung der Preisfindung sowie der Aufbau skalierbarer Vertriebsstrukturen. Zudem wird ein besonderer Fokus auf die anorganische Entwicklung der Beteiligungsplattformen durch Buy & Build gelegt.

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

Weitere Informationen stehen unter www.bidequity.de zur Verfügung.

<u>Gründung:</u>	2016
<u>Industriesektoren:</u>	Software
<u>EBIT (Target):</u>	0,5-5 Mio. EUR
<u>Transaktionsvolumen:</u>	3-75 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>	XClinical, Midoco, Umbrella, omneva, Regas, Heimbias, Darwin, Carecenter, iQM, eSight Energy, Aeotec, Abionik, Likusta, Martin Systems, Steinhardt

BID Equity GmbH

Große Johannisstraße 7, 20457 Hamburg

Tel: +49 40 822 169 420

E-Mail: 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: 15 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 auf mittelständischen DACH-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 1,2 Mrd. € für neue Investitionen zur Verfügung
<u>Portfolio:</u>	ATP, DAVASO, DPG Deutsche Pflegegruppe, ebuero, Embassy Jewel / Kirchhofer, Kunststoff Schwanden, Media Central, Murnauer Markenvertrieb, Novem Car Interior Design, Onlineprinters, PDV, 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.deGeschäftsführer: Florian Schick / 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 80 Transaktionen mit einem Gesamtwert von mehr als € 24 Mrd. abgeschlossen. Das aktuelle Portfolio an Unternehmen umfasst europaweit mehr als 80.000 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Gesamtumsatz von über € 12 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>	28 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	200 Mio. – 1 Mrd. € Unternehmenswert
<u>Umsatzgröße (Target):</u>	ca. 200 – 600 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. Azzurri, Burger King France, Calypso, Care UK, Cruise.co, Diaverum, Dorna, Dr. Gerard, Element Materials Technology, Evac, Fat Face, Flexitallic, Histoire d'Or, Kyriba, Miller Homes, Moneycorp, PEI Media, Rovensa, Safety Technology Solutions, Smyk, Vermaat, WiggleCRC, Zenith

Bridgepoint GmbH

Neue Mainzer Straße 28, D - 60311 Frankfurt

Tel: +49 (0)69-2108 770

Internet: www.bridgepoint.eu

E-Mail: christopher.brackmann@bridgepoint.eu, carsten.kratz@bridgepoint.eu

Management:

Christopher Brackmann, Carsten Kratz



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>	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, E-Mail: stuttgart@bwk.de

Geschäftsführung:

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



Unternehmensprofil:

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

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

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

DMB Deutsche Mittelstand Beteiligungen GmbH

Colonnaden 25, 20354 Hamburg

Telefon: +49 40 374 834 0

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

E-Mail: info@dmb-beteiligungen.de

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



DEUTSCHE PRIVATE EQUITY

Unternehmensprofil:

DPE 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. EUR aufgelegt. Seit 2007 hat sich DPE an einer Vielzahl von Unternehmen beteiligt, die wiederum eine große Anzahl an Folgeinvestitionen getätigt haben. Diese Unternehmen konnten ihren Jahresumsatz organisch sowie mit Add-on-Akquisitionen deutlich steigern. Darüber hinaus sind mehrere Tausend Arbeitsplätze in der DPE-Unternehmens-Familie neu entstanden. 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 - 80 % Für mehr Informationen siehe auch www.dpe.de.

<u>Gründung:</u>	2007
<u>Volumen der Fonds:</u>	€ 1,2 Mrd.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Eigenkapitalinvestitionen von 5 Mio. bis 100 Mio. EUR, darüber hinaus mit Co-Investoren
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	€ 10 - 200 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Einstieg in profitable, etablierte Unternehmen mit überdurchschnittlichem Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial, Nachfolgelösungen, Buy-and-Build- bzw. Konsolidierungsstrategien.
<u>Industriesektoren:</u>	Business Services, Industrietechnologien, Healthcare, Energie & Umwelt, Digitalisierung & Software
<u>geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	DPE Deutschland I, II, III
<u>Portfolio:</u>	
<i>aktuelle Investments:</i>	Massenberg, Valantic, BEterna, VTU Gruppe (Österreich), Air Alliance Group, AWK Group (Schweiz), EDS, ERDO, Centogene, Fischer Surface Technologies, Calvias GmbH, SERCOO Group, PharmaZell, OmniaMed Gruppe
<i>ehemalige Investments:</i>	Elatec Group, SLM Solutions AG, Webtrekk GmbH, 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

Management:

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

DRS

INVESTMENT

Unternehmensprofil:

Die DRS Investment GmbH ist eine private Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf Softwareunternehmen. DRS investiert ausschließlich in stabile und etablierte Softwareunternehmen, idealerweise mit Nischenbezug („Vertical Market Software“) in Deutschland, Österreich und der Schweiz. DRS wurde 2017 von dem Unternehmer und Investor Dr. Andreas Spiegel mit Unterstützung von weiteren Investoren aus dem Private Equity-Umfeld gegründet, um Softwareunternehmen mit dem Ziel zu erwerben, diese langfristig zu führen und zu entwickeln („Buy and Hold“). DRS Investment plant den Aufbau eines großen Portfolios von kleinen bis mittelgroßen Softwareunternehmen mit einem EBIT zwischen € 0.5 Mio. und € 3.0 Mio und einer jeweiligen Unternehmensbewertung bis zu € 30.0 Mio.

Weitere Informationen unter: www.drs-investment.com

<u>Gründung:</u>	2017
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, i.d.R zwischen € 1.5 bis 15 Mio. Eigenkapital pro Beteiligung
<u>Unternehmenswert:</u>	€ 3 bis 30 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Nachfolgeregelungen, Management Buy-outs & Buy-ins, Konzernabspaltungen und Wachstumsfinanzierungen von etablierten Softwareunternehmen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Fokus auf Softwareunternehmen mit hohen Ertragsmargen (20%+ EBITDA-Marge), einem nachhaltigen EBITDA in Höhe von mind. € 0.5 Mio sowie wiederkehrenden Umsätzen > 50%. DRS investiert ausschließlich in stabile und im Markt etablierte Softwareunternehmen. Wir verfügen über umfangreiche Erfahrungen in vielen Funktionen (z.B. in Vertrieb, Marketing, Internationalisierung, Finanzen) sowie bei Sonderanlässen (Nachfolge, Transformation SaaS). Darüber hinaus können wir auf Code-Basis mit Softwareunternehmern neueste Technologien und Lösungen diskutieren.
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Co-Investoren:</u>	Family Offices, Stiftungen, vermögende Privatinvestoren
<u>Beteiligungsunternehmen:</u>	Ascora GmbH, XELOG AG
<u>Exits:</u>	keine – DRS hält die eigenen Beteiligungen langfristig

DRS Investment GmbH

Maximilianstraße 31, 80539 München, Deutschland

Tel.: +49 (0) 151 2400 6018

Internet: www.drs-investment.com, E-Mail: info@drs-investment.com

Ansprechpartner:

Dr. Andreas Spiegel



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

eCAPITAL verwaltet derzeit Fonds mit einem Zeichnungskapital von über 220 Millionen Euro und investiert in Unternehmen in Early- bis Later-Stage-Phasen.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	> € 220 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 Technologies Fonds II, eCAPITAL III Cleantech Fonds, eCAPITAL IV Technologies Fonds, eCAPITAL Cybersecurity Fonds
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren, Family Offices und Privatinvestoren
<u>Portfolio:</u>	u.a. 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, 4JET GmbH, Brighter AI Technologies GmbH, nyris GmbH, BlueID GmbH, Sweepatic NV. Weitere Beteiligungen finden Sie auf unserer Webseite: www.ecapital.de

eCAPITAL entrepreneurial Partners AG

Hafenweg 24, 48155 Münster

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

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

Management:

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



Unternehmensprofil:

EMERAM Capital Partners ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft und Business Development Partner für den deutschsprachigen Mittelstand. Von EMERAM Capital Partners beratene Fonds stellen mit einem Fondsvolumen von 400 Mio. Euro Kapital zur Weiterentwicklung von Unternehmen bereit.

Das gesamte Team verfügt über mehr als 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/ Industrie-sektoren:</u>	Konsumgüter / Online-Einzelhandel, Dienstleistungen, Technologie / Software, Industrie und Gesundheitswesen mit starkem Technologie- und/oder Dienstleistungsanteil
<u>Finanzierungsmodelle:</u>	In der Regel erwirbt EMERAM einen signifikanten Anteil am Unternehmen und lädt das Management ein, sich zu beteiligen. Die Finanzierungsmodelle sind abhängig von der jeweiligen Unternehmenssituation.
<u>Services:</u>	Nachfolgeregelung, Vermögensdiversifikation, Wachstumsfinanzierung und -unterstützung, Management Buy-out, Management Buy-in, Ausgründung oder Abspaltung von Unternehmensteilen
<u>Portfolio:</u>	Boards & More, Matrix42, diva-e Digital Value Excellence, Dradura, frostkrona Tiefkühlkost, Meona Group,]init[

EMERAM Capital Partners GmbH

Mühlbauerstraße 1
81677 München
Telefon: +49 89 41999 67 0
Internet: www.emeram.com, E-Mail: markus.gyessler@emeram.com

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

EQUISTONE

Unternehmensprofil:

Equistone Partners Europe ist einer der aktivsten europäischen Eigenkapitalinvestoren mit einem Team von mehr als 40 Investmentspezialisten in sieben Büros in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich und Großbritannien. Equistone beteiligt sich vor allem an etablierten mittelständischen Unternehmen mit guter Marktposition, überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial und einem Unternehmenswert zwischen 50 und 500 Mio. Euro. Seit Gründung wurde in der DACH-Region und in den Niederlanden Eigenkapital in rund 140 Transaktionen, hauptsächlich mittelständische Buy-Outs, investiert. Das Portfolio umfasst europaweit derzeit über 40 Gesellschaften, darunter rund 20 aktive Beteiligungen in Deutschland, in der Schweiz und in den Niederlanden. Equistone investiert derzeit aus seinem sechsten Fonds, der im März 2018 mit 2,8 Mrd. Euro geschlossen wurde.

<u>Gründung:</u>	1979 in Großbritannien
<u>Transaktionsvolumen:</u>	50 bis 500 Millionen Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Later-Stage-Segment
<u>Investitionsschwerpunkte:</u>	MBO, LBO, MBI, Spin-off, Pre-IPO, Wachstum
<u>Fonds:</u>	Der inzwischen sechste europäische Fonds von Equistone Partners Europe beteiligt sich vor allem an etablierten mittelständischen Unternehmen mit attraktivem Wachstumspotenzial und Unternehmenswerten zwischen 50 und 500 Millionen Euro. Der aktuelle Fonds (EPEF VI) wurde mit einem Volumen von 2,8 Milliarden Euro im März 2018 geschlossen.
<u>Aktuelles Portfolio:</u>	BOAL Group, DefShop, Eschenbach, GALA Group, Group of Butchers, Heras, Oikos Group, Omnicare, ORS, Otto, Performance Interactive Alliance (PIA), POLO Motorrad und Sportswear, RENA, RHODIUS, ROTH Gruppe, Sihl, sportgroup, TriStyle Group, United Initiators, Unlimited Footwear Group, VIVONIO Furniture Group
<u>Auswahl ehemaliger Beteiligungen:</u>	avocis, Caseking, Computerlinks, CU Chemie UETIKON, Etimex, E. Winkemann, EuroAvionics, FEP Fahrzeugelektrik Pirna, GHD Gesundheits GmbH Deutschland, Karl Eugen Fischer, Konrad Hornschuch, IN TIME Express Logistik, Jack Wolfskin, MPS Meat Processing Systems, OASE, ratioform, Schild, Schneider Versand, Siteco, Stamptec, Sunrise Medical, TUJA, Wessel-Werk

Equistone Partners GmbH

Maximilianstraße 11, 80539 München

Tel.: +49 (0) 89-242 064-0

Internet: www.equistone.de

Management:

Dirk Schekerka – Country Head Deutschland / Geschäftsführer / Partner

Michael H. Bork – Geschäftsführer / Partner

Dr. Marc Arens – Geschäftsführer / Partner

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

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

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

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

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

EX.TRA Management GmbH

Mittelstr. 11-13, 40789 Monheim, Tel. +49 171 5288880, fs@extramanagement.de

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

Geschäftsführer; Partner:

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

FAMILY TRUST INVESTOR

Unternehmensprofil:

Family Trust 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.

Fokus der Investitionsstrategie ist die Umsetzung von Buy & Build Konzepten in fragmentierten Märkten mit Konsolidierungspotential sowie altersbedingte Nachfolgeregelungen und Konzernausgründungen. 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. - € 75 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Buy & Build Konzepte, Nachfolgeregelungen, Management Buy-Outs, Konzernausgründungen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein spezifischer Branchenfokus. Präferenz für skalierbare Dienstleistungsunternehmen (z.B. IT-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) Alma Packaging (Mehrschicht-Verbundfolien für die Lebensmittelindustrie) Dietsch Polstermöbel

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

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 etwa 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

Schloßstraße 23, 82031 Grünwald

Tel: +49 (0)89-23889810, Fax: +49 (0)89-23889819

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

Management:

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



Branche:	Technologietransfer und Finanzierungspartner
Gründungsjahr:	1999
Teamgröße:	30
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:

Fraunhofer Venture ist die Ausgründungs- und Beteiligungsabteilung der Fraunhofer-Gesellschaft e.V. - Europas größter Institution für angewandte Forschung. Das Leistungsspektrum von Fraunhofer Venture umfasst die 360-Grad Betreuung und Beratung von Spin-Off-Projekten von der Idee bis zur Unternehmensgründung, der Unterstützung bei der Finanzierungssuche bis hin zu einem etwaigen Verkauf der Gesellschaft. Der Technologietransfer aus der Spitzenforschung in die konkrete Anwendung wird durch verschiedene Förderprogramme und weitere Angebote flankiert.

Experten in Entrepreneurship, Innovationsmanagement und Vertragsgestaltung arbeiten bei Fraunhofer Venture als Ansprechpartner für alle, die innovative Technologien entwickeln oder mit Fraunhofer die Tech-Unternehmen der Zukunft gründen wollen: Wissenschaftler, Unternehmer, Gründer und Technologie-Experten.

Zu den Hauptaufgaben von Fraunhofer Venture gehört die Evaluierung von Geschäftsideen, die stringente Förderung von Gründer-Teams und Technologien und der Kontaktaufbau zu Finanz-, Kooperations- und Industriepartnern im Hightech-Ökosystem. Mehr als 150 Tech-Investoren nutzen Fraunhofer Venture, um Zukunftstechnologien und Gründerteams bereits in der Frühphase kennen zu lernen. Der Fraunhofer-Technologie-Transfer-Fonds beteiligt sich zudem an Spin-Offs im strategischen Interesse der Fraunhofer-Gesellschaft. Das Company Building Programm AHEAD von Fraunhofer Venture ist ein maßgeschneidertes Programm, um die Gründungsintensität und -geschwindigkeit von Hightech-Gründungen in Deutschland signifikant zu erhöhen. Entrepreneure, Wissenschaftler und Experten arbeiten hierfür bis zu 24 Monate zusammen und werden dabei von professionellen Coaches vom ersten Konzept bis zur Marktreife begleitet.

Im Rahmen von Fraunhofer Venture wurden bis heute bereits über 500 Hightech-Start-up- Projekte erfolgreich ausgegründet. Über 90% aller Spin-Offs bestehen auch drei Jahre nach dem Launch auf dem Markt.

Fraunhofer Venture

Hansastraße 27 c, 80686 München

Telefon: +49 (0)89 1205 4501

Internet: www.fraunhoferventure.de – E-Mail: fraunhoferventure@fraunhofer.de

Ansprechpartner: Thomas Doppelberger · Andreas Aepfelbacher



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>	1,7 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>Health & Care (Biotechnologie/Pharmazie/Diagnostik, Medizintechnik, Gesundheitsversorgung)</p> <p>Smart Industries (Advanced Manufacturing, Engineered Products und Services, ICT)</p> <p>Sustainable Cities (Smart Building/Bauleistungen und -produkte, Energie & Umwelt, Transport/Logistik/Mobility, Technische Services)</p> <p>Connected Consumer (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>	Rund 55 Unternehmen, darunter Alro Group, Biom'up, Cegeka, JenaValve, La Croissanterie, Laser 2000, Medi-Markt, One of A Kind Technologies, Snack Connection, Smart Battery Solutions, Stioplastics, Topas Therapeutics, Wemas

* inklusive Cash und Co-Investments

Gimv

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

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Sven Oleownik (Partner, Head of DACH)

HALDER

Unternehmensprofil:

Halder gehört zu den lange etablierten und zugleich aktivsten Beteiligungsgesellschaften in Deutschland. Seit 1991 hat das Team in 41 Unternehmen investiert und bei 35 Beteiligungen einen Exit realisiert. Wesentliche Voraussetzung für den langfristigen Erfolg in dieser mittelständisch und industriell geprägten Wirtschaft ist die lokale Verankerung des Beteiligungsinvestors. Hierfür hat sich Halder bereits in den Anfangsjahren ein Netzwerk von erfahrenen Industriemanagern aufgebaut. Heute sind es mehr als 50, die als Senior Advisors das Investment-Team begleiten oder in den Aufsichtsgremien von Portfoliogesellschaften arbeiten und Halder auf diese Weise unterstützen oder bereits in der Anfangsphase beratend zur Seite stehen.

<u>Gründung:</u>	1991
<u>Transaktionsvolumen:</u>	10,0 bis 150,0 € Mio.
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	10,0 bis 250,0 € Mio.
<u>Finanzierungsanlässe:</u>	Unternehmensnachfolge / Buy-out
<u>Beteiligungsart:</u>	Mehrheit
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein Schwerpunkt
<u>Geographischer Fokus:</u>	Bundesweit, Europa West, DACH
<u>Fonds:</u>	Halder Germany II, Halder VI
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Anleger
<u>Portfolio:</u>	Siehe www.halder.eu <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Amoena</i> (www.amoena.com) – Medizintechnik / Prothesen und funktionelle Bekleidung ▪ <i>Booster</i> (www.booster-precision.com) - Sonstige verarbeitende Industrie / Präzisionsteile für Abgasturbolader ▪ <i>Conen</i> (www.conen-gmbh.de) - Verarbeitende Industrie / Ausstattungen für Bildungseinrichtungen ▪ <i>Drumag Fluidtechnik und EPH Elektronik</i> (www.specken-drumag.de) - Verarbeitende Industrie / Mechanische und elektronische Antriebs-technologie ▪ <i>Suvema AG</i> (www.suvema.ch) - Verarbeitende Industrie / Anbieter von CNC Lösungen

Halder Beteiligungsberatung GmbH

Guiollettstrasse 48, Solo West, 60325 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 24 25 33 0, Fax +49 69 23 68 66

Internet: <http://www.halder.eu>

E-Mail: mail@halder.eu

HeidelbergCapital

Unternehmensprofil:

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

Services:

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

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

HeidelbergCapital Asset Management GmbH

Alte Glockengießerei 9, D-69115 Heidelberg

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

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

Management:

Dr. Clemens Doppler, Prof. Dr. Martin Weiblen



High-Tech Gründerfonds

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 mehr als 560 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 895,5 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I, 304 Mio. EUR Fonds II, 319,5 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>	
Fonds III:	Zu den Investoren der Public-Private-Partnership zählen das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die KfW Capital, 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, FOND OF, 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 www.htgf.de
<u>Transaktionen 2019:</u>	siehe www.htgf.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Schlegelstr. 2, D - 53113 Bonn

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

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

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



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

Unternehmensprofil:

Hurth MT SE ist eine Private Equity Management Gesellschaft:

- Hurth MT initiiert, organisiert und führt Club Deals im Mittelstand mit ausgewählten und unternehmerisch erfahrenen privaten Investoren als Eigenkapital-Partnern. Auch das Management von Hurth MT beteiligt sich an diesen Club Deals.
- Die Unternehmen, bei denen sich der Investorenkreis der Hurth MT engagiert, sind nachhaltig profitabel und haben in der Regel Umsätze und/oder Kaufpreise (Basis: Enterprise Value) von EUR 2 Mio. bis EUR 20 Mio.
- Meist handelt es sich um Unternehmensnachfolge bei Marktführern in ihrer Branche. Aber auch Wachstumsstrategien und Spin offs können durch Club Deals unterstützt werden. Voraussetzung ist immer, dass der Investorenkreis der Hurth MT die Mehrheit erwerben kann.
- Die Unternehmen bleiben eigenständig und werden am bestehenden Standort mit einer langfristigen Perspektive weitergeführt. Hurth MT verfolgt kein Holding-Konzept, alle betrieblichen Funktionen bleiben im Unternehmen.
- Unternehmensnachfolger, die bereits in den Unternehmen tätig sind, können sich bei den Club Deals im Management Buy Out (MBO) beteiligen. Falls die zukünftige Führung noch nicht etabliert ist, identifiziert Hurth MT einen „handverlesenen“ Manager für ein Management Buy In (MBI). MBO- und MBI-Manager investieren zu Vorzugskonditionen.

Referenztransaktionen:

Hurth MT gibt keine Informationen zu den begleiteten Transaktionen.

Adresse:

Hurth MT SE

Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald

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

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

Management/Partner:

Hubertus Knaier

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

Illtisstraße 60, D - 81827 München
 Tel: +49 (0)89-25549070, Fax: +49 (0)89-25549071
 Internet: <http://www.induc.de>, E-Mail: info@induc.de

Management/Partner:

Dr. Frank Töfflinger, Geschäftsführer

Unternehmensprofil:

Die Brandenburg Kapital GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB). Als öffentliche Venture-Capital-Gesellschaft, erfahrener Lead-Investor und aktiver Partner sorgt die Brandenburg Kapital auf Basis eines stabilen Konzernumfelds für eine starke Eigenkapitalbasis von Startups sowie kleinen und mittleren Unternehmen im Land Brandenburg, damit diese sicher und nachhaltig wachsen können. Die Finanzierungen erfolgen in Form von offenen/stillen Beteiligungen sowie Nachrangdarlehen.

Brandenburg Kapital unterstützt Sie mit Beteiligungskapital bei der Innovationsentwicklung, der Technologieentwicklung, der Produktentwicklung, der Markteinführung und dem Unternehmenswachstum.

Dafür steht der Frühphasen- und Wachstumsfonds in Höhe von aktuell 70 Millionen Euro zur Verfügung. Die Fondsmittel für den im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg errichteten Frühphasen- und Wachstumsfonds werden aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) und aus Eigenmitteln der ILB bereitgestellt.

<u>Gründung:</u>	1993: erster VC-Fonds; 2000: Gründung Brandenburg Kapital GmbH
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	VC-Fonds: ca. 270 Millionen Euro (zum 30. Juni 2019)
<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; Adrenomed AG; OD-OS GmbH; droprostix GmbH; familynet GmbH, Synfioo GmbH

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: brandenburg-kapital@ilb.de

Management:

Geschäftsführung: Olav Wilms, Thomas Krause, Friedrich-Wilhelm Ulmke (Prokurist)



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, KADI, Ledlenser, ABC Design, Vista Alpina Augenzentrum

Invision AG

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

Invision Beteiligungsberatung GmbH

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>	260 Mio. Euro
<u>Beteiligungsvolumen:</u>	bis zu 50 Mio. Euro
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Venture Capital / Growth / Buy-Out
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	B2B Tech
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH Region
<u>Investoren:</u>	Institutionelle Investoren

LEA Partners GmbH

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

Geschäftsführer:

Sebastian Müller, Christian Roth

LENNERTZ & CO

Unternehmensprofil:

Das Hamburger Multi Family Office wurde 2015 gegründet und steht für die Weiterentwicklung und Wertsteigerung des Vermögens seiner Mandanten. Dabei stehen die Investitionsempfehlungen stets im Einklang mit deren persönlichen Präferenzen. Der Fokus der Direktinvestments liegt auf Unternehmen aus dem Small- und Mid-Cap-Bereich der DACH-Region. Darunter fallen ungelöste Nachfolgesituationen, Management Buy-outs & Buy-ins sowie Wachstumsfinanzierungen in margenträchtige und nachhaltige Geschäftsmodelle.

Um die sich bietenden Opportunitäten zu prüfen, steht dem hauseigenen Family Equity Fund von Lennertz & Co ein kompetentes Team zur Verfügung, das auf eine jahrzehntelange Private-Equity-Erfahrung zurückblicken kann. Die Teammitglieder und Berater waren vorher für Bain Capital, Bain Consulting, BC Partners, Capiton, EMC, Goldman Sachs, Mc Kinsey, MIG, Roland Berger, Swift Capital oder auch 3i tätig. Zudem besteht der Beirat aus namhaften Industrie- und Private-Equity-Experten wie etwa Prof. Dr. Heinrich von Pierer, Prof. Dr. Klaus Wucherer, Stefan Theis sowie Daniel Milleg.

<u>Gründung:</u>	2015
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Flexibel, Sweetspot <EUR 50 Mio. Equity Value, darüber mit Co-Investoren
<u>Finanzierungstyp:</u>	Eigenkapital / eigenkapitalähnlich (Mehrheit oder Minderheit)
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Management Buy-outs & Buy-ins, klassische Unternehmensnachfolge, Spin-off, Wachstumsfinanzierung, Pre-IPO's
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Kein genereller Branchenfokus; Vorrangig profitable Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumschancen (min. EBITDA EUR 2,0 Mio.) bevorzugt im Bereich Dienstleistungen, Handel, Software, Digitalwirtschaft, Food und Gesundheit
<u>geographischer Fokus:</u>	Europa mit Fokus auf D/A/CH und opportunistisch USA
<u>Fonds:</u>	Lennertz & Co. Family Equity Fund, Lennertz & Co. Family Venture Fund, Lennertz & Co. US Venture and Growth Fund sowie Deal-by-Deal Strukturen
<u>Portfolio:</u>	Stein HGS, Pinterest, Airbnb, Lyft, 23andMe, Coursera, Flexport, Brex, Personio, McMakler, Emmie Gray
<u>Exits:</u>	Brillen.de (On- und Offline Brillenhändler), EatHappy (Sushi-Kette), Meituan Dianping (E-Commerce Plattform)

Lennertz & Co. GmbH

Düsternstraße 10, 20355 Hamburg

Tel: +49 40 210 91 33-20

Internet: www.lennertz-co.de

E-Mail: pe@lennertz-co.de

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
E-Mail: plangger@nordwindcapital.com

Management:

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



Unternehmensprofil:

Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer, das Land NRW, bei dessen struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. In ihren drei Förderfeldern „Wirtschaft“, „Wohnraum“ und „Infrastruktur/Kommunen“ setzt die NRW.BANK ein breites Spektrum an Förderinstrumenten ein: von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis hin zu Beratungsangeboten. Dabei arbeitet sie wettbewerbsneutral mit allen Banken und Sparkassen in NRW zusammen.

Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK weitgehend am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet: Das Programm „NRW.SeedCap“ beispielsweise unterstützt Gründerinnen und Gründer. Auch die regionalen Seed-Fonds und der „NRW.BANK.Venture Fonds“ beleben die Frühphasenfinanzierung in NRW. Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds vergibt Eigenkapital an wachstumsstarke Mittelständler. Mit dem NRW.BANK.Spezialfonds fördert die Bank Unternehmen in Restrukturierungs-, Turnaround und Post-Insolvenz-Situationen. Im Rahmen der „win NRW.BANK Business Angels Initiative“ unterstützen private Investoren junge Unternehmen mit Kapital und Wissen. Das „NRW.BANK.Venture Center“ richtet sich als spezialisierte Beratungsstelle an Forscher und Wissenschaftler mit Gründungspotential.

<u>Gründung:</u>	2002
<u>verwaltetes Kapital:</u>	412 Mio. Euro (Stand: 30.06.2019)
<u>Transaktionsvolumen:</u>	bis 20 Mio. €
<u>Umsatzgröße:</u>	keine Angaben
<u>Finanzierungsphasen:</u>	alle Finanzierungsphasen
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	branchenübergreifend
<u>Produkte:</u>	NRW.SeedCap, 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

Management:

Christoph Büth, Bereichsleiter Eigenkapitalfinanzierungen

ODEWALD KMU

Unternehmensprofil:

Odedwald 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 Odedwald 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 Odedwald KMU II Fonds der zweite Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von € 200 Mio. aufgelegt und bereits in acht Unternehmen investiert. In dem ersten Odedwald 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 – 80 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 Medizin, Dienstleistung, IT und German Engineering
<u>Geographischer Fokus:</u>	DACH
<u>Investoren:</u>	Private Kapitalgeber, Family Offices, Dachfonds, Pensions- bzw. Versorgungskassen und Versicherungen
<u>Portfolio:</u>	KMU: Spieth & Wensky (Trachtenmode) KMU II: Karl Schmidt (Filialbäckerei), Langer & Laumann (Türantriebe), Heizkurier (Mobile Wärmelösungen), GIATA (Technologie im Bereich Tourismus), AMT Schmid (Antriebslösungen), ARTUS (Brand- und Wasserschadenssanierer), Dentabene (Zahnarztpraxisgruppe)
<u>Exits:</u>	Helmut Klingel, Polytech Domilens, MEDIA Central, DPUW Gruppe, Univativ, 7days-Gruppe, Ebert HERA Group, Betten Duscher-Gruppe

Odedwald 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

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 http://www.ssvp.gg 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), Future Consulting (IT Recruiting Unternehmen), Secop Gruppe (Hersteller von Kompressoren für Kühl- und Gefriergeräte)

Orlando Management AG

Platzl 4, 80331 München

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

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

Management:

Dr. Henrik Fastrich, Georg Madersbacher, Simon Pfennigsdorf, Dr. Stephan Rosarius, Johanna Struthmann

PARAGON PARTNERS

Unternehmensprofil:

Paragon Partners ist eine private, inhabergeführte Beteiligungsgesellschaft mit verwaltetem Eigenkapital von EUR 1,2 Milliarden. Paragon Partners beteiligt sich an mittelständischen Unternehmen mit etabliertem Geschäftsmodell und Sitz im deutschsprachigen Raum, sowie in Europa. Paragon Partners bietet ein höchstes Maß an Transaktionssicherheit und kann unabhängig und schnell entscheiden. Seit 2004 hat Paragon Partners mehr als 30 Unternehmen erfolgreich weiterentwickelt und dem Management attraktive Beteiligungsprogramme ermöglicht.

<u>Gründung:</u>	2004
<u>Verwaltetes Eigenkapital:</u>	€ 1,2 Mrd.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	€ 30 Mio. - € 300 Mio.
<u>EBITDA (Zielunternehmen):</u>	€ 5 Mio. - € 30 Mio.
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen klassischer LBOs/ MBOs, Nachfolgesituationen, Corporate Carve-Out/ Konzernausgliederungen, Unternehmen mit operativem Verbesserungspotenzial, selektiv auch qualifizierte Minderheitsbeteiligungen, Restrukturierungsfälle und Unternehmen in Insolvenz
<u>Branchen:</u>	Investitionen in etablierte marktführende Unternehmen in den meisten Branchen, v.a. Industrials & Chemicals, Consumer & Healthcare, Business Services und Software & Technology (TMT)
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz, sowie selektiv auch angrenzendes europäisches Ausland
<u>Fonds:</u>	Paragon Secondary Partners (2005), The Paragon Fund I (2008), The Paragon Fund II (2014), The Paragon Fund III (2019)
<u>Investoren:</u>	Europäische und amerikanische institutionelle Investoren, sowie Family Offices
<u>Portfolio:</u>	Apontis Pharma, Asic Robotics, chicco di caffè, Conducta, Duo Plast, Goodlive, inprotec, Novagraaf, Pavis, pro optik, Unicepta, Wemas

Paragon Partners GmbH

Leopoldstraße 10, D – 80802 München
Tel: +49 (0)89- 388870 - 0

Internet: www.paragon.de, E-Mail: 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, Sill Optics, 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

Management/Partner:

Martin Olbort, Joern Pelzer, Herbert Seggewiß



Unternehmensprofil:

Silverfleet Capital ist als Private-Equity-Investor seit mehr als 30 Jahren im europäischen Mid-Market aktiv. Das 30-köpfige Investment-Team arbeitet von München, London, Paris, Stockholm und Amsterdam aus. Aus dem zweiten, 2015 mit einem Volumen von 870 Millionen Euro geschlossenen Fonds wurden bisher zehn Investments getätigt. Mit dem auf den kleineren Mittelstand gerichteten European Development Fund (EDF) wurden bereits zwei Investitionen getätigt. Silverfleet erzielt Wertsteigerung, indem es in Unternehmen in seinen Kernsektoren investiert, die von spezifischen, langfristigen Trends profitieren. Diese Unternehmen unterstützt Silverfleet bei ihren zukünftigen Wachstumsstrategien. Im Rahmen dieser Strategien erfolgen Investitionen in organische Wachstumstreiber, Internationalisierungen, strategische Zukäufe oder operative Verbesserungsprozesse.

<u>Gründung:</u>	2007 (Vorgängerorganisation 1985)
<u>Verwaltetes Kapital:</u>	Ca. 1,5 Mrd. €
<u>Transaktionsvolumen:</u> <u>(Target)</u>	25 Mio. € bis 300 Mio. € Unternehmenswert
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Spätphase: MBO, MBI, Spin-Offs
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Alle Branchen. Schwerpunkte: Wirtschafts- und Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Produktion, Einzelhandel & Konsumgüter
<u>Geographischer Fokus:</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz; Skandinavien, Großbritannien, Irland, Frankreich und Benelux-Staaten
<u>Fonds:</u>	Silverfleet Capital Partners II LLP, European Development Fund (EDF)
<u>Investoren:</u>	Pensionskassen, Versicherungsunternehmen, Dachfonds, Staatsfonds
<u>Portfolio:</u>	In Deutschland z.B. Pumpenfabrik Wangen, 7Days, Prefere Resins
<u>Aktuelle Transaktionen:</u>	BOA CoreDux, Phase One, CARE Fertility, STAXS

Silverfleet Capital GmbH

Türkenstraße 5, D-80333 München
 Telefon: +49 89 2388 96-0, Fax: +49 89 2388 96-99
 Internet: www.silverfleetcapital.com
 E-Mail: joachim.braun@silverfleetcapital.com

Management:

Joachim Braun

**Unternehmensprofil:**

Steadfast Capital ist eine unabhängige, auf mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den Beneluxländern ausgerichtete 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

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 Teilnehmungsmodelle für mittelständische Unternehmen, sowohl in offener als auch in stiller Form. Sie blickt auf langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung von Expansionsfinanzierungsmodellen, Gesellschafterwechseln sowie Nachfolgeregelungen und geht ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. 1997 gründeten die 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 & Mönchengladbach 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 & 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; Schoellershammer GmbH & Co. KG, Düren; AMEPA GmbH, Würselen; Cyrus Technology GmbH, Aachen; Springlane GmbH, Düsseldorf; Hemovent GmbH, Aachen; SATO GmbH, Mönchengladbach 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

Vorstand: Harald Heidemann /

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

Geschäftsführung: Harald Heidemann /

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 (Exit 2019), EPSa GmbH, Fabmatics GmbH, Janoschka AG, KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH, Ritterwand GmbH & Co. KG Metall-Systembau

Süd Beteiligungen GmbH

Königstraße 10c, D – 70173 Stuttgart

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

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

Management:

Joachim Erdle (Vorsitzender), Joachim Hug, Gunter Max



Unternehmensprofil:

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: www.tecnet.at

tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH

Niederösterreichring 2, 3100 St. Pölten, Österreich

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

Internet: <http://www.tecnet.at>, E-Mail: office@tecnet.at

Management:

Geschäftsführung: DI Dr. Doris 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.

<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 - 500 Mio. €, kleinere Unternehmen im Rahmen von Konsolidierungsstrategien oder Add-on Akquisitionen
<u>Finanzierungsphasen:</u>	Beteiligungen an etablierten Unternehmen mit nachhaltigem Kerngeschäft, sowie Wachstums- und operativen Optimierungspotentialen, Gesellschafterwechsel, Nachfolge, Carve-out, Management Buy-out, Buy-and-Build, Restrukturierung und Turnaround
<u>Branchenschwerpunkte:</u>	Branchenübergreifender Investitionsansatz
<u>Geographischer Fokus</u>	Deutschland, Österreich, Schweiz
<u>Fonds:</u>	Tempus Capital Fund One SCS
<u>Investoren:</u>	Family Offices, Universitätsstiftungen, Private Investoren, Management
<u>Portfolio:</u>	Deutsche Radiologie Holding GmbH

Tempus Capital GmbH

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

Management:

Martin Herrmann, Marco Moser



Unternehmensprofil:

VMS Value Management („VMS“) ist eine unabhängige und sehr unternehmerisch agierende Beteiligungsgesellschaft im Bereich Sondersituationen im Lower Mid Market (Umsatz EUR 15-200 Mio.). 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 Beteiligungssektor übliche Vorgangsweise hinaus. Denn neben der Funktion als Eigenkapitalgeber, unterstützt VMS das Management mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung und fachlichen Expertise im Bereich Sondersituationen. Positiv abgeschlossene Restrukturierungen und Nachfolgelösungen bedeutender Unternehmen belegen den Erfolg von VMS.

<u>Gründung:</u>	1999
<u>verwaltetes Kapital:</u>	derzeit rd. 100 Mio €
<u>Transaktionsvolumen:</u>	Min: 5 Mio. € bis Max: 50 Mio. €
<u>Umsatzgrösse (Target):</u>	Min: 15 Mio. € bis Max: 200 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>	Aktuell: VMS-REB 3 EuVECA GmbH & Co KG („VMS-REB 3“) REB II Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH & Co KG und REB II Vermögensverwaltung GmbH & Co KG („VMS-REB 2“) Restrukturierungs und Beteiligungs GmbH&Co KG („VMS-REB 1“)
<u>Investoren:</u>	Internationale Institutionelle Investoren, Family Offices, Private Investoren, VMS Partner
<u>Portfolio:</u>	Bamberger-Kaliko Textil Finishing GmbH

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

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

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 20 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>	APZ Auto-Pflege-Zentrum, Deckers Unternehmensgruppe, GHM GROUP, Goldeck Süßwaren, Hör Technologie, Informatik Consulting Systems, KTP Kunststoff Palettentechnik, Maritim Hotelgesellschaft, Norafin Gruppe, quick-mix Holding, Gottfried Stiller GmbH - MEGABAD
	Weitere aktuelle Beteiligungen und Referenzen unter: www.vrep.de/portfolio

VR Equitypartner GmbH

Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 710 476-0, Fax: +49 69 710 476-161
 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

Geschäftsführung:

Christian Futterlieb / Peter Sachse



Unternehmensprofil:

Die 1992 gegründete VTC-Gruppe ist eine unabhängige, mittelständische Beteiligungsgesellschaft, die sich im Besitz ihres Managements befindet. Mit ihren aktuell vier Gruppenunternehmen macht die VTC einen Umsatz von mehr als EUR 500 Mio. und beschäftigt rund 4.200 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>	Baettr, FRIWO, JK-Gruppe, Sesotec
<u>Letzte Transaktionen:</u>	Erwerb der JK-Gruppe im Zuge einer Nachfolgeregelung, Erwerb der Emerge-Engineering GmbH als Add-on für die FRIWO AG

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

Management:

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

**Unternehmensprofil:**

Waterland ist eine unabhängige europäische Beteiligungsgesellschaft und zählt zu den weltweit führenden Private-Equity-Investoren. Spezialisiert ist Waterland auf Buy-outs und Wachstumsfinanzierungen von mittelständischen Unternehmen. Mit Kapital-Ressourcen und branchenerfahrenen Managern unterstützt Waterland seine Portfoliounternehmen bei der Umsetzung von Buy-and-Build-Strategien durch Unternehmenszükäufe und beim organischen Wachstum. Seit Gründung hat Waterland europaweit in 80 Marktsegmenten Plattform-investments abgeschlossen und insgesamt über 500 Transaktionen durchgeführt. In den europaweit acht Büros von Waterland arbeiten rund 80 Investment-Professionals, etwa zwanzig davon im deutschsprachigen Raum.

<u>Gründung:</u>	1999 in den Niederlanden
<u>Verwaltetes Eigenkapital:</u>	6 Milliarden Euro
<u>Fonds:</u>	Waterland investiert aktuell aus seinem siebten und bisher größten Fonds mit einem Volumen von 2 Milliarden Euro.
<u>Transaktionsvolumen:</u>	15 bis 500 Millionen Euro
<u>Investitionsfokus:</u>	Buy-outs sowie Wachstumsfinanzierungen von mittelständischen Unternehmen mit Fokus auf die Umsetzung von Buy&Build-Strategien
<u>Investitionsplattformen:</u>	Die Investitionsschwerpunkte Waterlands orientieren sich an den Megatrends demografischer Wandel, Freizeit und Luxus, Outsourcing und Effizienz, Nachhaltigkeit.
<u>Aktuelle Beteiligungen:</u>	ATOS (orthopädische Fachkliniken), coeo (Inkasso- und Forderungsmanagement), Hansefit (B2B-Firmenfitness-Netzwerk), MEDIAN (Reha-Kiniken), Rehacon (Physiotherapie-Dienstleister), Schönes Leben Gruppe (Pflegeheime & betreutes Wohnen), Serrala (Finanzsoftware), Tineo (IT Solution Provider), Enreach (Software für Unified Communications), netgo (IT-Systemhaus)
<u>Ehemalige Beteiligungen:</u>	A-ROSA, Löwen Play, Premium, Ranger Marketing, RHM Kliniken, SDS Business Services, SENIOcare, VivaNeo, Windrose, Zentrum Gesundheit

Waterland Private Equity GmbH

An der Alster 9, 20099 Hamburg / Theatinerstraße 14, 80333 München

Tel.: +49 (0) 40-2346 2600 / +49 (0) 89-242 064-0

Internet: www.waterland.de

Geschäftsführung:

Dr. Carsten Rahlfs – Managing Partner

Dr. Gregor Hengst – Principal

Jörg Dreisow – Managing Partner



ZUKUNFTSFONDS HEILBRONN

Unternehmensprofil:

Der ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn will dazu beitragen, die nächste Generation mittelständischer Marktführer im Raum Heilbronn aufzubauen. 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 technologie-orientierte Start-ups mit Frühphasenfinanzierungen. Unternehmen sollten idealer Weise über erste Umsätze mit (Pilot-)kunden verfügen.

<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 15 direkte Beteiligungen mit insgesamt rund 900 Mitarbeitern.

ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG

Edisonstr. 19, D – 74076 Heilbronn

Tel. +49 7131 8731 83-0

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

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer

Corporate Finance- / M&A- / Unternehmensberater

ADITUS

Branche:	Mergers & Acquisitions Beratung
Gründungsjahr:	2000
Partner:	1
Niederlassungen:	Neuwied

Unternehmensprofil:

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

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

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

Dr. Reimund Becker, 60, 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

Management/Partner:

Dr. Reimund Becker



ALFRED AUPPERLE
M&A CONSULTING

Branche: Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 1986

Unternehmensprofil:

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING initiiert und berät Unternehmens- und Beteiligungstransaktionen in Deutschland und dem europäischen Ausland.

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING berät in den Bereichen

- Unternehmens- und Beteiligungsverkäufe
- Unternehmens- und Beteiligungskäufe
- Management-Buy-In
- Management-Buy-Out
- Venture Capital
- Wachstumskapital

und strukturiert und begleitet den gesamten Transaktionsprozess bis zum Vertragsabschluss.

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING wird hierbei unterstützt durch führende nationale und internationale Kanzleien in der Rechts- und Steuerberatung.

ALFRED AUPPERLE M&A CONSULTING

Hauptstraße 17, D – 72525 Münsingen

Tel. + 49-(0)7381-9329969 Fax + 49-(0)7381-9329968

E-Mail: info@alfredaupperle.de

Web: www.alfredaupperle.de

Management

Alfred Aupperle



Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

Branche:	Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2003
Anzahl Partner/Teamgröße:	14
Niederlassungen:	Mannheim

Unternehmensprofil:

Allert & Co. ist als M&A-Beratungsunternehmen auf wertorientierte Transaktionen für mittelständische Unternehmen fokussiert. Die Internationalisierung der Märkte, steigender Wachstumsdruck, veränderte Regeln und Gepflogenheiten in der Unternehmensfinanzierung und -besteuerung und nicht zuletzt auch die anstehenden Generationenwechsel in den Führungspositionen bieten für den Mittelstand große Chancen. Allerdings erfordern sie auch neue finanzwirtschaftlich orientierte Denkweisen und Methoden.

Allert & Co. versetzt Unternehmen in die Lage, diese Herausforderung sicher und effizient anzunehmen: Durch die Zusammenarbeit mit Allert & Co. wird der Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen in nationalen und internationalen Märkten für mittelständische Unternehmen, auch in kritischen Phasen zum strategischen Instrument des aktiven und zukunftsorientierten Managements.

Das für prozesssichere Transaktionen erforderliche Finanz- und Management-Know-how sowie nachgewiesene Verhandlungskompetenz sind essentielle Bestandteile der Beratungsleistung.

Services:

- Begleitung in allen Phasen des Kaufs und Verkaufs von Unternehmen,
- Nachfolgeregelungen,
- Beteiligungskauf und -verkauf (MBO, MBI und LBO),
- Unternehmensbewertungen,
- Distressed Debt,
- Strukturierung von Finanzierungen / Corporate Finance,
- Verhandlungsanalyse und -unterstützung.

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

Referenztransaktionen (Auswahl):

- Verkauf der Karnasch Professional Tools GmbH mit zwei Standorten an die ATA Group (Irland)
- Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an der südafrikanischen Junk Mail Publishing (PTY) Ltd. an Privatinvestoren (Südafrika/Frankreich)
- Verkauf der Rauscher-Gruppe an Ingérop SAS (Frankreich)
- Verkauf der Gaster Wellpappe GmbH & Co. KG mit drei Standorten an die De Jong Verpakking B.V. (Niederlande)
- Verkauf des Geschäftsbetriebs der Coronet Kleiderbügel & Logistik GmbH an ein Unternehmen der IRON Force-Gruppe (Taiwan)
- Telefónica Germany GmbH & Co. OHG – Beratung beim Verkauf des Markenportfolios von SIMYO

Allert & Co. GmbH

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

Management/Senior Advisor:

Arnd Allert, Matthias Popp, Rainer Becker, Lutz Glandt, Thomas Pflug, Philipp Siegert



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

Unternehmensprofil:

Unser Team ist geprägt von Persönlichkeiten, die entweder selbst Unternehmer oder in führender Managementposition in der Industrie tätig waren. Daher agieren wir nicht nur unternehmerisch, sondern fühlen uns den unternehmerischen Idealen persönlich verpflichtet. Im Fokus unserer Arbeit stehen mittelständische Unternehmen – unsere Mandanten sind deren Eigentümer oder Konzerne, die mittelständische Einheiten zu- oder verkaufen wollen.

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.
- (3) Bewertungen & M&A-Strategie: Die richtige Einschätzung über die Wertentwicklung des eigenen Unternehmens sowie die stete Beobachtung von Veränderungen der Markt- und Wettbewerbsstrukturen der eigenen Industrie bilden die zentrale Basis für die Ausrichtung des Unternehmens.

Industrie-Fokus:

Aquin & Cie. verbindet M&A-Erfahrung mit echter Industrieexpertise. 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, Energie, IT, Maschinen- & Anlagenbau, Medien, Medizintechnik und Sportartikel.

Transaktionsgrösse:

€ 10 Mio. – € 250 Mio.

Reference Deals:

Absolute Vertraulichkeit ist Grundsatz unseres Geschäfts. Daher veröffentlichen wir auch nach erfolgreichem Projektabschluss prinzipiell keine Transaktionen. Gerne erläutern wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch jedoch freigegebene Projekte und stellen einen direkten Kontakt zu unseren ehemaligen Mandanten her.

AQUIN & CIE. AG

Schackstraße 1 | 80539 München | www.aquin-cie.com
Telefon +49-89-41 35 39-0 | Telefax +49-89-41 35 39-29
Kontakt: info@aquin-cie.com

Vorstand: Dr. Jürgen Kuttruff · Martin Kanatschnig



Branche: M&A
Gründungsjahr: 2006
Anzahl Mitarbeiter: über 50 Mitarbeiter
Niederlassungen: Oldenburg • 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 die M&A-Beratungsgesellschaft bereits über 350 Unternehmen erfolgreich vermittelt. Bei der Unternehmensvermittlung konzentriert sich die axanta auf Transaktionen in der Größenordnung von 300T Euro bis 50 Mio. Euro. Neben dem Head Office in Oldenburg ist die axanta mit einer Niederlassung in Frankfurt am Main vertreten. Aufgrund der in ganz Deutschland vertretenen Kooperationspartner ist die axanta 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.

axanta

Huntestraße 12, D - 26135 Oldenburg
Tel: +49 (0)441-9498833-0, Fax: +49 (0)441-9498833-28
Internet: www.axanta.com, E-Mail: info@axanta.com

BELGRANO & CO

CORPORATES • FINANCIALS • M&A

Branche: Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr: 2011
Standort: Hamburg

Über BELGRANO & CO

Wir sind eine in Hamburg ansässige, unabhängige Corporate Finance-Beratung und unterstützen mittelständische Unternehmer und Unternehmen in allen Unternehmensphasen. Wir sind Produktspezialisten mit vielfältiger Branchenerfahrung und bieten für alle sell-side und buy-side-Situationen maßgeschneiderte Lösungen.

Im Mittelpunkt der Beratung steht der Mandant mit seinen individuellen Wünschen, Ideen und Bedürfnissen für sein Unternehmen. Durch unsere besondere Kommunikationspraxis ist er in jeden Schritt des Prozesses eingebunden, was einen schnittstellenfreien Beratungsprozess ermöglicht.

Großen Wert legen wir auf das uneingeschränkte Vertrauen zwischen Mandanten und Beratern, sowie auf die höchste Qualität unserer Arbeitsergebnisse. Diverse erfolgreich abgeschlossene Transaktionen und Projekte sprechen für sich.

Zu den eigenen Kompetenzen steht uns ein großes, national und international agierendes Netzwerk zur Verfügung, welches wir gerne mit unseren Mandanten teilen, um Prozesse auch grenzüberschreitend voranzubringen. Wir sind Unternehmer und können uns daher in besonderer Weise in die Herausforderungen anderer Unternehmer hineinversetzen und sie in der Umsetzung ihrer jeweiligen Wachstumsstrategie unterstützen.

Dienstleistungsspektrum

Das von BELGRANO & CO angebotene Beratungskonzept für den Mittelstand ist durch die Kombination der verschiedenen Beratungsdienstleistungen in Deutschland einzigartig. Unser Beratungsspektrum umfasst:

- Strategieberatung
- Finanzierung
- Transaktionsberatung (sell- und buy-side)
- Post Merger Integration

Ausgewählte Referenzen sell-side

- Vogelpark Walsrode GmbH an Parques Reunidos Servicios Centrales S.A.
- STAR CAR GmbH an EUROPA SERVICE Autovermietung AG
- Metallpulverpressentechnologie der Fette Compacting an Maschinfabrik Lauffer
- profi-con Unternehmensgruppe an von Quantum Kapital GmbH beratene Investoren

Ausgewählte Referenzen buy-side

- Sandmann GmbH und Energieservice Sandmann GmbH durch vitronet GmbH, ein Portfoliunternehmen der Deutsche Beteiligungs AG
 - Babel GmbH durch CONET Technologies Holding GmbH
 - EuroPharma Machinery Ltd. durch Fette Compacting GmbH
 - Züblin Gebäudetechnik GmbH durch Prinzing Elektrotechnik GmbH
-

BELGRANO & CO Unternehmensberatung GmbH

Alter Wall 65, D-20457 Hamburg
Tel. +49 (0)40 8060 143-30
E-Mail: zentrale@belgrano-co.com
Internet: www.belgrano-co.com
Geschäftsführer: Andreas Pabsch



BELGRAVIA & CO.

BESPOKE CORPORATE FINANCE

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.

<u>Branche:</u>	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
<u>Industrie-Fokus:</u>	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, Verkauf von Kliniken und medizinischen Einrichtungen
<u>Transaktionsgröße:</u>	€ 10 – 100 Mio.
<u>Reference Deals:</u>	(1) Verkäuferseitig: Verkauf von Augenkliniken und medizinischen Einrichtungen an Finanzinvestoren, Verkauf diverser internationaler HENKEL-Markenportfolios und -Produktionsstandorte; Verkauf der AirAlliance-Gruppe an DPE Deutsche Private Equity, Verkauf von Cleverdent an Dentsply Sirona (USA) (2) Käuferseitig: Erwerb der InterEurope AG für ELVASTON, 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.
<u>Services:</u>	(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
<u>Gründungsjahr:</u>	2012
<u>Standorte:</u>	Köln, New York

BELGRAVIA & CO. GmbH

Hafenamt | Harry-Blum-Platz 2

D-50678 Köln

Tel. +49 (221) 390 955-0

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

Management:

Dr. Björn Röper



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 Strategie- und Transaktionsberatung für klassische und digitale Geschäftsmodelle. In unserem Geschäftsfeld Transaktionsberatung betreuen wir strategische Investoren sowie Kunden aus der Private Equity- und der Private Debt-Industrie. 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, 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 Industriesegmente. Unsere Schwerpunktbereiche sind Automotive, Handel und E-Commerce, Industrials, Konsumgüter, Maschinen- und Anlagenbau sowie TMT. Darüber hinaus kombinieren wir unsere relevante Transaktionsexpertise mit digitalem Know-How und unterstützen unsere Kunden bei digitalen Fragestellungen entlang des gesamten Lebenszyklus einer Investition. Mit unserer Erfahrung aus mehr als 150 erfolgreichen durchgeführten Projekten im Transaktionsumfeld sind wir der richtige Partner für Sie. 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.

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

Ausgewählte Referenztransaktionen / Projekte im PE-Umfeld (2019):

- Commercial Due Diligence im Bereich e-Learning
- Commercial Due Diligence im Bereich Abwassertechnik
- Digital Commercial Due Diligence im Bereich E-Commerce
- Commercial Due Diligence im Bereich Industrieservices (Akquisition von Markus Transport durch Aurelius Wachstumskapital)
- Commercial Due Diligence im Bereich HR-Tech (Akquisition von Compana durch Riverside)
- Commercial Due Diligence im Bereich Anlagen- und Behälterbau
- Commercial Due Diligence im Bereich Fleisch und Wurstwaren
- Value Creation Projekt im Bereich E-Commerce
- Commercial Due Diligence im Bereich Anlagenbau
- Commercial Due Diligence im Bereich Mess- und Sensortechnik

*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



Branche:	Advisory, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	10 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • STUTTGART • Breslau • Warschau

Unternehmensprofil:

BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 7 Standorten in Deutschland und Tochtergesellschaften im Ausland. Rund 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 40 Jahren helfen wir Ihnen, Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bieten wir Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen haben wir unsere Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Unser Advisory Team besteht aus auf Transaktionsberatung spezialisierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und erfahrenen Professionals.

Referenz-Transaktionen:

- Diverse Financial und Tax Due Diligence (Full Scope Due Diligence, Vendor Due Diligence, Red Flag Due Diligence) für verschiedene Private-Equity, Venture Capital Gesellschaften sowie Family Offices
 - Beratung mittelständischer Unternehmen beim Verkauf von Unternehmensteilen (M&A, Transaktionsbegleitung)
 - Unternehmensbewertungen im Rahmen der Übertragung und Einbringung von Geschäftsanteilen (u.a. auch börsennotierter Unternehmen)
-

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Uerdinger Straße 532, D – 47800 Krefeld

Tel: +49 2151 508-461, Fax: +49 2151 508-4361

Internet: <http://www.bpg.de>, E-Mail: hoffmann@bpg.de, wenzel@bpg.de

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisition
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner/Teamgröße:	150
Niederlassungen:	London · Paris · München · New York · Palo Alto · Stockholm · Oslo · Reykjavík · Shanghai

Unternehmensprofil:

Bryan, Garnier & Co, 1996 in Paris und London gegründet, ist eine auf europäische Wachstumsfirmen ausgerichtete Investmentbank mit Büros in London, Paris, München, New York, Palo Alto, Stockholm, Oslo, Reykjavík, Shanghai.

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 12 Monate hat Bryan, Garnier & Co über 50 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von € 5 Mrd. durchgeführt.

Jüngste Transaktionen beinhalten Unifly's Series B Finanzierungsrunde von \$ 20 Mio. unter Beteiligung von unter anderem DFS Deutsche Flugsicherung, den Verkauf von Ingenico Healthcare e-ID an Andera Partners und den Verkauf von Canon Business Services an ASC Investment. Desweiteren war Bryan, Garnier & Co als Joint Bookrunner Teil des US \$ 150 Mio. Nasdaq IPOs von BioNTech und als Lead Manager im € 48 Mio. Follow-on Offerings von Medigene aktiv. Insgesamt begleitete Bryan, Garnier & Co 13 IPOs und Follow-on Offerings an der 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

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



Branche:	Corporate Finance-Beratung
Partner:	12
Mitarbeiter:	70
Gründungsjahr:	2000
Niederlassungen:	Hamburg, Berlin, München, Stockholm, London, Kopenhagen
Ausgewählte Partnerbüros:	Helsinki, Mailand, Mumbai, New York, Paris, Peking, Warschau, Tokio, Tel Aviv

Wir sind Ansprechpartner und Partner für Unternehmer, die mit einer strategischen Kapitalmaßnahme einen wichtigen Schritt in ihrer Unternehmensentwicklung gehen wollen.

Das sind inhabergeführte Mittelständler und Marktführer, stark wachsende Startups mit disruptiven Technologien und Geschäftsmodellen, aber auch Venture-Capital- /Private-Equity-Investoren, Family Offices und Konzerne, die mit Unternehmern Wachstum gestalten und Wertsteigerung erzielen wollen.

Wir verstehen die Herausforderungen von wachstumsstarken Unternehmen – wir sind selbst eines. Wir verstehen die Dynamiken und Transformation in innovativen Branchen. Als aktiver Marktteilnehmer gestalten wir die selbst mit.

Wir sehen den Dreiklang – richtiges Timing, richtiger Partner und das richtige Deal Design – als Determinanten einer erfolgreichen Transaktion. Wir beraten damit nicht nur bei der Transaktion, sondern auch schon vor Transaktion – mitunter auch schon Jahre davor – und Jahre danach. Mit unserer Kompetenz bei M&A, Growth Equity und IPOs/Equity Capital Markets können wir bei den relevanten Optionen aus dem Vollen schöpfen.

Wir haben in 20 Jahren Transaktionspraxis sowohl die beste Qualifikation als auch die besten Tools und Technologien entwickelt, um den Prozess so effizient, effektiv und sicher wie möglich zu gestalten. Aber erfolgsentscheidend bleibt der Faktor Mensch: wenn wir als Unternehmer mit der richtigen kreativen Idee, mit dem entscheidenden Kontakt, der richtigen Argumentation und der relevanten Portion Empathie unseren Mandanten mit dem optimalen Partner zusammenführen.

Referenztransaktionen:

- Begleitung von fitvia beim Verkauf von Anteilen an Dermapharm
 - Begleitung von PikeTec beim Investment durch einen von ECM verwalteten Fonds
 - Begleitung von c-LEcta bei der Finanzierungsrunde durch Capricon Venture Partners und bmt
 - Begleitung von PersonalMarkt bei einer Mehrheitsbeteiligung durch Stepstone
 - Begleitung von Mast Kunststoffe beim Verkauf an Precision Motors Deutsche Minebea
-

Carlsquare GmbH

Büro Hamburg: Finnlandhaus - Esplanade 41, 20354 Hamburg - Tel.: +49 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 8 684 43 900

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

Büro Kopenhagen: Toldbodgade 57, 1253 Copenhagen K, Dänemark - Tel. +45 3945 0010

Internet: www.carlsquare.com, E-Mail: [info \(at\) carlsquare.com](mailto:info@carlsquare.com)

Management/Partner: Mark Miller, Michael Moritz, Caspar Graf Stauffenberg, Daniel Garlipp, Daniel Dies, Manfred Drax, Nico Schmidt-Weidemann, Anders Elgemyr, Arnold Holle, Anders Bo, Flemming C. Pedersen, Morten Kjaerulff

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

Unternehmensprofil:

CASE Corporate Finance ist eine 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 und Transport; Infrastruktur und Logistik; Gesundheitswesen; Industrie und Dienstleistungen; Einzelhandel und Konsumgüter; Telekom, Medien und Technologie.

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

- Beratung der Engie Gruppe bei der Akquisition des Bahnelektrifizierungs- und Hochspannungsleitungsspezialisten Powerlines Group
- Beratung der Van Leeuwen Pipe and Tube Group bei der Akquisition der Benteler Distribution
- Beratung der Eigentümer beim Verkauf des Mineralöllogistikunternehmens Unitank an DIF Core Infrastructure Fund und Aberdeen Standard Investments
- Beratung der Spie Gruppe beim Verkauf der deutschen Nearshore-Kabelverlegungsaktivitäten an Royal Boskalis Westminster
- 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

CASE Corporate Finance GmbH

Marienforum, Mainzer Landstraße 1, 60329 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

C•H•REYNOLDS•CORPORATE FINANCE

Branche:	Unternehmensberatung, M&A
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner:	2 / Teamgröße Deutschland: 10
Niederlassungen:	Frankfurt am Main für D-A-CH / Internationale Partnerschaft CFxB

Unternehmensprofil:

C•H•Reynolds leistet auf nationaler und internationaler Ebene M&A-Beratung bei mittelständisch geprägten Transaktionen. C•H•Reynolds unterstützt private Eigentümer, familiengeführte Unternehmen, Konzerne, Finanzinvestoren und Family Offices bei der Durchführung von Unternehmenstransaktionen in einer Größenordnung zwischen 10 bis 150 Millionen Euro.

Die einzigartige Konstellation von Erfolgsfaktoren macht die M&A-Beratungsleistungen dieses Hauses für seine Mandanten besonders:

- C•H•Reynolds ist bankenunabhängig und verfolgt einen unternehmerischen M&A-Ansatz
- Die Partner mit 25 Jahren Transaktionsexpertise sind in allen Mandaten engagiert
- C•H•Reynolds arbeitet mit erfahrenen Industriebeiräten, die aktiv in die Projekten eingebunden werden können. C•H•Reynolds verfügt über langjährige und vor allem belastbare internationale Kontakte zu Investoren und Unternehmen in allen wichtigen Geografien
- Zudem können weltweit die mehr als 250 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] sowie 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)

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

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



Branche:	Mergers & Acquisitions / Debt Advisory / Special Situations
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	6 Partner und 25 Mitarbeiter in Deutschland / über 250 weltweit
Niederlassungen:	Deutschland • Dänemark • Frankreich • Großbritannien • Irland • Italien • 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 19 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 250 erfahrenen Mitarbeitern an 16 Standorten in neun Ländern verzeichnet Clearwater International bisher rund 1.500 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen in 31 Ländern mit einem Gesamtwert von mehr als 75 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:

Verkauf von Veltac durch Triton an Plant Systems & Services PSS, Verkauf von Schollenberger durch Finateme an Socotec (FR), Erwerb von CCS durch GPV (DK), Erwerb von Anwis (PL) durch Warema, Akquisitionsfinanzierung für die Fusion von Swyx Solutions (Waterland PE) mit Within Reach, Refinanzierung von Trumpf, Verkauf von Buchbinder an Europcar (FR), Verkauf von Merz Dental an Shofu (JP), Fusion von X-Label mit RAKO und Baumgarten (BR), Verkauf von WEGU Leichtbausysteme von DMB an Anhui Zhongding (CN), Verkauf von F.W. Brökelmann an KNAUF INTERFER, Refinanzierung von Carl Zeiss, Zusammenschluss von Landbell mit DHL Supply Chain (UK), Verkauf von Paper+Design durch HANNOVER Finanz an Duni, Erwerb von Geveke durch Lewa-NIKKISO (JP), Verkauf der BENTELER Automotive Farsund (NO) von der BENTELER Group an Chassis (US), Verkauf von Finoba an Sinomach (CN), Verkauf der Geiger Fertigungstechnologie durch KAP Beteiligungs-AG an Zhejiang Tielu Clutch (CN), Verkauf Mikrobiologisches Monitoring der Biotest an Merck, Verkauf von KMPT an Andritz, Verkauf von SurTec an Freudenberg, Erwerb der Thüga durch KOM9 Konsortium, Erwerb von VAG durch Halder, Allianz von SELIT und SELIT-TEC mit NMC International (BE), Erwerb von DEUTZ Power Systems 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, E-Mail: 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

Uhlandstraße 5
80336 München
Tel: +49 (0) 89 5151-4812

E-Mail: info@commercial-advisory.com

Internet: www.commercial-advisory.com

Geschäftsführung: Markus Knarr



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

Unternehmensprofil:

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

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

SELL-SIDE ADVISORY

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

BUY-SIDE ADVISORY

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

COMMERCIAL DUE DILIGENCE

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

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.conalliance.com.

Referenztransaktionen:

Mehr als 100 namhafte Transaktionen in der internationalen Gesundheitsindustrie sind der Garant für die professionellen M&A-Beratungsdienstleistungen von Conalliance, die mit absoluter Diskretion, höchstem Engagement und ohne Interessenskonflikte ausschließlich zum Vorteil des Mandanten umgesetzt werden. Conalliance zeichnet sich dadurch aus, mit ihren Mandanten und nicht über sie zu sprechen. Ausgewählte Referenzen und Transaktionen werden ausschließlich auf Anfrage vertraulich zur Verfügung gestellt.

CONALLIANCE | M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY

Postanschrift: Postfach 440245, D-80751 München - Mies-van-der-Rohe-Str. 4-6, D-80807 München

Tel: +49 (0)89 8095363-0, Fax: +49 (0)89 80957608

Internet: <http://www.conalliance.com>, E-Mail: kontakt@conalliance.com

Geschäftsleitung (Deutschland): Günter Carl Hober



Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 Partner, 30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	München, Nürnberg, Leipzig, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Die Concentro Management AG ist eine mittelstandsorientierte Beratungsgesellschaft mit den Schwerpunkten M&A-Beratung, vorwiegend in Umbruchsituationen, Restrukturierungsberatung und Unternehmenssteuerung. Mit vier Partnern und 30 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 240 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 Nachfolgekonnstellationen sowie im Sinne einer Krisenprävention. Regelmäßig akzeptieren wir dabei eine hohe Erfolgsorientierung. Jedes unserer Projekte wird von einem Concentro Partner geführt. Dadurch wollen wir die so wichtige Kontinuität in der Kundenbeziehung, die rasche Erarbeitung von Lösungen und deren zeitnahe und nachhaltige Umsetzung sicherstellen.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.concentro.de

Referenz-Transaktionen:

- Verkauf von SCHEMA Holding GmbH an IK Investment Partners
 - Verkauf von Oberndorfer Präzisions-Werk GmbH & Co.KG an LEHNERT-Fertigungsmesstechnik GmbH
 - Verkauf von Klinik am Stein Betriebs-GmbH (Amb. Zentrum Dortmund) an Johanniter Kliniken
 - Verkauf von Fortuna Maschinenbau Holding AG an König Maschinen GmbH
 - Verkauf von TID Informatik GmbH an SCHEMA TopCo GmbH mit Unterstützung von IK Investment Partners
 - Verkauf von Martin Reisch GmbH Fahrzeugbau Hollenbach an Konstant Investment GmbH
-

Concentro Management AG

Büro München: Franz-Joseph-Straße 9, 80801 München, T: +49 (0)89 388497 0, F: +49 (0)89 388497 50

Büro Nürnberg: Hugo-Junkers-Straße 9, 90411 Nürnberg, T: +49 (0)911 58058 0, F: +49 (0)911 58058 333

Büro Leipzig: Brühl 14/16, 04109 Leipzig, T: +49 (0)341 218259 30, F: +49 (0)341 218259 31

Büro Stuttgart: Königstraße 26, 70173 Stuttgart, T: +49 (0)711 18567 457

Internet: www.concentro.de, E-Mail: office@concentro.de

Geschäftsführung:

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



con|cess®

M+A - Partner

Branche:	M & A Beratung
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	17/35
Niederlassungen:	Hamburg, Hannover/Bremen, Paderborn, Erfurt/Leipzig, Essen, Bonn/Gerolstein, Dresden, Marburg, Mainz, Kaiserslautern, Stuttgart, München, Neumarkt, Berlin, Bodensee/Ulm, Salzburg, Wien, Graz, Dornbirn, Olten (Schweiz)

Unternehmensprofil:

Concess M+A Partner ist ein eigenständiges und unabhängiges Beratungs- und Vermittlungsnetzwerk für Unternehmensnachfolgen sowie Unternehmens- und Beteiligungsverkäufe und -käufe im DACH-Gebiet. Zielgruppe sind Unternehmen mit Umsätzen von 2–50 Mio. Euro. 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 150 Verkaufsmandaten. Fachliche Kompetenz und eine objektive, neutrale Beratung sind die Grundlagen für die Qualität unserer Arbeit. 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. 2019 erhielt concess den Content Creator Award als Company Sales Facilitators of the Year 2019 – Germany.

Weitere Informationen finden Sie unter www.concess.de.

Referenztransaktionen:

- Die HADA/Axmann-Gruppe, Troisdorf, wird von der KAI Capital-Gruppe, Düsseldorf, 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 Square 12, Am Flughafen, 60549 Frankfurt am Main
 Tel.: +49 (0) 69 - 959 32 5220, Fax: +49 (0) 69 - 959 32 5200
 Internet: www.concess.de, E-Mail: info@concess.de

Geschäftsführer: 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 Unternehmensnachfolge sowie Neuordnung der Gesellschafterstruktur.

Das Team der CF-MB besteht aus erfahrenen Corporate Finance Beratern. Ein Großteil des Teams bringt langjährige einschlägige M&A-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 M&A 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 Kapitalmarktkenntnis sind wir verlässlicher Partner für tragfähige und zukunftsorientierte Corporate Finance Lösungen im Mittelstand. Insbesondere bei Unternehmensnachfolgen.

Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH

Blumenstr. 2-4 | 40212 Düsseldorf

Tel.: +49 211 862939 0

Internet: www.cf-mb.de | E-Mail: info@cf-mb.de

Geschäftsführer:

Joachim von Brockhausen | Carsten Häming



Branche:	Corporate Finance/M&A Advisory
Gründungsjahr:	1999
Anzahl Partner/Teamgröße:	8 Geschäftsführer, ca. 40 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Frankfurt am Main, München

Unternehmensprofil:

Die Deloitte Corporate Finance GmbH ist die deutsche Beratungsgesellschaft von Deloitte für den Service Bereich Corporate Finance M&A Advisory (kurz „CFA“). CFA umfasst die Begleitung unserer Mandanten bei allen Fragen zu Unternehmenskäufen und –verkäufen (M&A), die Suche nach geeigneten Investoren (Strategen, Private Equity / MBO, Venture Capital, Family Offices, Special Situation Investoren etc.) sowie die Beratung bei Börsengängen und der Fremdkapitalbeschaffung. Dabei können unsere Berater auf vielfältige Erfahrungen, insbesondere im Investment Banking, aber auch über den Deloitte Verbund (312.000 Deloitte Mitarbeiter weltweit, davon ca. 2.000 Mitarbeiter im CFA Bereich) auf die weltweite Expertise in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und im Consulting sowie der steuerlichen und rechtlichen Strukturierung von Transaktionen zurückgreifen, um eine umfassende Betreuung von Corporate-Finance-Mandaten sicherzustellen.

Referenztransaktionen (Auswahl):

Sellside M&A Advisor für:

- PostNL beim Verkauf von Postcon Deutschland
- ERGO beim Verkauf von unterschiedlichen Tochterunternehmen in Irland, der Türkei, Ungarn und der Slowakei
- Perusa Partners beim Verkauf von Xindao
- Emrail Sweden/Orlando Nordics beim Verkauf von EuroMaint Gruppen
- Topcon Corporation beim Verkauf von ifasystems
- Steadfast Capital Fund III, L.P. beim Verkauf von Barat Ceramics

Buyside M&A Advisor für:

- Carl Zeiss beim Kauf von GOM
- Kasai Kogyo beim Kauf des Werks Wolfsburg-Hattorf von Roehling Germany
- Mitsubishi Heavy Industries und Primetals Technologies beim Kauf von ABP Induction
- Sumitomo Electric beim Kauf von Swinterwerke Herne und Sinterwerke Grenchen

Deloitte Corporate Finance GmbH

Franklinstraße 50, 60486 Frankfurt, Tel: +49 (0) 69-75695 6102
 Rosenheimer Platz 4, 80639 München, Tel: +49 (0) 89-29036 8239
www.deloitte.com/de/cfa

Service Line Leader CFA: Reiner Schwenk (rschwenk@deloitte.de)

Geschäftsführer:

- Alexander C. Bielig (abelig@deloitte.de)
- Philipp Leuschner (pleuschner@deloitte.de)
- Reiner Schwenk (rschwenk@deloitte.de)
- Claudius Thiell (cthiell@deloitte.de)
- Götz Grundmann (gogrundmann@deloitte.de)
- Moritz Freiherr Schenck (mschenck@deloitte.de)
- Markus Schwenke (mschwenke@deloitte.de)
- Christoph Westphal (cwestphal@deloitte.de)



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

Unternehmensprofil:

Delphi Advisors ist eine unabhängige Beratungsboutique, die sowohl mittelständischen und privatgeführten Unternehmen sowie Finanzinvestoren als auch international agierenden Konzernen im Rahmen von Unternehmensübernahmen mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz zur Seite steht. Die Transaktionen sind vorwiegend transatlantische und paneuropäische Kauf- und Verkaufssituationen von Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von € 10 Mio. bis € 250 Mio. Darüber hinaus bietet Delphi Advisors eine strategische Expansionsberatung an, um dem Klienten Entscheidungsgrundlagen für Wachstumsmöglichkeiten und Expansionsplanungen aufzuzeigen. Branchenschwerpunkte sind Industrieunternehmen, wie z.B. Automobilzulieferindustrie, Maschinenbau, Outsourcing Dienstleister, 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, E-Mail: info@delphi-advisors.com

Mitglied der Vereinigung Deutscher M&A-Berater www.vm-a.de



Branche: Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Anzahl Partner: 2
Niederlassungen: Frankfurt am Main

Die Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH ist als Teil der DMF Group als Beratungsunternehmen seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner in allen Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisition) und die Finanzierung von Unternehmen (Corporate Finance).

Ihre Schwestergesellschaft DMF Capital ist eine unabhängige Beteiligungsgesellschaft. Sie beteiligt sich an Unternehmen in allen Beteiligungsphasen von der Unternehmensneugründung, über erfolgreich am Markt etablierte mittelständische Unternehmen, bis hin zu Unternehmen in der Krise. DMF Capital hat keine im Vorhinein festgelegte Veräußerungsstrategie, sondern begleitet die Beteiligungen langfristig mit dem Management.

Unsere Kunden

Als Spezialist für den Mittelstand – das Herz und Rückgrat der deutschen Wirtschaft – kennen wir deren Bedürfnisse und Wünsche in unseren Kompetenzfeldern aufs Genaueste. Umfangreiche Beratungs- und Transaktionserfahrung in diesem sensiblen und vertraulichen Geschäftsumfeld sind die Basis für unsere maßgeschneiderten Lösungsansätze. Zu unseren Mandanten gehören zunehmend auch Konzerne, Finanzinvestoren, Banken und Insolvenzverwalter.

Unsere Kernkompetenzen

- Beratung in allen Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen
- Abwicklung / Durchführung von Transaktionen
- Corporate Finance
- Beratung der Unternehmen/r bei strategischen und operativen Fragestellungen
- Ein umfassendes Netzwerk zu ausgewiesenen Branchenexperten aus unterschiedlichen Industrien liefert erheblichen Mehrwert.

Warum Deutsche Mittelstandsfinanz / DMF Capital?

- Die DMF Group bietet mit ihren beiden operativen Gesellschaften einen ganzheitlichen Beratungsansatz – von der Transaktions- und Corporate Finance Beratung bis hin zur Unternehmensbeteiligung.
- Der vielfach bewährte modulare Transaktionsprozess der Deutschen Mittelstandsfinanz hat sich auch bei komplexen Transaktionen bewährt.
- Die DMF Group setzt auf ein bewährtes Team von kompetenten Beratern und erfahrenen Managern, die über langjährige Industrie- und Führungserfahrung verfügen und nachweislich in der Umsetzung von komplexen Themen erfolgreich Verantwortung übernommen haben.

DMF Group / Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

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

Partner:

Dr. Patrick Schmidl, Michael Dirkes

DUFF & PHELPS

Protect, Restore and Maximize Value

Branche:	Corporate Finance / M&A / Transaction Advisory Services / Real Estate Advisory Group / Valuation Advisory Services
Gründungsjahr:	1932
Anzahl Partner/Teamgröße:	3.500
Niederlassungen:	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 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. Weltweit operiert Duff & Phelps mit 3.500 Mitarbeitern in 28 Ländern.

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

Management/Partner:

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

Strategy & Management

EbelHoferConsultants

Branche:	Strategie- und Managementberatung, Commercial Due Diligence, Pre-Deal und Post-Deal Beratung, Ertragssteigerung (Portfolio-Optimierung, Strategieentwicklung, Markt- & Machbarkeitsstudien, Upside-Potenziale, Business Case Calculations), Exitstrategien und –begleitung, Profitable Growth
Gründungsjahr:	2010
Anzahl Partner:	5 Partner
Niederlassungen:	Köln und München

Unternehmensprofil:

EbelHofer Consultants ist eine weltweit tätige Managementberatung mit klarem Fokus auf Wachstums- und Ertragsthemen auf der Markt- und Kundenseite. Unser Ziel ist es, die Profitabilität und die Leistungskraft der betreuten Unternehmen zu steigern. Als erfahrenes Team mit umfangreichem Projekthintergrund und tiefgreifender Branchenexpertise kennen wir alle typischen marktseitigen Stellhebel auf dem Weg zum profitablen Wachstum Ihrer Portfoliounternehmen. EbelHofer Consultants unterstützt in allen Bereichen der Marktseite vor und nach dem Deal. Sowohl im Pre-Deal als auch im Post-Deal begleiten wir Unternehmen auf den Gebieten Vertrieb, Pricing, Strategie und Marketing. Auf diesem Fundament bauen wir unser Private Equity-Geschäft auf:

1. Pre-Deal: Unterstützung beim Screening potenzieller Targets. Hier reicht unser Leistungsspektrum von der Identifikation attraktiver Zielunternehmen über kleine Red Flag-Analysen bis hin zu umfänglichen Commercial Due Diligence-Prüfungen. Insbesondere bei Letzterem kommt unsere Expertise aus mehr als 100 begleiteten Transaktionen sowie unsere langjährige Beratungserfahrung in verschiedensten Industrien zum Tragen. Wir kennen die Stellhebel der Industrien und können dadurch 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
- Europäischer Online-Händler von Zelten für den privaten und gewerblichen Bereich
- Hersteller und Ausrüster von Gerätetechnik, Verbrauchsartikeln und Schutzausrüstung im Bereich Sanierung / Schadstoffmanagement

EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH

An der Wachsfabrik 10, D-50996 Köln

Tel.: +49 (0) 2236 39393 0, Fax: +49 (0) 2236 38383 33

Internet: www.ebelhofer.com, E-Mail: dieter.lauszus@ebelhofer.com

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



Branche:	Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate-Finance-Schwerpunkt
Teamgröße:	140 Partner, 1.500 Mitarbeiter
Niederlassungen:	deutschlandweit 15 Standorte

Unternehmensprofil:

Ebner Stolz zählt zu den Top Ten der deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften. Wir sind seit Jahrzehnten im Mittelstand verwurzelt und verfügen über fundierte Fachkenntnisse sowie eine hervorragende Expertise in einer Vielzahl von Branchen.

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

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

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

Unsere Leistungen im Überblick:

- Financial, Tax und Legal Due Diligences für strategische Investoren, Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices
 - Unternehmensbewertungen bei Verschmelzungen und Squeeze-outs sowie Fairness Opinions
 - Purchase Price Allocation
 - Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen
 - Vendor Assistance zur Transaktionsvorbereitung (z. B. Financial Fact Book)
 - Begleitung von externen Unternehmensnachfolgen
 - Verkauf aus der Insolvenz und in Krisenfällen (Distressed M&A)
 - Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen
-

Ebner Stolz

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

Ansprechpartner:

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

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

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

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

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

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:

- Bayard Mediengruppe („Leben & erziehen“), Bayern
- 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



Branche: Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr: 1986 (Altium Capital) / 2007 (GCA Savvian) / Fusion 2016
Mitarbeiterzahl: 450
Standorte: München · Frankfurt · Zürich · Fukuoka · Kyoto · Ho-Chi-Minh-Stadt · Leeds · London · Mailand · Manchester · Mumbai · Nagoya · Neu Delhi · New York · Osaka · Paris · San Francisco · Schanghai · Singapur · Taipeh · 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 an 22 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.

Ausgewählte Transaktionen in DACH:

- Beteiligung des Technologie-Investors Digital+ Partners am IT-Dienstleister In Mind Cloud (Beratung von In Mind Cloud)
- Beteiligung von Goldman Sachs Private Capital Investing am Cybersecurity-Dienstleister Acronis (Beratung von Acronis)
- Beteiligung des Industrie-Investors Armira an der Boxine GmbH, Erfinder der Toniebox (Beratung der Boxine GmbH)
- Partnerschaft des InsurTech-Spezialisten ACTINEO mit Private-Equity-Investor The Riverside Company (Beratung von ACTINEO)
- Series-C-Finanzierungsrunde von Acumatica einem Anbieter von cloudbasierter ERP-Lösungen (Beratung von Acumatica)
- Verkauf des Online-Versicherungs- und -Finanzdienstleisters Finanzen Group an die digitale Investmenteinheit der Allianz Gruppe (Beratung der Finanzen Group)
- Strategische Partnerschaft des Cloud-Dienstleisters powercloud mit General Atlantic (Beratung von General Atlantic)
- Verkauf der Mehrheitsbeteiligung von Marlin Equity Partners an Qualitest, einem führenden Test- und Qualitätssicherungsdienstleister für Software, an die Private-Equity-Gesellschaft Bridgepoint (Beratung von Marlin Equity Partners)
- Mehrheitsbeteiligung am E-Commerce-Fahrrad-Spezialisten Bike24 durch den Private-Equity-Investor The Riverside Company (Beratung von Bike24)

Management München / Frankfurt am Main / Zürich: Dr. Martin Kühner · Sascha Pfeiffer · Axel Bauer · Tobias Schultheiss · Moritz von Bodman · Madeleine Jahr · Gerd Bieding · Norbert Schmitz · Dr. Johannes Schmittat · Alexander Grünwald · Thomas Egli

GCA Altium AG

Possartstr. 13
D-81679 München
Tel: +49 (89) 41312-0
Fax: +49 (89) 41312-513
Web: www.gcaaltium.com
E-Mail: martin.kuehner@gcaaltium.com / sascha.pfeiffer@gcaaltium.com



Branche:	Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	15 (inkl. Netzwerkpartner)
Niederlassungen:	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 als Vorstand, Geschäftsführer und Berater 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, E-Mail: Bernhard.Schmid@global-value-management.de

Management/Partner:

Dr. Bernhard Schmid, geschäftsführender Gesellschafter



Branche:	Corporate Finance, Mergers & Akquisitions
Gründungsjahr:	2002
Anzahl Partner/Teamgröße:	1/3
Niederlassungen:	Bayreuth

Unternehmensprofil:

Die Grundler & Reiter Consult GmbH ist eine auf „Corporate Finance“ und „Mergers & Acquisitions“ spezialisierte Beratungsgesellschaft. Mandanten sind mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter, private Kaufinteressenten (MBO/MBI), Insolvenzverwalter und Private Equity Gesellschaften. Grundler & Reiter Consult begleitet sowohl Käufer als auch Verkäufer aktiv beim Unternehmenskauf und -verkauf, bei der Durchführung der gesamten Transaktion und unterstützt die Unternehmen aktiv im Planungsprozess, bei der Due Diligence, in der Strukturierung der Unternehmensfinanzierung und in der Beschaffung von Finanzierungsmitteln (Fremdkapital, Eigenkapital, Fördermittel, Leasing, Factoring, Unternehmensanleihen, Genussrechte etc.).

Leistungsspektrum:

- Mergers & Acquisitions
- Transaction Support
- Unternehmensnachfolge
- Strukturierung der Unternehmensfinanzierung
- Beschaffung von Finanzierungsmitteln

Grundler & Reiter Consult hat in den letzten beiden Jahren 10 Unternehmenstransaktionen erfolgreich abgewickelt bzw. beratend begleitet. Mit unserem breiten und bewährten Netzwerk von Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Banken sind wir in der Lage alle relevanten Bereiche abzudecken und auch internationale Transaktionen abzuwickeln. Im Rahmen unserer Kooperation mit anderen M&A-Beratern verfügen wir über eine umfangreiche Datenbank potenzieller privater (MBI) als auch strategischer Kaufinteressenten.

Referenztransaktionen / Projekte (Auszug aus Projekten der letzten 24 Monate):

- Verkauf eines mittelständischen Produktionsunternehmens (Technische Textilien) an ein börsennotiertes französisches Unternehmen (Begleitung im gesamten Transaktionsprozess)
 - Verkauf von sechs Standorten einer Autohandelsgruppe im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - Verkauf eines Stanzbetriebes in NRW an eine strategische Unternehmensgruppe
 - Vermittlung einer 70%igen Beteiligung aus dem Bereich Elektronik
 - Verkauf eines mittelständischen Unternehmens (Technische Keramiken) an einen US-amerikanischen strategischen Investor (Investorenakquise, Rekrutierung des Transaktionsberater-Teams, Begleitung im gesamten Transaktionsprozess)
-

Grundler & Reiter Consult GmbH

Nürnberger Str. 38, D – 95448 Bayreuth

Tel: +49 (0) 921 507204-4830 0, Fax: +49 (0) 921 507204-4830 3

Internet: www.grundler-reiter-consult.de, E-Mail: info@grundler-reiter-consult.de

Geschäftsführung: Hans-Peter Grundler



Branche:	M&A / Corporate Finance
Gründungsjahr:	2013
Teamgröße:	25 in Großbritannien, Deutschland, Skandinavien und den USA
Niederlassungen:	London, Frankfurt, Stockholm, San Francisco

Unternehmensprofil:

Hampleton Partners ist eine international tätige M&A-Beratung mit Fokus auf den Bereichen Technologie und digitale Geschäftsmodelle. Mit Büros in London, Frankfurt, Stockholm und San Francisco sowie Netzwerkpartnern in China und Ost-Asien kombiniert Hampleton ein gewachsenes Netzwerk von Branchenkontakten, echter operativer Branchenerfahrung und branchenspezifischer Expertise mit umfassender Transaktionsexpertise, internationaler Präsenz und lokalen Ressourcen, um für Investoren, Eigentümer und Führungskräfte von Technologieunternehmen erfolgreiche M&A-Projekte zu realisieren. Darüber hinaus bietet Hampleton Beratung bei Kapitalbeschaffung und Unternehmensfinanzierung an.

Das Kernangebot von Hampleton ist die Beratung beim Verkauf von Unternehmen in den Sektoren Autotech, Digital Commerce, Enterprise Software, IT- & Business Services, Healthtech, Fintech, Insurtech, Artificial Intelligence, Augmented und Virtual Reality, Cybersecurity sowie HRtech.

Ausgewählte Referenztransaktionen:

- Verkauf von Simi an ZF Friedrichshafen (Augmented Computer Vision)
- Verkauf von 2getthere an ZF Friedrichshafen (Autonomes Fahren)
- 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 Symtavision an Luxoft (Embedded Systems Simulation)

Hampleton Partners

Frankfurt am Main

miro.parizek@hampletonpartners.com
Tel: +49 (69) 2443 7436

London

jo.goodson@hampletonpartners.com
Tel: +44 (203) 7286 910

San Francisco

henrik.jeberg@hampletonpartners.com
Tel: +1 (415) 7154 522

Stockholm

michel@hampletonpartners.com
Tel: +46 (73) 9978 993

Internet: www.hampletonpartners.com



Branche: Unternehmensberater / M&A
Gründungsjahr: 2010
Niederlassungen: Wuppertal, nationales und internationales Netzwerk

Unternehmensprofil:

HESELER Mergers & Acquisitions fokussiert sich u.a. auf den frühen Abschnitt einer Unternehmens-transaktion. Vorbereitende Maßnahmen und der Findungsprozess eines passenden Käufers bzw. eines geeigneten Übernahmeziels bilden den Kern der Arbeit. Oftmals löst die Initiative und Tätigkeit von HESELER Mergers & Acquisitions erst den Transaktionsprozess (Buy Side und Sell Side) aus.

Weitherhin begleitet HESELER M&A Unternehmen bei der Finanzierungssuche in allen Unternehmensphasen (Equity und Debt).

Darüber hinaus werden transaktionsnahe Beratungsleistungen und Turnaround-Maßnahmen für Käufer und Verkäufer in jeder Unternehmensphase erbracht. Hierbei wird fallweise ein Team aus eigenen Kapazitäten und Netzwerkpartnern bedarfsgerecht gebildet.

Mandanten sind börsennotierte Gesellschaften, Konzerngesellschaften, mittelständische Unternehmen, Finanzinvestoren aller Größenordnungen und Ausprägungen, Family Offices, Erbgemeinschaften, Privatinvestoren, MBI/MBO-Aspiranten.

Hintergrund und Expertise bilden Projekte im industriellen Mittelstand und der Digitalwirtschaft. Inzwischen initiiert und begleitet HESELER Mergers & Acquisitions weltweit grenzüberschreitende Transaktionen in allen Sektoren.

Durch jeweilige direkte Kooperationspartner (M&A, Legal, Tax) vor Ort ist man in der Lage, gezielt, schnell und zuverlässig zu agieren.

Leistungsmerkmale:

- Initiierung und Begleitung nationaler und internationaler Unternehmenstransaktionen (Buy Side und Sell Side) sowie Eigenkapitalausstattungen und Fremdkapital-Finanzierungen.
 - Deal Sourcing
 - Early Stage, Later Stage, Growth/Expansion, Turnaround, Distressed
 - Buy & Build, Strategische Partnerschaften, Standort-/ Werksschließungen, Carve Out, komplexe Nachfolgelösungen, Spin Off, MBI/MBO, Lead-/Co-Investoren-Findung
 - D/A/CH und Cross-Border-Deals weltweit (internationales Netzwerk)
-

HESELER Mergers & Acquisitions

Unternehmens- und Wirtschaftberatung
Moltkestrasse 65, D-42115 Wuppertal, www.heseler.co
Telefon: +49 (0) 202 94672858, E-Mail: info@heseler.co

Management/Inhaber: Frederik L. Heseler



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

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 2019 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 (2) Bau- und Baustoffe (3) Chemie und Prozessindustrie (4) Healthcare (Medizintechnik, Pharma und OTC) (5) Industriegüter und Services (6) Konsumgüter und Handel (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

Ansprechpartner:

Alexander Lüring (Partner Kompetenzzentrum Private Equity)

Dennis Croll (Senior Manager Kompetenzzentrum Private Equity)



HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Branche:	M&A für den kleineren Mittelstand
Gründungsjahr:	1989
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 Geschäftsführer, 2 Partner, 7 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Bad Homburg (Hauptsitz), weltweites Netzwerk

Unternehmensprofil:

HT FINANZ hat seit der Gründung in 1989 mehr als 250 Transaktionen national, international und weltweit abgeschlossen. Die Gesellschaft konzentriert sich auf den kleineren Mittelstand, ist aber aufgrund der Kompetenz auch in der Lage, grenzüberschreitende Transaktionen mit beliebigem Komplexitätsgrad global abzuschließen. Bewährte Kooperationsvereinbarungen in über 40 Ländern helfen dabei.

HT FINANZ bietet für kleinere Unternehmen M&A-Erfahrung aus 3 Jahrzehnten zu Konditionen an, die national und international nahezu konkurrenzlos sind. Dies ist mit einem spezifizierten Geschäftsmodell möglich, welches u. a. auf überflüssige und teure Außendarstellungen verzichtet.

Der Gründungspartner und geschäftsführende Gesellschafter, Dr. Wolfgang W. Thiede, ist seit 1987 im M&A-Geschäft tätig und war Gründungspräsident der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA). Mit 28 Jahren Geschäftstätigkeit in der Branche gehört die HT FINANZ zu den Pionieren im mittelstandsbezogenen M&A-Geschäft.

HT FINANZ ist Mitglied in der Expertengruppe Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main, des Arbeitskreises 13 im BM&A (Bundesverband Mergers & Akquisitions e.V.) sowie im Bundesverband mittelständische Wirtschaft BVMW.

Referenztransaktionen:

- Verkauf der Jobfair GmbH, Mannheim, an die Bertrandt-Gruppe, Ehningen
 - Verkauf der Züst & Bachmeier Project GmbH, Nürnberg, an die Universal Transport-Gruppe, Paderborn
 - Verkauf der Himmelwerk Hoch- und Mittelfrequenzanlagen GmbH, Tübingen, an die HWHM GmbH, Hamburg (ACC Holding)
 - Kauf der KS Chemie GmbH für Büfa Group
 - Kauf der Oblamatik AG (Schweiz) für VIEGA in Attendorf
 - Verkauf von Sewerin Schiltz (Luxemburg) an Karp-Kneip (Luxemburg)
 - Verkauf der CCC-Brauerei (Teneriffa) aus dem Privatvermögen der Familie Schickedanz an South African Breweries, Johannesburg
 - Verkauf verschiedener Tochtergesellschaften aus dem Beteiligungsbestand der Deutschen Babcock AG
 - Verkauf und Kauf verschiedener Gesellschaften für die elexis AG
 - Verkauf der Robotron Corporation (USA) an Skien, Norwegen
 - Kauf der Gabo System Engineering für VIEGA in Attendorf
 - Verkauf der Alpha meß-steuer-regeltechnik GmbH an Funkwerk AG, Kölleda
 - MBO der GLOBAL Vermögensberatung AG aus dem AWD-Konzern
 - Verkauf der J. Wolfferts GmbH an die Bilfinger Berger AG
 - Kauf der Metallwerke Otto Dingerkus für VIEGA in Attendorf
 - viele weitere...
-

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Dorfweiler Strasse 9, 61350 Bad Homburg

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

Internet: <http://www.htfinanz.de>, Email: s.hefelmann@htfinanz.de

Management/Partner:

Dr. Wolfgang W. Thiede, Rudolf Grahlmann, Manfred Kuhr, Dr. Harald Fuchs, Walter Münnich



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

Unternehmensprofil:

Hurth MT SE ist eine Private Equity Management Gesellschaft:

- Hurth MT initiiert, organisiert und führt Club Deals im Mittelstand mit ausgewählten und unternehmerisch erfahrenen privaten Investoren als Eigenkapital-Partnern. Auch das Management von Hurth MT beteiligt sich an diesen Club Deals.
- Die Unternehmen, bei denen sich der Investorenkreis der Hurth MT engagiert, sind nachhaltig profitabel und haben in der Regel Umsätze und/oder Kaufpreise (Basis: Enterprise Value) von EUR 2 Mio. bis EUR 20 Mio.
- Meist handelt es sich um Unternehmensnachfolge bei Marktführern in ihrer Branche. Aber auch Wachstumsstrategien und Spin offs können durch Club Deals unterstützt werden. Voraussetzung ist immer, dass der Investorenkreis der Hurth MT die Mehrheit erwerben kann.
- Die Unternehmen bleiben eigenständig und werden am bestehenden Standort mit einer langfristigen Perspektive weitergeführt. Hurth MT verfolgt kein Holding-Konzept, alle betrieblichen Funktionen bleiben im Unternehmen.
- Unternehmensnachfolger, die bereits in den Unternehmen tätig sind, können sich bei den Club Deals im Management Buy Out (MBO) beteiligen. Falls die zukünftige Führung noch nicht etabliert ist, identifiziert Hurth MT einen „handverlesenen“ Manager für ein Management Buy In (MBI). MBO- und MBI-Manager investieren zu Vorzugskonditionen.

Referenztransaktionen:

Hurth MT gibt keine Informationen zu den begleiteten Transaktionen.

Adresse:

Hurth MT SE

Perlacher Straße 60, 82031 Grünwald

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

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

Management/Partner:

Hubertus Knaier



Branche:	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Transaktionsberatung
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	15
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Die I-ADVISE AG ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die sich auf die Beratung von M&A-Transaktionen und Unternehmensbewertungen spezialisiert hat. Wesentliche Merkmale unseres Beratungsansatzes sind eine überdurchschnittlich senioren Teamstruktur sowie eine garantierte Unabhängigkeit und Exklusivität. Zu unseren Mandanten gehören große und mittelständische international agierende Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie "Family Offices".

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

Im Bereich **Unternehmensbewertung** agieren wir als Berater, neutraler Gutachter oder Schiedsgutachter im Rahmen verschiedener Anlässe für Unternehmensbewertungen wie z.B. Kauf, Umwandlung, Verschmelzung oder Einbringung von Unternehmen, Eintritt und Austritt von Gesellschaftern, Purchase Price Allocation und Impairment Tests.

Weitere Informationen finden Sie unter www.i-advise.de

Referenzen:

Auf Anfrage

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

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

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

Internet: www.i-advise.de, E-Mail: info@i-advise.de

Management/Partner:

WP Frank Berg, WP StB Frank Sichau

**Unternehmensprofil:**

Die i-capital GmbH steht für mittelstandsfokussierte M&A- und Corporate Finance Beratung. Als Teil der i-unit group mit fast 20 Jahren Erfahrung in der Strategie- und Finanzierungsberatung verfügt sie über ein breites Netzwerk und exzellenten Zugang zu relevanten Investoren.

Zu ihren Differenzierungsmerkmalen zählen:

- (1) unabhängig und gesellschafterfinanziert
- (2) langjährige (internationale) Transaktionserfahrung
- (3) starkes Netzwerk aus Finanzierungspartnern, Rechts- und Steuerberatern
- (4) flexible Nutzung von Ressourcen
- (5) Betreuung durch ein erfahrenes Beraterteam während der gesamten Projektlaufzeit
- (6) nachgewiesene Erfolgsbilanz des Teams und mehrfache Auszeichnung der Gruppe als „Beste Beratung“ durch BrandEins und Statista

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Industrie-Fokus:	Mittelstand in allen Sektoren und Branchen, mit besonderer Erfahrung in den folgenden Industrien: Automotive, Maschinenbau, Verpackungen, Handel, Druckerei
Transaktionsgröße:	€ 10 – 75 Mio.
Reference Deals:	(1) Verkäuferseitig: Unter anderem Verkauf der Tschritter GebäudeTechnik GmbH an die Viessmann GmbH & CO. KG, Verkauf der Jungfer Druckerei- und Verlag GmbH an die Druckerei Em. de Jong, Verkauf der B&W Fahrzeugentwicklung GmbH an die FEV Europe GmbH, Verkauf der SEICO Gruppe an die Exheat Group Ltd., Verkauf der Röhrs AG an die Hoffmeier Industrieanlagen GmbH & Co. KG (2) Käuferseitig: Übernahme der Theysohn Extrusionstechnik GmbH durch das Management, Übernahme der KDH Werbetechnik GmbH durch ein Investorenkonsortium
Services:	(1) M&A-Beratung, Kauf- und Verkaufsseite, national und international (2) Coporate Finance Beratung (3) Unternehmensbewertungen und Financial Modeling (4) Due Diligence
Gründungsjahr:	2014
Standorte:	Braunschweig, Hannover, Magdeburg, Berlin, Hongkong

i-capital GmbH

Steintorwall 3

D-38100 Braunschweig

Tel. +49 (531) 886 920-0

E-Mail: info@i-capital.de | Internet: www.i-capital.deGeschäftsführer:

Torben Seikowsky



Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Teamgröße:	25 (Berlin), 80 (weltweit)
Standorte:	Berlin, Shanghai, Mumbai, Bengaluru, New York City, Istanbul, Tunis
Industrie-Fokus:	Internet und Technologie (insb. Fin- Insurtech, SaaS MaaS PaaS, AI ML Data, IoT, E-Health Food, Clean Tech, E-Mobility)
Transaktionsgröße:	€ 20 Mio. - € 500 Mio.
Services:	(1) M&A, (2) Finanzierung, (3) Principal Investments

Unternehmensprofil:

IEG – Investment Banking Group ist eine führende, globale Investment Banking Boutique, die sich auf Transaktionen für den Internet- und Technologiesektor spezialisiert hat. Gegründet 1999 ist IEG mit eigenen internationalen Standorten in Asien, Europa und den USA vertreten. IEG bietet unternehmerische Lösungen für die digitale Transformation von Geschäftsmodellen in den Bereichen M&A, Finanzierungen und Principal Investments. IEG ist ein #DEALIVERER und hat mit circa 80 Technologie Investment Bankern bis dato über 170 erfolgreiche Transaktionen umgesetzt. Ausführliche Informationen über den IEG - Deal Track Record finden Sie unter: www.ieg-banking.com/deals.

Referenz-Transaktionen:

- Deutsche Bahn (Finanzierungsrunde von CleverShuttle)
- Barzahlen.de | Cash Payment Solutions (Verkauf von 53% der Anteile an GLORY)
- Brother Enterprises (Kauf des globalen Geschäfts mit Chromchemikalien von LANXESS)
- figo (Merger mit finreach solutions)
- Deutsche Post (Verkauf von SimsMe)
- The Next Web (Verkauf Mehrheitsbeteiligung an Financial Times)
- Scout24 | Classmarkets (Verkauf an kimeta)
- Mynewsdesk (Kauf von Mention)
- Plugsurfing (Verkauf an Fortum Charge and Drive)
- Würth Elektronik eiSos Group (Kauf von IQD)
- TrustYou (Verkauf an Recruit Holdings)
- Würth Elektronik eiSos Gruppe (Übernahme von Amber Wireless)
- Thalia (Verkauf an Investor Konsortium)
- trommsdorff + drüner (Verkauf an Reply)
- payleven (Merger mit SumUp)
- 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, E-Mail: office@ieg-banking.com

Ansprechpartner:

Stefan C. Heilmann
Mirko Heide
Sebastian Schirl

IMAP

Branche:	M&A
Gründungsjahr:	1973
Geschäftsvolumen:	ca. 200 Transaktionen jährlich mit rd. 10 Mrd. US-\$ Transaktionsvolumen - weltweit 450 Professionals in 40 Ländern

Unternehmensprofil:

IMAP – International M&A Partners – berät weltweit mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter sowie Konzerne und Finanzinvestoren bei der umfassenden Vorbereitung und Durchführung strategischer Unternehmenstransaktionen. Das Beratungsspektrum ist auf die exklusive Begleitung von Unternehmensverkäufen und Veränderungen im Gesellschafterkreis im Zuge von Nachfolgeregelungen für typisch mittelständische Unternehmen oder von Exit-Strategien von Finanzinvestoren sowie die Umsetzung von strategischen Akquisitionsprojekten für Familienunternehmen oder Konzerne fokussiert. Daneben werden Kunden bankenunabhängig bei der Strukturierung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen im Zuge von Wachstumsprojekten oder Akquisitionen beraten. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt mit etwa 2/3 der Kundenaufträge auf Verkaufsmandaten mit Transaktionsgrößen zwischen 20 und 300 Mio. EUR.

Gegründet im Jahr 1973, gilt IMAP als eine der ältesten und weltweit größten Organisationen für Mergers & Acquisitions mit unternehmerischer Verankerung vor Ort in 40 Ländern. Über 450 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 20-25 Transaktionen p.a. in Deutschland mit einem Team von ca. 35 Mitarbeitern. Eine wichtige Basis für den Erfolg ist die Branchenexpertise durch Nutzung globaler Ressourcen in allen wesentlichen Wirtschaftssektoren.

Neben dem Transaktions-Know-how verfügt das IMAP-Team über fundierte eigene Erfahrungen als erfolgreiche Unternehmer, Vorstände oder Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen.

Referenztransaktionen:

Auf Anfrage

IMAP M&A Consultants AG

Harrlachweg 1, 68163 Mannheim

Tel.: +49 (0)621-32860, Fax: +49 (0)621-3286100

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

Management/Partner:

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

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

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

in rebus

corporate finance



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

Unternehmensprofil:

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

- M&A: 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 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 Software-gestützte Content Generierung für Verlage, Entwicklung von Mobile Games, Herstellung von Tiernahrung und B2B Software für die Immobilienbranche.

Referenztransaktionen:

- Wachstumsfinanzierung des Entwicklers von Software für Content Generierung AX Semantics durch die Verlage NWZ, Augsburgener Allgemeine/pd ventures und Müller Medien
- Wachstumsfinanzierung des Mobile Game Development Studios TreasureHunt durch die Unternehmensgruppe Gauselmann
- Wachstumsfinanzierung des Tiernahrungsherstellers Barfer's Wellfood durch den Private Equity Investor BE Beteiligungen
- Beteiligung des Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmens Drees & Sommer an interfaceMA, einem Entwickler von B2B-Software und -Dienstleistungen für die Immobilienbranche

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

Management/Partner:

Peter Guggi



Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann & Partner GmbH

Branche: Finanz- und Wirtschaftsberatung
Gründungsjahr: 1978
Anzahl Partner/Teamgröße: 30
Niederlassungen: Meinerzhagen, Berlin, Düsseldorf, München, CH-Zürich
Representation Office: IN-Pune

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 einem Representation Office in Indien 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 Otto Vision Technologie GmbH/Ovitec GmbH, Jena
 - Verkauf ZEEH Design GmbH, Puchheim u. Stutensee
 - Verkauf Systeme + Steuerungen GmbH, Grafenau
 - Kauf GENUI GmbH, Hamburg
-

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, E-Mail: info@ifwniggemann.de

Management/Partner:

Karl A. Niggemann, Mark Niggemann



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

Unternehmensprofil:

IPONTIX ist eine unabhängige eigentümergeführte Beratungsgesellschaft für ganzheitliche Unternehmensfinanzierung. Als Financial Advisor bieten wir unseren Mandanten seit zwei Jahrzehnten langfristig orientierte 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 & Acquisitions (Unternehmenskauf und -verkauf)
 - Fremdkapitalberatung
 - Kapitalmarktberatung
- Nachfolgelösungen
- Unternehmerisch, pragmatisch und lösungsorientiert
- Vertrauensvoll und langfristig fokussiert

Referenz-Transaktionen:

Einen Auszug aktueller Referenzen finden Sie auf www.ipontix.com.

Kunden sind z.B. die Meyer Burger Technology AG, opta data Abrechnungs GmbH, W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH, WEPA Hygieneprodukte GmbH, DEINZER-Gruppe, 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

Geschäftsführende Gesellschafter:

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



jb business consulting

Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Development
Gründungsjahr:	2014
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 / 12
Niederlassungen:	Münster · Berlin · London · Pune

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, Lifestyle 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 54, D-48155 Münster,
 Tel.: +49 251 5906974 - 0, Fax: +49 251 5906974 - 8
 Internet: <http://www.jb-partners.de>; E-Mail: office@jb-partners.de

Management / Partner:

Jost Braukmann, Elmar Leiblein, Kim Nico Bruning u.a.



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

Unternehmensprofil:

Das Team von **KERN – Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher.** 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 KERN ständig über mehr als 4.000 geprüfte und qualifizierte Kaufinteressenten.

KERN 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 KERN – 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.

KERN – Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher. (alle Standorte sind rechtlich selbständig)

Unternehmensverkauf, Generationswechsel, Unternehmenskauf

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

Internet: www.kern-unternehmensnachfolge.com, E-Mail: info@www.kern-unternehmensnachfolge.com

Geschäftsführung/ Partner (rechtlich selbständig):

André Achtermeier, Josef Andre, Axel Bergmann, Wolfgang Bürger, Ingo Claus, Thomas Dörr, Petra Fischer, Michael Feier, Holger Habermann, Ralf Harrie, Daniel Heuer, Norbert Lang, Nicole Kalonda, Götz-Henning Kehrein, Klaus-Christian Knuffmann, Nils Koerber, Karl Rehfuß, Holger Reichert, und Johannes Wolters



Branche:	Unternehmens- und Personalberatung
Gründungsjahr:	2010
Anzahl Partner/Teamgröße:	8
Hauptsitz:	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 bzw. www.knox-experts.com.

KNOX GmbH

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

Webseite M&A: www.knox-experts.com

Webseite Print&Packaging: www.knox-gmbh.com

Management:

Michael Dosch, Jens Freyler



Branche:	Corporate Finance/M&A
Gründungsjahr:	1999
Vorstände/Teamgröße:	2 / 70+ in Deutschland und 550+ weltweit
Niederlassungen:	Amsterdam, Brüssel, Chicago, Dallas, Frankfurt , 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 2019 (Januar – Oktober)

- Verkauf Europäisches Polyethuran-Systemhaus Geschäft von Covestro AG (D) an H.I.G. (US)
- Verkauf von Sinterwerke (D) an Sumitomo Electric (JP)
- Verkauf von C3 (D) an Canopy Growth (CAN)
- Verkauf von Webtrekk (D) an Mapp, Portfoliogesellschaft Marlin Equity (US)
- Verkauf von Kissling (D/CH) an TE Connectivity (US)
- Verkauf von Alete (D) an DMK Group (D)
- Verkauf von Ebertlang (D) an HQ Equita (D)
- Verkauf von United Digital Group (D) an PIA (SWE), Portfoliogesellschaft von Equistone (UK)
- Verkauf von BSH garment care business (D) an B&B Trends (ES)
- Verkauf von Omnicare (D) an Equistone (UK)
- Verkauf von Seven Miles Group (D) an Oakley Capital (UK)
- Verkauf von Schlemmer Industrie & Building Parts (D) an Galiena Capital (F)

Lincoln International AG

Ulmenstrasse 37 - 39, 60325 Frankfurt/Main

Tel: +49 (69) 97105 400, Fax: +49 (69) 97105 500

Internet: <http://www.lincolninternational.com>, E-Mail: contact@lincolninternational.de

Vorstand:

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



Branche:	M & A Unternehmensberater
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner/Teamgröße:	15
Standorte:	Ulm, München, Neu-Ulm, Eschborn, Langenargen, Osnabrück; Stettin (PL)
Transaktionsvolumen:	3 Mio. - 150 Mio. EUR

Unternehmensprofil

Die M & A Strategie GmbH ist auf Beratung, Gestaltung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen, Kooperationen, internationalen Beteiligungsprojekten sowie familieninterne Nachfolge spezialisiert. Die Unternehmensnachfolge wird so umfassend und professionell regional wie international begleitet.

Besonderes Augenmerk legen wir mit unserem eigens entwickelten „Unternehmens-Check“ auf die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs mit nachhaltiger Ertragssteigerung und Strukturanpassung sowie die Post-Merger Integrationsphase. Ausgewiesene Experten mit praxiserprobten Kernkompetenzen gehen mit dem Unternehmer in die Umsetzung der zuvor ermittelten Handlungsempfehlungen. Vor diesem Hintergrund wird das Unternehmen zunehmend attraktiver und übernahmegeeigneter für Käufer.

Unternehmensbörse: www.ma-strategie.de

Die Broker-Dienstleistungen werden 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. Die familieninterne Nachfolge deckt www.nachfolgeimunternehmen.de ab.

Seit 2013 ist Dr. Hartmut Schneider Board Member des in Belgien ansässigen europäischen Verbandes für KMU-Transfer TRANSEO: www.transeo-association.eu.

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

Referenzen: Mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen 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

E-Mail: 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



Branche:	Commercial Transaction Services (insb. Commercial Due Diligence), Entwicklung und Aufbau von Geschäftsmodellen, Digitale Transformation, Restrukturierung
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	10
Niederlassungen/Partnerbüros:	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 450 transaktionsbezogene Mandate. Zu unseren Kunden gehören primär mittelständische Unternehmen sowie internationale Private Equity-Investoren und Family Offices.

Unsere Fokusbranchen: Konsumgüter | Lebensmittel | Bekleidung & Textilien | Handel & eCommerce | Verpackungen | B2C Services | B2B Services (inkl. Business Process Outsourcing) | Zukunftstechnologien & Software | Produzierende Unternehmen | Gesundheitswesen & MedTech

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. 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 inkl. Naturkosmetik, Taschen, Möbel, Garten, Beleuchtung, DIY, Verpackungen etc.
- Lebensmittel: Snacks, Süßwaren, Convenience Food, Tiefkühlkost, Heimtiernahrung, Nahrungsergänzungsmittel etc.
- Einzelhandel: Parfümerie, Backwaren, Fashion, DIY, Drogerie, Biomärkte, Franchise, Warenhäuser, Einkaufs- und Fachmarktzentren etc.
- eCommerce & Omnichannel: Bekleidung, Brillen, Outdoor, Müsli, Sportartikel, Beleuchtung etc.
- Bekleidung & Textilien: nahezu alle Segmente und viele Nischen, vertikale Konzepte etc.
- Großhandel und Installateure: SHK, Elektro etc.
- Gesundheitswesen & MedTech: Dentalprodukte, Augenkliniken, Brillen, Hörgeräte, ambulante Pflege etc.
- B2B Services: Zeitarbeit, Call Center, Inkasso, Marktforschung, sonstiges BPO, Schadensanierung, Forstwirtschaft etc.
- Software: branchenspezifische Software, HR-Management, Business Intelligence, CMS, Dokumenten-Management, ERP etc.
- B2C Services: Freizeit, Tourismus, Fitnessketten, Systemgastronomie und Out-of-Home, Quick Service, Gemeinschaftsverpflegung etc.
- Produzierende Unternehmen: Gebäudetechnik, Maschinenbau für konsumnahe Sektoren wie Verpackungen, Lebensmittel, Abfüllung etc.

maconda GmbH

Friesenstraße 72-74, 50670 Köln

Tel: 02 21 / 5 69 64 - 0

Internet: www.maconda.de, E-Mail: R.Mayer@maconda.de

Geschäftsführer: Dr. Rainer Mayer



MARKUS PARTNERS

Branche:	Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	2005
Anzahl Partner/Teamgröße:	2/7
Niederlassung:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

MARKUS Partners ist auf die Beratung bei der Unternehmensnachfolge, beim Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie der Anbahnung von Unternehmenskooperationen spezialisiert. Zu den Mandanten zählen in- und ausländische Unternehmer(innen), Unternehmen und Investoren in allen Branchen.

MARKUS Partners wurde zum 1. Januar 2005 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 Gesellschafter der MESUTRONIC Gerätebau GmbH haben die Mehrheit ihrer Anteile an die INDUS Holding AG verkauft. MARKUS Partners hat den Käufer beraten.
- LEA Partners beteiligt sich zusammen mit dem Management mehrheitlich an der LANDWEHR Computer und Software GmbH. MARKUS Partners hat die Familie Landwehr und das Management exklusiv beraten.
- Die DIK Deutsche Industriekapital GmbH, Berlin, hat die HTT energy GmbH, Herford, im Rahmen einer Restrukturierung übernommen. MARKUS Partners hat den Käufer 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, E-Mail: contact@markuspartners.com

Partner:

Bernhard Rittel, Daniel Kral

MAYLAND AG

- Mergers & Acquisitions -

Branche:	Corporate Finance / Mergers & Acquisitions
Gründungsjahr:	1998
Anzahl Partner/Teamgröße:	10
Niederlassungen:	Düsseldorf

Unternehmensprofil:

MAYLAND entwickelt mit Inhabern und Geschäftsleitungen mittelständischer Unternehmen individuelle Lösungen für den Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen und setzt diese Transaktionen gemeinsam mit den Entscheidungsträgern um. MAYLAND übernimmt bei diesen nationalen und grenzüberschreitenden Projekten die strukturierte Prozessführung und koordiniert die gesamten Dienstleistungen für einen erfolgreichen Abschluss der Transaktion. Internationale Projekte werden im Verbund von Worldwide M&A durchgeführt, deren Gründer und exklusives Deutschland-Mitglied MAYLAND ist.

MAYLAND arbeitet branchenübergreifend mit Fokus auf Automotive, Bau- und Baustoffe, Chemie, Dienstleistungen, **(Erneuerbare) Energie**, Food & Beverage, Healthcare, IT, Konsumgüter, Logistik, Maschinenbau, Medizintechnik, Sicherheitsdienste, Software, Sport, Telekommunikation und Textilien und bietet unter anderem die folgenden Dienstleistungen an:

M&A Beratung, Portfoliooptimierung, Unternehmenskauf und -verkauf, MBO, MBI, LBO, Owner-Buyout, Joint Venture, Spin-off, Carve-out, Unternehmensnachfolge, Finanzierungsoptimierung, Distressed Debt, Fund-raising sowie Konzeptionierung und Umsetzung von Buy&Build-Strategien.

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

Referenzen:

Parookaville – Providence Equity/Superstruct, AirCo Klima – Innogy, Invision Capital Partners - Ledlenser GmbH & Co. KG - Leatherman Tool Group Inc., ENGIE Deutschland AG - Energieversorgung Gera GmbH, ALTUS AG/BinnenWind GmbH – EDF Renewables, 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

Telefon +49-211-82 82 82 4-0, Telefax +49-211-82 82 82 4-44

Ansprechpartner:

Matthias C. Just, Vorstand · matthias.just@mayland.de

Oaklins GERMANY

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

Unternehmensprofil:

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

Oaklins Germany ist das 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 800 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 Healthcarsektor, im Maschinen- und Anlagenbau, in der Immobilienwirtschaft und im Bereich TMT (Technologie, Medien, Telekommunikation).

Beispiele jüngster Transaktionen:

- Die MMG Invest GmbH hat die Maske Group, Anbieter von langfristigen Mietwagenlösungen mit einer Flotte von mehr als 9.500 Fahrzeugen, an die Hitachi Capital Corp., Japan verkauft.
- Die Privatakionäre der Spindel- und Lagerungstechnik Fraureuth GmbH (SLF) haben das Unternehmen an Avedon Capital Partners verkauft.
- Die privaten Gesellschafter der Garz und Fricke GmbH haben mit Afinum einen Finanzinvestor als Gesellschafter aufgenommen, der das weitere Wachstum unterstützen und stimulieren soll.
- Die privaten Gesellschafter der Acutronic Gruppe haben 100% ihrer Anteile an Vyair Medical Inc., USA, ein Portfoliunternehmen von Apax Partners verkauft.
- Die privaten Gesellschafter der Vascotube GmbH, Birkenfeld, haben 100% ihrer Geschäftsanteile an die US-amerikanische Cirtex Medical, einem Portfolio-Unternehmen von 3i, verkauft.

Oaklins Angermann AG

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

Büro Frankfurt: Guilletstraße 48 · 60325 Frankfurt/M. · Tel: +49 (0)69-50502911 · Fax: +49 (0)69-505029198

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

Internet: www.oaklins.de · E-Mail: info@de.oaklins.com

Vorstand: Dr. Florian von Alten ▪ Dr. Lutz Becker ▪ Dr. Hans B. Bethge ▪ Jan P. Hatje

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. jur. Torsten Angermann FRICS

PFM

MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A
BETRIEBSWIRTSCHAFT | FINANZEN
PROJEKTMANAGEMENT

Branche:	Mergers & Acquisitions / Mittelstandsberatung
Gründungsjahr:	2016 (1996)
Teamgröße:	7
Standorte:	Bielefeld

Unternehmensprofil:

Die PFM Partner sind seit mehr als 20 Jahren als M&A – und Unternehmerberater für den Mittelstand tätig. Am Standort Bielefeld ist ein umfassendes Netzwerk, getragen durch Mandanten, Projektpartner, Investoren und Kollegen weiterer beratender Disziplinen etabliert.

Der Verkauf und Kauf von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen im deutschen Mittelstand steht im Fokus der Aufgabenstellungen.

Die *Unternehmerberatung* für strategische, betriebswirtschaftliche und finanzielle Aufgabenstellungen ergänzt den ganzheitlichen PFM – Beratungsansatz.

Die umfassende Expertise für Unternehmenstransaktionen und ergänzende Beratungsleistungen basiert auf der langjährigen operativen Erfahrung der Partner in Geschäftsführungspositionen und dem daraus resultierenden Verständnis für mittelständische Strukturen und Anforderungsprofile.

Die Prozesse werden von der frühen Planungsphase bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet.

Die langfristigen unternehmerischen Ziele sind für PFM Maßstab für die Realisierung eines Unternehmensverkaufs, eines Kaufmandates, einer Restrukturierungs- oder Finanzierungsmaßnahme.

Leistungsspektrum:

- Transaktionsberatung für M&A – Projekte
- Pre – M&A – Beratung
- Restrukturierung
- Projektmanagement
- Unternehmensfinanzierung

PFM | Partner für Mittelstandsberatung | Gottenströter, Radojewski und Partner begleitet neben der prozessbezogenen Transaktionsberatung viele Mittelständler in Form einer Pre – M&A – Beratung bei der Vorbereitung der internen oder externen unternehmerischen Nachfolge. Hierbei erfolgt ein individuell ausgerichteter Lösungsansatz zur erfolgreichen wirtschaftlichen und operativen Umsetzung der Zielvorgaben.

PFM | Partner für Mittelstandsberatung Gottenströter, Radojewski & Partner

Weststraße 74 • 33615 Bielefeld • Tel.: +49 (0)521 - 52019 - 0

Internet: www.pf-mittelstandsberatung.de, E-Mail: info@pf-mittelstandsberatung.de

PMC

Prinz | Minderjahn | Corporate Finance

Branche:	Corporate Finance-Beratung
Gründungsjahr:	2013
Anzahl Partner:	2
Niederlassungen:	Holzkirchen, München

Unternehmensprofil:

PMC ist ein auf die Corporate Finance-Beratung von mittelständischen Unternehmen und Private Equity-Gesellschaften spezialisiertes, unabhängiges Beratungshaus.

Als Unternehmer verfügen wir über ein besonderes Verständnis für die individuellen Bedürfnisse und unternehmerischen Ziele unserer Mandanten. Wir begleiten diese bei der Umsetzung unternehmerischer Projekte als flexibler Partner effizient und ergebnisorientiert mit erstklassigen, professionellen Beratungsleistungen.

Aufgrund unserer langjährigen und umfangreichen Erfahrungen aus mehr als 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

Geschäftsführung: Daniel Prinz, Maximilian Minderjahn

ProventisPartners.

FOR WHAT TRULY COUNTS

Branche:	M&A Advisory
Background:	2001 – Gründung von Proventis GmbH / 2011 – Proventis Partners wächst auf 3 Büros / 2018 – Eröffnung des Kölner Büros
Team:	30 Professionals, 6 Equity-Partner
Standorte:	München, Hamburg, Köln und Zürich
Homepage:	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. Die Partner von Proventis Partners haben Konzerne, mittelständische Unternehmen und Private Equity-Investoren bislang bei über 300 Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 10 Milliarden Euro erfolgreich betreut. Die Besonderheit der Partner ist deren ausgeprägter unternehmerisch-operativer Background in ihren Kernsektoren, der ein profundes Verständnis für strategische Bedürfnisse, Geschäftsmodelle – und abläufe und Transaktionsmotive ermöglicht.

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 Marktabdeckung 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 2019

- Verkauf der Golf Versand Hannover (all4golf) an Afinum
 - Verkauf der Fincallorca Gruppe als Add-on an die Platinum-backed Awaze Group
 - Verkauf der Italia Golf & More an LMX
 - Verkauf der AUTEC an VINCI Energies
 - Verkauf der Omni Ray AG an die Addtech Nordic AB
 - Verkauf der Adomea an TÜV Rheinland
 - Verkauf der Sandmann Gruppe an die DBAG-backed Vitronet
 - Kauf der Meyra Gruppe und Alu Rehab durch H.I.G. Europe
 - Kauf der Burton, Van Iersel & Whitney durch die ECM backed Wieners+Wieners Group
 - Kauf der Vitrapack durch Korozo
-

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, Jens Peter Wartmann, Jost Hartmann, Pierre Schneider, Rainer Wieser, Torben Gottschau, Ulrich Schneider, Andreas Piechotta, Dr. Axel Deich, Axel Steffen



Branche: Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr: 2015
Mitarbeiter: 1-5
Standort: Hamburg

Unternehmensprofil:

QUAAN Capital ist eine M&A- und Corporate Finance-Boutique, die sich auf eigentümergeführte mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum konzentriert. Unternehmenskäufe sowie -verkäufe, Kapitalerhöhungen, Finanzierungsberatung sowie Start-up- und Venture Capital-Beratung zählen zum Aufgabenspektrum der in Hamburg ansässigen Gesellschaft. Typische Mandanten weisen einen Umsatz zwischen EUR 10 Mio. und EUR 100 Mio. Umsatz auf.

Branchen:

- Automobilindustrie
- Bildung
- Dienstleistungen
- Elektrotechnik
- Energie
- Finanzdienstleistungen
- Food/Beverages
- Freizeit/Sport
- Handel online
- Handel stationär
- Industrie
- Konsum-/Luxusgüter
- Logistik/Verkehr
- Marketing/Werbung
- Maschinen-/Anlagenbau
- Medizintechnik
- Mode
- Software/IT
- Telekommunikation
- Umwelt/Entsorgung

Services:

- Finanzberatung
- Fusionen & Übernahmen
- Strategieberatung
- Wachstum durch unser Netzwerk

Für weitere Informationen besuchen Sie gerne unseren Internetauftritt oder kontaktieren Sie uns direkt per Telefon oder E-Mail.

QUAAN Capital GmbH

Schauenburgerstr. 59
20095 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 79 00 76 77 5

E-Mail: mh@quaancapital.de
Internet: <http://www.quaancapital.de>



RESTRUKTURIERUNGS
PARTNER

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1975
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 Geschäftsführer, 30 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Die Restrukturierungspartner beraten Unternehmen in der Krise und unterstützen ihre Kunden, zu denen Unternehmer, Gläubiger oder auch Insolvenzverwalter gehören, in allem, was für eine außergerichtliche oder auch gerichtliche Restrukturierung notwendig ist. Gegründet im Jahr 1975 gehört das Beratungsunternehmen seit langem zu den großen Namen in der deutschen Restrukturierungsszene. Mit der Erfahrung aus über 1.500 Projekten unterstützen die Restrukturierungspartner ihre Kunden in vier Bereichen: Sanierungsgutachten und Umsetzung, Unternehmensfinanzierung und Distressed M&A, Eigenverwaltung und Schutzschirm sowie Übernahme operativer Verantwortung.

Im Bereich Unternehmensverkauf und Distressed M&A verfügen die Restrukturierungspartner über langjährige Erfahrungen. Allein in den vergangenen 10 Jahren haben sie mehr als 200 Transaktionsprozesse in unterschiedlichen Branchen, sowohl mit nationalen als auch internationalen Interessenten, erfolgreich begleitet. Dank einer umfassenden Analyse und Erarbeitung von verschiedenen Investoren-Cases werden unterschiedliche Investorengruppen zielgerichtet angesprochen und alle Optionen von Transaktionsstrukturen – von einer vollständigen Übernahme, Carve-outs einzelner Geschäftsbereiche oder Vermögenswerte bis hin zur Findung potenzieller Co-Investoren – berücksichtigt. Unsere M&A-Prozesse zeichnen sich dadurch aus, dass wir nicht nur das Prozess-Know-how, sondern auch unsere gesamte Restrukturierungskompetenz einbringen. Diese kann vor allem hilfreich sein, um gemeinsam mit den Interessenten Ideen zu erarbeiten, die die potentiellen Investoren alleine oft nicht generieren können.

Ausgewählte Referenz-Transaktionen:

- Intersport Voswinkel
 - Unser Heimatbäcker GmbH (Lila Bäcker)
 - MWS Friedrichshafen GmbH
 - DION Global Solutions GmbH
 - Küpper Metallverarbeitung Velbert GmbH
 - Wefers Gebäudetechnik GmbH
 - Pioneer Medical Devices AG
-

Restrukturierungspartner

Düsseldorfer Straße 38, 10707 Berlin, Tel.: +49 30 206437-200
Berliner Allee 44, 40212 Düsseldorf
Goldsteinstraße 114, 60528 Frankfurt am Main
Königstraße 27, 70173 Stuttgart

Weitere Informationen: www.restrukturierungspartner.com

Geschäftsführung:

Burkhard Jung, E-Mail: bjung@restrukturierungspartner.com
Dr. Robert Tobias, E-Mail: rtobias@restrukturierungspartner.com
Werner Warthorst, E-Mail: wwarthorst@restrukturierungspartner.com
Dr. Stefan Weniger, E-Mail: sweniger@restrukturierungspartner.com



Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuer-, Transaktions- und Rechtsberatung Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964
Mitarbeiter:	mehr als 200 Berufsträger, davon über 60 Partner
Niederlassungen:	15 Standorte bundesweit: Bamberg, Berlin, Bremen, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Koblenz, Köln, Krefeld, Landshut, München, Nürnberg, Stuttgart, Zell (Mosel)

Unternehmensprofil:

Die RSM GmbH ist eine der führenden mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Mit ca. 740 Mitarbeitern, davon über 200 Berufsträger, stehen wir unseren Mandanten an 15 Standorten zur Verfügung. Wir sind Teil des internationalen RSM-Netzwerkes, das mit rd. 41.000 Mitarbeitern in 116 Ländern weltweit an sechster Stelle steht.

Services

Neben Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung unterstützen wir unsere Mandanten käuferseitig im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen. Unsere Services umfassen den gesamten Transaktionsprozess, und zwar insbesondere:

1. Financial & Tax Due Diligence
2. Steuerliche Strukturierung der Transaktion
3. Unterstützung in Fragen des Unternehmenskaufvertrages
4. Prüfung von Closing Accounts
5. Post-Akquisitionsberatung, z.B. Purchase Price Allocation für IFRS-/HGB-Rechnungslegungszwecke

Ferner unterstützen wir Eigentümer beim Verkauf ihres Unternehmens, hier insbesondere durch eine Vorabanalyse und die gezielte Aufarbeitung finanzwirtschaftlicher und steuerlicher Informationen (Financial Fact Book bzw. Vendor Due Diligence) sowie bei der Indikation des Unternehmenswertes.

Kunden- und Projektreferenzen stellen wir auf Anfrage gerne zur Verfügung.

RSM GmbH

Executive Office

Georg-Glock-Straße 4, 40474 Düsseldorf

T: +49 211 600 55 400 | E: info@rsm.de | W: www.rsm.de

Leiter Transaction Services:

Volkmar Berner, E: volkmar.berner@rsm.de

Markus Jüngling, E: marcus.juengling@rsm.de



Branche:	Mergers & Acquisitions / Corporate Finance
Gründungsjahr:	1983
Partner Teamgröße:	3 / 8
Niederlassungen:	Schorndorf (Stuttgart) Assoziierte Büros in Hongkong · Prag · Shanghai · Varna · Zürich

Unternehmensprofil:

Sattler & Partner berät und begleitet mittelständische Unternehmen in allen Phasen von Unternehmenstransaktionen. Seit über 36 Jahren sind wir Partner des Mittelstandes. Vor allem Unternehmen mit technischer Ausrichtung gehören zu unseren Kunden.

Werte bewegen uns. Wir bewegen Werte. Wir leben unseren Unternehmensleitspruch jeden Tag in der Zusammenarbeit mit unseren Mandanten und lösen komplexe M&A-Situationen mit Empathie.

Sattler & Partner ist Teil des internationalen Netzwerks Sattler & Partners Alliance. Dieses Netzwerk aus unabhängigen M&A- und Corporate Finance-Unternehmen bietet die Möglichkeit, internationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen auf höchstem Niveau zu tätigen.

Unser Leistungsspektrum beinhaltet:

- (4) Mergers & Acquisitions: Unsere Stärke sind Transaktionen im technisch-orientierten Mittelstand in der DACH-Region, die häufig eine gewisse Komplexität beinhalten.
- (5) Unternehmensberatung: Wir begleiten Strategieprozesse, beraten zu Mitarbeiterbeteiligungsmodellen, der Einrichtung von Beirat und Aufsichtsrat und stehen bei Konflikten zwischen den Gesellschaftern als Mediator zur Seite.
- (6) Unternehmensfinanzierung: Als unabhängiger Berater unterstützen wir bei der bestmöglichen Gestaltung der Unternehmensfinanzierung.

Branchen-Fokus:

Die persönliche Erfahrung unserer Berater sowie eine Vielzahl von erfolgreich durchgeführten Unternehmenstransaktionen bilden die Grundlage für die Branchenfokussierung von Sattler & Partner.

Wir begleiten Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Bau- und Baunebengewerbe, Chemie, Pharma, Kunststoff, Energie und natürliche Ressourcen, Ingenieurgesellschaften, IT, Media, Telekommunikation, Luft- und Raumfahrttechnik, Logistik, Maschinen-, Anlagen-, Werkzeugbau, Medizintechnik, Zeitarbeit, Personal-dienstleistung und –überlassung.

Transaktionsgröße:

€ 5 Mio. – € 250 Mio.

Reference Deals:

Unser Geschäft basiert auf absoluter Diskretion. In einem persönlichen Gespräch können freigegebene Projekte erläutert werden und ggf. ein direkter Kontakt zu unseren ehemaligen Mandanten hergestellt werden.

Sattler & Partner AG

Künkelinstrasse 49 | 73614 Schorndorf | www.sattlerundpartner.de

Telefon +49-7181-6512-0 | Telefax +49-7181-6512-011

Kontakt: info@sattlerundpartner.de

Vorstand: Andreas Sattler · Bernd Müller



Branche:	M&A und Corporate Finance Beratung
Gründungsjahr:	1990
Anzahl Partner/Teamgröße:	4 Partner, insgesamt 7 Mitarbeiter
Standort:	Nürnberg

Unternehmensprofil:

seneca Corporate Finance entstand 1990 im Rahmen der Gründung des Corporate Finance Bereichs einer führenden internationalen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft. Im Jahr 2004 wurde ein Management Buy-Out durchgeführt. Als eigenständiges Unternehmen arbeitet seneca frei von Interessen Dritter und ausschließlich im Sinne der Mandanten. Aufgrund der standesrechtlich geprägten Herkunft sind Integrität und höchste Qualitätsstandards die Grundlagen des Handelns.

Mit einem weiten internationalen Netzwerk von Partnern ist seneca für die globalisierte Wirtschaftswelt gerüstet. Mit über 30 Jahren Erfahrung und mehr als 200 erfolgreich abgewickelten Transaktionen gehört seneca zu den führenden M&A-Häusern für den Mittelstand in Deutschland.

Tätigkeitsfelder:

- Unternehmenskauf
- Unternehmensverkauf
- Nachfolgeregelungen
- Portfoliomanagement
- Unternehmensbewertungen
- Due Diligence Prüfungen
- Transaktionsfinanzierungen
- Support von Buy & Build Strategien

Je strukturierter ein Transaktionsprozess ist, desto erfolgreicher kann er realisiert werden. Wir gewährleisten, dass das wirtschaftlich bestmögliche Ergebnis erzielt, Haftungsrisiken minimiert und der richtige Transaktionspartner gefunden werden. seneca bietet Mandanten ein straffes Prozessmanagement auf höchstem professionellen Niveau.

Weitere Informationen unter www.seneca-cf.de

Referenz-Branchen:

- Nahrungs- und Genussmittel
- (Spezial-) Maschinenbau
- Pharmaindustrie und Medizintechnik
- Wassertechnologie (Wasser, Abwasser, Pumpen etc.)
- Automotive
- Sanitätshäuser und Orthopädietechnik
- Kunststoff-, Metallbe- und verarbeitung
- Krankenhäuser, Fachkliniken, Medizinische Versorgungszentren (MVZ's)
- Senioren- und Pflegeheime, ambulante Pflegedienste
- Bauunternehmen, Projektentwickler
- TGA – Technische Gebäudeausrüstung (HKLSE + BS)
- Kanalsanierung und -service
- Sicherheitsdienstleister

seneca Corporate Finance GmbH

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

SIMON ♦ KUCHER & PARTNERS

Strategy & Marketing Consultants

Branche:	Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1985
Anzahl Partner/Teamgröße:	>110 / >1400
Niederlassungen:	Amsterdam, Atlanta, Barcelona, Bonn, Boston, Brüssel, Chicago, Dubai, Frankfurt, Genf, Hamburg, Hong Kong, Houston, 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 1.400 Mitarbeitern und 39 Büros weltweit. Als Experte für die Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmung konzentrieren wir uns auf die Bereiche Strategie, Marketing, Vertrieb und Digitalisierung. 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 **die 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 fünf 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 mit neuen Zielgruppen und Märkten.
5. **Monetizing Digitalization:** Ertragssteigerung durch Digitalisierung von aktuellen oder neuen Geschäftsmodellen, Pricing- und Vertriebsprozessen, sowie Monetarisierung digitaler Produkte

Ziel der **Market Due Diligence** ist eine umfassende Analyse des Akquisitionsziels, um die entscheidenden Fragen für einen Investor zu beantworten, z.B.: Wie ist das Target marktseitig in den Dimensionen Wettbewerbsfähigkeit und Markttrobustheit positioniert? Existieren substantielle Risiken? Sind die Umsatzplanung sowie die zugrundeliegenden Prämissen realistisch?

Außerdem 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 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: www.simon-kucher.com

Management/Partner:

Dr. Daniel Bornemann, Partner (Leiter Private Equity Aktivitäten)

E-Mail: Daniel.Bornemann@simon-kucher.com

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



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

Unternehmensprofil:

„mindestens 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 5 Mio. bis EUR 200 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 Kooperationspartnern (Madrid, Singapore) über einen weltweiten Zugang zu Investoren und Entscheidungsträgern. SMB Consultants hat grenzüberschreitende M&A-Expertise aus zahlreichen Transaktionen im Gesamtvolumen von mehr als 100 Mio. Euro.

Referenz-Projekte:

Sell side: Automatisierungstechnik, Automobilzulieferer, CNC-Präzisionsdreher, Fahrzeug-Handelsgruppe; Immobilienservice-Holding, Telekom-Provider Luxembourg, Textilhersteller D/China, Spezialtiefbau, Metallverarbeiter, Medizintechnik-Zulieferer, Kredit-Portfolio u. Private Equity-/Real Estate Fonds (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, E-Mail: 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)



Branche:	M&A Beratung, Marktwertermittlung, Transaktionsvorbereitung
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	5 / über 30 (sonntag Gruppe)
Tochtergesellschaft:	Nachfolgekantor GmbH

sonntag corporate finance – die M&A-Experten für den Mittelstand

sonntag corporate finance ist eines der größten inhabergeführten und bankenunabhängigen M&A-Beratungshäuser im Small Cap (KMU)Bereich. Mit ihrem Team von Experten für Mergers & Acquisitions im bonitätsstarken deutschen Mittelstand berät die Gesellschaft ihre Mandanten seit 2004 exklusiv beim Verkauf von Unternehmen. Über 20 festangestellte M&A-Berater arbeiten am zentralen Standort in Gießen. Die Mission: Lebenswerke sichern, Unternehmensnachfolgen regeln und sorgenfreie Perspektiven schaffen.

Dabei differenziert sich sonntag corporate finance bewusst von den klassischen Verfahren des Unternehmensverkaufs: Das Beratungshaus ist auf seine eigens entwickelte Methode der anonymen Marktwertermittlung spezialisiert, mit der es über ein anonymes Bieterverfahren Kaufpreise am Markt ermittelt, ohne die Identität der Mandanten preiszugeben. Das Verfahren ermöglicht es, die Vorstellungen der Auftraggeber der tatsächlichen Marktresonanz gegenüberzustellen, noch bevor das Vorhaben am Markt bekannt wird. Auf Grundlage der so generierten Angebote entscheiden die Mandanten, ob bzw. mit wem sie in den Verkaufsprozess einsteigen möchten. sonntag corporate finance arbeitet branchenübergreifend, und die Tätigkeitsfelder der betreuten Mandanten reichen von der Unternehmensberatung über Softwareentwicklung und Logistik bis hin zum Schiefer- und Marmorbau.

sonntag corporate finance ist auf Unternehmensverkäufe ab einem Transaktionsvolumen von zehn Mio. EUR spezialisiert. Ergänzend dazu konzentriert sich die 2014 gegründete und ebenfalls zur sonntag-Gruppe gehörende Nachfolgekantor GmbH auf Transaktionsvolumina von zwei Mio. EUR bis zehn Mio. EUR. Damit deckt die Unternehmensgruppe auch das Marktsegment der Unternehmen mit kleineren Umsatzgrößen ab.

Referenztransaktionen:

- Verkauf Hüttemann Gruppe an Mayr Melnhof Holz Holding AG/Österreich
- Verkauf Adaptronic Prüftechnik GmbH an die Metall Zug AG/Schweiz
- Verkauf Delta Systemtechnik GmbH und KaMo Gruppe an Uponor Oyj/Finnland
- Verkauf ATX Hardware GmbH an Harald Quandt Industriebeteiligungen GmbH
- Verkauf GSE-Vertrieb GmbH an Finexx GmbH Unternehmensbeteiligungen

sonntag corporate finance GmbH

Grünbergerstraße 148, 35394 Gießen
Tel +49 641 944683-0, Fax +49 641 944683-19
E-Mail: info@sonntagcf.com
Web: www.sonntagcf.com

Geschäftsführung:

Thomas Sonntag, Patrick Seip, Julian Will



Branche: Transaktionsberatung
Gründungsjahr: 2004
Büros: Mannheim, Stuttgart, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Berlin
Wien (A), Salzburg (A), Zürich (CH) und Palma (ES)

Ganzheitliche Transaktionsberatung von Unternehmern für Unternehmer!

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

- **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, Buy-and-Build Konzepte, MBO/MBI)
- **Kapitalbeschaffung**
(Eigenkapitaleinwerbung, Beschaffung von Venture Capital und Private Equity Capital)
- **M&A-Strategieberatung**
(Fit for Transaction, PMI - Post Merger Integration, Unternehmens-, Markt- und Technologiebewertung, Beratung in Krisensituationen, Strategische Unternehmensentwicklung, Familien- und Nachfolgeoaching)

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 **14 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
Geschäftsführer: Steffen Lohrer, Martin G. Schmitt

Ansprechpartner:

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



TRANSFORCE
MERGERS & ACQUISITIONS

Branche:	Corporate Finance-/M&A-Berater
Gründungsjahr:	2004
Anzahl Partner/Teamgröße:	8/12
Niederlassungen:	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

Geschäftsführung: Josef Rentmeister

Partner: Peter Folle, Tilman K. H. Schütze, Wolfgang Rentmeister, Erhard Hoff, Dr. Markus A. Zoller, Dr. Markus Feidicker, Markolf Heimann, Michael Drettmann



WESTFALENFINANZ

Mergers & Acquisitions

Branche:	Mergers & Acquisitions für den Mittelstand
Gründungsjahr:	2011
Anzahl Partner/Teamgröße:	2 Partner, 4 Mitarbeiter
Niederlassungen:	Dortmund; aktiv in der gesamten DACH-Region

Unternehmensprofil:

Die WESTFALENFINANZ ist eine unabhängige M&A-Boutique, die in der Metropolregion Rhein-Ruhr beheimatet ist. Zu den Mandanten der WESTFALENFINANZ zählen MBI-Kandidaten und mittelständische Unternehmen. Durch ein tiefes Verständnis für den deutschen Mittelstand ist die WESTFALENFINANZ in der Lage, die Wettbewerbsvorteile eines Unternehmens im Veräußerungsprozess hervorzuheben und dem Käufer transparent darzustellen. Darüber hinaus umfasst das Beratungsspektrum auch die strategische Akquisition sowie Desinvestitionen, wobei auch hier ein klarer Fokus auf mittelständisch geprägten Unternehmen liegt.

Das Team der WESTFALENFINANZ versteht es steuer- und gesellschaftsrechtliche sowie prozessuale Herausforderungen zu meistern. Expertenwissen, Verhandlungsstärke und Flexibilität, wie sie nur durch ein motiviertes Team geboten werden kann, sichern stets optimale Ergebnisse für die Mandanten.

Referenz-Transaktionen:

Seit 2011 durfte die WESTFALENFINANZ in zahlreichen Mandaten Unternehmen und Unternehmer aus den verschiedensten Branchen unterstützen. Die nachfolgend genannten Referenz-Transaktionen stellen lediglich einen Auszug dieser Mandate dar. Kontaktieren Sie uns gern jederzeit für weitere Referenzen.

- Veräußerung der Rotkäppchen-Gruppe an eine franz. Agrargenossenschaft (2018)
- Veräußerung der Logentis GmbH an die Wortmann Gruppe (2018)
- Erwerb des polnischen Zulieferers durch deutschen Metallverarbeiter (2017)
- Erwerb der SHD Seniorenhilfe durch unseren MBI-Kandidaten (2017)
- Bereinigung der Gesellschafterstruktur bei einem Unternehmen der Lebensmittelindustrie (2016)
- Veräußerung eines Unternehmens im Bereich Mess-, Steuer- und Regelungstechnik (2016)
- Veräußerung eines Zeitarbeitsunternehmens mit Fokus auf die Chemiebranche (2016)
- Veräußerung der M&B Gesellschaft für Elektrotechnik mbH & Co. KG (2015)
- Veräußerung der 7days Marc Staperfeld GmbH an Odewald KMU (2014)
- Erwerb der Epsilon GmbH durch einen MBI-Kandidaten (2014)
- Veräußerung der pka Klöcker GmbH an Bunzl (2013)

WESTFALENFINANZ GmbH

Kronenburgallee 2, D – 44141 Dortmund

Tel: +49 (0) 231 1397026-0, Fax: +49 (0) 231 1397026-99

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

Management/Partner:

Steffen Bolz und Peter Schulten

Valuation Services / Unternehmensbewertungen

Kleeberg

Valuation

Branche:	Corporate Finance/Wirtschaftsprüfung
Gründungsjahr:	2018
Anzahl Partner/Teamgröße:	> 200 bei der Dr. Kleeberg & Partner GmbH (Mutterunternehmen) davon mehr als 130 Professionals, davon mehr als 90 Berufsträger (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte)
Niederlassungen:	München

Unternehmensprofil:

Die Kleeberg Valuation Services GmbH ist eine auf Unternehmensbewertungen spezialisierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und 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. Zudem beraten wir Sie bei allen bilanziellen Fragestellungen wie der Abbildung von Unternehmenskäufen in der Bilanz sowie der Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen – beides sowohl nach Handelsrecht als auch nach internationalen Rechnungslegungsstandards. Erst die fachübergreifende Zusammenarbeit von Experten stellt das notwendige Know-how für Bewertungen sicher. Im Zusammenhang mit Sachkapitalerhöhungen erstellen wir für Sie zudem Werthaltigkeitsbescheinigungen für das für Sie zuständige Registergericht.

Wir wissen, dass Bewertungsanlässe mit fundamentalen Entscheidungen von langfristigem und strategischem Charakter verbunden sind, die große Chancen eröffnen, aber auch erhebliche Risiken bergen. Um die Weichen richtig zu stellen, braucht es daher einen kühlen Kopf, der den Überblick behält und weiß, worauf es ankommt. Die Bewertungsanlässe können sehr verschieden sein. Sie reichen vom klassischen Transaktionsgeschäft mit dem Kauf und Verkauf von Unternehmen über betriebliche Restrukturierungsprozesse bis hin zur Nachfolgeplanung, die insbesondere für (mittelständische) Familienunternehmen von zentraler Bedeutung ist.

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.

Referenztransaktionen:

Auf Anfrage

Kleeberg Valuation Services GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Augustenstr. 10, 80333 München

Tel: +49 (0) 89 55983 0, Fax +49 (0) 89 55983 280

Internet: www.kleeberg-valuation.de

Management/Partner:

Karl Petersen, Prof. Dr. Christian Zwirner

Management- und Technologieberatung



Branche:	Management- und Technologieberatung
Gründungsjahr:	2007
Mitarbeiterzahl:	>250
Niederlassungen:	Hamburg, Düsseldorf, Wiesbaden, Stuttgart, München Barcelona (Spanien), Detroit (USA), Manila (Philippinen)

Unternehmensprofil:

INVENSITY ist eine international tätige Technologieberatung und unterstützt ihre Kunden bei der Bewältigung von komplexen technologischen Herausforderungen. Zu den Kunden von INVENSITY zählen global führende Unternehmen aus DAX, MDAX, Mittelstand, Private Equity Investoren und Family Offices. Diesem Kundenkreis bietet INVENSITY die unabhängige Prüfung möglicher Akquiseoptionen im Rahmen der Commercial-, Technology-, Operational - und IT- Due Diligence sowie die Beratung bei Post-Merger-Integrationen und Konzeptionierung von Buy&Build-Strategien.

INVENSITY verfügt für den Bereich M&A über die folgende Expertise:

- Exzellente Marktkenntnisse in technologiegetriebenen Industrien (Automotive, Elektronik, Gebäudetechnik, IT, Maschinen- und Anlagenbau, Telekommunikation, Medizintechnik)
- Starkes Netzwerk in diesen Industrien, um Branchen-Insiderwissen zu erhalten
- Einfluss von Megatrends (Digitalisierung, Autonomes Fahren, ...) auf aktuelle Geschäftsmodelle wird kontinuierlich verfolgt
- Expertenwissen im Bereich Entwicklung und Produktionstechnologien erlauben ein Benchmarking mit anderen Technologieunternehmen
- Unabhängige Beratung ohne Interessenskonflikte

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

Referenzen:

In den vergangenen Jahren war INVENSITY an zahlreichen Transaktionen beteiligt. Dazu zählen unter anderem:

- Commercial / Technical Due Diligence bei Erwerb der C-MAC Holding (Elektronikfertigung) durch Zobel Values (Family Office)
 - Commercial Due Diligence bei Erwerb der RCP Ranstadt GmbH (Flexible Packaging) durch Zobel Values (Family Office)
 - Commercial Due Diligence bei Erwerb der Palas GmbH (Feinstaubmessgeräte) durch Brockhaus Private Equity
-

INVENSITY GmbH

Schumannstraße 79, 40237 Düsseldorf, Tel. (+49) 211 875 679 00

Ansprechpartner:

Matthias Welge (matthias.welge@invensity.com)
Stefan Marquart (stefan.marquart@invensity.com)
Daniel Meyn (daniel.meyn@invensity.com)

Datenraum-Anbieter



Branche/Keywords: virtueller Datenraum-Anbieter, Pre-Due-Diligence, Q&A
Gründungsjahr: 2009
Standort: München

Unternehmensprofil:

Ein virtueller Datenraum unterstützt Sie dabei, Mergers-and-Acquisitions-Transaktionen sicher, schnell und erfolgreich durchzuführen. Als Software-as-a-Service-Lösung ist der **Datenraum DYVE** der PMG **innerhalb weniger Stunden eingerichtet** und Verkäufer und Bieter greifen dann jederzeit, weltweit auf Transaktionsunterlagen zu. Unser **effizientes Rechtemanagement** stellt dabei sicher, dass jeder nur Zugriff auf Ordner und Dokumente hat, für die er berechtigt ist. Sie können beliebig viele Bieter einbinden.

Der Datenraum DYVE unterstützt Sie bei:

- Firmenübernahmen und -fusionen (Mergers & Acquisitions),
- Due-Diligence-Prozessen,
- gewerblichen Immobilienverkäufen,
- Joint Ventures, Lizenzierungen,
- Börsengängen,
- Rechtsstreitigkeiten, Schiedsverfahren,
- Gremienkommunikation,
- Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Die Benutzeroberfläche im **Datenraum DYVE** ist sehr benutzerfreundlich, so dass sich auch neue **Projektmitglieder sofort intuitiv zurechtfinden**. Sie benötigen keinerlei Plug-Ins oder Clients für die Nutzung des Datenraums. Unsere **OneClick-Methode** (Multi-Faktor-Authentisierung) macht **Passwörter überflüssig** – Sie benötigen nur Ihren Benutzernamen. Sie haben flexibel die Wahl, mit welchen Geräten Sie auf die Daten zugreifen möchten. Ein Internetzugang und Browser genügen. Zudem steht eine **App für den komfortablen, mobilen Zugang** auf alle Projektdaten zur Verfügung. Ein **Q&A-Modul** und individuelle Workflows unterstützen Sie bei effizienten Verhandlungen.

Deutscher Datenschutz für Ihre Due Diligence: Mehrstufige Sicherheitssysteme schützen Ihre Daten vor unbefugtem Zugriff. Der DYVE Datenraum trägt zudem die Gütesiegel „Software Made in Germany“, „Software Hosted in Germany“ und „Trusted Cloud“ des BMWi. Das Hosting und der Support erfolgen ausschließlich in Deutschland. Unser Rechenzentrum ist ISO 27001-zertifiziert. Unsere Software läuft zuverlässig mit einer garantierten Verfügbarkeit von 99,9 Prozent. Alle Aktionen werden **revisions sicher** gespeichert.

Interessenten finden weitere Informationen auf unserer Website unter www.pmgnet.de. Oder sprechen Sie uns direkt an: Telefon + 49 (0) 89 330 37 82-0, E-Mail info@pmgnet.de.

PMG Projektraum Management GmbH

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

Internet: www.pmgnet.de

E-Mail: info@pmgnet.de

Geschäftsführer:

Mike Riegler ▪ Stefan Finkenzeller

Personalberater/Interim-Manager

BOARD_XPERTS

Branche:	Personalberatung, insbesondere Vermittlung von Aufsichtsräten und Beiräten/ Industrieexperten/ MBI-Manager
Gründungsjahr:	2006
Anzahl Partner/Teamgröße:	1 / 4
Bürostandort:	Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Board Xperts GmbH unterstützt u.a. Beteiligungsgesellschaften und Private Equity-Häuser, aber auch Kapitalmarktunternehmen und familiengeführte Gesellschaften bei der Besetzung von Beiräten und Aufsichtsräten sowie bei der Suche nach hochrangigen Industrieexperten z. B. für 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. dem Beirat Familienunternehmen des Wirtschaftsrats an.

Kandidatennetzwerk:

Durch die eigene langjährige Tätigkeit von Dr. Klaus Weigel im Corporate Finance-, Kapitalmarkt- und Private Equity-Geschäft hat die Board Xperts GmbH ein proprietäres Kandidatennetzwerk aufgebaut, das sich über alle Branchen und Segmente sowie alle Funktionsbereiche in Unternehmen erstreckt. So können auch spezielle Anfragen zielgerichtet und schnell erfolgreich bearbeitet werden. Unsere Kandidaten verfügen über langjährige Führungserfahrung sowie in der Regel auch über Erfahrungen in der Arbeit in Aufsichts- und Kontrollgremien. Viele von ihnen haben auch schon mit Private Equity-Häusern und Beteiligungsgesellschaften zusammengearbeitet und kennen daher deren auf langfristige und nachhaltige Wertentwicklung ausgerichtete Geschäftsmodell.

Board Xperts GmbH

Bockenheimer Landstraße 106, 60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (69) 967539-30, Fax: +49 (69) 967539-32, Mobil: +49 (173) 65 63 878
Internet: www.board-experts.de

Ansprechpartner:

Dr. Klaus Weigel; klaus.weigel@board-experts.de

INTERIM^x

Branche:	Vermittlung von Interim Managern und Industrieexperten sowie Executive Search, insbesondere für Portfoliounternehmen von Private-Equity-Unternehmen
Gründungsjahr:	2013
Anzahl Partner/Teamgröße:	4
Bürostandort:	München

Unternehmensprofil:

Der Markt für Interim Management war in der Vergangenheit stark fragmentiert, relativ intransparent, gekennzeichnet durch vergleichsweise viele Anbieter, hohe Transaktionskosten sowie extreme Qualitätsunterschiede; eine Marktstruktur, die nach Disruption schrie.

Die Frage, wie der Interim-Management-Markt von morgen aussieht, beantwortete das Gründerteam von interim-x.com im Jahr 2013.

Die Idee war, eine zentrale, unabhängige, hochperformante und kosteneffiziente Online-Plattform für Interim Management und Unternehmen zu schaffen, zu der nachweislich nur hoch qualifizierte Interim Manager Zugang haben.

Aus der Idee wurde ein Geschäftsmodell, mit den klaren Alleinstellungsmerkmalen

- Qualität,
- Geschwindigkeit,
- Prozess- sowie Kosteneffizienz für Unternehmen und Interim Manager.

Als Betreiber von www.interim-x.com unterstützt die Interim Excellence GmbH seit 2013 Private-Equity-Unternehmen, Unternehmensberatungen sowie Unternehmen aus nahezu allen Branchen bei der Suche und Auswahl von Interim Managern, Industrie-Experten sowie Restrukturierungs-Experten, die Unternehmen in der Regel in der Organschaft finanz- und leistungswirtschaftlich neu ausrichten.

interim-x.com unterscheidet sich als hochperformante Plattform von klassischen Providern in dreierlei Hinsicht:

- durch einen einzigartigen Transaktionskostenvorteil – von bis zu 70 Prozent –, den Unternehmen im Vergleich zu klassischen Providern mit interim-x.com realisieren;
- durch unsere Qualitätssicherung: gekennzeichnet durch einen Pool an 8.000 hoch qualifizierten Managern, die einen restriktiven mehrstufigen Akkreditierungsprozess durchlaufen, bevor sie unseren Mandanten vorgestellt werden, sowie durch die Verpflichtung der Interim Manager, ihre Referenzen und ihren Track Record auf interim-x.com kontinuierlich aktuell zu halten;
- durch unsere Reaktionszeit von 24 bis 48 Stunden bei (kostenfreien) Mandantenanfragen.

Immer öfter wird interim-x.com von Unternehmen auch für die Besetzung von C-Level-Positionen in Festanstellung mandatiert.

Interim Excellence GmbH

Arcisstrasse 61, 80801 München

Tel.: +49 (89) 41441 427 10, Fax: +49 (89) 4141 427 99

Mobil: +49 (174) 91 03 144

Internet: www.interim-x.com

Ansprechpartner:

Martin Franssen – E-Mail: martin.franssen@interim-x.com

Sebastian Bretag – E-Mail: sebastian.bretag@interim-x.com



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 1.700 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 37 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: Projektvakanz, 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, ALK, Arvato Services, Axel Springer, Beiersdorf, Bertelsmann, BSN, debitel, Detecon International, Deutsche Telekom/T-Com/T-Mobile/T-Online, Dräger, DURA Automotive, EON, 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

Management/Partner:

Geschäftsführer: Erdwig Holste, Daniel Müller

Kommunikationsberater



COMMUNICATION.
PARTNER.

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

Unternehmensprofil:

Die Kommunikationsagentur IWK Communication Partner deckt die gesamte Bandbreite der Corporate Communication 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 von 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, Duff & Phelps, Equistone Partners Europe, GCA Altium AG, Gimv, Golding Capital Partners, Level 20, LUTZ | ABEL, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, Silverfleet Capital, Spencer Stuart, VR Equitypartner

IWK GmbH

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

Internet: www.iwk-cp.com – E-Mail: info@iwk-cp.com

Management:

Ira Wülfing (Managing Partner), Florian Bergmann (Senior Director)

**Rechtsanwälte / Steuerberater /
Wirtschaftsprüfer**



Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1822 in London, seit 1997 in Deutschland
Teamgröße in Deutschland:	Über 70 Anwälte, darunter 20 Partner
Büros:	Frankfurt/Main, München sowie 23 internationale Standorte

Kanzleiprofil:

Ashurst ist eine führende internationale Anwaltskanzlei mit einzigartigen Kompetenzen und einem Portfolio namhafter, globaler Mandanten. Unser tiefgreifendes Verständnis für die Bedürfnisse der Mandanten und der Anspruch stets ausgezeichneten Service zu erbringen, haben die Kanzlei in sämtlichen Bereichen des Wirtschaftsrechts zum "Trusted Adviser" nationaler und globaler Unternehmen, Finanzinstitutionen und Regierungen gemacht. Unser Team umfasst herausragende Anwälte, die über das juristische Fachwissen, das Branchenwissen und das regionale Markt-Know-how verfügen, um Mandanten prägnant und zielführend zu beraten. Ashurst verfügt über 25 Büros in 15 Ländern und bietet sowohl die Reichweite und das Know-how eines globalen Netzwerks als auch ein tiefes Verständnis der lokalen Märkte. Mit mehr als 380 Partnern und rund 1.200 Rechtsanwälten in 10 Zeitzonen sind wir jederzeit und überall in der Lage unsere Mandanten zu unterstützen.

In Deutschland ist Ashurst seit 1997 in Frankfurt/Main und seit Mai 2001 in München aktiv und berät mit derzeit über 70 Partnern, Rechtsanwälten, Steuerberatern und Solicitors deutsche und internationale Unternehmen, Banken und Finanzinvestoren bei M&A-, Private-Equity-, Immobilien- und Kapitalmarkt-transaktionen sowie bei Akquisitions-, Immobilien-, Projekt- und strukturierten Finanzierungen. Unsere Private-Equity-Praxis bietet erstklassige rechtliche Expertise bei Private-Equity-Transaktionen in ganz Europa. Seit über 20 Jahren begleiten wir bedeutende LBOs und haben uns durch unseren umfassenden Service bei M&A-Transaktionen, Finanzierungen, Management-Beteiligungen, steuerrechtlichen Fragen und Fondsstrukturierungen bei allen Arten von Private-Equity-Transaktionen einen herausragenden Ruf erworben.

Referenztransaktionen:

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

Ashurst LLP

Operturm, Bockenheimer Landstraße 2-4, 60306 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69 97 11 26

Ludwigpalais, Ludwigstraße 8, 80539 München, Tel: +49 (0)89 244 421 100

Internet: <http://www.ashurst.com>

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

Unternehmensprofil:

BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger 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
- (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 (schenkungsweise 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 (Transaktionsaktionswert: 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 Unger 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; Internet: <http://www.bllmuc.de>

Management/Partner:

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



Branche:	Advisory, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Gründungsjahr:	1979
Anzahl Partner/Teamgröße:	10 Managing Partner / 200 Mitarbeiter
Niederlassungen:	KREFELD • BERLIN • DÜSSELDORF • DRESDEN • FRANKFURT/MAIN KÖLN • STUTTGART • Breslau • Warschau

Unternehmensprofil:

BPG ist eine große unabhängige, partnerschaftlich geführte Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mit 7 Standorten in Deutschland und Tochtergesellschaften im Ausland. Rund 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 40 Jahren helfen wir Ihnen, Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.

Neben der klassischen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung bieten wir Transaktionsleistungen für Private Equity- und Venture Capital Gesellschaften sowie für Unternehmen des kleinen und größeren Mittelstandes aller Branchen an. In einer Vielzahl von Transaktionen haben wir unsere Mandanten mit der Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, Unternehmensbewertungen sowie transaktionsbegleitender Beratung erfolgreich unterstützt. Unser Advisory Team besteht aus auf Transaktionsberatung spezialisierten Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und erfahrenen Professionals.

Referenz-Transaktionen:

- Diverse Financial und Tax Due Diligence (Full Scope Due Diligence, Vendor Due Diligence, Red Flag Due Diligence) für verschiedene Private-Equity, Venture Capital Gesellschaften sowie Family Offices
- Beratung mittelständischer Unternehmen beim Verkauf von Unternehmensteilen (M&A, Transaktionsbegleitung)
- Unternehmensbewertungen im Rahmen der Übertragung und Einbringung von Geschäftsanteilen (u.a. auch börsennotierter Unternehmen)

BPG Beratungs- und Prüfungsgesellschaft mbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Uerdinger Straße 532, D – 47800 Krefeld

Tel: +49 2151 508-461, Fax: +49 2151 508-4361

Internet: <http://www.bpg.de>, E-Mail: hoffmann@bpg.de, wenzel@bpg.de

Ansprechpartner:

WP Andreas Hoffmann (Geschäftsführer, Partner)

WP/StB Klaus Wenzel (Geschäftsführer, Partner)



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

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: www.kleeberg.de

Management/Partner:

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



Branche:	Prüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Corporate-Finance-Schwerpunkt
Teamgröße:	140 Partner, 1.500 Mitarbeiter
Niederlassungen:	deutschlandweit 15 Standorte

Unternehmensprofil:

Ebner Stolz zählt zu den Top Ten der deutschen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften. Wir sind seit Jahrzehnten im Mittelstand verwurzelt und verfügen über fundierte Fachkenntnisse sowie eine hervorragende Expertise in einer Vielzahl von Branchen.

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

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

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

Unsere Leistungen im Überblick:

- Financial, Tax und Legal Due Diligences für strategische Investoren, Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices
- Unternehmensbewertungen bei Verschmelzungen und Squeeze-outs sowie Fairness Opinions
- Purchase Price Allocation
- Durchführung von Commercial Due Diligence und Business Reviews im Rahmen von Akquisitionen und Fremdkapitalfinanzierungen
- Vendor Assistance zur Transaktionsvorbereitung (z. B. Financial Fact Book)
- Begleitung von externen Unternehmensnachfolgen
- Verkauf aus der Insolvenz und in Krisenfällen (Distressed M&A)
- Beratung strategischer Investoren beim Erwerb mittelständischer Beteiligungen

Ebner Stolz

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

Ansprechpartner:

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

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

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

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

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



Branche:	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung
Gründungsjahr:	1919
Mitarbeiter:	14.000 Mitarbeiter in Deutschland und 260.000 weltweit
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Freiburg, Hamburg, Hannover, Heilbronn, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Ravensburg, Saarbrücken, Singen, Stuttgart, Villingen- und Vertretungen in weiteren 150 Ländern

Unternehmensprofil:

EY macht es sich zur Aufgabe, die Wirtschaftswelt von morgen nachhaltig mitzugestalten. Wir fördern die Talente unserer Mitarbeiter und engagieren uns für Initiativen, die Transparenz und Vertrauen in Wirtschaft und Politik stärken. Wir beraten und unterstützen unsere Mandanten, damit sie in ihren Märkten erfolgreich sind. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world“. Die globale EY-Organisation gehört demnach zu den 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 1.100 Mitarbeiter in Deutschland und mehr als 15.000 weltweit, die in den Sektoren Automotive, Life Science, Chemical, Power & Utilities, Retail & Consumer Products, Private Equity, Telecommunication, Media & Technology, Transportation & Logistics, Diversified Industrial Products, Government & Public und Real Estate arbeiten.

Der Bereich Transaction Advisory Services hilft unseren Mandanten, Kapital zu beschaffen, zu optimieren, zu sichern und erfolgreich zu investieren – und schafft damit ein Umfeld, das Werte steigert und Wachstum fördert. Zu diesen Leistungen zählen:

- Transaction Support: Financial Due Diligence, Pre-Deal Due Diligence
- Transaction Tax: Strukturierungsberatung, Tax Due Diligence, Tax Modelling
- Valuation & Business Modelling: Valuation, Business Modelling
- Commercial Advisory Services: Commercial Due Diligence
- Operational Transaction Services: Post-Merger-Integration, IT Due Diligence, Carve-outs
- Lead Advisory: Capital & Debt Advisory, M&A Advisory, Transaction Real Estate
- Restructuring: Restructuringsberatung

Mit diesen Leistungen sind wir im Private Equity-Bereich einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum, und beschäftigen ca. 500 Private Equity Experten im Transaktions-, Prüfungs-, Steuer- und Beratungsbereich.

Ernst & Young GmbH

Mergenthalerallee 3-5, 65760 Eschborn

Vanessa Rachow, Market Segment Manager PE, Tel: +49 (6196) 996 25385

E-Mail: vanessa.rachow@de.ey.com

Internet: <http://www.de.ey.com>

Ansprechpartner Private Equity:

Michael Kunz Market Segment Leader PE GSA – *Cord Stümke* PE TAS Leader GSA - *Alexander Reiter* PE TAX Leader GSA – *Stephan Biallas* PE Advisory Leader GSA – *Jan Brorhilker* PE Assurance Leader GSA

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

Branche: Rechtsanwälte / Steuerberater / Notare
Gründungsjahr: 1971
Teamgröße: 400+ Rechtsanwälte
Standorte: Berlin · Chemnitz · Düsseldorf · Frankfurt/Main · Hamburg · Köln · München · Stuttgart · Zürich

Unternehmensprofil

Heuking Kühn Lüer Wojtek ist mit über 400 fachlich spezialisierten Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren an insgesamt neun 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

- Auctus – Erwerb der Rilano Group
- Primepulse SE – Erwerb des EMS-Dienstleisters ETL
- VR Equitypartner GmbH – Beteiligung an der Informatik Consulting Systems AG
- Marondo Capital – Erwerb der Oxid eSales AG
- Lenbach Equity Opportunities I SCSp (LEO I) – Veräußerung der MMC Studios Köln
- Deutsche Invest Mittelstand – Erwerb der Babcock & Wilcox Loibl GmbH
- VR Equitypartner – Erwerb des IT-Dienstleister SIGNON Österreich
- Odewald KMU II – Beteiligung an der ARTUS-Gruppe
- Primepulse SE / Katek SE – Erwerb von bebro electronic und eSystems MTG

Heuking Kühn Lüer Wojtek PartGmbH

Neuer Wall 63, 20354 Hamburg
 Telefon +49 40 35 52 80-780
 Internet: www.heuking.de

Ansprechpartner:

Dr. Peter Christian Schmidt · p.schmidt@heuking.de
 Dr. Jörg aus der Fünten · j.ausderfuenten@heuking.de
 Boris Dürr · b.duerr@heuking.de



Branche:	Rechtsanwalt, Steuerberater
Gründungsjahr:	1996
Anzahl Partner:	1
Niederlassung:	Berlin

Unternehmensprofil:

Wir sind eine spezialisierte Wirtschaftskanzlei, die Kompetenzen und Erfahrungen in den Bereichen M&A, Venture Capital und Private Equity 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 Unternehmensberater.

Ausgewählte Beispiele unserer Beratung:

- 2019: Begleitung der Gesellschafter der QuinScape GmbH bei dem Beitritt der AUCTUS Capital Partners AG
- 2018: Beratung der Gesellschafter und der smapOne AG bei dem Einstieg der GETECH Energie Holding
- 2017: Vertretung der Verkäufer bei der Veräußerung sämtlicher Geschäftsanteile der Metabolomic Discoveries GmbH an die Metabolon Inc. (North Carolina, U.S.A.)
- 2017: Begleitung der NBank, Hannover, bei der Beteiligung an der AvroMed (Betreiber des Online-Sanitätshauses ClaraVital)
- 2017: Vertretung der Verkäufer bei der Veräußerung sämtlicher Geschäftsanteile der Tembit GmbH an die Hanse Orga Group.
- 2017: Vertretung der Belchim Crop Protection, Belgien, beim Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile an der proagro GmbH.
- 2016: Vertretung der Gesellschafter der Ökotec Energiemanagement GmbH bei dem Erwerb von Geschäftsanteilen durch die Veolia-Gruppe.
- 2016: Vertretung der innogy Ventures bei der Veräußerung der Geschäftsanteile an der Kiwigrid GmbH.
- 2016: Vertretung der Q Division bei dem Beitritt der Mediengruppe RTL.
- 2016: Vertretung der Verkäuferseite bei der Veräußerung sämtlicher Geschäftsanteile der jCatalog AG an OPUS Capita.
- 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

Weitere betreute Transaktionen sind unter www.hoffmann-law.de aufgeführt.

Hoffmann Rechtsanwalt & Steuerberater

Glienicker Str. 6 A, 13467 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 22505090, Fax: +49 (0) 30 2250509-99

Internet: www.hoffmann-law.de, E-Mail: office@hoffmann-law.de

Ihr Ansprechpartner:

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



Branche:	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Transaktionsberatung
Gründungsjahr:	2007
Anzahl Mitarbeiter:	15
Niederlassungen:	Düsseldorf, Frankfurt am Main

Unternehmensprofil:

Die I-ADVISE AG ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die sich auf die Beratung von M&A-Transaktionen und Unternehmensbewertungen spezialisiert hat. Wesentliche Merkmale unseres Beratungsansatzes sind eine überdurchschnittlich senioren Teamstruktur sowie eine garantierte Unabhängigkeit und Exklusivität. Zu unseren Mandanten gehören große und mittelständische international agierende Unternehmen, Private Equity-Gesellschaften und deren Portfoliounternehmen sowie "Family Offices".

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

Im Bereich **Unternehmensbewertung** agieren wir als Berater, neutraler Gutachter oder Schiedsgutachter im Rahmen verschiedener Anlässe für Unternehmensbewertungen wie z.B. Kauf, Umwandlung, Verschmelzung oder Einbringung von Unternehmen, Eintritt und Austritt von Gesellschaftern, Purchase Price Allocation und Impairment Tests.

Weitere Informationen finden Sie unter www.i-advise.de

Referenzen:

Auf Anfrage

I-ADVISE AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

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

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

Internet: www.i-advise.de, E-Mail: info@i-advise.de

Management/Partner:

WP Frank Berg, WP StB Frank Sichau

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2017 in Frankfurt, global: 1832 (Australien)/1993 (China)
Teamgröße in Deutschland:	Über 20 Anwälte/Steuerberater, darunter 9 Partner
Büros:	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. 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:

- Gesellschafter der **ADCO-Gruppe** – dem Weltmarktführer im Bereich mobiler Sanitäreinheiten, der die Marken DIXI® und TOI TOI® führt – beim Verkauf an Apax.
- **Silver Investment Partners (SIP)** bei dem Erwerb der Software-Sparte der ZEISER GmbH (ZEISER Software) durch die SIP Portfoliogesellschaft CMH Group, sowie bei der Akquisition der beiden französischen Software-Spezialisten für Bargeldmanagement SAFELOGY SAS und MLSA SAS.
- **EFESO Consulting SAS** beim Erwerb der Milet Dynamics Diers & Nawrath GmbH, sowie bei der Übernahme von ROI Management Consulting.
- **LEA Partners** beim Investment in den HCM Software Anbieter LANDWEHR.
- Gesellschafter der **Vdynamics GmbH** bei der Veräußerung sämtlicher Anteile an die (3i Portfoliogesellschaft) Formel D GmbH.
- **Marondo Capital** beim Investment in die Datavard AG im Rahmen einer Kapitalerhöhung.
- Neu-Gesellschafter beim Erwerb einer Beteiligung an **E-M-C-direct GmbH & Co. KG**.
- **SüdBG** bei der Veräußerung der Beteiligung an OXID eSales AG.
- **Masterwork Group** im Zusammenhang mit dem Erwerb einer Beteiligung an der Heidelberger Druckmaschinen AG.

KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

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

Internet: <https://kwm.com>

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

LUTZ | ABEL

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	1994 (München)
Anzahl Rechtsanwälte:	70
Teamgröße in Deutschland:	5 Partner, 5 Associates
Büros:	München, Hamburg, Stuttgart, Berlin Mitglied in internationalen Kanzleinetzwerken

Kanzleiprofil:

Wir bieten umfassende Beratung in allen wesentlichen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Unsere Experten aus den Teams VC/ M&A, IP, IT, Arbeitsrecht und anderen angrenzenden Rechtsgebieten beraten Sie spezialisiert und zukunftsorientiert, und das auf höchstem Niveau. Das erfahrene 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, CleanTech, FinTech, ICT, New Mobility und E-Commerce. Allein im letzten Jahr haben wir mehr als 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
- Bayern Kapital und BonVenture bei Finanzierungsrunden und Exits
- Beratung von Verkäufern bei Veräußerung der Protagen AG
- Umfassende Beratung der GOVECS AG, der Price f(x) AG und der ONE LOGIC GmbH

LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB

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

Hamburg | Dr. Lorenz Jellinghaus, jellinghaus@lutzabel.com
Caffamacherreihe 8, 20355 Hamburg, Tel.: +49 (0)40 300 6996-7827

Stuttgart | Björn Weidehaas, weidehaas@lutzabel.com
Theodor-Heuss-Straße 9, 70174 Stuttgart, Tel.: +49 (0)711 252 890-29

Berlin | Dr. Marco Eickmann LL.M., eickmann@lutzabel.com
Markgrafenstraße 36, 10117 Berlin, Tel. +49 (0)89 544 147-29

www.lutzabel.com



Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1934 Gründung der Kanzlei durch Edward H. McDermott und William M. Emery in Chicago/USA. 2002 Gründung von McDermott Büros in München und Düsseldorf, 2012 in Frankfurt a. M. und 2019 in Köln.
Anzahl Partner/Teamgröße: 52 Partner, 18 Counsel, 6 Of Counsel, 53 Associates

Unternehmensprofil:

McDermott Will & Emery ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.100 Rechtsanwälten und mehr als 20 Standorten. Darüber hinaus besteht eine strategische Allianz mit MWE China Law Offices (Shanghai). In Deutschland sind wir mit unseren Büros in Düsseldorf/Köln, München und Frankfurt a. M. vertreten.

Unsere Anwälte stehen für rechtliche Beratung auf höchstem Niveau und mit wirtschaftlichem Verständnis. Für uns stehen nicht allein die rechtlichen Herausforderungen im Vordergrund, sondern vor allem deren wirtschaftlich pragmatische und kreative Lösung. 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 eng mit unseren Partnern in den US-amerikanischen Büros, mit MWE China Law Offices und insbesondere mit unseren Kollegen in London, Paris, Brüssel und Mailand länderübergreifend eng zusammen. Die Teams sind mit verschiedenen Kulturen und mit vielen unterschiedlichen rechtlichen Ansätzen im globalen Marktumfeld vertraut. Im Bereich Private Equity gehören wir zu den führenden Rechtsberatern mit besonderem Fokus auf Mid-Cap-Transaktionen. Mit vielen unserer Mandanten arbeiten wir seit Jahren erfolgreich zusammen. Das Ergebnis dieser engen Beziehungen ist ein tiefes Verständnis für zahlreiche Branchen und die spezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen. Unabhängige juristische Fachverlage empfehlen unsere Kanzlei regelmäßig.

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

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
KÖLN, Erftr. 15, 50672 Köln, T: +49 221 45549 800, F: +49 221 98257 902
Internet: <http://www.mwe.com>

Leiter der Büros:

Dr. Norbert Schulte (Düsseldorf/Köln), Joseph W. Marx (Frankfurt), Dr. Dirk Pohl (München)

Oppenhoff

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	2008
Teamgröße in Deutschland:	80 Anwälte, darunter 45 Partner
Büros:	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 80 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 Akquisitionsfinanzierung 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:

- **Finatemp Fonds:** Akquisition der Food & Service-Gruppe (2019) und Veräußerung von Schollenberger (2018)
- **Beta Systems Software:** Erwerb der HABEL / Akzentum Gruppe (2019)
- **TRUMPF:** Erwerb der Aixtooling GmbH (2019)
- **Gesellschafter der aktivoptik-Gruppe:** Veräußerung der Mehrheitsanteile an Argos Wityu (2018)
- **NAGA Group:** Einstieg in TAMARA COMOLLI Fine Jewelry (2018)
- **Saint-Gobain:** Erwerb der HKO Isolier- und Textiltechnik (2018)
- **SGL Group:** Verkauf des CFL/CE-Geschäfts an Triton (2017)
- **Siemens Healthcare:** Verkauf des ELISA-Immunodiagnostikgeschäfts an DiaSorin (2017)
- **Simpsons Technologies:** Erwerb von Webac Maschinenbau (2018)
- **SQS Software Quality Systems:** öffentliche Übernahme durch Ardian (2017)
- **Witte:** 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)



Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1997
Anzahl Partner/Teamgröße: 36 Partner, mehr als 140 Rechtsanwälte/Steuerberater
Managing Partners: Dr. Frank Thiäner, Dr. Michael Inhester, Amos Veith

P+P Pöllath + Partners ist eine international tätige deutsche Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 140 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 zum gesellschaftlichen Engagement von P+P und den P+P-Stiftungen gibt es auf unserer Website: www.pplaw.com

P+P Pöllath + Partners

P+P BERLIN

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

P+P FRANKFURT / MAIN

An der Welle 3
60322 Frankfurt/Main
Tel: +49 (69) 247047-0
Fax: +49 (69) 247047-30
fra@pplaw.com

P+P MÜNCHEN

Hofstatt 1
80331 München
Tel: +49 (89) 24240-0
Fax: +49 (89) 24240-999
muc@pplaw.com



Branche:	Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
Gründungsjahr:	1975
Anzahl Partner/Teamgröße:	9/100
Niederlassungen:	München, Traunstein

Unternehmensprofil:

Wir, Pape & Co., sind Steuerberater und Wirtschaftsprüfer für anspruchsvolle Unternehmen und unternehmerisch geführte Vermögen, national wie international, mit Sitz in München und Traunstein.

CREATING RELEVANCE

Unser besonderes Anliegen ist es, unsere Mandanten zu unterstützen, sich voll auf ihr unternehmerisches Engagement zu konzentrieren. Dabei ist einer unserer Schwerpunkte die umfassende steuerliche Beratung und Betreuung von nationalen und internationalen Private Equity-Gesellschaften, Family Offices und vermögenden (Privat-)Personen mit unternehmerischem Hintergrund. Für sie übernehmen wir Beratung, Rechnungswesen und Erstellungspflichten von Steuererklärungen, sowie das Monitoring bestehender Gesellschaftsstrukturen.

Von Mensch zu Mensch, was unternehmerisch zählt.

Unsere Leistungen:

- Umsetzung aller steuerrelevanten Pflichten für bestehende Gesellschaftsstrukturen – von handelsrechtlichen Jahresabschlüssen über jährliche Steuerdeklarationen bis zur administrativen Unterstützung nationaler und internationaler Investoren.
- Persönliche Begleitung und Beratung in allen steuerlichen Themenbereichen, von Unternehmensgründung und -umstrukturierung, über Nachfolgeplanung, Wohnsitzverlegung ins Ausland bis hin zur Begleitung bei steuerlichen Außenprüfungen.
- Steuerliche Transaktionsbegleitung für Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften.
- Durchführung von Financial und Tax Due Diligence, sowie Unternehmensbewertungen.

Damit Grenzen keine Hindernisse sind und wir unsere Mandanten auch international optimal unterstützen können, nutzen wir die Expertise unseres Netzwerks CPA Associates International.

**Creating Relevance. Das schaffen, was wirklich wichtig ist. Unser Weg dorthin, ist wie wir:
menschlich ▪ klar ▪ beweglich ▪ unternehmerisch**

Referenztransaktionen u.a.:

- steuerliches Monitoring diverser Private Equity- / Venture Capital-Strukturen in Deutschland
- steuerliche Begleitung bei Übertragung von Unternehmen bzw. Unternehmensbeteiligungen
- An- und Verkaufs-Due Diligences
- steuerliche Beratung in- und ausländischer Investoren bei Immobilientransaktionen
- Unternehmensbewertungen im Rahmen der Übertragung und Einbringung von Geschäftsanteilen

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Richard-Strauss-Straße 82 / C, D - 81679 München

Leonrodstraße 7, 83278 Traunstein

Tel: +49 (0)89-48955-0, Fax: +49 (0)89-48955-123

Tel. +49 861 988 75-0, Fax +49 861 988 75-28

Web: www.pape-co.de // E-Mail: 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



Branche:	Wirtschaftsprüfung Steuer-, Transaktions- und Rechtsberatung Risiko- und Sanierungsmanagement
Gründungsjahr:	1964
Mitarbeiter:	mehr als 200 Berufsträger, davon über 60 Partner
Niederlassungen:	15 Standorte bundesweit: Bamberg, Berlin, Bremen, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Koblenz, Köln, Krefeld, Landshut, München, Nürnberg, Stuttgart, Zell (Mosel)

Unternehmensprofil:

Die RSM GmbH ist eine der führenden mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Mit ca. 740 Mitarbeitern, davon über 200 Berufsträger, stehen wir unseren Mandanten an 15 Standorten zur Verfügung. Wir sind Teil des internationalen RSM-Netzwerkes, das mit rd. 41.000 Mitarbeitern in 116 Ländern weltweit an sechster Stelle steht.

Services

Neben Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung unterstützen wir unsere Mandanten käuferseitig im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen. Unsere Services umfassen den gesamten Transaktionsprozess, und zwar insbesondere:

1. Financial & Tax Due Diligence
2. Steuerliche Strukturierung der Transaktion
3. Unterstützung in Fragen des Unternehmenskaufvertrages
4. Prüfung von Closing Accounts
5. Post-Akquisitionsberatung, z.B. Purchase Price Allocation für IFRS-/HGB-Rechnungslegungszwecke

Ferner unterstützen wir Eigentümer beim Verkauf ihres Unternehmens, hier insbesondere durch eine Vorabanalyse und die gezielte Aufarbeitung finanzwirtschaftlicher und steuerlicher Informationen (Financial Fact Book bzw. Vendor Due Diligence) sowie bei der Indikation des Unternehmenswertes.

Kunden- und Projektreferenzen stellen wir auf Anfrage gerne zur Verfügung.

RSM GmbH

Executive Office

Georg-Glock-Straße 4, 40474 Düsseldorf

T: +49 211 600 55 400 | E: info@rsm.de | W: www.rsm.de

Leiter Transaction Services:

Volkmar Berner, E: volkmar.berner@rsm.de

Markus Jüngling, E: marcus.juengling@rsm.de



Branche: Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr: 1873 in New York City, seit 1991 in Deutschland
Teamgröße in Deutschland: 22

Büros: Abu Dhabi · Austin · Beijing · Brüssel · Dubai · Frankfurt/Main · Hong Kong · Houston · London · Menlo Park · Mailand · New York · Paris · Riyadh* · Rom · San Francisco · Sao Paulo · Seoul · 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 23 Büros in 14 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:

- Ardian Private Debt bei der Finanzierung des Erwerbs der SER Group durch Carlyle
- CITIC Capital im Zusammenhang mit einem Co-Investment in Formel D
- CVC Capital Partners bei dem Erwerb von DYWIDAG-Systems International
- CVC Credit Partners und die Oldenburgische Landesbank Aktiengesellschaft (OLB) bei der Unitranche-Finanzierung für den Erwerb von pro optik durch PARAGON PARTNERS
- Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) in verschiedenen Transaktionen, u.a. beim Erwerb von Cartonplast, der SERO Schröder Elektronik Rohrbach und der Pfadler Process Solutions sowie dem Verkauf der Spheros-Gruppe
- EMERAM Capital Partners u.a. bei der Finanzierung des Erwerbs von frostkrone, Rite Stuff Foods, Piz'wich und Drahtzug Stein sowie bei der Refinanzierung von Boards & More
- Equistone Partners Europe bei der Finanzierung des Erwerbs von u.a. Heras, Omnicare, RENA Group, BOAL Group, DefShop, GALA Kerzen, Ramesh Flowers, Korona, JewelCandle und TriStyle
- EQT Credit bei der Finanzierung des Erwerbs von Studienkreis durch IK Investment Partners und EQT Credit, SEB und Hamburg Commercial Bank bei einer €331 Millionen Unitranche Finanzierung für die Alanta Health Group, einem Portfolio Unternehmen von IK Investment Partners
- International Chemical Investors Group (ICIG) u.a. beim Erwerb der Geschäftsbereiche von Genzyme, Roche und Tessenderlo, sowie verschiedener europäischer Chlorvinyl-Aktivitäten von INEOS
- Investcorp beim Kauf der Minimax-Gruppe und beim Verkauf an Industri Kapital
- Silverfleet Capital u.a. bei der Finanzierung des Erwerbs von INEOS' Melamin- und Paraformaldehyd-Sparten, Prefere Resins, 7days, Pumpenfabrik Wangen, Praxis Herning und CCC sowie bei der Rekapitalisierung von Kalle und creatrade

Shearman & Sterling LLP

Opernturm, Bockenheimer Landstraße 2 - 4 | 60306 Frankfurt
 Telefon: +49 69 9711-1000 | www.shearman.com

Managing Partner Deutschland: Dr. Thomas König

TIGGES

R E C H T S A N W Ä L T E

Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2001
Anzahl Partner	10
Teamgröße in Deutschland:	26 Berufsträger
Niederlassungen:	Düsseldorf, Berlin, München, Warschau

Unternehmensprofil:

Als mittelgroße, international orientierte Sozietät beraten und vertreten TIGGES Rechtsanwälte Unternehmer und Unternehmen aus Deutschland und dem Ausland in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Schwerpunkte und Kernkompetenzen liegen dabei in den Bereichen Steuern und Vermögensnachfolge, Unternehmens- und Beteiligungserwerb, Vertriebssysteme, IP, Einkauf und Logistik, Immobilienrecht und Deutsch-Polnische Geschäftsbeziehungen.

Im Bereich Private Equity und Venture Capital beraten wir Investoren und Unternehmer in allen rechtlichen und steuerlichen Aspekten des Erwerbs von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen. Auf internationaler Ebene begleiten wir Unternehmensgründungen sowie Joint Venture- und Kooperationsverträge in Europa und Übersee.

Referenz-Mandate:

- VGP-Gruppe bei dem Erwerb mehrerer Gewerbegroßimmobilien
 - VGP-Gruppe beim Abschluss mehrerer Gewerbemietverträge in Logistikparks
 - Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an einem mittelständischen Handelsunternehmen an einen deutschen Konzern
 - Begleitung von Start-up-Unternehmen im Rahmen einer VC-Finanzierung
 - Steuerliche und gesellschaftsrechtliche Gestaltung mehrerer Unternehmensnachfolgen
 - Errichtung und Betreuung von Familienstiftungen
 - Begleitung von Verkäufen von Beteiligungen an mittelständischen Handels- und Produktionsunternehmen
 - Begleitung eines Mittelständlers bei der Gründung verschiedener Niederlassungen weltweit
-

TIGGES Rechtsanwälte

Zollhof 8, 40221 Düsseldorf

Tel: +49 (0)211 8687-0, Fax: +49 (0)211 8687-230

Internet: www.tigges.legal

Management/Partner:

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



Branche:	Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Gründungsjahr:	2000
Anzahl Partner/Teamgröße:	250
Niederlassungen:	Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart

Unternehmensprofil:

Die UHY Deutschland AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen langjährig tätiger Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit insgesamt rd. 250 Mitarbeitern und Partnern, davon rd. 90 Berufsträger (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte). Ziel der Zusammenarbeit in der UHY Deutschland AG ist es, unseren Mandanten durch das zusammengefasste Know-how aller Mitarbeiter und Partner auf höchstem Niveau Prüfungs- und Beratungsleistungen bundesweit anbieten zu können. Wir sind Partner von bioPLUS, einem Netzwerk von Dienstleistern, die über besondere Erfahrung in der Betreuung von Life Science-Unternehmen verfügen. Wir sind Mitglied von UHY, einem weltweiten Verbund von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften mit über 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 30-226593-0

Fax: +49 30-22679050

Internet: www.uhy-deutschland.de

E-Mail: 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

Branche:	Rechtsanwälte, Steuerberater
Gründungsjahr:	1931: New York 2000: Eröffnung Büro Frankfurt 2004: Eröffnung Büro München
Anzahl Partner/Teamgröße: Niederlassungen:	11 Partner, insgesamt ca. 60 Anwälte in den deutschen Büros Boston, Dallas, Frankfurt/Main, Hongkong, Houston, London, Miami, München, New York, Paris, Peking, 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 16 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 KKR beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an heidelpay von AnaCap Financial Partners
- Beratung von Upfield Group B.V., einer Portfoliogesellschaft von KKR, beim Erwerb von Arivia S.A.
- Beratung von Novalpina Capital im Rahmen des vom Management der NSO Group geführten Buy-outs und dem Erwerb der NSO Group von Francisco Partners und weiteren Gesellschaftern
- Beratung von TCV bei Investment in FlixBus
- Beratung von Apax Digital bei Investment in Signavio
- Beratung von Advent International und Culligan International beim Erwerb der Aqua Vital Gruppe von Halder Beteiligungsberatung GmbH
- GHO Capital Partners beim Erwerb der Linimed Gruppe GmbH von Vitruvian Partners und den Gründern der Gesellschaft
- Beratung von Elevion GmbH und CEZ Group beim Erwerb sämtlicher Anteile an der Hermos AG und der Hermos Schaltanlagen GmbH von deren Gesellschaftern
- Beratung von INVEN Capital beim Verkauf ihrer Beteiligung an der sonnen Holding GmbH an Shell Overseas Investment B.V.

Weil, Gotshal & Manges LLP

Taunusanlage 1 (Skyper), 60329 Frankfurt am Main, Tel: +49 (0)69-21659600, Fax: +49 (0)69-21659699
Maximilianhöfe, Maximilianstraße 13, 80539 München, Tel: +49 (0)89-242430, Fax: +49 (0)89-24243399
Internet: <http://www.weil.com>

Managing Partner: Prof. Dr. Gerhard Schmidt



Branche:	Rechtsanwälte Steuerberater
Gründungsjahr:	1995
Anzahl Teamgröße:	30
Niederlassungen:	München · Berlin · Hamburg · Mannheim

Unternehmensprofil:

Weitnauer steht für die Themen **Technology | Finance | Transactions**.

Wir betreuen Unternehmen, Unternehmer und Investoren im In- und Ausland schwerpunktmäßig im Rahmen von **Equity und Debt Finanzierungen** vor allem innovativer Unternehmen durch **Venture Capital**, im **Bank- und Investmentrecht**, im **IT-Recht** und in Fragen des **Datenschutzes** sowie bei **M&A** und **Life Sciences Transaktionen**.

Die **persönliche Beratung** unserer Mandanten steht für uns im Vordergrund. **Kompetenz und Erfahrung**, Dynamik, Unternehmer- und Teamgeist, kurze direkte Wege zum Mandanten, **höchste Qualität** und **rasche Bearbeitungszeiten** sowie eine Honorarpolitik mit Augenmaß sind für uns wesentlich und zeichnen unsere Arbeit aus.

Mit unserem Team aus international ausgebildeten **Wirtschaftsanwälten** sind wir imstande, komplexe Fragestellungen aus einer Hand zu lösen und ohne Reibungsverluste im direkten Mandantenkontakt auch größere Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Neben Deutsch sind **Englisch und Französisch** unsere täglichen Arbeitssprachen.

Die Kanzlei ist Mitglied in industriespezifischen Fachnetzwerken und im internationalen **PARLEX**-Netzwerk.

Referenztransaktionen: *Auf Anfrage*

Weitnauer Rechtsanwälte

Weitnauer München: Ohmstraße 22, 80802 München,
Tel.: +49.89.38 39 95-0, Fax: +49.89.38 39 95-99, E muenchen@weitnauer.net

Weitnauer Berlin: Französische Straße 13, 10117 Berlin,
Tel.: +49.30.230 96 77-0, Fax: +49.30.230 96 77-99, E berlin@weitnauer.net

Weitnauer Hamburg: Neuer Wall 84, 20354 Hamburg,
Tel.: +49. 40.328 90 75-0, Fax: +49.40.328 90 75-99, E hamburg@weitnauer.net

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

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



Branche:	Rechtsanwälte
Gründungsjahr:	2004
Teamgröße in Deutschland:	12
Niederlassungen:	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 mehr als 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 von Frontastic bei der Finanzierung durch Reimann Investors, Ventech, NRW.Bank und Business Angel
- Beratung von navabi bei Finanzierungsrunde im zweistelligen Millionen-Bereich durch Verdane Capital und anschließend durch SevenVentures
- Beratung von Mats Hummels, Florian Kohfeldt und projekt b bei der Beteiligung an Street Pro
- Beratung von Taxy.io im Rahmen einer siebenstelligen Seed-Finanzierung
- Beratung von BE Beteiligungen bei Investment in FINDOLOGIC
- Beratung der Mobilitätsplattform MOQO im Rahmen eines siebenstelligen Investments
- Beratung von envelio bei der Beteiligung von HTGF und Demeter
- Beratung beim Exit der Gesellschafter von KLANG:technologies

WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Spichernstraße 73, 50672 Köln

Tel.: +49 (221) 27 25 188 0, Fax: +49 (221) 27 25 188 27

Internet: www.wss-redpoint.com

Managing Partner: Peter Siedlatzek (siedlatzek@wss-redpoint.com)

Kapitel 3: Who is Who - Die Köpfe der Beteiligungsbranche

Carsten Abdel Hadi

Geschäftsführer

Family Trust Investor FTI GmbH

Tel: +49 (0)89 2154 730 – 30

E-Mail: abdelhadi@familytrust.de

Carsten Abdel Hadi ist Geschäftsführer von Family Trust und seit dem Jahr 2009 im Beteiligungsgeschäft aktiv. Vor Family Trust war er im Investment Bereich der Afinum Management GmbH tätig, nachdem er zuletzt als Geschäftsführer im Investment Team der Aurelius SE aktiv war. Im Rahmen dieser Tätigkeit hat er mehr als ein Dutzend Transaktionen begleitet. Davor war er im M&A Team bei KPMG sowie als Investmentbanker bei Jefferies & Company tätig.



Carsten ist Diplom-Betriebswirt der ISM in Dortmund und hat einen MSc. in International Business and Economics der Budapest University of Economic Sciences.

DI Dr. Doris Agneter

Geschäftsführerin

tecnet equity

NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH

Tel: +43 (0) 2742 9000 19300

E-Mail: agneter@tecnet.at

Doris Agneter ist seit 2005 Geschäftsführerin der tecnet equity. Davor war sie Vorstand der RZB Private Equity Holding AG und der Centro Property Holding AG.

Während dieser Zeit war sie Mitglied in diversen Beiräten und Aufsichtsräten von Private Equity Fonds.

Zuvor hat sie in der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (vormals FGG) die Abteilung Eigenkapital/ Venture Capital aufgebaut und geleitet, nachdem sie an der Technischen Universität Wien am Institut für Ökonometrie, Operations Research und Systemtheorie als Vertragsassistentin gearbeitet hatte.

Doris Agneter ist als Lektorin an mehreren österreichischen Universitäten tätig. Im Laufe ihrer Tätigkeiten war sie Mitglied zahlreicher Expertengruppen – unter anderem für die European Commission sowie im Vorstand der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO).

Dr. Agneter studierte Technische Mathematik an der Technischen Universität Wien (Planungs- und Wirtschaftsmathematik) und absolvierte eine Post graduate Ausbildung in Betriebswirtschaft am Institut für Höhere Studien.



Donatus Albrecht

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 100 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 sowie des Dispute Mediation Programs 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“

Dr. Marc Arens

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



Marc Arens arbeitet seit 2006 im Münchener Büro von Equistone. Er ist zuständig für das Projektmanagement und die Ausführung von Private Equity-Transaktionen.

Marc Arens war vor seiner Tätigkeit für Equistone als Projektmanager bei TCW Managementberatung und als Corporate Developer bei Heyde AG beschäftigt.

Marc Arens promovierte an der TU München in Betriebswirtschaft. Zuvor absolvierte er an der Universität Stuttgart sein Studium zum Diplom-Kaufmann.

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. Vor Gründung der Gesellschaft leitete er als Sanierungsexperte verschiedene Portfoliofirmen der Orlando Management AG. 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.

Daniel Bachmeier

Investment Manager

ARCUS Capital AG

Tel: +49 89 2006 1611

E-Mail: bachmeier@arcuscapital.de



Daniel Bachmeier konnte in seiner beruflichen Laufbahn bereits umfassende Kenntnisse in der Investmentbranche erwerben. Vor seinem Einstieg bei ARCUS in 2019 arbeitete Daniel für die schweizerische Beteiligungsgesellschaft Cross Equity Partners sowie SevenVentures, dem Investment-Arm der ProSiebenSat.1 Gruppe.

Hierbei fokussierte er sich auf Investitionsmöglichkeiten in mittelständische Unternehmen, insbesondere im Rahmen von Nachfolgelösungen. Während dem Studium sammelte er praktische Erfahrungen u.a. bei J.P. Morgan, Endurance Capital, Bankhaus Metzler sowie KPMG.

Daniel Bachmeier hat einen Master in Finance von der Católica Lisbon School of Business & Economics sowie einen Bachelor in Business Administration and Economics von der Universität Passau.

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.



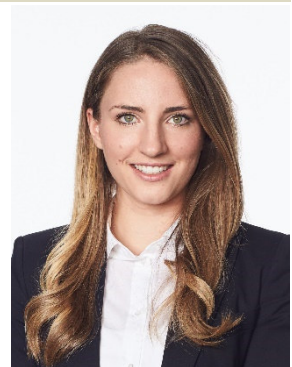
Dr. Lisa Beck

Rechtsanwältin
P+P Pöllath + Partners
Tel.: +49 89 24240-222
Lisa.Beck@pplaw.com
www.linkedin.com/in/lisa-beck-6aa409163/

Dr. Lisa Beck ist Rechtsanwältin bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 150 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Dr. Beck berät zu allen rechtlichen und steuerlichen Aspekten bei der Gründung von Stiftungen, Pro-Bono-Aktivitäten sowie zur Nachlass- und Erbfolgeplanung. Ihre Promotion verfasste sie zum Einsatz einer GmbH als Testamentsvollstreckerin.

Darüber hinaus ist sie auf die Beratung von großen Familienunternehmen im Rahmen der Unternehmensnachfolge und -strukturierung (Corporate Governance) spezialisiert sowie auf die Beratung von Unternehmen, Managern und vermögenden Privatpersonen in Bezug auf nationale und internationale Eheverträge und Scheidungsfolgenvereinbarungen.



Frank Becker

**Managing Partner und Verwaltungsratspräsident
Invision AG**

Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01

E-Mail: becker@invision.ch



Frank Becker ist seit 2000 bei INVISION tätig. Sein Investitionsfokus liegt in den Bereichen Education, Informationstechnologie und innovative Dienstleistungsangebote. Er ist verantwortlich für die Investitionen in Vantage Education sowie Vista Alpina und sitzt im Verwaltungsrat dieser Unternehmen. 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.

NordLeasing 

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 mondis in Oxford. Sein Beratungsschwerpunkt liegt in den Branchen Telekommunikation, Medien/Online und IT. Seit über 19 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 Portfoliounternehmen.



Dr. Friedrich Belle

Direktor, Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Tel: +49 (0) 160 - 8464069

E-Mail: friedrich.belle@dmfin.com

Dr. 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 sowie 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 Wirtschaftsprüfer und Mitglied in Aufsichtsgremien mehrerer Unternehmen.

Dr. Bernd Bergschneider

Geschäftsführer

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Tel: +49 (711) 22 55 760

E-Mail: bernd.bergschneider@bwk.de



Die BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (www.bwk.de) mit Sitz in Stuttgart ist eine der größten deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften und verfolgt einen langfristigen Investitionsansatz. Das Unternehmen mit Schwerpunkt Mittelstand wurde im Jahr 1990 gegründet und beschäftigt 12 Mitarbeiter. Die BWK verfügt über rund 300 Mio. Euro an Investitionsmitteln und ist aktuell mit fast 200 Mio. Euro in 20 Unternehmen investiert.

- Geschäftsführer
- International erfahrender Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen
- Schwerpunkte in Unternehmensentwicklung, -strategie und operativer Restrukturierung
- Diplom-Ingenieur Bauingenieurwesen und Promotion an der Universität Wuppertal

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 einer Big-Four Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Er berät Familienunternehmen und börsennotierte Konzerne aus den Bereichen Energie, Handel, Chemie, Telekommunikation und verarbeitender Industrie.

Herr Dr. Beumer ist als Berater, neutraler gerichtlich bestellter Gutachter oder Prüfer im Rahmen verschiedener Anlässe tätig, wie z.B. Kauf, Squeeze-out, Verschmelzung, Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag, Purchase Price Allocation oder Impairment Test, und erstellt Fairness Opinions.

Jochen Beumer hat an der Universität zu Köln Betriebswirtschaftslehre studiert und daran anschließend über ein Unternehmensbewertungsthema promoviert. Er ist Wirtschaftsprüfer und regelmäßiger Verfasser von Fachbeiträgen und Stellungnahmen zum Themenkomplex Unternehmensbewertung.



CORPORATE FINANCE

MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

Friedrich Biesel

Managing Director / Mitglied des Vorstands
Lincoln International AG
Tel: +49 69 97105-400
E-Mail: f.biesel@lincolninternational.de



Friedrich Biesel 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 20 Jahren im M&A Geschäft war Friedrich Biesel 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 Biesel 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 Biesel spricht verschiedene Fremdsprachen, darunter Englisch, Italienisch, Spanisch, Französisch und Thailändisch.

Steffen Bolz

Managing Partner
WESTFALENFINANZ GmbH
Tel: +49 (0) 231 1397026-0
E-Mail: steffen.bolz@westfalenfinanz.com

Seine Industrieerfahrung einerseits und die Beratungstätigkeit im Transaction Service andererseits ermöglichen Steffen Bolz nicht nur eine prozessuale sondern auch eine strategische Sichtweise auf die Transaktion. Vorher war Steffen Bolz in leitender Position in verschiedenen produzierenden Unternehmen im Bereich Finanzen, M&A und Strategie tätig. Darüber hinaus war er Projektleiter bei einer Big4-WP-Gesellschaft im Bereich Transaction Services. Während dieser Zeit führte er zahlreiche Transaktionen sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite in den verschiedenen Branchen durch.

Nach seinem Studium an der International School of Management mit dem Schwerpunkt Controlling und Finanzen vertiefte Steffen Bolz seine Expertise durch einen MBA an der University of Stellenbosch, Südafrika. Herr Bolz ist Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender des Deutschen Instituts für Unternehmensnachfolge e. V., das sich unter der Domain www.difu.org mit sämtlichen Fragestellungen der Unternehmensnachfolge beschäftigt und Mitglied der Vollversammlung der IHK zu Dortmund.

Michael H. Bork

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



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

Vor seinem Beitritt zu Equistone Partners Europe sammelte Michael H. Bork über viele Jahre Erfahrung im Bankwesen, besonders in den Bereichen Corporate und Acquisition Finance der Deutschen Bank AG Frankfurt und Dresdner Bank sowie als Co-Head der Corporate Finance und des Firmenkundengeschäfts des Bankhauses Reuschel & Co.

Michael H. Bork erwarb sein Diplom als Bankfachwirt an der Bankakademie Frankfurt am Main.

Christopher Brackmann

Bridgepoint GmbH
Tel: +49 (0) 69 21 08 770
E-Mail: christopher.brackmann@bridgepoint.eu

Christopher Brackmann ist als Geschäftsführer im Frankfurter Büro von Bridgepoint tätig und leitet seit 2019 Bridgepoints Investitionstätigkeiten im deutschsprachigen Europa. Zuvor war er von 2008 bis 2016 in Bridgepoints Londoner Büro beschäftigt.

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
Tel.: +49 (0) 89 2388 96-0
E-Mail: Joachim.Braun@silverfleetcapital.com



Joachim begann 2007 bei Silverfleet Capital, seit 2015 ist er Partner. Er betreute die Portfoliounternehmen A/S Cimbria und EDP bis zur erfolgreichen Veräußerung. Joachim 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 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.

Björn Brücher

Rechtsanwalt, WSS Redpoint Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 221 – 27251880

E-Mail: bruecher@wss-redpoint.com



Björn Brücher von WSS Redpoint Rechtsanwälte (www.wss-redpoint.com) berät insbesondere 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

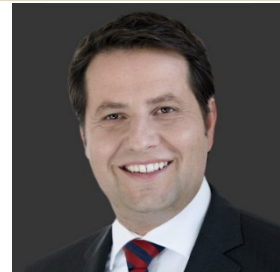
Winfried M. Carli

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, IFLR1000, JUVE und Legal 500 Deutschland als einer der führenden Finanzierungsanwälte in Deutschland anerkannt und empfohlen und wird zudem vom Handelsblatt in der Liste „Deutschlands beste Anwälte 2019“ geführt.



Dr. Helen Christmann

Senior 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 absolvierte sie auch ihre Promotion, welche die Internationalisierung mittelständischer Unternehmen untersuchte.

Sie hat an Publikationen mit Schwerpunkt Marketing und Market-/Commercial Due Diligence-Untersuchungen sowie Branchenstudien (Private Equity, Technologie, Chemie, Pharma) mitgewirkt.

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 war bis März 2014 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 verfügt über mehrjährige Erfahrung in den Bereichen Commercial Due Diligence sowie 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 und Unternehmensgrößen ab.

Dr. Michael Czesla

Partner

McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 69 951145 198

E-Mail: mczesla@mwe.com

Dr. Michael Czesla ist Partner im Frankfurter Büro von McDermott Will & Emery. Herr Czesla 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 Czesla 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.

Michael Dirkes

Managing Partner, Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH

Tel: +49 (0) 172 - 7304564

E-Mail: michael.dirkes@dmfin.com

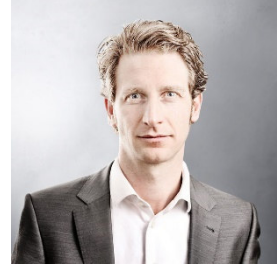
Michael Dirkes verfügt über umfangreiche, mehr als 25-jährige Beratungs- und Linienerfahrung.

Nach dem Studium in Politikwissenschaft, Volkswirtschaftslehre und Recht an den Universitäten Bonn und Darmstadt startete Michael Dirkes seine internationale Berufslaufbahn in der Strategieberatung. Er hat u.a. die Veräußerungen von Optimol Instruments an Virthos Partners und von Walz Verpackungen an die österreichische Rondo-Ganahl AG beraten.

Als Mitglied der Geschäftsleitung (GF/Vorstand) verantwortete er global in zwei führenden Beratungsgesellschaften das Segment Manufacturing Industries/Automotive. Die Bandbreite an Projekten, Erfahrungen und Kompetenzen erstreckt sich von Transformations- und Turnaround-Projekten, über Strategieentwicklung und -implementierung bis hin zu Pre- und Post Merger-Projekten. Zudem war er erfolgreich in Turnaround-Phasen als Interim-Manager tätig und fungierte als CEO/CRO der betreuten Gesellschaften. Sein besonderes Steckepferd gilt allen Fragen rund um Führung und Leadership in kritischen, herausfordernden Situationen; hier verknüpft er sein ziviles Know-how mit seinen militärischen Erfahrungen als Oberst d.R.

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.

Jörg Dreisow

Managing Partner
Waterland Private Equity
Tel.: +49 (0) 89 244 430 40
E-Mail: Dreisow@waterland.de



Jörg Dreisow ist seit 2006 bei Waterland Private Equity in München tätig. Er hat seitdem eine Vielzahl von Beteiligungen in unterschiedlichen Branchen und Zukäufe bei diversen Portfolio-Unternehmen verantwortet.

Zu den von ihm betreuten Plattform-Transaktionen zählen unter anderem die Beteiligungen an A-ROSA, einem Anbieter von Flusskreuzfahrten, an PREMIUM Exhibitions, einem Veranstalter internationaler Modemessen, sowie an der Rehabilitationsklinik-Gruppe RHM, die mittlerweile Teil von MEDIAN ist.

Jörg Dreisow studierte Wirtschaftsinformatik an der Fachhochschule München und hält ein MBA-Diplom mit Schwerpunkt Corporate Finance und Strategie von der Haas School of Business der University of California, Berkeley (USA).

NordLeasing 

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. Seine Hauptaufgaben bestehen im Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen, der Leitung von wichtigen Mandaten sowie im Recruiting von qualifiziertem Personal. Zudem ist er Mitglied des weltweit verantwortlichen „Global Management Committee“ der Lincoln International Gruppe.

Michael Drill verfügt über eine 28-jährige Beratungserfahrung im deutschsprachigen Corporate Finance-Markt und hat insgesamt über 85 M&A-Transaktionen in den unterschiedlichsten Branchen erfolgreich begleitet. Michael Drill ist derzeit Mitglied des Aufsichtsrates von zwei börsennotierten Aktiengesellschaften, der Shareholder Value Beteiligungen AG sowie der SNP SE. Zudem ist er im Beirat von zwei Familiengesellschaften.

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). Er spricht Deutsch, English, Französisch, Niederländisch und Italienisch. Michael Drill ist 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.

Dr. Jan Eiben

**Director, DACH
Hampton Partners
Tel: +49 178 3486 753
E-Mail: jan.eiben@hamptonpartners.com**



Dr. Jan Eiben ist Director bei Hampton Partners und verfügt über fast 20 Jahre Erfahrung in internationalen M&A-Transaktionen in einer Vielzahl von Industrien auf der Käufer- wie Verkäuferseite. Darüber hinaus beriet er Konzerne, Familienunternehmen und Start-ups in Strategie- und Unternehmensentwicklungsprojekten sowie im Bereich Nachfolge-management. Im Tech-Bereich liegt der Schwerpunkt auf Digital Marketing, E-Commerce, Hightech Industrials sowie Deep Tech-Themen wie Artificial Intelligence, Augmented und Virtual Reality. Bei Hampton Partners ist Jan Eiben zentraler Ansprechpartner für alle Transaktionen und Fundraisings im deutschsprachigen Europa (DACH).

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.

Dr. Marco Eickmann LL.M.

Rechtsanwalt, Partner
LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB
Telefon +49 (0)89 544147-29
E-Mail: eickmann@lutzabel.com



Marco Eickmann ist einer der führenden Berater für Venture Capital in Deutschland (JUVE Handbuch 2019|2020). Für LUTZ | ABEL ist er in München sowie in Berlin tätig. Er zeichnet sich durch seinen persönlichen Einsatz und eine sehr hohe Erreichbarkeit aus. Zu seinen Mandanten zählen Investoren, Gründer und Family Offices, die er regelmäßig bei Finanzierungsrunden und Exit-Transaktionen begleitet. Zudem berät Marco Eickmann regelmäßig mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter bei M&A-Transaktionen. Die Praxisgruppe Venture Capital und M&A bei LUTZ | ABEL begleitet jährlich mehr als 100 VC- und M&A-Transaktionen.

Erfahrung / Expertise

- Seit 2007 als Rechtsanwalt auf Venture Capital und M&A sowie Gesellschaftsrecht spezialisiert
- Von 2007 – 2015 Rechtsanwalt in einer führenden deutschen Transaktionskanzlei in München und Berlin
- Wird von Handelsblatt und Best Lawyers unter den führenden Anwälten für Gesellschaftsrecht (seit 2017) und für Venture Capital (2019) gelistet
- Einer der 20 führenden Venture Capital-Berater in Deutschland (JUVE 2019|2020)

Persönliche Referenzen

- Regelmäßige Beratung nationaler und internationale Investoren (z.B. HV Ventures, RTP Global)
- Begleitung zahlreicher Finanzierungsrunden (z.B. Holidu, Clark, klarx).

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 doppelqualifizierte 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.

Stefan Eishold

Geschäftsführender Gesellschafter (CEO)
ARCUS Capital AG
Tel: +49 89 2388 7444
E-Mail: eishold@arcuscapital.de



Stefan Eishold ist seit 2005 im Vorstand der ARCUS Capital AG.

Von 2009 bis 2013 war er CEO der _wige MEDIA AG, einem börsennotierten Medienunternehmen. Zwischen 2000 und 2007 war er CEO und später Aufsichtsratsvorsitzender der MME Moviement AG. Davor arbeitete er als Geschäftsführer des Metropolitan Zuges, Assistent des CEO der Metro AG und Geschäftsführer einer Horten Filiale. Zudem war er im Corporate Development bei der Metallgesellschaft AG sowie als Berater bei L.E.K. Consulting tätig.

Stefan Eishold studierte Betriebswirtschaft an der European Business School (EBS) in Oestrich Winkel und er hat einen MBA der Harvard Business School. Er ist Präsident der HBS Foundation of Germany.

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).

Mathias Fackelmeyer

Geschäftsführer
Halder Beteiligungsberatung GmbH
Tel: +49 (0)69 24 25 33 0
E-Mail: mail@halder.eu



Mathias Fackelmeyer kam 2008 zu Halder, ist seit 2014 Partner und wurde 2015 zum Geschäftsführer berufen. Von 2005 an war er für die DZ BANK, Frankfurt, in den Bereichen Corporate bzw. Structured Finance mit dem Schwerpunkt Acquisition & Leveraged Finance tätig.

Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutsche Bank AG studierte Mathias Fackelmeyer Betriebswirtschaftslehre an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der University of Minnesota (USA) mit Abschluss Diplom-Kaufmann.

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 Unternehmer- 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 Deutschland 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.

Stefan Finkenzeller

Geschäftsführer

PMG Projektraum Management GmbH

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

E-Mail: sf@pmgnet.de



Gemeinsam mit Mike Riegler gründete Stefan Finkenzeller die PMG Projektraum Management GmbH. Stefan Finkenzeller leitet das Entwicklungsteam für eProjectCare Datenraum, einem virtuellen Datenraum für revisionssicheren Datenaustausch auf Software-as-a-Service-Basis.

Stefan Finkenzeller kennt die Anforderungen an Datenräume aus seiner langjährigen Tätigkeit als Chief Information Security Officer bei der BayernLB. Stefan Finkenzeller ist regelmäßig als Autor für renommierte IT-Fachzeitschriften tätig. Er startete seine Karriere mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der BayernLB.

RAin Dr. Gabriele Fontane

Partnerin

Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

Tel.: +49 (0)69 707968-172

E-Mail: gabriele.fontane@oppenhoff.eu



Gabriele Fontane berät seit 1994 M&A- und Private Equity-Transaktionen. Zu ihrem Tätigkeitsbereich gehört auch die Beratung der Akquisitionsfinanzierung und von Managementbeteiligungsmodellen. Gabriele Fontane ist für Finanzinvestoren / Private Equity Fonds, beteiligungsinteressierte Manager und Unternehmer bei Nachfolgeüberlegungen tätig.

Sie unterrichtet seit 2006 im Bereich Private Equity als Lehrbeauftragte an der Frankfurt School of Finance & Management in deren M&A-Studiengang. Gabriele Fontane wird regelmäßig im JUVE Handbuch als häufig empfohlene Anwältin im Bereich Private Equity geführt.

Ronald Franke

Partner

Con|cess M+A-Partner

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.

Dr. Jörg aus der Fünten

Partner

Heuking Kühn Lüer Wojtek Köln

T +49 221 20 52-486

j.ausderfuenten@heuking.de

Dr. Jörg aus der Fünten ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht. Er ist seit 2006 Partner am Kölner Standort von Heuking 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

Managing Partner / Geschäftsführer

VR Equitypartner

Tel: +49 (0) 69-710 476 113

E-Mail: christian.futterlieb@vrep.de

Christian Futterlieb ist Managing Partner und Geschäftsführer bei der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner. Er ist zuständig für die Akquisition und Wertsteigerung von Direktbeteiligungen und Mezzaninefinanzierungen. Nach seinem Einstieg als Investmentmanager 2006 wurde er 2008 Mitglied der Geschäftsleitung und rückte im Jahr 2014 in die Geschäftsführung auf. Zuvor war der Diplom-Kaufmann als Prokurist und Wirtschaftsprüfer in der Transaktionsberatung für PricewaterhouseCoopers tätig.



Daniel Garlipp

Geschäftsführer

Carlsquare GmbH

Tel: +49 (0) 40 – 300836-19

E-Mail: daniel.garlipp@carlsquare.com

Daniel Garlipp studierte BWL an der Universität Regensburg, sowie der Hanken School of Economics, Helsinki. Er verfügt über langjährige Berufserfahrung im Bereich Corporate Finance mit dem Schwerpunkt Unternehmensbewertung, sowie Financial und Commercial Due Diligence. Vor Carlsquare war er für KPMG Hamburg, Kuna & Co Frankfurt und Roland Berger Strategy Consultants München 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 M+A-Partner

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, 37-39, 49.

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

Rudolf Grahlmann

Partner

HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH

Tel: +49 (0) 6172 28722-0

E-Mail: r.grahlmann@htfinanz.de

Rudolf Grahlmann, 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.

Henning Graw

Vorstand

IMAP M&A Consultants AG

Tel: +49 (0) 621 – 3286124

E-Mail: henning.graw@imap.de

Henning Graw ist seit 2017 bei IMAP Deutschland, seit 2019 Vorstand und seit über 15 Jahren im M&A-Bereich aktiv. Im Rahmen von über 50 M&A-Transaktionen hat Henning familiengeführte Gesellschaften und internationale Großunternehmen ebenso beraten wie Finanzinvestoren. Er verfügt über umfassende Corporate Finance Expertise und hat Akquisitionen, Verkäufe

sowie Finanzierungsmaßnahmen für eine Vielzahl von Unternehmen initiiert und geleitet. Einer seiner Schwerpunkte liegt auf der Transaktionsberatung in Sonder- und Umbruchsituationen. Vor seinem Eintritt bei IMAP gründete Henning Graw 2010 seine eigene M&A Boutique und baute den Geschäftsbereich (Distressed) M&A für Rödl & Partner auf. Davor leitete er knapp vier Jahre lang bei DC Advisory zahlreiche internationale M&A-Transaktionen. Von 2002 bis Anfang 2007 war Henning bei der Unternehmensberatung TMC Turnaround Management Consult aktiv.



Marvin Hackstein

Managing Partner

QUAAN Capital GmbH

Tel: +49 (0) 40 – 79 00 76 77 5

E-Mail: mh@quaancapital.de



Marvin Hackstein (Diplom-Kaufmann) leitet als geschäftsführender Gesellschafter die von ihm vor vier Jahren gegründete M&A/Corporate Finance Boutique. In den vergangenen 15 Jahren begleitete Herr Hackstein international über 90 Beratungsprojekte in den Bereichen Sell-side (z.B. Nachfolgelösung), Buy-side (Targetidentifizierung sowie Durchführung), Structured Finance, Kapitalsuche (Wachstums-, Mezzanine-, Start-up-Finanzierung) sowie in diversen Due Diligence-Projekten.

Bevor er Unternehmer wurde, war Herr Hackstein in der Wirtschaftsprüfung und Transaktionsberatung einer „BIG4“-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig. Es folgten Positionen als Co-Head „Unternehmerberatung“ (Small- und MidCap M&A) bei der Credit Suisse für die DACH-Region sowie als CFO bei einem „Hidden Champion“ (Marktführer im Bereich Software/Messaging im Telekommunikationsumfeld).

Eine besondere Expertise weist Herr Hackstein in den Branchen Industrie, Konsumgüter, Mode, Nahrungsmittel sowie Entsorgung/Altmittel/Schrotthandel auf.

Dr. Tom Harder

Managing Director

Nordwind Capital GmbH

Tel.: +49 (0) 89 29 19 58 - 0

E-Mail: harder@nordwindcapital.com

Herr Dr. Harder ist Managing Director der Nordwind Capital GmbH und zuständig sowohl für das Deal Sourcing und Transaktionsmanagement (Akquisition und Exit) als auch für die operative Wertsteigerung, Expansion und Wachstum sowie die strategische Ausrichtung der Portfoliounternehmen. Dr. 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)

KERN – Die Nachfolgespezialisten GmbH

Tel: +49 (0) 3643 - 457 25 33

E-Mail: harrie@kern-unternehmensnachfolge.com

Ralf Harrie ist Partner von KERN und Geschäftsführer der KERN-Standorte in Weimar, Berlin und Magdeburg. Im KERN-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

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.

Dr. Gregor Hengst

Principal

Waterland Private Equity

Tel.: +49 (0) 89 244 430 40

E-Mail: Hengst@waterland.de



Dr. Gregor Hengst ist Geschäftsführer der Waterland Private Equity GmbH im Münchener Büro und leitet die Standorte München und Zürich.

Dr. Hengst verantwortet bei Waterland unter anderem die Beteiligung und Weiterentwicklung der Serrala Group, einem internationalen Zahlungsabwicklungsanbieter (vormals Hanse Orga), wo er zudem mehrere Zukäufe steuerte, sowie die Investments in Hansefit und Tineo.

Dr. Gregor Hengst promovierte in Rechtswissenschaften an der Universität zu Köln.

Frank Henkelmann

Geschäftsführender Gesellschafter

Aheim Capital GmbH

Tel: +49 (0)89 4524 679 0

E-Mail: f.henkelmann@aheim.com



Frank Henkelmann (Jahrgang 1969) Geschäftsführer und Allein-Gesellschafter der Aheim-Gruppe, verfügt über exzellente Erfahrungen in der mittelständischen Finanz- und Beteiligungsbranche, die er in seiner 25-jährigen Berufspraxis erworben hat. Er ist bei allen Unternehmen der Aheim-Gruppe als Vorsitzender des Beirates bzw. 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 (überwiegend im Technologiebereich) 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 Industrieunternehmen. Sein Beratungshaus HESELER Mergers & Acquisitions initiiert und begleitet nationale sowie internationale Unternehmenstransaktionen in verschiedenen Branchen.

Nach dem Studienabschluss der Betriebswirtschaftslehre war Herr Heseler als Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie tätig sowie Partner bei einer Unternehmensberatung für M&A. Herr Heseler hat aus verschiedenen Perspektiven reale Einblicke und Erfahrungen in eigentümergeführte und fremdgeführte 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.hichert@dpe.de



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

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@chrhf.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 Verkäufe auf internationaler Ebene verantwortlich war.

1998 gründete er mit Stefan Constantin die C•H•Reynolds•Corporate Finance AG. Felix Hoch vertrat von 2006 bis 2011 als Co-Chairman die Gesellschafterinteressen von C•H•Reynolds in einer internationalen Partnerschaft von unabhängigen M&A-Häusern, 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. und der HSG Alumni.



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 25 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 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 den Softwaresektor maßgeblich prägt und darüber hinaus Portfoliounternehmen insbesondere bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle begleitet. Als Co-Leiter des Softwaresektors 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 mehrerer 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.

RA Robert Hörtnagl

Geschäftsführer

Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG

Tel: +49 (0) 89 - 55983 234

E-Mail: robert.hoertnagl@crowe-kleeberg.de



Robert Hörtnagl konzentriert sich auf die steuerorientierte Gestaltungsberatung. Er unterstützt Mandanten bei der Umstrukturierung und Reorganisation des Unternehmens und bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge. Zusammen mit dem Auftraggeber entwickelt er steueroptimierte Finanzierungen, begleitet Mergers & Acquisitions und klärt steuerrechtliche Aspekte der grenzüberschreitenden Tätigkeit seiner Mandanten.

Robert Hörtnagl ist Autor zahlreicher Fachveröffentlichungen sowie Herausgeber des Beck'schen Kommentars zum Umwandlungsgesetz und Umwandlungssteuergesetz. Als Mitglied des Steuerausschusses des Deutschen Anwaltsvereins beteiligt er sich an der Prüfung aktueller Gesetzesvorhaben und an der Erarbeitung von Stellungnahmen. Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften an der Albert-Ludwigs-Universität in Freiburg/Brsg. war er ab 1992 in Rechtsanwaltsgesellschaften tätig, bevor er 2006 zu Kleeberg kam.

Dr. Jan Hückel

Partner

McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 211 30211 110

E-Mail: jhueckel@mwe.com

Dr. Jan Hückel ist Partner im Düsseldorfer Büro von McDermott Will & Emery. Herr Hückel ist auf die Beratung im Bereich M&A (nationale und internationale Unternehmenstransaktionen) und Private Equity spezialisiert. Dabei berät Herr Dr. Hückel Investoren 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.

Joachim Hug

Geschäftsführer, Süd Beteiligungen GmbH

Tel: +49 (0) 711 892007-200

E-Mail: info@suedbg.de



Joachim Hug ist seit August 2000 Geschäftsführer der Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) tätig und verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Investment Banking und Private Equity. Die Beschäftigung mit den Eigenkapitalfragen und Eigenkapitallösungen des deutschen Mittelstandes bildet den Schwerpunkt seiner Tätigkeiten; dies beinhaltet auch die Übernahme von Mandaten in Aufsichtsgremien.

Vor seiner Zeit bei der Süd Beteiligungen war Herr Hug als Mitglied der Geschäftsleitung bei der 3i Deutschland und der Deutschen Beteiligungsgesellschaft tätig.

Herr Hug hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Freiburg studiert und ist Diplom-Volkswirt.

Dr. Axel Jansen

Managing Partner

BID Equity GmbH

Tel: +49 (0) 170 383 666 1

E-Mail: aj@bidequity.de

Dr. Axel Jansen ist ein erfahrener Investor, welcher erfolgreich viele Small- und Mid-Cap-Transaktionen sowohl bei BID Equity als auch bei 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.

Dr. Lorenz Jellinghaus

Rechtsanwalt, Partner

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB

Telefon +49 (0)40 3006996-0

E-Mail: jellinghaus@lutzabel.com



Lorenz Jellinghaus gilt als einer der aufstrebenden Rechtsanwälte der nächsten Generation für Venture Capital (Legal 500, 2018 und 2019). Er zeichnet sich durch hohes persönliches Engagement und unternehmerisches Denken aus. Er ist es gewohnt, komplexe Projekte zielstrebig und lösungsorientiert zu managen. Zu seinen Mandanten zählen Investoren, Corporates, Gründer und Family Offices, die er regelmäßig bei Finanzierungsrunden und M&A Transaktionen begleitet. Darüber hinaus verfügt er über langjährige Erfahrung im Bereich Corporate Venture. Die Praxisgruppe Venture Capital und M&A bei LUTZ | ABEL begleitet jährlich mehr als 100 VC- und M&A-Transaktionen.

Erfahrung und Expertise

- Partner am Hamburger und am Berliner Standort von LUTZ | ABEL
- Seit 2005 als Rechtsanwalt auf Venture Capital und M&A sowie Handels- und Gesellschaftsrecht spezialisiert
- Wird von Handelsblatt & Best Lawyers 2019 unter den besten Rechtsanwälten für Gesellschaftsrecht in Deutschland gelistet
- Wird seit 2016 von Legal 500 als führender Anwalt für Venture Capital genannt

Persönliche Referenzen

- Corporate Venture: Beratung von mittelständischen Unternehmen und der öffentlichen Hand beim Aufbau eigener Corporate Venture-Gesellschaften und Acceleratoren
- M&A: Federführende Beratung bei Midcap-Unternehmensverkäufen (u.a.- Pier7, Roccat, Movilizer)
- Finanzierungsrunden: Federführende Begleitung von Finanzierungsrunden, z.B. bei Nitrobox, immomio, cybus, keeb.

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.

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 mehr als zwei 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.

Daniela Kemmer

Partnerin

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 89 48955-135

E-Mail: daniela.kemmer@pape-co.de



Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin Daniela Kemmer ist seit 2016 Partnerin bei Pape & Co. Einer ihrer Schwerpunkte liegt in der laufenden Betreuung und Beratung von nationalen Private Equity-Strukturen, Family Offices sowie vermögenden Privatpersonen mit unternehmerischem Hintergrund. Sie unterstützt ihre Mandanten bei der steuerlichen und handelsrechtlichen Pflichterfüllung und löst für sie fachlich komplexe Fragestellungen, speziell im Kontext vermögensverwaltender Personengesellschaften. Daniela Kemmer hat bereits während des Studiums Berufserfahrung in einer großen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in München und London gesammelt. Seit 2007 arbeitet sie bei Pape & Co.

Bonny Kern

Rechtsanwältin

WSS Redpoint Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 221 – 27251880

E-Mail: kern@wss-redpoint.com



Bonny Kern ist Anwältin bei WSS Redpoint Rechtsanwälte (www.wss-redpoint.com) und berät 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

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 89 48955-103

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



Andreas Klier ist seit 2007 Partner bei Pape & Co. Der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer hat eine besondere Expertise in der steuerlichen Beratung großer Familienvermögen und vermögender Privatpersonen, sowie im internationalen Steuerrecht. Ein weiterer Fokus seiner Arbeit liegt im Bereich der Umwandlungen. Für den C.F. Müller Verlag kommentiert er die Paragraphen 11 bis 13 des Umwandlungssteuergesetzes im Kommentar Bordewin/Brandt. Nach dem Studium war er zunächst in einer kleineren, später in einer großen internationalen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft tätig, bis er 2003 bei Pape & Co. angefangen hat.

Gunter Klippel

Partner

con|cess M+A-Partner

Tel: +49 (0)6131 921 240

E-Mail: mainz@concess.de

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

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

Lars Klopsteck

Managing Partner

BID Equity GmbH

Tel: +49 (0) 170 383 666 2

E-Mail: lk@bidequity.de

Lars Klopsteck ist ein erfahrener Unternehmer und internationaler Manager, dessen Hauptaugenmerk die aktive strategische und operative Begleitung der Beteiligungsunternehmen von BID Equity ist. Herr Klopsteck hat mehr als 15 Jahre internationale 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 Klopsteck einen ausgeprägten Bezug zum familiengeführten Mittelstand, insbesondere auch durch seine Tätigkeit als Geschäftsführender Gesellschafter der internationalen Berndes-Gruppe.

Herr Klopsteck hat Wirtschaftsinformatik in Großbritannien und den USA studiert, sowie einen MBA der IESE Business School in Spanien erworben.

Hubertus Knaier

Vors. des Verwaltungsrats / Gf. Direktor Hurth MT SE

Tel: +49 (0) 89 6419 1430

E-Mail: mailto@mbi-mbo.com



Hubertus Knaier organisiert und führt in der Hurth MT SE Unternehmensbeteiligungen im Mittelstand. Bei diesen Club Deals beteiligen sich private Investoren zusammen mit dem Management-Team der Hurth MT mehrheitlich an nachhaltig profitablen Unternehmen mit Umsätzen bis EUR 20 Mio. Die Club Deals sind konservativ finanziert und haben eine langfristige Perspektive.

Hubertus Knaier war Geschäftsführender Gesellschafter eines Marktführers im Maschinenbau, bevor er als Partner das deutsche Geschäft einer internationalen Sozietät für Change Management leitete. Danach war er Senior Director der eines europäischen Private Equity-Fonds in London mit Verantwortung für die DACH-Länder. Hubertus Knaier hat in München studiert und ist Diplom-Kaufmann.

Markus Knarr

Geschäftsführer

Commercial Advisory Unternehmensberatung GmbH

Tel: +49 (0) 89 5151-4812

E-Mail: 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 in den Bereichen „Transaction Services“ und „Business Recovery 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.

Nicolas Knop

Manager

Restrukturierungspartner jwt GmbH & Co. KG

Tel: +49 172 39 29 285

E-Mail: nknop@restrukturierungspartner.com



Die Restrukturierungspartner beraten Unternehmen in der Krise. Mit der Erfahrung aus über 1.500 Projekten unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden u. a. bei Unternehmensbewertungen, Unternehmensverkäufen und Distressed M&A. Die durch die Restrukturierungspartner betreuten Mandate zeichnen sich dadurch aus, dass wir nicht nur das Prozess-Know-how, sondern auch unsere gesamte Restrukturierungskompetenz einbringen.

Nicolas Knop ist Manager bei den Restrukturierungspartnern und verfügt über langjährige Erfahrungen im M&A- und Distressed-M&A-Bereich. Er hat über 70 Transaktionen von Unternehmen innerhalb und außerhalb der Insolvenz begleitet. Darüber hinaus hat Nicolas Knop zahlreiche Mandate in den Bereichen Unternehmensbewertung (u. a. im Rahmen der Erstellung von Fairness Opinions), Controlling und Planung sowie im Projektmanagement betreut.

Nicolas Knop ist Master of Science Business Administration & Economics.

Rüdiger Knopf

Partner

King & Wood Mallesons / KWM Europe Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Tel: +49 (0) 69 505029 302

E-Mail: 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)

KERN – Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher. KCK Consulting GmbH

Tel: + 49 (0) 2151 – 9 378 378

E-Mail: knuffmann@kern-unternehmensnachfolge.com

Klaus-Christian Knuffmann ist Partner von KERN und Geschäftsführer des KERN-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 bei IMAP Deutschland, ist zuständig für Transaktionen im Bereich mittelständischer Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Darüber hinaus ist er Experte für Nachfolge-regelungen, 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 Kredit-rating. Weitere Schwerpunkte sind bankenunabhängige Finanzierungen, insbesondere im Zusammenhang mit Akquisitionen, Fusionen und Restrukturierungen. Peter Koch verfügt über langjährige Erfahrung als Vorstand einer der größten deutschen Genossenschaftsbanken, wo er unter anderem das Firmenkunden-geschäft verantwortete.

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. Zudem ist er im Ranking der „WiWo Top-Kanzleien“ unter den besten Gesellschaftsrechtlern 2019 sowie vom Handelsblatt in „Deutschlands beste Anwälte 2019“ gelistet.

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 Geschäftsführer/Leitung der Zentrale in Bremen (rechtlich selbständig)

KERN-System GmbH

Tel: +49 (0) 421 – 69 20 88 40

E-Mail: koerber@kern-unternehmensnachfolge.com

Nils Koerber gründete **KERN – Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher**. 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 KERN-Standorte (rechtl. selbst.) gibt es inzwischen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

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.



Carsten Kratz

Bridgepoint GmbH
Tel: +49 (0) 69 21 08 770
E-Mail: carsten.kratz@bridgepoint.eu

Carsten Kratz ist seit Oktober 2019 als Senior Partner und Leiter für die DACH-Region im Frankfurter Büro von Bridgepoint tätig. Zuvor gehörte Carsten Kratz seit 1990 der Boston Consulting Group an, wo er von 2013 bis 2019 das Geschäft in Deutschland, Österreich und Osteuropa leitete und zudem Mitglied des europäischen Managementteams von BCG war.

In seiner fast 30jährigen Tätigkeit für BCG arbeitete Carsten Kratz mit Kunden aus einer Vielzahl von Branchen wie Airlines, Automobilhersteller, Bauindustrie, Energieversorger, Konsumgüter, Industriegüter, Telco und Medien zusammen. In jüngerer Vergangenheit war er hauptsächlich für Private Equity sowie Familienunternehmen mit den Schwerpunkten Strategieentwicklung, M&A/PMI, Produktivitätsprogramme, Organisationsentwicklung und digitale Transformation tätig.

Carsten Kratz verfügt über einen Abschluss als Dipl.-Wirtschaftsingenieur der TU Darmstadt.

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

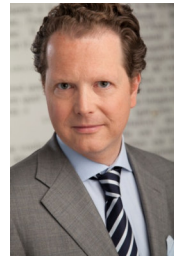
Über 20 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft.



Dr. Florian Kühnle

Mitglied des Verwaltungsrats
Winterberg Partners AG
Tel: +49 171 698 20 10
E-Mail: f.kuehnle@winterbergpartners.com

Seit 2016 unterstützt die Winterberg Partners AG mit Sitz in Schindellegi nahe Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt dabei auf der Identifikation und Validierung von Akquisitionstargets mit einem Umsatz von EUR 10 bis zu EUR 500 Millionen. Das Team von Winterberg Partners versteht sich als Lead-Generation-Team, strategischer Sparringspartner und Prozess-Coach für seine Kunden und verfügt über langjährige Erfahrung in der Anbahnung und Begleitung von komplexen Beteiligungsvorhaben an mittelständischen Unternehmen in zahlreichen Branchen und Industrien.



- Verwaltungsrat Winterberg Partners AG
- Leiter Consulting PWC Luxembourg
- Partner und Managing Director BCG, München, Brüssel
- Studium und Promotion der Chemie an der ETH Zürich

Manfred Kuhr

Chief Advisor Logistics
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH
Tel: +49 (0) 6172 28722-0
E-Mail: m.kuhr@htfinanz.de

Manfred Kuhr, Dipl.-Betriebswirt, war mehr als 30 Jahre in der Logistik tätig, davon 20 Jahre im Vorstand führender Logistikunternehmen. Schwerpunkte seines Tätigkeitsfeldes waren die Automobil- und Kontrakt-Logistik sowie die Hafen- und Container-Logistik weltweit.

Von 1997 bis 2013 war Herr Kuhr stellvertretender Vorstandsvorsitzender eines bedeutenden deutschen Logistik-Unternehmens mit weltweiten Aktivitäten und derzeit ca. 14.000 Mitarbeitern. In den Geschäftsbereichen AUTOMOBILE und CONTAINER ist das Unternehmen Marktführer in Europa. Im Geschäftsfeld CONTRACT gehört es zu den führenden deutschen Anbietern.

WP StB Michael Kunz

**Partner, Market Segment Leader Private Equity GSA
Ernst & Young GmbH
Tel: +49 (0) 6196 - 996 26253
E-Mail: michael.kunz@de.ey.com**

Michael Kunz ist seit mehr als 30 Jahren in der Transaktionsberatung tätig. Im Jahre 2002 hat er die Leitung des Bereichs Transaction Tax für EY Deutschland übernommen. Nach dieser Tätigkeit wurde er zum Transaction Tax Leader für EMEA berufen, diese Tätigkeit übte er von 2012 bis 2015 aus. Seit 2015 ist Michael Kunz Market Segment Leader für Private Equity und verantwortet die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz. Seine Expertise umfasst die Bereiche Tax Structuring, Tax Due Diligence, Koordination internationaler Projekte, LBO Structuring, IPOs und Management Beteiligungen. 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 führt er 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.

Philipp Lennertz

Inhaber

Lennertz & Co. GmbH

Tel: +49 (40) 210 91 33-20

E-Mail: info@lennertz-co.de



Das Hamburger Multi Family Office wurde 2015 gegründet und steht für die Weiterentwicklung und Wertsteigerung des Vermögens seiner Mandanten. Dabei stehen die Investitionsempfehlungen stets im Einklang mit deren persönlichen Präferenzen. Der Fokus der Direktinvestments liegt auf Unternehmen aus dem Small- und Mid-Cap-Bereich der DACH-Region. Darunter fallen ungelöste Nachfolgesituationen, Management Buy-outs & Buy-ins sowie Wachstumsfinanzierungen in margenträchtige und nachhaltige Geschäftsmodelle.

- Geschäftsführer Lennertz & Co. GmbH
- Private Equity Erfahrung seit 2007
- Spudy & Co. Family Office, UBS Family Office
- Internationaler Diplom Betriebswirt, Studium an der Universität Bayreuth, der International Business School Berlin und der University of Sunderland

RA Till Liebau

Partner

Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

Tel.: +49 (0)69 707968-147

E-Mail: till.liebau@oppenhoff.eu



Till Liebau berät seit 2002 nationale und internationale Konzerne, Familienunternehmen und Finanzinvestoren bei M&A- und Private Equity-Transaktionen. Er ist insbesondere auf die Beratung ausländischer Investoren bei grenzüberschreitenden Investitionen in Deutschland spezialisiert. Darüber hinaus verfügt Herr Liebau über umfangreiche Erfahrungen bei Transaktionen in Sondersituationen (Distressed M&A, Privatisierung) sowie bei Konzernstrukturierungen und anderen komplexen gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen. Schließlich berät er seit langem Versicherungen und Versicherungsnehmer umfassend beim Abschluss von W&I-Versicherungen.

Dr. Christoph Ludwig

Steuerberater / Partner

BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger PartGmbH

Tel. +49 (0) 89 – 411124-220

E-Mail: christoph.ludwig@bllmuc.de



Christoph Ludwig ist Steuerberater und Partner der Steuer- und Anwaltskanzlei BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger. 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 und die umfassende Beratung vermögenger (Privat)Personen mit unternehmerischem Hintergrund. Das Leistungsspektrum im Private Equity-Bereich umfasst die Erstellung der Jahresabschlüsse und Steuererklärungen für inländische Strukturen sowie umfassender und kompletter gesonderter und einheitlicher Feststellungserklärungen für inländische Gesellschafter ausländischer Private Equity-Fonds einschließlich etwaiger ASTG-Erklärungen.

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) 211 - 598 929-68

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 60 Projekte im Bereich Commercial Due Diligence. Eine besondere Expertise weist Herr Lüring in der chemischen Industrie, der Prozessindustrie sowie der Industriegüterbranche auf. Durch die Vielzahl der Projekte und sein breites Branchenspektrum kennt Herr Lüring die marktseitigen Probleme und Fragestellungen sowohl bei Großkonzernen als auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen.

UHY **Deutschland AG**
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Georg Madersbacher

Managing Partner
Orlando Management AG
Tel: +49 (0) 89 29 00 48-34
E-Mail: madersbacher@orlandofund.com

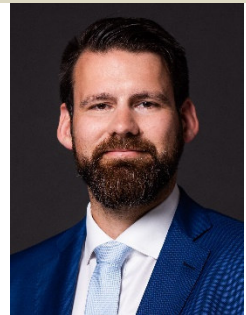


Seit 2001 berät die Orlando Management AG mit Sitz in München und Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen und Konzerntöchtern im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf Unternehmen in Sonder- und Umbruchsituationen mit einem Umsatz von bis 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

Stefan Marquart

Senior Business Consultant
INVENSITY GmbH
Telefon: +49 172 657 319 4
stefan.marquart@invensity.com



Stefan Marquart (Dipl. Wirtsch.-Ing.) ist seit 2016 Teil des Teams von INVENSITY und leitet das Hamburger Büro. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung in den Beratung in den Bereichen Strategie, Produktion und Entwicklung von Dax-Konzernen und mittelständischen Unternehmen.

Über die Jahre hat er eine tiefe Expertise in technologiegetriebenen Industrien wie Automotive, Elektronik, Energie und Sondermaschinenbau entwickelt.

Mit seiner Expertise hat Herr Marquart verschiedene Commercial und Technical Due Diligence Projekte auf Käufer- und Verkäuferseiten geleitet.

Marco Martelli

Partner und Verwaltungsrat
Invision AG
Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01
E-Mail: martelli@invision.ch



Marco Martelli ist seit 2004 bei INVISION tätig. Sein Investitionsschwerpunkt umfasst die Bereiche Bildung, innovative Dienstleistungsangebote und Informationstechnologie. Er betreut die Investitionen in Kadi und Vantage Education und sitzt im Verwaltungsrat dieser Unternehmen.

Bei INVISION investierte er u.a. in die Swiss Education Group (veräussert in 2018 an Summer Capital), 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 Betriebswirt 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 der Gründer von Bright Capital und verantwortet die Bereiche Deal Generierung und Strukturierung, Portfolio Management sowie Investor Relations. Darüber hinaus ist er Mitglied des Investment Committees. Vor der Gründung von Bright Capital leitete er als Geschäftsführer den Bereich der direkten, illiquiden Eigenkapital- & Fremdkapitalinvestitionen des Münchner Deal by Deal Investors, Mountain Lake Investment. Matthias blickt auf mehr als 10 Jahre operative Managementenerfahrung im Deutschen Mittelstand zurück.

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.

Herr Max verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Private Equity und Mittelstandsfinanzierung und hat Transaktionen in den Branchen Automobilzulieferer, Maschinenbau und Dienstleistungen sowie metallverarbeitende Industrie begleitet.

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.

Herr Max hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Stuttgart-Hohenheim Wirtschaftswissenschaften studiert und ist Diplom-Ökonom.

Robert Meschede

Senior Analyst
WESTFALENFINANZ GmbH
Tel: +49 (0) 231 1397026-0
E-Mail: robert.meschede@westfalenfinanz.com

Herr Meschede leistet durch die Übernahme von Teilprojektverantwortung verschiedenster Art einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg unterschiedlicher Aufgabenstellungen. Seine Erfahrung in der Entwicklung optimaler prozessualer Strukturen schafft einen Mehrwert für diverse Projekte der WESTFALENFINANZ.

Vor seinem Eintritt in die WESTFALENFINANZ war Robert Meschede mehrere Jahre im (Finanz-) Controlling eines Industriekonzerns tätig. Daneben sammelte er Erfahrungen in der Wirtschaftsprüfung sowie einer Wirtschaftskanzlei. Herr Meschede studierte Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsrecht mit dem Abschluss Master of Laws. Zuvor absolvierte er eine Ausbildung zum Industriekaufmann.

Martin Meurer

Partner

SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH

Tel: +49 211 22 059 480

E-Mail: meurer@smbconsultants.de



Position

Partner/Interim Manager: Management besonderer Unternehmensthemen: Restrukturierung, Kfm. Transparenz- und Effizienzprojekte, Insolvenzberatung (ESUG), -konzeptionierung und -umsetzung, M&A

Branchenfokus: Regenerative Energien, Automobil, Handel, Stahl, Chemie, Finanzdienstleistungen

Ausgewählte Tätigkeiten und Projekte

- Ralos Solar AG (börsennotierter Solaranlagenbauer/ Projektierer) - CEO/CFO; Restrukturierungsmanagement, Projektfinanzierung, Insolvenzberatung
- VERBIO AG (börsennotierter Anlagenbauer, Biogas,-ethanol,-diesel) - CFO; Finanz- und int. Beteiligungsmanagement, Effizienzsteigerung, Risikomanagement und IR
- Dalli Werke GmbH & Co. KG (Feinchemie-/Handel) - Vorsitzender der GF/Kfm. GF; Strategie; Finanz- und Beteiligungsmanagement; Einkauf.
- Luhns GmbH (Feinchemie-/Handel) - Vorsitzender der GF/Kfm. GF; Krisen- und Restrukturierungsmanagement; Finanz- und Beteiligungsmanagement; strategische Neuausrichtung.
- B.U.S. Umweltservice AG (Stahl, Aluminium, Automobilzulieferer) - CFO; Finanz- und int. Beteiligungsmanagement; M&A/Integration; IPO.
- Deutsche Bank AG -Filialleiter und Ressourcenmanager Firmen Bank und Institutionen, Projektleitung Kostenmanagement in der Zentrale in Frankfurt.
- Universität Darmstadt, Universität Fresenius Köln – Privatdozent

Qualifikation

- Bankkaufmann
- Diplomkaufmann (Universität Münster)
- Executive Program (INSEAD, Fontainebleau)

Daniel Meyn

Senior Consultant

INVENSITY GmbH

Telefon: +49 172 619 844 8

daniel.meyn@invensity.com



Daniel Meyn (Dipl. Wirtsch.-Ing.) ist seit 2013 Teil des Teams von INVENSITY im Düsseldorfer Büro und berät internationale Mandanten in den Bereichen Strategie, Operational Excellence und Projektmanagement. Im Laufe der Jahre entwickelte er eine breite Expertise im Bereich der effizienten Produktentwicklung und Produktion in der Automobil-, Elektronik- und Maschinenbauindustrie für europäische und asiatische Kunden. In den letzten Jahren war er an zahlreichen M&A-Projekten in Europa und Nordamerika beteiligt.

Mark Miller

Geschäftsführer

Carlsquare GmbH

Tel: +49 (0) 40 – 300836-11

E-Mail: mark.miller@carlsquare.com

Mark Miller ist einer der Gründer von Carlsquare. Er studierte Wirtschaftswissenschaft und Business an der Universität Witten/Herdecke und an der University of Texas at Austin. Früher war er bei der Deutschen Bank und bei Bertelsmann tätig. Insgesamt war er an über 150 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

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
Carlsquare GmbH
Tel: +49 (0) 40 – 300836-13
E-Mail: michael.moritz@ carlsquare.com

Michael Moritz ist einer der Gründer von Carlsquare. Er studierte Liberal Arts am Albion College in Michigan, USA, sowie VWL und Jura u.a. in Freiburg, Köln und Bonn. Frühere Stationen waren die Treuhandanstalt Berlin und Doertenbach & Co. Michael Moritz war in 28 Jahren an insgesamt 250 erfolgreichen Transaktionen beteiligt.

Bernd Müller (Bankfachwirt)

Vorstand
Sattler & Partner AG
Tel: +49 7181 65120
E-Mail: bernd.mueller@sattlerundpartner.de

Bernd Müller ist Vorstand der Sattler & Partner AG. Er betreut Mandate aus allen technologieorientierten Bereichen und hat seit 2001 zahlreiche Transaktionen durchgeführt. Weitere Expertise besitzt er in den Bereichen Unternehmensfinanzierung und Kapitalbeschaffung. Fundierte Kenntnisse bzgl. der Strukturierung von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen runden sein Spektrum ab. Bernd Müller hat zu diesen Themen mehrere Fachbeiträge sowie Bücher veröffentlicht und gibt sein Wissen in bundesweiten Seminaren als Referent weiter. Vor seiner Zeit bei Sattler & Partner war er als Firmenkundenberater und Analyst bei mehreren großen deutschen Banken tätig.



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-Veese

Partner
Bryan, Garnier & Co
Tel: +49 89 242 262 11
E-Mail: fmuellerveese@bryangarnier.com

Falk Müller-Veese 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.

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.

Christian Muschalik

Partner

Halder Beteiligungsberatung GmbH

Tel: +49 (0)69 24 25 33 0

E-Mail: mail@halder.eu

Christian Muschalik ist seit 2011 bei Halder und wurde 2018 Partner. Zuvor arbeitete er als Associate für mehrere Jahre bei der BHF-BANK im Bereich Mergers & Acquisitions. Dort begleitete er mittelständische Unternehmen aus verschiedenen Industriezweigen bei Kauf- und Verkaufsmandaten.



Christian Muschalik ist Diplom-Kaufmann. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Duisburg-Essen, an der Norwegian School of Economics and Business Administration, Bergen, und der Griffith University, Brisbane.

Florian Muth

Managing Director

AURELIUS Equity Opportunities SE & Co. KGaA

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

E-Mail: 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 den Bereich MidMarket mit Fokus auf Konzernabsplattungen und Plattform-Investitionen in Kontinentaleuropa.



Christoph Näpelt

Netzwerkpartner / Diplom-Volkswirt
KNOX GmbH – Experts in Print & Packaging
Tel: +49 (0) 40 1805 6418
E-Mail: 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.

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) 69 – 95 11 43 60
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.

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.



Britt Niggemann

Partnerin

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0)6103 501691

E-Mail: b.niggemann@ifwniggemann.de

Nach Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg war Britt Niggemann im Bereich Corporate Finance bei der M. M. Warburg Bank, Hamburg, tätig. Danach arbeitete sie vier Jahre bei J. H. Schroder & Co. Ltd. in London und Frankfurt im European Corporate Finance Department mit Beratungsschwerpunkt Unternehmenstransaktionen in Deutschland und Großbritannien. Britt Niggemann wechselte 1998 zur Dresdner-Bank-Gruppe, wo sie als Teamleiterin zunächst im Beteiligungsgeschäft und anschließend in der Corporate-Finance-Beratung tätig war. Seit 2002 ist sie Partnerin bei IfW.

Karl A. Niggemann

Geschäftsführer

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0)2354 923755

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

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

Mark Niggemann

Geschäftsführender Gesellschafter

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH

Tel: +49 (0)2354 923716

E-Mail: m.niggemann@ifwniggemann.de

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

Dr. Bernhard Noreisch LL.M.

Rechtsanwalt, Partner
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB
Telefon +49 (0)89 544147-29
E-Mail: noreisch@lutzabel.com.com



Bernhard Noreisch ist einer der führenden Berater für Venture Capital in Deutschland (JUVE Handbuch 2019|2020). Er zeichnet sich durch sein hohes persönliches Engagement und sein Verhandlungsgeschick aus. Zu seinen Mandanten zählen Investoren, Gründer und Family Offices, die er regelmäßig bei Finanzierungsrunden und Exit-Transaktionen begleitet. Zudem berät Bernhard Noreisch regelmäßig mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter bei M&A-Transaktionen. Die Praxisgruppe Venture Capital und M&A bei LUTZ | ABEL begleitet jährlich mehr als 100 VC- und M&A-Transaktionen.

Erfahrung / Expertise

- Leiter des Bereichs Venture Capital und M&A bei LUTZ | ABEL
- Seit 2003 als Rechtsanwalt auf Venture Capital und M&A sowie Handels- und Gesellschaftsrecht spezialisiert
- Wird seit 2016 laufend unter den führenden Venture Capital-Beratern in Deutschland gelistet (JUVE)

Persönliche Referenzen

- Laufend namhafte institutionelle Investoren bei Investments und Exits, u.a. MIG Fonds, BayBG, Bayern Kapital, BonVenture, Occident Group, Round2, SHS, Verso Ventures
- Zahlreiche Start-ups bei Finanzierungsrunden, z.B. eeMobility, iThera Medical, Price f(x).

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.

Alexander Ochmann

CEO, Mitglied des Verwaltungsrats

Winterberg Partners AG

Tel: +41 79 324 36 79

E-Mail: a.ochmann@winterbergpartners.com



Seit 2016 unterstützt die Winterberg Partners AG mit Sitz in Schindellegi nahe Zürich institutionelle und private Investoren bei der Beteiligung an mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt dabei auf der Identifikation und Validierung von Akquisitionstargets mit einem Umsatz von EUR 10 bis zu EUR 500 Millionen. Das Team von Winterberg Partners versteht sich als Lead-Generation-Team, strategischer Sparringspartner und Prozess-Coach für seine Kunden und verfügt über langjährige Erfahrung in der Anbahnung und Begleitung von komplexen Beteiligungsvorhaben an mittelständischen Unternehmen in zahlreichen Branchen und Industrien.

- CEO und Verwaltungsrat Winterberg Partners AG
- Partner Financial Services bei Odgers Berndtson und Alexander Hughes Executive Search Consultants
- Head Recruiting Investment Banking bei Credit Suisse
- Studium der Betriebswirtschaft an der European Business School in Oestrich-Winkel und der Universität Zürich

Dr. Sven Oleownik

Partner / Head of Gimv Germany

Gimv

Tel: +49 89 4423 275 12

Mobil: + 49 173 6714038

E-Mail: sven.oleownik@gimv.com



Dr. Sven Oleownik leitet vom Standort München aus die Aktivitäten der europäischen Investmentgesellschaft Gimv im deutschsprachigen Raum. Seine Sektorschwerpunkte liegen im Bereich Consumer/Retail und im Technologieumfeld.

Vor seinem Einstieg bei Gimv verantwortete Dr. Oleownik als Managing Partner zwölf Jahre den Bereich Corporate Finance Advisory bei Deloitte in Deutschland. Zuvor war er als Partner bei einer führenden Unternehmensberatung, sowie als Investmentmanager in einer mittelständischen Beteiligungsgesellschaft tätig. Darüber hinaus übernahm er aktive Rollen als Beirats- oder Aufsichtsratsmitglied (z.B. für Bench, Bionade, More & More, Pact, Regiolux, Thinkstep, Wemas). Er absolvierte sein Studium der Betriebswirtschaft an der Ludwig Maximilians-Universität München und promovierte dort im Bereich der strategischen Unternehmensführung.

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

Partner

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 89 48955-120

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



Arthur Pape ist seit 2002 Partner bei Pape & Co. Ein Fokus seiner Tätigkeit liegt in der laufenden Betreuung nationaler Private Equity-Strukturen sowie vermögenger (Privat-) Personen mit unternehmerischem Hintergrund. Er ist der unternehmerisch denkende Vertraute seiner Mandanten, speziell wenn es um die strategische Beratung bei Umstrukturierungen, Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeplanung geht. Vor seinem Einstieg bei Pape & Co. hat Arthur Pape für eine der großen internationalen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften gearbeitet.

Michaela Pape

Partnerin

Pape & Co. GmbH Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Tel: +49 89 48955-139

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



Michaela Pape ist seit 2002 Partnerin bei Pape & Co. Ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Betreuung von Unternehmensverbänden im Fondsbereich sowie von Personengesellschaften, die (Immobilien-)Vermögen verwalten. Die Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin bringt ihre besondere Expertise unter anderem bei Immobilientransaktionen, der Verwaltung von Immobilienfondsstrukturen sowie hinsichtlich Erbschafts- und Schenkungsteuern ein. Michaela Pape hat als Diplom-Volkswirtin 1995 direkt nach dem Studium bei Pape & Co. angefangen.

Miro Parizek

Gründer & Principal Partner

Hampton Partners

Tel: +49 172 8222 622

E-Mail: miro.parizek@hamptonpartners.com



Miro Parizek verfügt über 30 Jahre Erfahrung in der IT-Industrie. Vor seiner M&A-Karriere, die 1998 begann, gründete und gestaltete er Exits bei drei Firmen im Software- und IT-Bereich. Er hat über 70 erfolgreiche Transaktionen geleitet, darunter Mandate von privaten und börsennotierten Unternehmen, die praktisch das gesamte Spektrum der Technologieindustrie abdecken, u.a.: 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 und Workforce Management.

Michael Pels Leusden

Partner

Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH

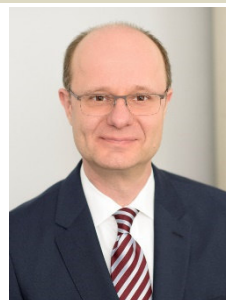
Tel: +49 (0)177 572 8860

E-Mail: pelsleusden@steinbeis-finance.de

Michael Pels Leusden ist seit 2008 Partner bei der Steinbeis Consulting Mergers & Acquisitions GmbH (SCM&A).

Seine berufliche Spezialisierung liegt seit 25 Jahren auf Mergers & Acquisitions Projekte. Zu Beginn seiner beruflichen Tätigkeit war er für die Treuhandanstalt der Bundesregierung bei dem Verkauf von Unternehmen der ehemaligen DDR aktiv, danach Projektleiter bei einer weltweit führenden M&A-Beratungsgesellschaft, anschließend Leiter M&A bei einem familiengeführten produzierenden Konzern mit mehr als 6.000 Mitarbeitern (internationaler Erwerb von Wettbewerbern als Wachstumsstrategie) und direkt vor seiner Tätigkeit 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 und Dienstleistungen im Mittelstand.



WP/StB Karl Petersen

Geschäftsführer

Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG /

Kleeberg Valuation Services GmbH WPG

Tel: +49 (0) 89 - 55983 238

E-Mail: karl.petersen@crowe-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 Beraterisches 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.



Dr. Christoph Philipp, LL.M.

Partner

P+P Pöllath + Partners

Tel.: +49 89 24240-222

Christoph.Philipp@pplaw.com

www.linkedin.com/in/dr-christoph-philipp-4799482/

Dr. Christoph Philipp ist Partner bei P+P Pöllath + Partners, einer international tätigen Wirtschafts- und Steuerkanzlei mit mehr als 150 Anwälten und Steuerberatern in Berlin, Frankfurt und München. Die Sozietät konzentriert sich auf High-End Transaktions- und Vermögensberatung.

Dr. Philipp berät seit vielen Jahren auf den Gebieten des Gesellschafts-, Familien-, Erb-, Stiftungsrecht sowie allen diesbezüglichen steuerlichen Aspekten. Zudem ist er zertifizierter Testamentsvollstrecker (AGT Arbeitsgemeinschaft Testamentsvollstreckung und Vermögenssorge e.V.).

Ein besonderer Fokus liegt auf der Beratung von großen Familienunternehmen im Rahmen der Unternehmensnachfolge und -strukturierung (Corporate Governance) und Erbfolgeplanung sowie auf der Beratung von Unternehmern, Managern und vermögenden Privatpersonen in Bezug auf nationale und internationale Eheverträge und Scheidungsfolgenvereinbarungen.



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 Fonds- und Risikomanagement verantwortlich. Zudem ist Klaus Ragotzky ein Kenner der Soft- und Hardwarebranche. Nach dem Studium der Mathematik und der Wirtschaftswissenschaften an der TU München war er acht Jahre lang bei einer deutschen Großbank in der Investmentanalyse tätig, zuletzt als Leiter des Analysebereiches Technologieunternehmen. Durch seine Beteiligung an zahlreichen Börsengängen und Aktienemissionen wie Adidas, Puma oder cts Eventim verfügt er darüber hinaus über umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkt- und Finanzierungstransaktionen.



Dr. Carsten Rahlfs

Managing Partner, Waterland Private Equity

Tel.: +49 (0) 40 2346 2612

E-Mail: Rahlfs@waterland.de

Dr. Carsten Rahlfs ist Managing Partner bei Waterland Private Equity und Leiter des Hamburger Büros. Bei Waterland begleitete er zahlreiche Plattform-Investments und betreut die Weiterentwicklung diverser Portfolio-Unternehmen.

Zu den von Dr. Rahlfs verantworteten Transaktionen gehören der Aufbau des Software-UnternehmensEnreach, der Erwerb des Forderungsmanagement-Dienstleisters coeo und eine Vielzahl von Akquisitionen im Gesundheitsbereich wie zum Beispiel MEDIAN, ATOS und die Schönes Leben Gruppe. Zu den bereits realisierten Investments zählen GolfRange, Ranger Marketing, SenioCare, Zentrum Gesundheit und VivaNeo.

Dr. Rahlfs ist Diplom-Kaufmann und promovierte in den Fachgebieten Finanztheorie und Strategisches Management an der Universität Lüneburg.



RA Dr. Markus Rasner

Partner

Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB

Tel.: +49 (0)69 707968-148

E-Mail: markus.rasner@oppenhoff.eu



Markus Rasner ist spezialisiert auf die umfassende Beratung bei nationalen und grenzüberschreitenden M&A- und Private Equity-Transaktionen. Seit mehr als 15 Jahren begleitet er Unternehmer, Family Offices, Finanzinvestoren sowie nationale und internationale Unternehmen bei deren Transaktionsvorhaben. Er verfügt zudem über umfangreiche Erfahrungen bei der Begleitung asiatischer Investoren. Außerdem berät Markus Rasner zu Distressed M&A-Transaktionen und komplexen gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen.

Markus Rasner wird regelmäßig in den Branchenführern JUVE Handbuch und Legal 500 Deutschland als häufig empfohlener Anwalt im Bereich M&A geführt.

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 20 Jahre Erfahrung in der Transaktionsberatung und leitet die steuerliche Beratung von Private Equity Investoren in Europa, Middle East, Afrika und Indien. In dieser Zeit hat er über 200 Transaktionsprojekte mit nationalem und internationalem Bezug für Private Capital und 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. Er führt zusammen mit Stefan Finkenzeller und Patrick Reiningger die PMG Projektraum Management GmbH. Mike Riegler verantwortet die Vertriebsleitung für die Dokumentenmanagement-Lösungen auf Software-as-a-Service-Basis.

Er berät Kunden zu allen Fragen bezüglich der Due Diligence und des Aufbaus eines virtuellen Datenraumes. Zudem ist Mike Riegler Gründer und Geschäftsführer der CDS GmbH.

Mike Riegler begann seine berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Bayerischen Vereinsbank.



David Riemenschneider

Director, Head of Automotive Practice

Hampton Partners

Tel: +44 7950 476 702

E-Mail: david.riemenschneider@hamptonpartners.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 in die M&A-Beratung wechselte, arbeitete David Riemenschneider als CEO der Clifford Thames Group, ein Managed Data und SaaS-Plattformen Lieferant. Zuletzt hat er eine Reihe von Unternehmen bei der Entwicklung einer M&A-Strategie innerhalb der Bereiche Automotive IoT/M2M und Data Analytics beraten. David Riemenschneider hat u.a. Transaktionen mit Spectris, Zurich Insurance Group und ZF abgeschlossen sowie Luxoft beim Verkauf von AI, ADAS, AV (autonomes Fahren), Connected Car SaaS-Plattform, Embedded Systems Testing Lösungen und Fahrersimulatoren beraten.



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.

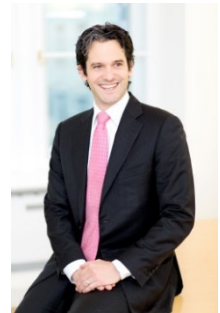
Dr. Stephan Rosarius

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

Managing Partner / Geschäftsführer

VR Equitypartner

Tel: +49 (0) 69-710 476 115

E-Mail: peter.sachse@vrep.de



Peter Sachse ist Managing Partner und Geschäftsführer bei der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner. Zu seinen Ressorts gehören Operations/Wertsteigerungsmanagement, Risiko-/Portfoliomanagement, Rechnungswesen, Controlling, Personal, Recht, Datenschutz, Revision und IT. Der Diplom-Kaufmann war zuvor bei der DZ BANK als Senior-Produktbetreuer Corporate Banking im Bereich Structured Finance sowie als Gruppenleiter für strukturierte Finanzierungen mit Schwerpunkt Akquisitionsfinanzierung tätig.

Andreas Sattler (Dipl.-Wirtsch.-Ing.(FH), Dipl.-Betr.-Päd.)

Gründer und Vorstand

Sattler & Partner AG

Tel: +49 7181 65120

E-Mail: andreas.sattler@sattlerundpartner.de



Andreas Sattler ist Diplom-Wirtschaftsingenieur, Gründer und Vorstand der heutigen Sattler & Partner AG. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Beratung von Technologieunternehmen bzgl. Nachfolge, M&A und Unternehmensstrategie. Seine Wurzeln sind in der Luft- und Raumfahrt. Er hat jahrzehntelange Erfahrung in grenzüberschreitenden Transaktionen.

Andreas Sattler ist seit 1983 Vorstand. Als Abrundung nimmt er seit 1992 seine Handelsrichtertätigkeit beim Landgericht Stuttgart sowie diverse Beirats- und Aufsichtsrats-tätigkeiten wahr. Während seiner Tätigkeit als Unternehmensberater hat er mehr als 20 Büchern und über 100 Artikel verfasst.

Philipp Scheier

Partner

Halder Beteiligungsberatung GmbH

Tel: +49 (0)69 24 25 33 0

E-Mail: mail@halder.eu

Philipp Scheier ist seit 2013 bei Halder und wurde 2018 Partner. Zuvor arbeitete er für VMCapital (früher Ventizz Capital Partners) in Zürich. Dort sammelte er Investment-Erfahrung im Bereich Wachstumskapital und Nachfolgeregelungen in unterschiedlichen Branchen.



Philipp Scheier studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen in der Schweiz, mit Auslandsaufenthalten in Mailand und London, und schloss als Bachelor of Arts ab. Er hat außerdem einen Abschluss als Master in Finance der London Business School.

Dirk Scheckerka

Country Head Deutschland / Geschäftsführer / Partner

Equistone Partners Europe

Tel.: +49 (0) 89 242 064-0

E-Mail: contact@equistone.de

Dirk Scheckerka ist seit Juli 2002 bei Equistone Partners Europe tätig. Er zeichnet verantwortlich für die Ausführung von Private Equity-Transaktionen sowie die Portfoliobetreuung in deutschsprachigen Ländern.

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

Bevor er zu Equistone kam, war er lange Jahre in der M&A-Beratung tätig und war Gründungspartner von Granville Baird Capital Partners in Hamburg, wo er für den Aufbau des deutschen Private Equity-Arms mitverantwortlich war. Sein Studium absolvierte der Diplom-Volkswirt an der Universität Hamburg.



Florian Schepp

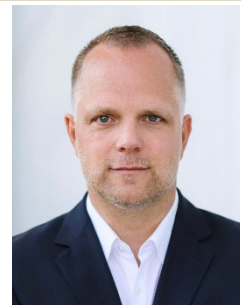
Geschäftsführer

Family Trust Investor FTI GmbH

Tel: +49 (0)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 tätig. Vor Family Trust hat er zwei Unternehmen mit aufgebaut und zuletzt die Vescore Solutions AG erfolgreich an einen Strategen 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, Fontaineblau und ist CFA Charterholder.

Florian Schick

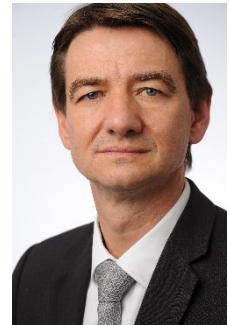
**Vorsitzender der Geschäftsführung
Bregal Unternehmerkapital GmbH**
Tel.: +49 (0)89 435 715-0
E-Mail: florian.schick@bregal.de



Florian Schick ist Vorsitzender der Geschäftsführung und 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.

Dr. Bernhard Schmid

**Geschäftsführender Gesellschafter
Global Value Management GmbH (GVM)**
Tel: +49 (0) 8141 - 88 90 39
E-Mail: Bernhard.Schmid@global-value-management.de



Dr. Bernhard Schmid war knapp 25 Jahre unter anderem als Geschäftsführer und Vorstand bei verschiedenen nationalen und internationalen Beratungsunternehmen erfolgreich. Zuletzt war er Director Deutschland, Österreich und Schweiz bei einer Accenture-Gesellschaft. Nach einem 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, unter anderem bei Portfolio-Unternehmen von Private Equity-Unternehmen und Industriellenfamilien wie der Familie von SAP-Gründer Dietmar Hopp, bei marktführenden europäischen IT-Anbietern sowie bei europäischen Landesgesellschaften internationaler Konzerne.

Dr. Patrick Schmidl

geschäftsführender Gesellschafter
Deutsche Mittelstandsfinanz GmbH
Tel: +49 (0) 178 - 9211234
E-Mail: patrick.schmidl@dmfin.com

Dr. Patrick Schmidl verfügt über umfangreiche Erfahrungen aus mittelständischen Transaktionen. Vor seiner Tätigkeit für die Deutsche Mittelstandsfinanz war er Investment Director bei der LRP Capital und M&A-Berater beim Bankhaus Rothschild. Aufgrund seiner Tätigkeit für den Chemie-Konzern Clariant kennt er die praktischen Bedürfnisse und Anforderungen, die sich auf Unternehmensseite im Rahmen einer Unternehmenstransaktion ergeben.

Dr. Schmidl hat u.a. die Veräußerungen von Optimol Instruments an Virthos, von Walz Verpackungen an die Rondo Ganahl AG und von Global Solar (Tucson / Arizona) an Hanergy (China) sowie die Mehrheitsübernahme der CS Consulting AG, Hannover (IT-Dienstleistungen für Banken und Versicherungen) betreut. Patrick Schmidl war Geschäftsführer der Konzernholding CS Consulting GmbH und Mitglied des Aufsichtsrats der CS Consulting AG. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der WHU Koblenz, im MBA-Programm der Texas A&M University sowie an der Université Libre de Bruxelles und erhielt für seine Dissertation zur Internationalisierung der langfristigen Unternehmensfinanzierung den Grad Dr. rer. pol. (summa cum laude).

Patrick Schmidl ist Mitglied des Bundesverbands M&A.

Markus Schmidt

Partner SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH
Partner EX.TRA Management GmbH
Tel: +49 211 22 059 480
E-Mail: schmidt@smbconsultants.de



Position

Partner/Interims Manager: Mergers & Acquisitions, Beteiligungscontrolling, Restrukturierung, Financial Planning & Analysis, Interims-Management

Branchenfokus: Finanzindustrie, Dienstleistungsunternehmen

Ausgewählte Projekte und Tätigkeiten

- Aareal Bank AG, Wiesbaden, Restrukturierung Beteiligungsportfolio Controlling Beteiligungen, Gremienarbeit
- BauGrund AG; Aufbau Reporting/Finanzplanung, Turnaround-Management
- Capiton AG (Private Equity-Fonds), Berlin – Investment Direktor
- EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Karlsruhe - Project Manager; M&A, Controlling
- EX.TRA Industries (Private Equity Fund); Prospektvorbereitung, Fundraising, Fondsstrukturierung, Aufbau Gesellschaftsstruktur
- Mercedes-Benz AG, Stuttgart/Buenos Aires - Manager
- VR LEASING AG, Eschborn, Restrukturierung Beteiligungsportfolio
- Healthcare at Home Gruppe/Burton-on-Trent, Carve out der Einheiten D-A-CH
- div. M&A-/Restrukturierungs-Projekte, auch zus. mit Insolvenzverwaltern

Aufsichtsrat/Beiratsmandate

- Bioceuticals; Deutsche Bau- und Grundstücks-AG; Deutsche Structured Finance; DKV Euroservice; Henke PRESSEDruk; Hettich Group; Immobilien Scout; Meyer & Burger

Qualifikationen

- Diplom-Wirtschaftsingenieur (Universität (TH) Karlsruhe)
- Certified Valuation Analyst (IACVA Toronto/Kanada) im Mittelstand“

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.

Sven Schmidtman

Managing Partner i-unit GmbH

Vorstand i-unit group

Tel: +49 (0) 511 98 63 10-0

E-Mail: s.schmidtman@i-unit.de



Sven Schmidtman ist seit 2004 bei der i-unit group und Managing Partner der Strategie- und Finanzierungsberatung i-unit GmbH. Er verfügt über einen breiten Erfahrungsschatz aus der Banken- und Finanzierungswirtschaft und ist akkreditierter Berater bei KfW, NBank, BAFA, IB Sachsen-Anhalt & RKW Sachsen sowie Certified Management Consultant (CMC/BDU). Gruppenübergreifend betreut er unter anderem die Themen Netzwerke und Kooperationen.

Vor seiner Tätigkeit in der i-unit group hatte er unterschiedliche Positionen bei der Deutschen Bank AG inne.

NordLeasing

RA Dr. Hartmut Schneider – M & A Strategie GmbH

Geschäftsführender Gesellschafter
M & A Strategie GmbH, Ulm
Tel: +49 (0) 731 1597 9338
E-Mail: office@ma-strategie.de
Web: www.ma-strategie.de



Rechtsanwalt Dr. Hartmut Schneider ist Geschäftsführender Gesellschafter der 2001 gegründeten M & A Strategie GmbH in Ulm, der 2010 gegründeten M & A Strategie Polska Sp. z o.o. in Stargard/Stettin und der 2013 gegründeten M & A LOGISTICS GmbH in Ulm.

M & A Strategie ist spezialisiert auf die Vermittlung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen und internationalen Projekten – www.ma-strategie.de.

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

Dr. Schneider ist langjährig erfahren in leitenden Funktionen in Konzernen der Industriebranchen Pharma, Medizintechnik und Telekommunikation/IT, als Vorstand einer börsennotierten AG sowie durch Wahrnehmung ausländischer Verwaltungsratsmandate.

Seit 2013 ist Dr. Schneider Board Member des europäischen Verbandes für KMU-Transfer TRANSEO, Belgien. Er verfügt über fundierte Erfahrung in M & A Transaktionen – insbesondere auch aus Praktikersicht. Seit 2015 erweiterte er das Leistungsangebot der M & A Strategie GmbH um den eigens entwickelten „Unternehmens-Check“ zur Vorbereitung des Unternehmensverkaufs mit nachhaltiger Ertragssteigerung und Strukturanpassung sowie um die Post-Merger Integrationsbegleitung. Über 15 ausgewiesene Experten mit praxiserprobten Kernkompetenzen gehen in die Umsetzung der ermittelten Handlungsempfehlungen und gestalten so das Unternehmen zunehmend attraktiver und übernahmegeeigneter für Käufer.

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

Nina Schonvogel

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



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

Dirk Schulte

Prokurist
Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner GmbH
Tel: +49 (0)2354 923714
E-Mail: 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

Durch seine langjährige Erfahrung in der Begleitung, Strukturierung und Durchführung von Transaktionen kann Herr Schulten 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- und Midcap-Sektor legen. Vor seinem Eintritt in die WESTFALENFINANZ war Peter Schulten über 10 Jahre bei einer renommierten deutschen M&A-Beratung zuletzt als Partner tätig. Davor arbeitete er in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mit den Schwerpunkten betriebliches Steuerwesen und Unternehmensrecht in Marburg und Dortmund mit Abschluss zum Diplom-Kaufmann.

Ulf Schweda

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

Herr Schweda ist Managing Director der Nordwind Capital GmbH und zuständig für den Bereich Transaktionsmanagement, 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.

Torben Seikowsky

Managing Partner i-capital GmbH
Vorstand i-unit group
Tel: +49 (0) 531 8 86 92-0
E-Mail: t.seikowsky@i-capital.de

Torben Seikowsky ist einer von drei Vorständen der i-unit group, die seit fast 20 Jahren Mandanten erfolgreich u.a. in den Bereichen Strategie, Finanzierung, M&A, Personal, IT und Restrukturierung berät. Zuvor war er Teil der renommierten Beratungsboutique Rothgordt & Cie und leitete insgesamt mehr als 75 M&A-, Finanzierungs- und Commercial Due Diligence Projekte.



Im Jahr 2014 wurde die i-capital GmbH als eigene Schwestergesellschaft in der i-unit group mit Fokus auf M&A- und Corporate Finance-Beratung gegründet.

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 börsennotierte Konzerne, mittelständische Unternehmen, Family Offices sowie Finanzinvestoren. Käuferseitig betreut Herr Sichau Mandanten in allen wesentlichen Phasen einer Unternehmenstransaktion. Ferner berät er bei Schiedsverfahren Käufer oder Verkäufer in Bezug auf Kaufpreisanpassungsklauseln und wirkt an der Erstellung entsprechender Stellungnahmen mit.

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

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) berät seit 2004 im Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht. Er verfügt über eingehende Erfahrung aus der federführenden Beratung bei mehr als 220 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



Merlin Smeenk

Manager, Restrukturierungspartner jwt GmbH & Co. KG

Tel: +49 172 71 50 175

E-Mail: msmeenk@restrukturierungspartner.com

Die Restrukturierungspartner beraten Unternehmen in der Krise. Mit der Erfahrung aus über 1.500 Projekten unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden u. a. bei Unternehmensbewertungen, Unternehmensverkäufen und Distressed M&A. Die durch die Restrukturierungspartner betreuten Mandate zeichnen sich dadurch aus, dass wir nicht nur das Prozess-Know-how, sondern auch unsere gesamte Restrukturierungskompetenz einbringen.

Merlin Smeenk ist Manager bei den Restrukturierungspartnern und verfügt über langjährige Erfahrungen in der Begleitung von M&A-Mandaten mit Spezialisierung auf Sondersituationen (Distressed-M&A). In den vergangenen Jahren hat er über 30 nationale und internationale Unternehmensverkäufe betreut. Darüber hinaus begleitet er Unternehmen bei der Restrukturierung und übernimmt bei Bedarf die operative Verantwortung im Unternehmen als Sanierungsgeschäftsführer (CRO).

Merlin Smeenk ist Bachelor of Engineering.



Dominik Spanier

Managing Director / Head of Debt Advisory
Lincoln International AG
Tel: +49 69 97105-400
E-Mail: 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.

Dr. Andreas Spiegel

Founder & Managing Partner
DRS Investment GmbH
Tel: +49 (0)151 2400 6018
E-Mail: spiegel@drs-investment.com



Dr. Andreas Spiegel (Jahrgang 1974), Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von DRS Investment, verfügt neben tiefgreifenden operativen Erfahrungen als Entrepreneur und Manager über exzellente Erfahrungen in der Finanz- und Beteiligungsbranche, die er in seiner zwei Jahrzehnte währenden Berufspraxis erworben hat. Er ist bei allen Unternehmen von DRS als Vorsitzender bzw. Mitglied des Beirates oder Geschäftsführer sowie der Gesellschafterversammlung aktiv involviert.

Vor der Gründung von DRS im Jahr 2017 betreute er fünf Jahre als Geschäftsführer und Co-Investor Portfoliounternehmen eines Private Equity Funds. Davor arbeitete Dr. Spiegel acht Jahre als Strategieberater (u.A. für A.T. Kearney) und gründete drei Unternehmen, welche er eigenständig führte und aufbaute.

Dr. Andreas Spiegel, wohnhaft im Süden von München, ist verheiratet und hat zwei Kinder. Er hat in Passau sowie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München Betriebswirtschaftslehre studiert. Seine Doktorarbeit schrieb er zum Thema Wachstumsstrategien an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt, an der er auch als Assistent arbeitete.

Christian Stahl

Managing Director i-capital GmbH

Tel: +49 (0) 531 8 86 92-0

E-Mail: c.stahl@i-capital.de

Christian Stahl ist seit 2015 Teil von i-capital und verfügt über umfangreiche Transaktionserfahrung in den Bereichen M&A und Corporate Finance (Equity, Debt, Mezzanine).

Vor seiner Tätigkeit bei i-capital war er im Investment Banking in London und Frankfurt tätig, u.a. bei Jefferies und Robert W. Baird. Zudem war er Gründer und Partner einer Nordic fokussierten M&A Boutique in London.



Martin Staub

Partner und Verwaltungsrat

Invision AG

Tel: +41 (0) 41 – 729 01 01

E-Mail: staub@invision.ch

Martin Staub ist einer der Mitgründer und Partner der Invision. Seit 20 Jahren ist er für diverse Beteiligungen und Firmen aus unterschiedlichen Branchen verantwortlich. Aktuell betreut er Kadi, 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

Carlsquare GmbH

Tel: +49 (0) 89 – 2554953-11

E-Mail: caspar.stauffenberg@carlsquare.com

Caspar Graf Stauffenberg ist seit 2012 Geschäftsführer bei der Carlsquare GmbH. Davor begleitete er erfolgreich den Verkauf der MAP Medizin-Technologie GmbH an die ResMed Gruppe und war Gründer und Geschäftsführer der Aequos Endoprothetik GmbH und verkaufte diese erfolgreich an die Lima Corporate.

Andreas P. Stöcklin

Duff & Phelps

Managing Director, Corporate Finance and EMEA Management

Tel: +49 (0)69 7191-8466

E-Mail: andreas.stoeklin@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.

Frank N. Stolpmann

Partner SMB Stolpmann Managementberatungs- und Beteiligungs- GmbH

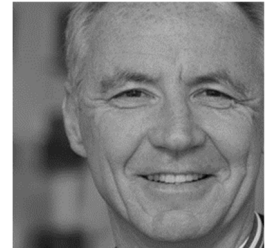
Geschäftsführender Gesellschafter EX.TRA Management GmbH

Tel: +49 211 22 059 480

E-Mail: stolpmann@smbconsultants.de

Position

Partner: M&A-Prozessorganisation, Strategieentwicklung, Corporate Finance, Restrukturierung



Branchenfokus: Technologieunternehmen, Finanzdienstleistung/Beteiligungsunternehmen

Ausgewählte Projekte und Tätigkeiten

- Areal Bank AG, Wiesbaden, Portfolioverkauf, M&A/CF, Aufbau Reporting
- Deutsche Bank AG - Consulting Partner, M&A, Unternehmensnachfolge
- ERGO Group (Private Equity Funds, Vol. 151m €) - GF/Fondsmanager; Fundraising, Fondsstrukturierung
- FOSS Foodanalyse, Strateg. Ausrichtung
- KfW-Bankengruppe, M&A-Begleitung, Portfolioverkauf
- Loesche Automatisierung, Verkauf
- MASA-Decor GmbH, (Hersteller Laminate/Folien) – Geschäftsführer
- Radermacher Techno Consult GmbH (Technologie-/Strategieberatung) - Managing Partner.
- Siemens AG - Projektmanager im Bereich Medizintechnik, Brandschutz
- Talanx Assetmanagement GmbH, Köln, M&A Prozess, Portfolioverkauf
- VR-Leasing GmbH, Begleitung Portfolioverkauf; M&A/CF

Aufsichtsrat/Beiratsmandate

- Finanzdienstleistung, Food Analytics, Drahtindustrie, Private Equity

Qualifikationen

- Industriekaufmann
- Diplomkaufmann (Universität Köln)
- Executive Program (Columbia Business School, NY)

Nico Strott

Investment Manager
Beyond Capital Partners GmbH
Tel.: +49 (0) 160 96444808
E-Mail: n.strott@beyondcapital-partners.com

Nico Strott ist Investment Manager und seit Oktober 2018 im Investmentteam von Beyond Capital Partners tätig. Er unterstützt seitdem das Management bei Investitionsentscheidungen sowie der strategischen Ausrichtung und operativen Weiterentwicklung von Portfoliounternehmen. Seine Karriere startete Nico in 2013 als Analyst bei der Deutschen Bank AG in Frankfurt am Main, wo er in der Group Strategy (Abteilung für Konzernentwicklung) auf internationalen Projekten in den Bereichen Strategy, M&A und Transformation arbeitete. Ab 2016 fokussierte sich Nico als Associate auf den Bereich Corporate M&A und konnte hier wesentliche Erfolge bei der mit der Restrukturierung des Konzerns verbundenen Veräußerung von Vermögenswerten erzielen. Im Business Development im Bereich Wealth Management unterstützte er zuletzt als Vice President die Umsetzung strategischer Projekte im deutschen Markt. Nico verfügt über einen Abschluss als Bachelor of Science in Betriebswirtschaftslehre der Universität Mannheim und studierte außerdem an der Lancaster University im Vereinigten Königreich Business Administration.

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.

WP Cord Stümke

Partner, Private Equity TAS Leader
Ernst & Young GmbH
Tel: +49 (0) 6196 - 996 27268
E-Mail: cord.stuemke@de.ey.com

Cord Stümke verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Transaktionsberatung. Seit 2012 ist Cord Partner in der Transaktionsberatung und war vorher auch im Bereich Wirtschaftsprüfung tätig. Seit einigen Jahren ist er nun auf die Transaktionsberatung großer internationaler und nationaler Transaktionen in Financial Buy-side und Sell-side Projekten für Private Equity Kunden als auch große Unternehmen fokussiert. Im Januar 2019 hat Cord die Leitung der Transaktionsberatung für Private Equity in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernommen. Neben seiner umfangreichen Expertise im Private-Equity-Sektor verfügt Cord Stümke insbesondere über Erfahrungen in den Bereichen Consumer Products & Retail, Automotive und in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau.

Dr. Wolfgang W. Thiede

Geschäftsführender Gesellschafter
HT FINANZ- und Beteiligungsmanagement GmbH
Tel: +49 (0) 6172 28722-0
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.thiery@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) mitverantwortet 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.

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, Rödl & Partner, die Schöller Lebensmittel-Gruppe und die Kärner AG tätig.

Dr. Nikolaus Uhl, LL.M.

Partner
Weitnauer Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater, Berlin
Tel: +49 (0)30 230 96 77 0
E-Mail: nikolaus.uhl@weitnauer.net



Dr. Nikolaus Uhl, LL.M., Partner von Weitnauer 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 Unger PartGmbH
Tel. +49 (0) 89 – 411124-220
E-Mail BLL: thomas.unger@blmuc.de

Thomas Unger ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und seit 2014 Partner der Steuer- und Anwaltskanzlei BLL Braun Leberfinger Ludwig Unger. 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. Insbesondere umfasst dies die Erstellung der Jahresabschlüsse und Steuererklärungen für inländische Strukturen sowie umfassender und komplexer gesonderter und einheitlicher Feststellungserklärungen für inländische Gesellschaften ausländischer Private Equity-Fonds einschließlich etwaiger ASTG-Erklärungen sowie des Weiteren Ankaufsbewertungen nach KAGB sowie Bescheinigungen der Immobilienquote nach InvStG.



Thomas R. Villinger

Geschäftsführer, zfh Zukunftsfonds Heilbronn
Tel: +49 (0) 7131-873183-0
E-Mail: info@zf-hn.de

Thomas R. Villinger ist Mitbegründer und CEO des Zukunftsfonds Heilbronn, einem Family Office, das junge und ehrgeizige Start-ups aus den Bereichen MedTech, IoT, IT und Kommunikation, Materialwissenschaft, 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.



Maximilian Vogel

Investment Manager

ARCUS Capital AG

Tel: +49 89 2006 1610

E-Mail: vogel@arcuscapital.de



Maximilian Vogel besitzt umfangreiche Erfahrung im Bereich Strategieberatung. Vor seinem Einstieg bei ARCUS in 2018 arbeitete Maximilian bei L.E.K. Consulting und fokussierte sich auf Kunden im Bereich Industrie, Technologie, Healthcare und Private Equity. Seine Beratungserfahrung umfasst hauptsächlich Strategieprojekte sowie Commercial Due Diligences. Praktische Erfahrung während seines Studiums sammelte er u.a. bei ARDIAN, DC Advisory Partners und PricewaterhouseCoopers.

Maximilian Vogel hat einen Master in Finance von der ESADE Business School in Barcelona und einen Master in International Management von der Universität St. Gallen. Zuvor studierte er General Management an der European Business School (EBS) in Oestrich Winkel.

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.

Dr. Nikolaus von Jacobs

Partner

McDermott Will & Emery

Tel: +49 (0) 89 12712 230

E-Mail: njacobs@mwe.com

Dr. Nikolaus von Jacobs ist Partner im Münchner Büro von McDermott Will & Emery. Herr von Jacobs berät bei Transaktionen, meist mit grenzüberschreitendem Bezug, in den Bereichen Private Equity, Private & Public M&A und Venture Capital, häufig auch im Technologie- und Gesundheits-/Lifescience-Bereich. In den letzten Jahren sind chinesische Outbound und Inbound M&A zu einem immer stärkeren Bestandteil seiner Praxis geworden. 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

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.



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 Anleger 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.



Werner Warthorst

Geschäftsführer

Restrukturierungspartner jwt GmbH & Co. KG

Tel: +49 172 42 66 135

E-Mail: wwarthorst@restrukturierungspartner.com

Die Restrukturierungspartner beraten Unternehmen in der Krise. Mit der Erfahrung aus über 1.500 Projekten unterstützt die Unternehmensberatung ihre Kunden u. a. bei Unternehmensbewertungen, Unternehmensverkäufen und Distressed M&A. Die durch die Restrukturierungspartner betreuten Mandate zeichnen sich dadurch aus, dass wir nicht nur das Prozess-Know-how, sondern auch unsere gesamte Restrukturierungskompetenz einbringen.

Werner Warthorst ist Geschäftsführer bei den Restrukturierungspartnern und verantwortlich für den Bereich M&A. Er ist seit mehr als 20 Jahren im Transaktionsgeschäft tätig, zunächst einige Jahre in der Wirtschaftsprüfung und im Private-Equity-Geschäft, danach als M&A-Berater für mittelständische Unternehmen. Er hat bei zahlreichen nationalen und internationalen Unternehmenskäufen und -verkäufen erfolgreich beraten. Zu seinen Mandanten gehören Konzerne, eigentümergeführte Unternehmen, Finanzinvestoren, Banken und Insolvenzverwalter. Werner Warthorst ist Diplom-Kaufmann und Bankkaufmann.



Björn Weidehaas

Rechtsanwalt, Partner

Diplom-Kaufmann

LUTZ | ABEL Rechtsanwalts PartG mbB

Telefon +49 (0)89 544147-29 / +49 (0)711 252890-29

E-Mail: weidehaas@lutzabel.com



Björn Weidehaas ist für LUTZ | ABEL an den Standorten München und Stuttgart tätig. Er versteht als Diplom-Kaufmann und Start-up-Investor wie kein Zweiter die wirtschaftlichen Interessen seiner Mandanten, zu denen Family Offices, Fonds, Business Angels und zahlreiche Start-ups zählen.

Diese berät er ganzheitlich in Höhen und Tiefen der Finanzierungsphasen und zeichnet sich durch Gelassenheit, Nervenstärke und Kreativität in besonders komplizierten Verhandlungen bis hin zum Exit aus. Die Praxisgruppe Venture Capital und M&A bei LUTZ | ABEL begleitet jährlich mehr als 100 VC- und M&A-Transaktionen.

Erfahrung / Expertise

Seit 2005 im Bereich Restrukturierung / Insolvenzrecht tätig

Seit 2009 als Rechtsanwalt auf Venture Capital / M&A spezialisiert

Geschäftsführender Gesellschafter der Caesar Business Angels GmbH

Wird von Handelsblatt & Best Lawyers 2019 unter den führenden Anwälten für Restrukturierung und Insolvenzrecht in Deutschland gelistet

Persönliche Referenzen

- Family Office bei sämtlichen Beteiligungen
- GOVECS AG umfassend, bei Finanzierungsrunden und einem geplanten, aber letztlich nicht durchgeführten Börsengang
- ONE LOGIC umfassend
- Mücke, Sturm & Company bei mehreren Beteiligungen
- BonVenture bei Beteiligungen
- Zahlreiche Start-ups umfassend, darunter Fineway, nyris, Distorted People, Banovo, Hope Tree International, Lykon, Robotise, 48bytesNorth.

Mathias Weidner

Senior Partner Business Development, DPE Deutsche Private Equity GmbH

Tel: +49 (0)89 2000 38 290

E-Mail: mathias.weidner@dpe.de



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

Dr. Klaus Weigel

Geschäftsführender Gesellschafter, Board Xperts GmbH

Telefon: +49 (69) 967539-30

Email: klaus.weigel@board-experts.de

Bockenheimer Landstraße 106, 60323 Frankfurt am Main

Dr. Klaus Weigel ist seit 2006 geschäftsführender Gesellschafter der Board Xperts GmbH und vermittelt insbesondere Aufsichtsräte und Beiräte für Private Equity-Häuser und Beteiligungsgesellschaften sowie für Aktiengesellschaften und Familienunternehmen sowie Industrieexperten für die Prüfung möglicher Beteiligungsengagements. Durch seine über 10 jährige Tätigkeit als Geschäftsführer der 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 Mandatsträger-Kultur, die sich auch an den Bedürfnissen von mittelgroßen Unternehmen orientiert. Ferner gehört Dr. Weigel dem Beirat Familienunternehmen des Wirtschaftsrats an und ist Mitglied des Unternehmerbeirats der Oskar Patzelt Stiftung (Großer Preis des Mittelstands).



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, Debt Fonds, Investoren und Unternehmen bei der Restrukturierung von Finanzverbindlichkeiten, bei außergerichtlichen Sanierungsverfahren und Insolvenzverfahren, Distressed M&A Transaktionen, Leveraged Buyouts, Unitranche 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 Partnerschaft mbB

Rechtsanwälte Steuerberater, München

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

E-Mail: wolfgang.weitnauer@weitnauer.net



Dr. Wolfgang Weitnauer, M.C.L. (Illinois) ist seit 1982 in München als Rechtsanwalt zugelassen. Die von ihm gegründete Kanzlei (www.weitnauer.net) mit Hauptsitz in München und 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“.

Matthias Welge

Head of Center of Excellence M&A

INVENSITY GmbH

Telefon: +49 172 657 319 8

matthias.welge@inensity.com



Matthias Welge (Dipl. Wirtsch.-Ing.) ist seit Gründung im Jahre 2007 für INVENSITY tätig und Mitglied des Executive Boards. Herr Welge leitet den Bereich M&A mit Schwerpunkt auf Commercial und Technical Due Diligence bei INVENSITY und gehört zum Büro Düsseldorf und München. Eine besondere Expertise weist Herr Welge in technologiegetriebenen Industrien wie Automotive, IT, Elektronik, Bahntechnik, (Umwelt-)messtechnik und Maschinenbau auf. In den letzten 3 Jahren wurden über 30 verschiedene Projekte im Bereich Commercial und Technical Due Diligence im Venture, Small- und MidCap Bereich durchgeführt.

Dr. Alexander C. Wenz

Investment Associate

Beyond Capital Partners GmbH

Tel.: +49 (0) 173 4857325

E-Mail: a.wenz@beyondcapital-partners.com

Dr. Alexander C. Wenz ist seit Juni 2019 bei Beyond Capital Partners als Investment Associate beschäftigt, Teil des Investmentteams und berät das Management bei der Weiterentwicklung von Portfoliounternehmen. Alexander startete seine Karriere bei der internationalen Strategieberatung L.E.K. Consulting. Als Strategieberater wirkte er bei mehr als 15 Projekten/ Transaktionen mit und beriet Corporate und Private Equity Klienten (AUM: €1-25b) bei De- und Investitionsentscheidungen (e.g. CDD) als auch bei Wachstums- und Internationalisierungsvorhaben von Portfoliounternehmen. Weitere Expertise erwarb Alexander als Visiting Investment Professional bei der Deutsch-Schwedischen Beteiligungsgesellschaft Triton. Alexander hat an der EBS Universität in Oestrich-Winkel im Bereich Entrepreneurship und Corporate Finance promoviert. Darüber hinaus hält er einen MSc Volkswirtschaftslehre vom Imperial College London sowie einen BSc Betriebswirtschaftslehre von der EBS Universität.

Dr. Timo Willershausen

Duff & Phelps

Managing Director, Valuation Advisory Services

Tel: +49 (0)69 7191-8452

E-Mail: 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



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
- Strategieberatung | Schwerpunkt: Bau- und Immobiliensektor

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 den Bereich MidMarket mit Fokus auf Konzernabschlüssen und Plattform-Investitionen in Kontinentaleuropa verantwortlich. Vor seiner Tätigkeit bei AURELIUS sammelte er Erfahrungen bei Venture Capital und MidCap Leveraged Buy-Out Fonds.

Dr. Jochen Wolf

Geschäftsführer (Sprecher)

BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft

Tel: +49 (711) 22 55 760

E-Mail: jochen.wolf@bwk.de



Die BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (www.bwk.de) mit Sitz in Stuttgart ist eine der größten deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften und verfolgt einen langfristigen Investitionsansatz. Das Unternehmen mit Schwerpunkt Mittelstand wurde im Jahr 1990 gegründet und beschäftigt 12 Mitarbeiter. Die BWK verfügt über rund 300 Mio. Euro an Investitionsmitteln und ist aktuell mit fast 200 Mio. Euro in 20 Unternehmen investiert.

- Geschäftsführer (Sprecher)
- Private Equity Erfahrung seit annähernd 20 Jahren
- Berater und Projektleiter bei einer renommierten, international tätigen Beratungsgesellschaft
- Leiter Controlling, Kfm. Geschäftsführer, Finanz- und Personalvorstand bei Industrie- und Dienstleistungsunternehmen
- Studium und Promotion an der Universität Frankfurt am Main

Gregor Zimny, CVA

Prokurist

Kleeberg Valuation Services GmbH WPG

Tel: +49 (0) 89 - 55983 254

E-Mail: gregor.zimny@kleeberg-valuation.de



Gregor Zimny, betreut schwerpunktmäßig Projekte zur Unternehmensbewertung im Zusammenhang mit dominierten (bspw. Squeeze Out, Verschmelzung) und nicht dominierten Bewertungsanlässen (bspw. transaktionsorientierte Bewertungen). Er unterstützt Mandanten bei Transaktionen und weiteren betriebswirtschaftlichen Entscheidungsprozessen und erstellt in diesem Zusammenhang Fairness Opinions nach IDW S 8.

Neben der Bewertung von Unternehmen liegt ein weiterer Schwerpunkt von Gregor Zimny in der Bewertung einzelner materieller sowie immaterieller Vermögenswerte. Zudem veröffentlicht er regelmäßig Fachbeiträge zum Thema Unternehmensbewertung.

Lucie Zmijanjac (Dipl.-Volksw.)

Partnerin

Sattler & Partner AG

Tel: +49 7181 65120

E-Mail: lucie.zmijanjac@sattlerundpartner.de

Lucie Zmijanjac ist Partnerin der Sattler & Partner AG. Sie verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung im Bereich M&A. Ihre M&A-Karriere begann sie bei einer großen deutschen Beteiligungsgesellschaft im Jahr 2008, bei der sie als Senior Investment Managerin tätig war. Während dieser Zeit betreute sie verschiedene Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Guss, Print und IT und begleitete mehrere erfolgreiche Neu-Investments in mittelständische Unternehmen sowie Des-Investments.

Als Partnerin der Sattler & Partner AG begleitet sie mittelständische Unternehmen aus der DACH-Region bei Unternehmensverkäufen und -käufen. Neben der Begleitung des gesamten Verkaufs- und Kaufprozesses besitzt sie besondere Expertise in der Unternehmensbewertung.



WP/StB Prof. Dr. Christian Zwirner

Geschäftsführer

Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG /

Kleeberg Valuation Services GmbH WPG

Tel: +49 (0) 89 - 55983 254

E-Mail: christian.zwirner@crowe-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.

